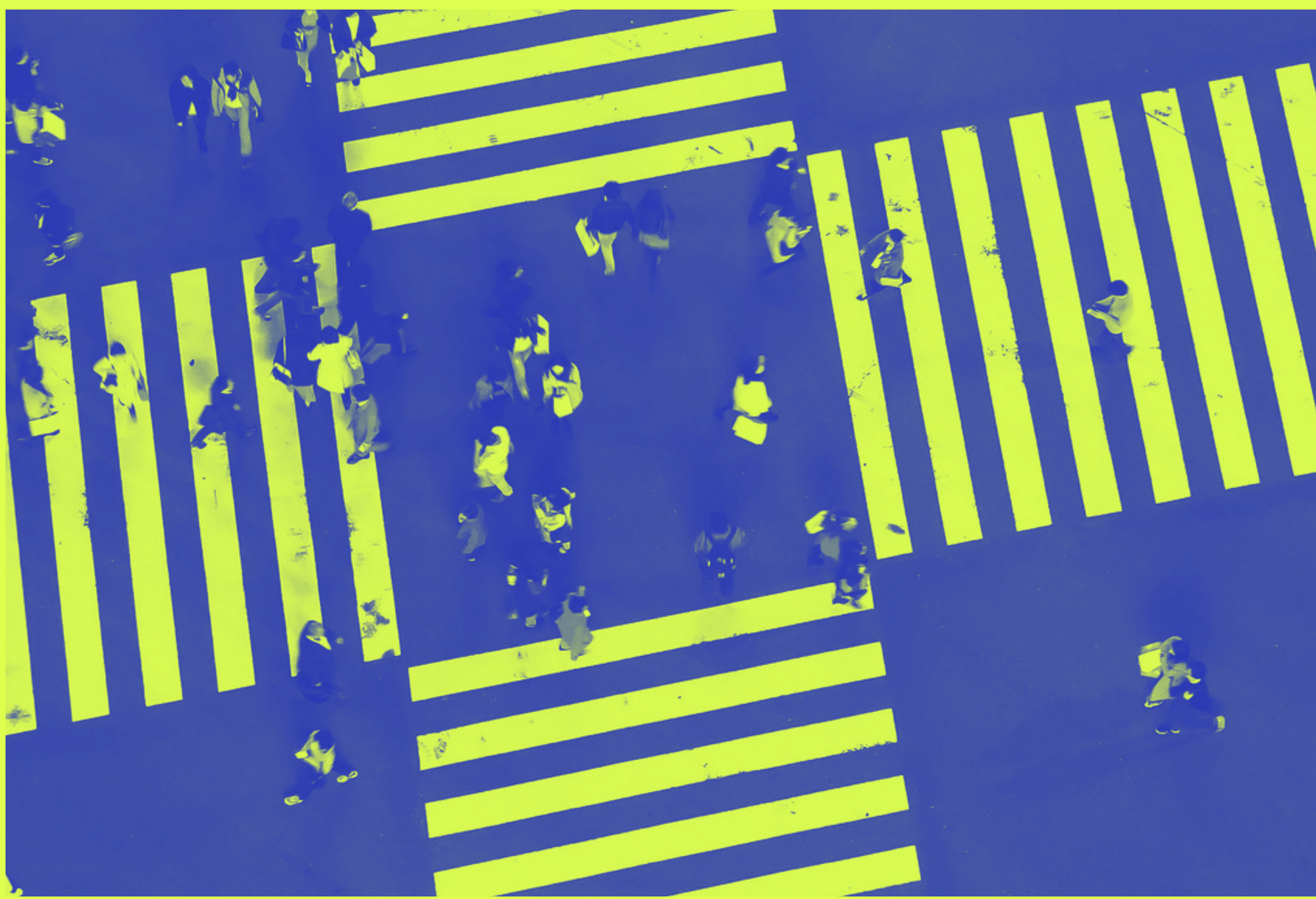


SIMPLES NACIONAL OU SISTEMA HÍBRIDO?

