

EBOOK · REFORMA TRIBUTÁRIA · 2026

Simples Puro ou **Híbrido?**

O que muda para quem está no Simples Nacional a partir de 2027, e por que essa análise precisa ser feita ainda em 2026

01 · O PONTO DE PARTIDA

Por que essa escolha **caiu no seu colo**

A reforma tributária criou dois novos tributos sobre consumo: a CBS (federal) e o IBS (estadual e municipal). A partir de 2027, eles passam a valer de verdade. E quem está no Simples Nacional ganhou, pela primeira vez, uma escolha a fazer.

CAMINHO 01 · SIMPLES PURO

A SUA GUIA

IRPJ · CSLL

PATRONAL

IBS · CBS

Tudo numa guia só, como sempre fez. IBS e CBS seguem dentro do DAS, como uma fatia pequena.

CAMINHO 02 · SIMPLES HÍBRIDO

A SUA GUIA + APURAÇÃO PRÓPRIA

IRPJ · CSLL

PATRONAL

IBS · CBS FORA

IBS e CBS saem da guia e são apurados como as empresas grandes apuram: débito nas vendas, crédito nas compras, recolhe a diferença.

Set/2026

JANELA

Prazo para optar pelo Híbrido.

Nov/2026

DESISTÊNCIA

Quem optou pode voltar atrás.

Jan/2027

EFEITOS

O regime escolhido passa a valer.

Silêncio

QUEM NÃO OPTA

Fica no Puro automaticamente.

O DETALHE QUE IMPORTA

Se você não fizer nada, permanece no Puro. Para muita empresa, essa é a resposta certa.

O detalhe é que "não fazer nada" também é uma decisão. Para algumas empresas, uma decisão cara.

02 · OS DOIS REGIMES

Os dois regimes **em uma página**

A diferença não está no que você paga de IRPJ, CSLL ou contribuição patronal. Está apenas em como o IBS e a CBS são apurados e em quanto de crédito chega ao seu cliente.

	SIMPLES PURO	SIMPLES HÍBRIDO
IRPJ, CSLL e patronal	No DAS	No DAS
IBS e CBS	No DAS, como fatia da guia	Apuração própria, débito e crédito, mês a mês
Imposto sobre a venda	Menor	Maior, na alíquota do regime regular
Crédito das compras	Não aproveita	Desconta do imposto a pagar
Crédito ao cliente	Pequeno	Cheio
Rotina	Uma guia, zero apuração	Apuração mensal e nota correta de cada fornecedor

SIMPLES PURO · O QUE GANHA

- ☐ Sobre o consumo, você paga menos imposto do que pagaria fora do Simples.
- ☐ Simplicidade: uma guia, uma alíquota.

Em troca, o crédito que você transfere ao seu cliente é pequeno.

SIMPLES HÍBRIDO · O QUE GANHA

- ☐ Você desconta os créditos das suas compras.
- ☐ Transfere muito mais crédito ao seu cliente.

Em troca, seu imposto sobre as vendas fica maior e a rotina exige apuração.

Por que o débito **fica maior no Híbrido**

Dentro do Simples, o IBS e a CBS são só uma fatia da guia. Numa prestadora de serviços, essa fatia costuma representar algo em torno de 3% a 4% do faturamento. No Híbrido, suas vendas passam a ser tributadas pela alíquota do novo sistema.

A mesma nota de R\$ 10.000, nos dois regimes

IBS/CBS DENTRO DO
DAS
SIMPLES PURO



~R\$ 350

IBS/CBS NA NOTA
SIMPLES HÍBRIDO



~R\$ 560

O que você paga de fato no Híbrido

DÉBITO DAS VENDAS

R\$ 560

O imposto que sai na sua
nota.

CRÉDITO DAS COMPRAS

R\$ 80*

Aluguel PJ, tecnologia,
terceirização, mercadorias.

—

=

O QUE RECOLHE

R\$ 480

Só a diferença.

*Valor ilustrativo de uma prestadora de serviços com poucas despesas geradoras de crédito. Parece piora, e no desembolso pode ser. Só que essa mesma nota agora carrega **R\$ 560 de crédito** para o cliente que compra de você, em vez de R\$ 350.

RESUMINDO A MECÂNICA

Débito maior na sua nota significa crédito maior na mão do seu cliente.

Se ele é uma empresa do regime regular, esse crédito é dinheiro que ele deixa de pagar de imposto. E ele sabe disso.

04 · O OUTRO LADO DA MESA

Crédito virou **moeda de negociação**

Quando uma empresa do regime regular escolhe entre dois fornecedores, o departamento de compras dela já não olha só o preço. Olha quanto de crédito cada orçamento devolve.

