

O GUIA DO CONTADOR

A janela de setembro

O que a Reforma Tributária muda no atendimento das empresas do **Simples Nacional** — e a decisão que vence em **30 de setembro de 2026**.

Leandro Oliveira

Contador e economista · Fundador do ContadorX

EDIÇÃO · AGOSTO / 2026

Como usar este guia

Existe uma decisão esperando na sua carteira, e ela vence em **30 de setembro de 2026**. Empresa por empresa, cada optante do Simples Nacional pode — ou não — optar por apurar IBS e CBS **fora** do DAS, pelo regime regular, com efeito no primeiro semestre de 2027.

Este guia não vai te dizer se as suas empresas devem optar. Ninguém consegue dizer isso no atacado: a resposta muda com o perfil de venda de cada uma, e muda de sinal. O que ele faz é te dar **a conta certa, os números conferidos e a lista do que ainda está em aberto na norma** — para você conduzir a conversa com o cliente sem depender de palpite.

Três notas antes de começar.

Os números deste guia não foram digitados à mão. As tabelas dos anexos e os percentuais foram gerados pelo mesmo motor de cálculo que roda em produção, a partir do texto da LC 214/2025. Onde há controvérsia, o guia diz que há.

A alíquota de referência ainda não foi fixada. Ela sai por Resolução do Senado, com prazo até **31/10/2026** — um mês depois de a janela fechar. Todo número aqui usa uma estimativa de trabalho, declarada, e o Capítulo 7 explica como decidir mesmo assim.

Isto é material educativo. Prepara a sua análise; não substitui o exame do caso concreto, que é seu, com a sua responsabilidade técnica.

A pressa que este guia pede

A janela de setembro não é a única data. **Dois obrigações já começaram** enquanto você lia isto — e uma delas venceu em 1º de agosto. Estão no Capítulo 8. Se você só tiver dez minutos hoje, comece por lá.

O Simples não ficou de fora

A primeira coisa a desfazer é a mais repetida: “*o Simples não muda*”. Muda. Só que muda por dentro, sem manchete.

O que continua igual

O Simples Nacional **não acaba** com a Reforma. O regime continua, o DAS continua, a guia única continua. ICMS e ISS seguem dentro do documento único durante a transição. Nada disso está em discussão.

O que muda por dentro

A partir de **1º de janeiro de 2027**, por força do art. 519 da LC 214/2025, os Anexos I a V da LC 123/2006 são substituídos pelos **Anexos XVIII a XXII** da LC 214. As tabelas mudam de número e, mais importante, mudam de *conteúdo*: as colunas de **PIS/Pasep e Cofins** passam a se chamar **CBS e IBS**.

Para a maioria das empresas o valor do DAS quase não se move. Mas a **composição** dele muda — e é a composição que abre a escolha nova.

A escolha que nasce

Dentro do DAS existe, hoje, uma fatia de PIS/Cofins que a partir de 2027 vira CBS e IBS. Enquanto essa fatia estiver *dentro* do DAS, o comprador da sua empresa — se for pessoa jurídica no regime regular — **não se credita dela por inteiro**.

A LC 214 permite que o optante **opte por apurar IBS e CBS pelo regime regular**, fora do DAS. Quando isso acontece, aquela fatia sai do documento único, a empresa passa a apurar e recolher IBS/CBS à parte — e o comprador passa a se creditar integralmente.

A troca, em uma frase: a empresa assume um custo tributário provavelmente maior **em troca de deixar de ser um problema para o cliente PJ dela**. Se essa troca vale a pena não depende de alíquota — depende de **para quem ela vende** e de **quanto de preço ela consegue negociar**.

E é por isso que a decisão é empresa por empresa. Duas do mesmo anexo, mesmo faturamento e mesma cidade podem ter respostas opostas, porque uma vende para indústria e a outra vende para o consumidor final.

A janela: 1º a 30 de setembro de 2026

As datas que importam

Opção: de 1º a 30 de setembro de 2026 (Resolução CGSN nº 186/2026).

Efeito: 1º de janeiro a 30 de junho de 2027 — o primeiro semestre.

Cancelamento: a opção pode ser cancelada até 30 de novembro de 2026, antes de começar a produzir efeito.

Próxima janela: para o segundo semestre de 2027 — e aqui há uma contradição no texto, tratada abaixo.