O QUE MUDA COM A
REFORMA TRIBUTÁRIA



**GUIA PRÁTICO PARA FAZER
A MELHOR ESCOLHA**

SUMÁRIO

1

MOLDANDO O FUTURO

2

ESCOLHA DIFÍCIL

■ SISTEMA TRADICIONAL

■ SISTEMA HÍBRIDO

3

PRÓS E CONTRAS: AS DUAS OPÇÕES EM ANÁLISE

4

EXEMPLOS PRÁTICOS

■ PEQUENO COMÉRCIO

■ PEQUENA EMPRESA DE SERVIÇOS

5

A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

6

ANÁLISE DO PERFIL DOS CLIENTES

■ PARA AS EMPRESAS QUE ATENDEM
CONSUMIDORES FINAIS | B2C

■ PARA AS EMPRESAS QUE ATENDEM
A OUTRAS EMPRESAS | B2B

7

BENS E SERVIÇOS COM REDUÇÃO DE ALÍQUOTA

8

SISTEMA HÍBRIDO: O IMPACTO SOBRE OS ESTOQUES

9

ROTA DO SUCESSO

INTRODUÇÃO

MOLDANDO O FUTURO

A Reforma Tributária trouxe uma nova realidade para as Micro e Pequenas Empresas (MPEs) optantes pelo Simples Nacional — e, com ela, uma decisão que pode definir o futuro dos negócios.

Até o dia 30 de setembro de 2026, as empresas deverão fazer uma escolha importante: permanecerem integralmente no sistema tradicional ou migrarem para o novo regime, denominado **híbrido**, com efeitos válidos a partir de 1º de janeiro de 2027.

Essa não é uma decisão simples. Permanecer no Simples Nacional significa continuar com a simplicidade de uma guia única, mas com o risco de perder competitividade. Por outro lado, adotar o regime híbrido pode abrir portas para clientes maiores, mas exige um planejamento mais complexo e um olhar atento aos custos.

O centro dessa difícil escolha está em uma pergunta fundamental: seus clientes se importam com os créditos do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e da Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) que a sua empresa pode gerar?

A opção errada pode significar uma carga tributária maior e, principalmente, a perda de clientes para concorrentes que conseguirem oferecer um custo líquido mais vantajoso.

Este e-book foi elaborado para ajudá-lo a analisar todos os fatores que precisam ser considerados, desde o perfil da sua carteira de clientes até o impacto para o seu estoque.

Esperamos que você possa tomar a decisão mais acertada para o seu negócio. Boa leitura!

ESCOLHA DIFÍCIL

Para fazer essa escolha, é preciso observar o que cada sistema oferece em termos de créditos tributários aos clientes. Primeiro, é necessário entender a realidade de cada caminho.

SISTEMA TRADICIONAL

A sua empresa continua recolhendo todos os tributos (inclusive IBS e CBS) em uma única guia (DAS). A grande vantagem é a simplicidade operacional. No entanto, a desvantagem é que os créditos de IBS e CBS que você transfere aos clientes ficam limitados ao valor efetivamente recolhido no Simples Nacional.

Isso significa que, em uma operação B2B (entre duas empresas), você gerará um crédito tributário menor para o seu cliente em comparação com um concorrente que não esteja no Simples. Como o cliente avalia o custo líquido da compra, você pode se tornar menos competitivo, mesmo praticando o mesmo preço.

SISTEMA HÍBRIDO

Nesta opção, a sua empresa permanece no Simples Nacional, mas passa a recolher o IBS e a CBS pelo regime regular por fora. Isso permite que você transfira créditos integrais de IBS e CBS aos clientes, correspondentes à alíquota cheia incidente na operação.

A vantagem é a competitividade no mercado B2B. Ao gerar um crédito maior para o cliente, o custo líquido da sua operação se torna mais atrativo. A desvantagem é o aumento da complexidade, com novas obrigações acessórias, impacto ao fluxo de caixa e necessidade de um controle financeiro mais rigoroso.

PRÓS E CONTRAS: TRADICIONAL OU HÍBRIDO

Para facilitar a sua decisão, confira a seguir os principais prós e contras de cada alternativa.