Dois orçamentos de R\$ 100.000, vistos por quem compra

	FORNECEDOR NO PURO	FORNECEDOR NO HÍBRIDO
Preço na nota	R\$ 100.000	R\$ 100.000
Crédito que o cliente aproveita	~R\$ 3.500	~R\$ 5.600
Custo efetivo para o cliente	~R\$ 96.500	~R\$ 94.400

Valores ilustrativos, na proporção do exemplo da página anterior. Dois orçamentos de mesmo valor deixam de custar a mesma coisa na ponta do lápis de quem compra.

Por isso a pergunta certa não é apenas "qual regime paga menos imposto?". São duas perguntas:

- 01 **Quanto eu desembolso** em cada regime?
- 02 **Quanto de crédito eu entrego** ao meu cliente em cada regime?

Dependendo de quem é o seu cliente, **a segunda pergunta pesa mais que a primeira.**

Para que lado **o seu perfil aponta**

Nenhum destes sinais decide sozinho. Eles indicam se vale a pena abrir a conta, e a conta é que decide.

OLHE PARA	SE A SUA REALIDADE É	TENDÊNCIA
Seus clientes	Pessoas físicas ou outras empresas do Simples. Ninguém aproveita crédito.	PURO
Seus clientes	Empresas do regime regular, especialmente as que têm porte para ditar preço e condições.	HÍBRIDO
Seus custos	Estrutura enxuta, folha de pagamento como maior custo. Folha não gera crédito.	PURO
Seus custos	Compra muito e revende com margem apertada. Aluguel PJ, tecnologia e terceirização geram crédito.	HÍBRIDO
Seus fornecedores	Pessoas físicas ou MEIs, de quem não se obtém crédito relevante.	PURO
Seus fornecedores	Empresas do regime regular, que entregam crédito cheio nas suas compras.	HÍBRIDO
Suas saídas	Alíquota reduzida, como medicamentos e cesta básica. Débito pequeno com crédito cheio pode gerar saldo a ressarcir.	HÍBRIDO
Sua rotina	Você valoriza simplicidade: sem apuração mensal, sem depender da nota correta de cada fornecedor.	PURO

UM DETALHE QUE QUASE NINGUÉM OLHA

O regime dos seus fornecedores decide o jogo.

Se metade das suas compras vem de empresas do Simples, seu crédito despenca, e o Híbrido pode deixar de compensar mesmo num perfil que parecia óbvio.

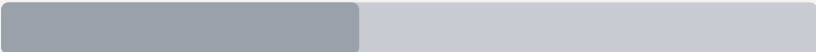
07 · DOIS EXEMPLOS EM NÚMEROS REDONDOS

Mesma reforma, mesmo faturamento, conclusões opostas

Valores ilustrativos, com alíquota de CBS estimada. A alíquota de referência oficial ainda não foi publicada.

Prestadora de serviços · R\$ 1 milhão/ano

	PURO	HÍBRIDO
IBS/CBS a pagar	~R\$ 35 mil	R\$ 56 mil de débito, menos R\$ 8 mil de créditos: R\$ 48 mil
Crédito transferido aos clientes	~R\$ 35 mil	R\$ 56 mil

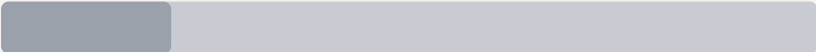
DESEMBOLSO · PURO  **R\$ 35 mil**

DESEMBOLSO · HÍBRIDO  **R\$ 48 mil**

No desembolso, o Puro ganha por R\$ 13 mil. Mas se os clientes são empresas do regime regular, o Híbrido entregaria **R\$ 21 mil a mais de crédito** para eles. E isso volta para a mesa de negociação de preço e de contrato.

Comércio · R\$ 1 milhão/ano, R\$ 800 mil de mercadorias do regime regular

	PURO	HÍBRIDO
IBS/CBS a pagar	~R\$ 17 mil	R\$ 80 mil de débito, menos R\$ 64 mil de créditos: R\$ 16 mil
Crédito transferido aos clientes	~R\$ 17 mil	R\$ 80 mil

CRÉDITO AO CLIENTE · PURO  **R\$ 17 mil**

CRÉDITO AO CLIENTE · HÍBRIDO  **R\$ 80 mil**

Aqui o Híbrido paga menos e transfere quase 5x mais crédito. Mas troque os fornecedores por empresas do Simples e o resultado inverte.

Não existe resposta por setor. Existe resposta por empresa.

08 · O CUSTO DE NÃO AGIR

Ficar no Puro **por omissão**

Quem não faz nada em setembro fica automaticamente no Simples Puro. Para muita empresa, essa é a resposta certa. O problema é ficar nela por omissão, sem saber se é. Três números ajudam a dimensionar o que está em jogo.