A contradição da segunda janela

O art. 41 da LC 214/2025, na redação dada pela LC 227/2026, traz **dois meses diferentes** para a mesma janela:

- o § 10 fala em “setembro e **março**”;
- o § 11 fala em “setembro e **abril**”.

Não é erro de leitura: o texto consolidado tem os dois. A **Resolução CGSN nº 186/2026, art. 3º, caput**, resolve pelo regulamento e fixa **abril**.

O que fazer com isso. Trabalhe com abril, que é o que o regulamento diz — e **registre a divergência por escrito** no documento que você entregar ao cliente. Qualquer portal escolhe um lado e afirma; você mostra que a norma tem dois e diz onde conferir. Essa diferença é a

razão pela qual o cliente volta a te perguntar em vez de pesquisar no Google.

O cadeado do § 5º — leia antes de vender “reversibilidade”

Este é o ponto mais perigoso do capítulo, e o mais fácil de passar batido.

A opção é semestral, e isso passa a impressão de que é sempre reversível: se não der certo, sai no semestre seguinte. **Não é bem assim.**

O art. 41, § 5º da LC 214/2025 impede a saída do regime regular para quem tiver **recebido ressarcimento de crédito**. Ou seja: a empresa entra, apura, pede ressarcimento — e a porta de saída fecha.

A regra prática: não prometa reversibilidade sem qualificar. Escreva ao cliente que a saída existe **enquanto ele não receber ressarcimento de crédito**, e que esse é um evento que a própria operação dele pode provocar sem que ninguém decida nada.

Quem decide, e quem responde

Quem decide é a empresa — é o CNPJ dela, o risco dela e o preço dela. Quem responde tecnicamente pela análise é você. Essa fronteira precisa estar escrita, e o Capítulo 9 traz o que o documento de ciência tem de dizer.

A conta que ninguém está fazendo

A pergunta errada

“Optando, ele vai pagar mais ou menos imposto?”

Quase sempre **mais**. E responder isso encerra a conversa no lugar errado, porque a economia tributária da empresa nunca foi o motivo da opção.

A pergunta certa

Quem paga a diferença — e ela cabe no preço?

O ganho da opção **não é da empresa: é do cliente PJ dela**, que passa a se creditar integralmente. A decisão, então, é uma negociação comercial disfarçada de decisão tributária: existe um reajuste de preço que devolve à empresa o custo que ela assumiu, e a pergunta é se esse reajuste **cabe** na folga do comprador.

As seis linhas

1. **Receita qualificada.** Quanto da receita vai para PJ que realmente se credita. Não basta vender para CNPJ: comprador no Simples que não optou, ou em atividade sem direito a crédito, não aproveita.
2. **Custo de apurar.** A alíquota de IBS/CBS sobre a receita, **menos** o crédito das compras. Empresa que compra muito de contribuinte do regime regular paga bem menos do que a alíquota cheia sugere.
3. **O que sai do DAS.** A fatia de CBS+IBS que estava embutida no

documento único e deixa de ser paga ali. **Isto não é um número único** — ver a tabela adiante.

4. Custo líquido = custo de apurar — o que sai do DAS. É o quanto a mais que a empresa paga, de fato.

5. Folga do comprador = alíquota — a fatia que ele já creditava. É quanto o cliente PJ ganha, e portanto o teto do que ele aceita pagar a mais.

6. Repasse de equilíbrio = custo líquido $\div$ receita qualificada. O reajuste que devolve o custo. **Cuidado com este:** ele só incide sobre a parcela qualificada da receita, então ele é sempre maior que o custo líquido — às vezes muito maior.

O detalhe que quase todo mundo erra

Quando o preço sobe, o IBS/CBS incide sobre o preço *maior* — e o comprador **credita esse valor maior**. Quer dizer: ele não sente o reajuste inteiro; parte volta como crédito.

Comparar o repasse bruto com a folga do comprador **superestima o aperto** e mata negócios que fechariam. O número que se compara com a folga é o repasse **líquido**: o repasse multiplicado por *um menos a alíquota*. Não é iteração nem tentativa e erro — é uma constante, porque a alíquota é constante.