CARACTERÍSTICA	SIMPLES NACIONAL (TRADICIONAL)	REGIME HÍBRIDO
PRÓS	Simplicidade: recolhimento em guia única (DAS).	Alta competitividade B2B: transfere créditos integrais de IBS e CBS.
	Menor custo operacional: menos obrigações acessórias.	Vantagem para clientes LR/LP: conquista e mantém clientes de maior porte.
CONTRAS	Crédito limitado: gera menos crédito para clientes, perdendo competitividade no B2B.	Alta complexidade: recolhimento separado de CBS/IBS, com novas regras.
	Perda de mercado: risco de ser preterido por concorrentes que gerem mais créditos.	Impacto ao fluxo de caixa: efeitos do <i>split payment</i> e maior carga de impostos a administrar.
		Custo de conformidade: aumento de despesas com contabilidade e sistemas.

EXEMPLOS PRÁTICOS

PEQUENO COMÉRCIO

Uma pequena empresa do Comércio, com receita mensal de R\$ 50 mil e anual de R\$ 600 mil, está na terceira faixa do Simples Nacional, com alíquota nominal de 9,5% e efetiva de 7,19%.

Simples Nacional tradicional: todos os tributos, inclusive a CBS, são recolhidos no DAS. O valor mensal é de R\$ 3.595, dos quais R\$ 551,11 correspondem à CBS. Esse valor, equivalente a 1,1% da receita, poderá gerar crédito ao cliente.

Regime híbrido: como a CBS representa 15,33% do DAS nessa faixa, a sua exclusão reduz o Simples para R\$ 3.043,89. A CBS sobre as vendas, sob uma alíquota estimada de 9%, é de R\$ 4,5 mil. Considerando créditos equivalentes a 50% desse valor (R\$ 2,25 mil), a CBS líquida a recolher será de R\$ 2,25 mil.

	SIMPLES NACIONAL (TRADICIONAL)	REGIME HÍBRIDO
Receita mensal	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00
Tributos no Simples	R\$ 3.595,00	R\$ 3.043,89
CBS por fora	-	R\$ 2.250,00 *
Total mensal	R\$ 3.595,00	R\$ 5.293,89
Carga sobre a receita	7,19%	10,59%
Crédito de CBS para o cliente	R\$ 551,11 (1,1%)	R\$4.500,00 (9%)

* Para fins ilustrativos, foram considerados créditos de CBS equivalentes a 50% do débito sobre as vendas.

PEQUENA EMPRESA DE SERVIÇOS

Uma pequena empresa de serviços enquadrada no Anexo III, também com receita mensal de R\$ 50 mil e anual de R\$ 600 mil, está na terceira faixa do Simples Nacional, com alíquota nominal de 13,5% e efetiva de 10,56%.

Simples Nacional tradicional: o DAS mensal é de R\$ 5,28 mil, dos quais R\$ 866,98 correspondem à CBS. Esse valor, equivalente a 1,73% da receita, poderá gerar crédito ao cliente.

Regime híbrido: como a CBS representa 16,42% do DAS nessa faixa, sua exclusão reduz o Simples para R\$ 4.413,02. A CBS sobre as vendas, sob uma alíquota de 9%, é de R\$ 4,5 mil. Considerando créditos equivalentes a 30% desse valor (R\$ 1,35 mil), a CBS líquida a recolher será de R\$ 3,15 mil.

	SIMPLES NACIONAL (TRADICIONAL)	REGIME HÍBRIDO
Receita mensal	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00
Tributos no Simples	R\$5.280,00	R\$ 4.413,02
CBS por fora	-	R\$ 3.150,00 *
Total mensal	R\$5.280,00	R\$ 7.563,02
Carga sobre a receita	10,56%	15,13%
Crédito de CBS para o cliente	R\$ 866,98 (1,73%)	R\$4.500,00 (9%)

* Para fins ilustrativos, foram considerados créditos de CBS equivalentes a 30% do débito sobre os serviços.

A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Com a Reforma Tributária, o planejamento tributário deixou de ter apenas o objetivo de reduzir a carga de tributos do negócio. Agora, deve ter uma segunda e importante função: preservar e aumentar a própria competitividade, em especial nas operações entre empresas.

Já não basta mais calcular quanto se paga de imposto; você precisa simular o custo líquido da sua operação para o cliente, considerando os créditos de IBS e CBS que ele poderá aproveitar.