01 · O CONTRATO VALE MAIS QUE O IMPOSTO

Um cliente do regime regular compra R\$ 300 mil por ano de mercadorias da sua empresa. Veja quanto de crédito ele recebe conforme o regime do fornecedor:

~R\$ 5 mil

CRÉDITO COM FORNECEDOR NO PURO

VS

~R\$ 24 mil

CRÉDITO COM CONCORRENTE NO HÍBRIDO

São R\$ 19 mil de diferença que o concorrente pode transformar em argumento de venda sem baixar um centavo do preço. **Perder esse cliente custa R\$ 300 mil de receita, não R\$ 19 mil de imposto.**

02 · O ERRO DURA NO MÍNIMO UM SEMESTRE



Janeiro

PERCEBE O ERRO

A empresa entende que ficou no regime errado.



Março

ÚNICA JANELA

Só aqui é possível corrigir a opção.



Julho

EFEITOS

A correção passa a valer.

Seis meses pagando a conta de uma escolha que não foi feita, seja em imposto a mais, seja em crédito que deixou de chegar ao cliente.

03 · A DIFERENÇA CRESCE A CADA ANO



2027

ALÍQUOTA TESTE

IBS ainda opera em alíquota de teste.



2029

IBS GANHA PESO

O ISS começa a encolher.



2033

REGIME PLENO

Sistema novo em vigor integral.

Quem estrutura a operação agora atravessa a transição na frente. Quem adia, decide sempre correndo.

As janelas e as travas

Entrar e sair do Híbrido não é livre. Os meses abaixo definem quando a escolha pode ser feita e por quanto tempo ela prende a empresa.



QUANDO	O QUE ACONTECE
Setembro/2026	Janela de opção pelo Híbrido, com efeitos a partir de 1º de janeiro de 2027.
Até o fim de novembro/2026	Quem optou pode desistir. A alíquota de referência da CBS deve sair só depois de outubro: você opta antes de conhecer o número final e reavalia quando ele for publicado.
Março (todo ano)	Segunda janela anual, com efeitos a partir de julho. Quem entrar no Híbrido em janeiro e se arrepender fica nele pelo menos até 30 de junho.
Pedido de ressarcimento	Se a empresa, no Híbrido, pedir ressarcimento de saldo credor acumulado, fica impedida de voltar ao regime unificado no ano do pedido e no seguinte.

O QUE ISSO SIGNIFICA NA PRÁTICA

A decisão de setembro é tomada com uma peça faltando: a alíquota final da CBS. Por isso a análise precisa estar pronta antes, com cenários para mais de um número.

Quando a alíquota sair, a empresa só confirma ou desiste. Não começa a conta do zero.

Por que planilha pronta **não resolve**

A decisão passa pelo seu DRE, despesa por despesa, e pelos seus contratos. É um trabalho conjunto entre advogado e contador, feito sobre os números reais da sua operação.

O caminho até setembro

PASSO 1

Diagnóstico

Quem são seus clientes, seus fornecedores e seus maiores custos.

PASSO 2

DRE e contratos

A conta nos dois regimes e as cláusulas que precisam mudar.

PASSO 3 · SETEMBRO

Opção

Decisão tomada com cenários, e revisão quando a alíquota sair.

O QUE SE OLHA NO DRE

- ☐ Quais despesas geram crédito e quais não geram.
- ☐ Quais dependem de previsão em convenção coletiva.
- ☐ Qual o regime de cada fornecedor.
- ☐ Qual o perfil de cada cliente.

O QUE SE OLHA NOS CONTRATOS

- ☐ Clientes grandes já começam a exigir de fornecedores condições ligadas ao crédito tributário.
- ☐ Isso se resolve em cláusula, não em guia de imposto.

Se a sua empresa tem cliente relevante no regime regular, ou opera com margem apertada e custo alto, **essa conta precisa ser feita antes de setembro.**

O primeiro passo é uma reunião de diagnóstico: uma conversa sobre a sua operação, seus clientes e seus fornecedores, para saber se a conta vale a pena ser aberta. Os contatos estão na última página.



REUNIÃO DE DIAGNÓSTICO

Quer saber para que lado a conta da sua empresa aponta?

Agende uma reunião de diagnóstico com o escritório. Levamos a sua operação, os seus clientes e os seus fornecedores para a mesa e dizemos se a análise completa vale a pena antes de setembro.

CONTATO

contato@jakutisadvogados.com.br
+55 11 5286-2251
www.jakutisadvogados.com.br

ESCRITÓRIO

Rua Azevedo Soares, 1040, C.J. 34
Tatuapé · São Paulo/SP
CEP 03322-001

"Transformando contratos em aliados do seu negócio."

Material informativo. Os valores apresentados são ilustrativos, calculados com alíquota de CBS estimada, e não substituem a análise dos números reais de cada empresa, que deve ser feita em conjunto por advogado e contador. Não constitui parecer jurídico nem promessa de resultado.