A fatia que sai do DAS não é uma só

Este é o número que mais se vê chutado por aí, geralmente como “os 3,65% de PIS/Cofins”. Na tabela de 2027–2028, ele vai de **0,62% a 4,31%** da receita, conforme o anexo e a faixa:

Fatia de CBS+IBS que sai do DAS, por anexo e faixa

RBT12	An. I	An. II	An. III	An. IV	An. V
180 mil	0,62	0,63	0,94	0,97	2,66
360 mil	0,83	0,82	1,38	1,58	2,83
720 mil	1,11	1,08	1,75	1,95	3,24
1,8 mi	1,43	1,36	2,26	2,61	3,71
3,0 mi	1,77	1,66	2,77	3,99	3,59
4,2 mi	3,37	3,22	3,37	3,26	3,47

Valores em % da receita bruta, exercício 2027–2028, calculados sobre a alíquota efetiva de cada ponto e a partilha do anexo correspondente. O salto da última linha é o da 6ª faixa (Capítulo 5); o do Anexo IV a 3,0 mi é o teto do ISS (Capítulo 6).

Usar “3,65%” para todo mundo erra a conta em qualquer direção. Numa empresa de comércio na 1ª faixa, o número certo é **seis vezes menor**. E o erro não aparece: ele só muda a recomendação.

O garimpo: quem é candidato de verdade

Numa carteira de cem optantes, a opção interessa a poucos — e são sempre os mesmos poucos. Abra o cadastro e procure:

Os cinco sinais

1. **Vende majoritariamente para PJ.** Sem isso, nada mais importa: a opção existe para beneficiar o comprador, e não há comprador que se beneficie.
2. **Os compradores estão no regime regular.** Cliente que também é do Simples e não optou não se credita integralmente. Vender para CNPJ não basta — tem que ser CNPJ que aproveita.
3. **Compra de fornecedor que gera crédito.** Quanto maior a parcela de insumos com crédito, menor o custo de apurar. É a variável que mais move o resultado depois da primeira.
4. **Tem poder de negociação de preço.** O reajuste é o mecanismo. Empresa com tabela travada por contrato longo ou por concorrência pesada não consegue executar a decisão mesmo quando a conta fecha.
5. **Já ouviu do cliente “preciso do crédito”.** Este é o sinal mais quente da lista, e o único que chega sozinho. Quem já foi cobrado por um comprador tem urgência, prazo e disposição para conversar.

Os três que parecem e não são

Faturamento alto. Empresa grande que vende no varejo continua sem candidato do outro lado. Tamanho não é critério.

Margem apertada. Parece que a economia importaria mais — mas margem apertada normalmente vem junto com ausência de poder de preço, que é

justamente o que inviabiliza.

“Meu cliente é empresa”. Metade das vezes essa empresa é um escritório, uma clínica ou uma loja que também é do Simples. Confira *quais* PJ, não quantos.

Quatro empresas, quatro respostas

Todos os números abaixo saem do mesmo cálculo, com a estimativa de trabalho de 8,8% de IBS+CBS.

perfil	rec. qualif.	custo líq.	reajuste líq.
Indústria B2B, crédito alto	90,0%	2,93%	2,97%
Serviço B2B, sem crédito de insumo	80,8%	6,62%	7,48%
Comércio misto	30,0%	3,81%	11,57%
Serviço ao consumidor final	5,0%	6,45%	117,59%

Alíquota de trabalho de 8,8% em todos. A **folga do comprador é 7,33% nos quatro** — é a coluna da direita que precisa caber nela.

Indústria B2B, crédito alto. 2,97% contra 7,33% de folga. Sobra espaço: é conversa para ter, e para ter cedo.

Serviço B2B sem crédito de insumo. 7,48% contra 7,33%. Passa raspando, e do lado errado. Cabe só se a negociação for boa — aqui o documento vale mais que a planilha.

Comércio misto. 11,57% contra 7,33%. Não fecha: o custo se espalha sobre uma base pequena demais.

Serviço ao consumidor final. 117,59%. Não existe — e o absurdo do número é a resposta útil: mostra que a pergunta nunca foi “quanto”, foi “para quem”.

Repare que os quatro têm a **mesma alíquota** e a **mesma folga de comprador**. O que separa um “vale a pena” de um “nem discuta” é a **receita qualificada** — e ela não está em nenhuma tabela: está no cadastro de clientes da empresa.

As tabelas de 2027-2028

A partir de 1º/01/2027 valem os Anexos XVIII a XXII da LC 214/2025. Faixas 1 a 5 somam o mesmo de hoje. A **6ª faixa** — acima do sublimite — tem duas mudanças que passam despercebidas e mudam a conta.