O SEU PLANEJAMENTO DEVE RESPONDER A PERGUNTAS COMO:

- _ quanto de crédito meus concorrentes estão transferindo?**
- _ meu cliente se beneficia mais comprando de mim ou de um fornecedor de outro regime?**
- _ qual regime me torna mais competitivo no longo prazo?**
- _ o planejamento tributário, nesse novo cenário, é a ferramenta que une a gestão financeira com a estratégia de vendas, mostrando-se o diferencial que pode garantir a sobrevivência e o crescimento do seu negócio diante dos reflexos da Reforma Tributária.**

ANÁLISE DO PERFIL DOS CLIENTES

A sua decisão deve ser tomada com base, principalmente, em quem é o seu cliente. A análise do perfil é o ponto de partida e o mais importante de todos os fatores.

PARA AS EMPRESAS QUE ATENDEM CONSUMIDORES FINAIS | B2C

Se a sua empresa vende predominantemente a pessoas físicas (não contribuintes), a geração de créditos de IBS e CBS não influencia a decisão de compra. O cliente final se importa apenas com o preço final. Neste caso, a permanência no Simples Nacional tende a ser a alternativa mais vantajosa, pois você preserva a simplicidade e a baixa carga tributária do regime.

PARA AS EMPRESAS QUE ATENDEM A OUTRAS EMPRESAS | B2B

Esta é a situação que exige análise mais cuidadosa. Você deve avaliar o regime tributário dos seus principais clientes...

... Se são optantes pelo Simples Nacional (e pretendem permanecer no regime tradicional), o aproveitamento de créditos não terá relevância para eles.

No entanto, **se são tributados pelo lucro real, pelo lucro presumido ou são optantes do Simples que aderiram ao regime híbrido**, a possibilidade de aproveitamento integral dos créditos de IBS e CBS se torna um fator crucial.

Neste último caso, a adoção do regime híbrido pode ser uma forma de preservar sua competitividade e não perder seus melhores clientes para concorrentes que gerem mais créditos.

BENS E SERVIÇOS COM REDUÇÃO DE ALÍQUOTA

Além do perfil do cliente, a natureza do que você vende também influencia a decisão. Benefícios fiscais previstos para o regime regular de IBS e CBS, como reduções de 100% (alíquota zero) e 60% das alíquotas, não são considerados na sistemática do Simples Nacional.

Isso afeta diretamente negócios como:

- _ pequenos mercados;
- _ farmácias;
- _ estabelecimentos que comercializem produtos da cesta básica nacional, medicamentos, produtos para saúde menstrual e outros itens com alíquota reduzida.

No regime híbrido, esses produtos podem ter alíquota zero ou com redução de 60% de IBS e CBS. No Simples Nacional, continuam sujeitos às alíquotas do regime unificado. Dependendo da variedade de produtos que você vende, a manutenção integral no Simples pode resultar em uma carga tributária superior à que teria no regime híbrido.

Recomendação: realize simulações detalhadas considerando a participação de cada item no seu faturamento para identificar qual regime é mais vantajoso ao seu negócio.

SISTEMA HÍBRIDO: O IMPACTO SOBRE OS ESTOQUES

Um ponto de atenção fundamental para quem planeja migrar para o regime híbrido é o tratamento dos estoques existentes em 31 de dezembro de 2026.

A Lei Complementar 214/2025 não prevê uma regra de transição que autorize a apropriação de créditos de CBS sobre as mercadorias em estoque adquiridas enquanto a empresa ainda estava integralmente no Simples Nacional.

Na prática, isso significa que, **ao migrar para o híbrido, você passará a recolher a CBS pelo regime regular sobre suas vendas, mas não terá direito ao crédito correspondente ao estoque que já estava na sua prateleira na data da migração.** O custo tributário de PIS/Cofins incorporado àquele estoque não poderá ser recuperado.

Consequência: haverá um custo tributário não recuperável embutido no estoque que você venderá a partir de 2027. Por isso, ao simular a migração, é imprescindível considerar essa implicação financeira e acompanhar de perto eventuais mudanças na legislação ou no regulamento que possam assegurar o aproveitamento desses créditos.