A alíquota nominal cai 0,10 ponto

Em **todos** os cinco anexos:

Anexo	hoje	2027-2028
I · Comércio	19,00%	18,90%
II · Indústria	30,00%	29,90%
III · Serviços	33,00%	32,90%
IV · Serviços	33,00%	32,90%
V · Serviços	30,50%	30,40%

É o espelho da CBS entrar **reduzida em 0,1 ponto percentual** (art. 347). Em **2029** o nominal volta ao valor de hoje.

A 6ª faixa não tem coluna de IBS

Acima do sublimite não há ICMS nem ISS dentro do DAS — e o legislador **não criou fatia de IBS** nessa faixa. Consequência: a parcela de CBS+IBS na partilha cai:

Anexo (6ª faixa)	esperado	real
I	34,40%	34,02%
II	25,50%	25,22%
III	19,50%	19,29%
IV	25,00%	24,70%
V	20,00%	19,78%

No Anexo I, os 0,38 ponto que saíram da CBS reaparecem exatamente em IRPJ, CSLL e CPP: 13,50 vira 13,58; 10,00 vira 10,06; 42,10 vira 42,34. A partilha continua somando 100% — **sempre confira essa soma** quando ler percentual de anexo em qualquer lugar, inclusive aqui.

Por que isso importa na prática. Quem calcula 2027 com a tabela de 2026 erra a fatia que sai do DAS em cerca de **1,1%** na 6ª faixa. Parece pouco, e é — até cair numa empresa que estava na fronteira da decisão. Foi um erro real, encontrado e corrigido no motor que gerou estes números.

O sublimite

Empresa perto de **R\$ 3,6 milhões** de RBT12 tem um problema anterior ao da opção: se estourar, ICMS e ISS saem do DAS de qualquer jeito, e toda a conta muda de base. Antes de discutir regime regular de IBS/CBS com quem está na banda do sublimite, resolva o sublimite.

O teto de 5% do ISS

Este capítulo é sobre uma **nota de rodapé** — e sobre por que ela muda o número em até 16%.

A regra

O art. 18, § 16 da LC 123/2006 limita a 5% a parcela efetiva de ISS dentro do DAS. Quando a alíquota efetiva da empresa faz o ISS ultrapassar esse teto, o excedente **não desaparece**: ele é redistribuído aos demais tributos da partilha — e, na tabela de 2027–2028, **alcança a CBS e o IBS**.

Ou seja: acima do gatilho, a fatia que sai do DAS ao optar fica *maior* do que a tabela sugere.

Onde ele morde

Anexo	gatilho (alíq. efetiva)	CBS+IBS redistribuídos
III	acima de 14,92537%	23,46%
IV	acima de 12,5%	36,67%
V	---	não há nota

O Anexo V não tem a nota porque o teto nunca morde ali. A efetiva máxima da 5ª faixa é 21,275%, que multiplicada pela participação do ISS (23,5%) dá exatamente 5,0000%. Não é esquecimento do legislador — é desenho.

O tamanho do efeito

Anexo IV, RBT12 de R\$ 3,33 milhões.

Sem o teto, a fatia que sai do DAS seria **3,63%**.

Com o teto aplicado, ela é **4,21%**.

Diferença: 16% — num único número, na direção que favorece a opção.

Numa medição ampla de cenários, cerca de **2,7%** dos casos na região afetada **trocam de recomendação** quando o teto entra na conta. Não é detalhe de perfeccionista: é a diferença entre acertar e errar a orientação em uma a cada quarenta empresas dessa faixa.

E de 2029 em diante, o texto traz DUAS redações. Uma mantém o teto em 5% com participações fixas; a outra escalona o teto (4,5%, 4%, 3,5%, 3%) com coeficientes proporcionais. Elas dão resultados diferentes e estão no mesmo texto consolidado. Para 2027–2028 — que é o que a janela de setembro decide — isso não afeta nada. Para os anos seguintes, **declare a indefinição** em vez de escolher um lado.

As zonas cinzentas

A transição está sendo escrita em camadas, e o texto consolidado tem pontos que ainda não fecham. A tentação é escolher um lado e afirmar com segurança. A postura que sustenta um documento assinado é outra: **declarar**.

1. A alíquota de referência ainda não foi fixada

O caminho é: a Receita Federal envia a proposta ao TCU, o TCU homologa a metodologia, e só então o **Senado** fixa a alíquota de referência por resolução. O prazo é **31/10/2026** — *um mês depois de a janela fechar*.