PARA NÃO ERRAR

A escolha entre o Simples Nacional tradicional e o regime híbrido exige um planejamento antecipado e uma análise profunda do negócio.

Lembre-se que, para 2027, apenas a CBS será cobrada, com alíquota estimada em 9%. O IBS será gradual. Portanto, a sua análise para o primeiro ano deve focar nos efeitos da CBS.

Em caso de dúvida, pode ser interessante optar pelo regime híbrido até o fim de setembro de 2026, uma vez que a opção ainda poderá ser cancelada em novembro, caso as projeções indiquem que esse regime não seja vantajoso para a empresa.

Se esse prazo não for aproveitado, uma nova opção poderá ser feita apenas em março de 2027, com efeitos a partir do segundo semestre — ou seja, a partir de julho do mesmo ano.

OPÇÃO PELO SIMPLES NACIONAL

Híbrido 1º semestre (jan/jun)

OPÇÃO: 1º a 30 de setembro

CANCELAMENTO: até 30 de novembro

EFEITO: 1º de janeiro do ano seguinte

Híbrido 2º semestre (jul/dez)

OPÇÃO: 1º a 31 de março

CANCELAMENTO: até 31 de maio

EFEITO: 1º de julho do mesmo ano

Simples Integral

OPÇÃO: 1º a 30 de setembro

CANCELAMENTO: até 30 de novembro

EFEITO: 1º de janeiro do ano seguinte

Para auxiliar na sua decisão, siga este roteiro de planejamento.

1. Mapeie sua carteira de clientes: identifique a participação das operações B2B e B2C e, principalmente, o regime tributário de seus principais clientes (lucro real, lucro presumido e Simples Nacional).

2. Analise os concorrentes: verifique o regime que seus principais concorrentes estão adotando ou pretendem adotar.

3. Simule a carga tributária: calcule a carga tributária nos dois cenários (Simples Nacional e híbrido), incluindo o impacto do estoque remanescente.

4. Avalie o fluxo de caixa: considere os reflexos financeiros da CBS e do *split payment* no fluxo de caixa do seu negócio.

5. Pondere a vantagem competitiva: analise se a possibilidade de transferir créditos integrais de IBS e CBS pode representar uma vantagem substancial para conquistar ou fidelizar seus clientes.

Mais do que escolher o regime com a menor carga tributária em um único ano, a sua decisão deve ter como foco identificar aquele que melhor preserve a competitividade da sua empresa durante a transição para o novo sistema de tributação sobre o consumo. A escolha certa pode ser a chave para o sucesso do seu negócio na nova era tributária.

The logo for FecomercioSP, featuring the text "FECOMERCIO" in a bold, sans-serif font, followed by "SP" in a smaller font, with a stylized graphic element above the "P".The logos for Sesc and Senac, with "Sesc" in a bold, sans-serif font and "Senac" in a stylized font with a graphic element above the "c".

PUBLICAÇÃO DA FEDERAÇÃO
DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS
E TURISMO DO ESTADO DE SÃO PAULO

Ivo Dall'Acqua

PRESIDENTE

Rubens Medrano

VICE-PRESIDENTE

Antonio Carlos Borges

SUPERINTENDENTE

Márcio Olívio Fernandes da Costa

PRESIDENTE DO CONSELHO DE ASSUNTOS

TRIBUTÁRIOS

Av. Rebouças, 3377, Pinheiros | São Paulo

11 3254-1700 • fax 11 3254-1650

www.fecomercio.com.br

E-BOOK | SIMPLES NACIONAL OU SISTEMA HÍBRIDO?

Setembro de 2026 • Publicação especial da FecomercioSP

GESTÃO DE COMUNICAÇÃO | JORNALISTA RESPONSÁVEL

Lucas Mota MTb 46.597/SP

EDIÇÃO E REDAÇÃO Filipe Lopes

REVISÃO Flávia Marques

DIREÇÃO DE ARTE Carolina Lusser

DESIGN Mariana Schmidt

COLABORAÇÃO EDITORIAL Sarina Manata, Fernando Sousa e

Alberto Borges de Carvalho Junior