Como decidir mesmo assim. A estrutura da incidência já é lei e não muda com o percentual — o que muda é o tamanho, não o sinal. Rode a conta com **dois cenários** (uma estimativa de trabalho e uma de sensibilidade acima dela), registre por escrito qual foi usado, e lembre o cliente de que a opção pode ser **cancelada até 30/11** — que é exatamente a janela para rever a decisão com o número definitivo na mão.

2. O crédito do optante que optou

Duas normas se cruzam e deixam uma classe no vazio:

- a **LC 123, art. 23, § 1º-A** concede o crédito ao adquirente apenas quando ele é pessoa jurídica **não optante**;
- a **LC 214, art. 47, § 9º, I** veda o crédito ao optante que **não** optou pelo regime regular.

Quem é optante e optou pelo regime regular não está claramente coberto por nenhuma das duas. Na prática isso afeta a estimativa de quantos compradores realmente se creditam — que é a variável número um do Capítulo 4. Até haver regulamento, trate o comprador optante como **não qualificado** e diga que tratou assim.

3. A janela de março × abril

Tratada no Capítulo 2. Regulamento diz abril; o § 10 diz março.

4. O teto de ISS de 2029 em diante

Tratado no Capítulo 6. Duas redações concorrentes no mesmo texto.

Por que declarar vale mais que escolher. Um documento que afirma o que a norma não afirma transfere para você um risco que não era seu. Um documento que diz “há duas redações, adotei esta, pelo motivo X, e aqui está onde conferir” faz duas coisas ao mesmo tempo: protege a sua responsabilidade técnica e demonstra um nível de leitura que o cliente não encontra em lugar nenhum. É o mesmo parágrafo fazendo defesa e marketing.

O que já começou

Nem tudo espera setembro. Duas coisas já estão valendo, e elas atingem **toda** a carteira — inclusive quem nunca vai optar por nada.

1º de agosto de 2026 — já passou

Acabou a tolerância dos campos de IBS e CBS no documento fiscal. Pelo **Ato Conjunto RFB/CGIBS nº 1/2025, art. 3º**, a proteção contra penalidades pela falta de preenchimento desses campos valeu **até 31 de julho de 2026**. Desde 1º de agosto o texto normativo não protege mais.

A Receita Federal declarou publicamente que 2026 será pedagógico, com notificação e prazo de regularização antes de autuar — posição apoiada no art. 348, §§ 3º e 4º da LC 214/2025. Mas é **posição administrativa**, não norma, e **não vincula estados e municípios** na esfera do IBS.

O que fazer: abra o emissor de um cliente de cada sistema que você atende e confira se os campos estão saindo preenchidos. Onde não estiverem, abra chamado com o fornecedor **esta semana**. O risco concentrado não é agosto de 2026 — é janeiro de 2027, quando o regime pedagógico acaba e a CBS entra cheia.

1º de setembro de 2026

NFS-e nacional obrigatória para prestadores do Simples. A **Resolução CGSN nº 189/2026** alterou o art. 59 da Resolução CGSN nº 140/2018 e tornou obrigatória a emissão pelo Emissor Nacional para ME e EPP optantes prestadoras de serviço. Quem emite hoje só pelo sistema do município precisa migrar — por integração ou pela emissão web.

O que fazer: liste os prestadores e confira, um a um, por onde emitem hoje. Comece pelos de maior volume: migração de emissor no meio do mês trava faturamento.

Ainda em 2026

ISS pelo DAS até 2032, onde o município adotar o módulo nacional. A **Resolução CGSN nº 188/2026** autoriza, em caráter excepcional e até 31/12/2032, que o ISS continue sendo recolhido pelo DAS — desde que o município tenha adotado o Módulo de Apuração Nacional da NFS-e. Onde não adotar, o ISS sai do DAS e o cliente passa a recolher por fora, o que muda a rotina dele e a sua.

1º de janeiro de 2027

CBS efetiva; **PIS e Cofins extintos**. Entram em vigor os Anexos XVIII a XXII. Começa a valer a opção decidida em setembro.

2029 a 2033

IBS escala progressivamente; ICMS e ISS encolhem na mesma medida, até o regime pleno. Cada degrau muda a conta — e cada degrau é uma revisão a agendar.

Repare no formato desta lista: **cada marco é uma revisão cobrável**, com data conhecida com antecedência. A transição não é só um problema a administrar — é uma agenda de trabalho que se escreve uma vez e se executa por sete anos.

Como conduzir — e como cobrar

Passo 1 — Triagem da carteira (esta semana)

Separe os optantes em três montes, com os sinais do Capítulo 4: **conversa urgente** (vende para PJ que se credita e tem preço negociável), **avaliar** (vende para PJ mas há dúvida sobre qualificação ou preço), e **não se aplica**.

O terceiro monte é o maior, e **ele também vale dinheiro**: dizer “analisei a sua e não compensa, por estes motivos” é entrega, não ausência de entrega. Registre por escrito, porque é essa análise que você vai ter de mostrar se alguém perguntar em 2028 por que não optou.

Passo 2 — O diagnóstico é cobrado

A análise empresa a empresa é trabalho técnico com responsabilidade, prazo legal e consequência financeira. Cobrar por ela não é opção comercial: é a única forma de fazer bem. Diagnóstico de cortesia vira análise por amostragem, e análise por amostragem em decisão com prazo é como se erra.

Passo 3 — A ordem da negociação

Negocie o reajuste ANTES de optar. Esta é a frase mais importante do guia inteiro.

A opção é um ato formal com prazo. O reajuste é uma conversa comercial sem prazo nenhum. Quem opta primeiro e negocia depois entrega ao comprador toda a alavanca: o custo já foi assumido, o benefício já está com ele, e a empresa perdeu a única moeda que tinha

na mão.

Passo 4 — O que o documento tem de dizer

O termo de ciência que o cliente assina precisa carregar, no mínimo:

1. que a opção vale de **1º/01 a 30/06/2027** e que a próxima janela tem **divergência de mês** no texto legal;
2. que ela pode ser **cancelada até 30/11/2026**;
3. que a saída do regime fica **trancada** se houver recebimento de ressarcimento de crédito (art. 41, § 5º);
4. que a alíquota usada é **estimativa**, com a fonte e a data;
5. que o reajuste de preço é **premissa da recomendação** — e que sem ele a conta muda;
6. quem decide (a empresa) e quem responde tecnicamente (você).

Passo 5 — Ancorar o honorário

Não ancore em hora. Ancore no que a análise evita: uma opção errada carrega um custo tributário adicional por seis meses **sem** o reajuste que a justificaria, e uma não-opção errada pode custar um cliente PJ que foi embora atrás de crédito. Os dois são números que a própria empresa consegue estimar — e número que o cliente estima sozinho é o que sustenta preço.

Para fechar: o prazo é real

A maior parte do que se lê sobre a Reforma é sobre 2033. Este guia é sobre **setembro**.

A diferença entre os dois separa conteúdo de trabalho. 2033 é assunto de palestra; 30 de setembro de 2026 é uma data em que uma decisão ou foi tomada com análise, ou foi tomada por omissão — e a segunda também é uma decisão, só que ninguém a registrou.

Você não precisa acertar todas. Precisa **ter analisado** todas, ter dito por escrito o que recomendou e por quê, e ter deixado claro o que a norma ainda não resolveu. Abra o cadastro, separe os três montes e marque a primeira conversa ainda esta semana — restam poucas.

Se você quiser fazer a triagem sem planilha

O método deste guia cabe numa planilha até umas vinte empresas. Depois disso o problema deixa de ser a conta e passa a ser o volume — e aí o **Enquadria** existe para isso: você importa a carteira, ele classifica quem precisa decidir, e emite o laudo com a memória de cálculo e o termo de ciência para o cliente assinar.

A triagem da carteira é **gratuita**, e o curso “A decisão de setembro” — nove aulas curtas, sem cadastro para assistir — aprofunda cada capítulo daqui. Os dois estão em enquadria.com.br.

Leandro Oliveira

Contador e economista · Fundador do ContadorX

Autor de “Chega de Brigar por Preço — O Método Pirâmide”

Material educativo, refletindo a legislação e a regulamentação disponíveis em agosto de 2026 (EC 132/2023, LC 214/2025, LC 227/2026, LC 123/2006 e Resoluções CGSN 140/2018, 186/2026, 188/2026 e 189/2026). A alíquota de referência de IBS e CBS ainda não foi fixada por Resolução do Senado Federal: os percentuais aqui usados são estimativa de trabalho declarada, sujeita a ajuste. Pontos de antinomia estão identificados no texto e não estão pacificados. Este conteúdo não substitui a análise do caso concreto nem a responsabilidade técnica do profissional que assina. Edição atualizada conforme a evolução da transição.