



Reforma Tributária

Panorama geral, impactos e oportunidades para empresas do Simples Nacional.

SUMÁRIO

01 PAG. 1

Introdução: Uma Nova Era para o Empreendedorismo Brasileiro

02 PAG. 2

O Simples Nacional: O Motor da Economia e Suas Classificações (ME e EPP)

03 PAG. 3

Entendendo a Nova Estrutura: IBS e CBS

04 PAG. 7

O que muda na prática: Recolhimento, Sistemas e Créditos

05 PAG. 10

Análise Comparativa: Simples Hoje vs. Pós-Reforma

06 PAG. 12

A Visão de Gestão: O Empreendedor como Auditor da Própria Saúde Fiscal

07 PAG. 15

Cronograma de Transição: Um Processo Gradativo e Seguro

08 PAG. 17

Checklist de Preparação para o Empreendedor

09 PAG. 19

Conclusão: Sua Jornada para o Futuro com a Journey

10 PAG. 20

Sobre a Journey



1. Introdução:

Uma Nova Era para o Empreendedorismo Brasileiro



A Reforma Tributária (PEC 45/2019) não é apenas uma mudança técnica de leis; é um divisor de águas na forma como fazemos negócios no Brasil. Por décadas, o empreendedor brasileiro foi treinado para “sobreviver” ao caos tributário. Agora, somos convidados a **liderar através da clareza**.

O Processo é Gradativo: Respire Fundo. A primeira coisa que você, empreendedor, precisa saber é que não haverá uma ruptura abrupta. A transição foi desenhada para durar sete anos. Isso significa que você terá tempo para testar, errar e ajustar sua rota. A mudança é um processo seguro, feito para que a economia não pare, mas se transforme.

O Olhar Estratégico: Além do Imposto. Ter uma visão estratégica hoje significa entender que o tributo faz parte do seu preço, do seu lucro e da sua capacidade de atrair grandes clientes. O empreendedor moderno precisa estar atualizado, não para

ser um tributarista, mas para ser o estrategista-chefe do seu negócio. Estar por dentro das mudanças permite que você antecipe movimentos de mercado que seus concorrentes só perceberão quando for tarde demais.

O Papel da Contabilidade Inteligente. Neste cenário, a contabilidade deixa de ser um “mal necessário” para se tornar o seu braço direito estratégico. Contar com uma parceria como a Journey, que utiliza inteligência de dados e atualização constante, é o que garantirá a saúde do seu negócio. Uma contabilidade parceira traduz a lei em oportunidade, garantindo que sua empresa esteja sempre no regime mais econômico e juridicamente seguro.

2. O Simples Nacional: O Motor da Economia e Suas Classificações

O Simples Nacional não é apenas um regime tributário; é uma ferramenta de justiça social e desenvolvimento econômico. Ele foi criado para equilibrar o jogo, permitindo que o pequeno negócio tenha fôlego para competir em um mercado dominado por gigantes.

Por que o Simples é uma opção excelente e estratégica?

O Simples Nacional é responsável por mais de 50% dos empregos formais no Brasil. Sua importância estratégica reside em:

Unificação: Consolida até 8 tributos (IRPJ, CSLL, PIS, Cofins, IPI, ICMS, ISS e CPP) em uma única guia.

Redução de Custo Administrativo: Menos tempo gasto com burocracia significa mais tempo para vender e inovar.

Arrecadação Eficiente: Facilita a formalização, trazendo milhões de empreendedores para a legalidade e dando acesso a crédito e direitos previdenciários.

Categoria	Limite de Faturamento Anual	Perfil Típico
ME (Microempresa)	Até R\$ 360.000,00	Pequenos comércios, prestadores de serviços individuais e oficinas.
EPP (Empresa de Pequeno Porte)	ME (Microempresa)	Empresas em expansão, indústrias leves e comércios com maior estrutura.

Benefícios com as adequações:

Com a Reforma, o enquadramento em ME ou EPP ganha uma nova camada de proteção e eficiência. As adequações permitirão que essas empresas escolham como querem interagir com o mercado. A grande vantagem é que, mesmo sendo uma pequena empresa, você poderá gerar créditos tributários para seus clientes como se fosse uma grande corporação, eliminando o preconceito tributário que muitas vezes travava o crescimento das EPPs em negociações B2B.

3. Entendendo a Nova Estrutura:

A espinha dorsal da Reforma Tributária é a substituição de um sistema fragmentado por um modelo de IVA (Imposto sobre Valor Agregado) Dual. Isso significa que, em vez de lidar com cinco impostos distintos (PIS, Cofins, IPI, ICMS e ISS), o Brasil passará a ter dois grandes tributos que compartilham as mesmas regras, mas com competências diferentes.



A CBS: Contribuição sobre Bens e Serviços (Federal)

A CBS é o imposto de competência da União. Ela surge para substituir o PIS e a CoPns.



Foco: Simplificar a arrecadação federal, eliminando as centenas de regimes especiais e exceções que tornavam o PIS/Cofins um “manicômio tributário”.

Base Ampla: Incide sobre todas as operações onerosas com bens (tangíveis ou intangíveis) e serviços, incluindo direitos.



Neutralidade: Por ser um IVA, ela é totalmente não cumulativa. Isso significa que a CBS paga em cada etapa da cadeia gera um crédito real e imediato para a empresa adquirente.

O IBS: Imposto sobre Bens e Serviços (Estados e Municípios)

CBS e IBS

O IBS é a inovação mais profunda da reforma, unificando o ICMS (Estadual) e o ISS (Municipal) em um único tributo de competência compartilhada.



Gestão Unificada: Será gerido pelo **Comitê Gestor do IBS**, formado por representantes de todos os estados e municípios, garantindo que as regras sejam as mesmas em todo o território nacional.

Fim da Guerra Fiscal: Como a alíquota será definida pelo destino (onde o consumo acontece) e não pela origem, estados e municípios deixam de oferecer benefícios fiscais desenfreados para atrair empresas, focando na eficiência do gasto público.



Simplicidade Normativa: Acaba a necessidade de consultar 27 regulamentos de ICMS e mais de 5.500 leis municipais de ISS. O IBS terá uma única Lei Complementar nacional.



Os 4 Pilares do Novo Modelo (Gov.br)

Para que o empreendedor entenda a profundidade da mudança, é preciso olhar para os fundamentos técnicos desses novos impostos:

1

Não Cumulatividade Plena:

Diferente do regime atual (onde o crédito muitas vezes é limitado ou condicionado a insumos físicos), o IBS e a CBS permitem o aproveitamento integral de créditos de qualquer bem ou serviço adquirido para a atividade da empresa. Se você pagou imposto na compra, tem direito ao crédito na venda.



2

Princípio do Destino:

Atualmente, parte do imposto fica no estado onde a mercadoria é produzida. No novo modelo, 100% do imposto pertence ao local onde o produto ou serviço é efetivamente consumido. Isso traz um equilíbrio federativo inédito.



3

Cálculo “Por Fora”:

Hoje, o ICMS e o ISS são calculados “por dentro” (o imposto faz parte da sua própria base de cálculo, o famoso imposto sobre imposto). Com a reforma, o preço do produto será limpo, e o IBS/CBS serão calculados sobre o valor real, tornando a carga tributária transparente para o cidadão e para o empresário.



4

Desoneração das Exportações e Investimentos:

O novo modelo garante que não haja resíduo tributário nas exportações (tornando o Brasil mais competitivo lá fora) e permite a recuperação imediata de créditos sobre investimentos em máquinas e equipamentos.



O Grande Diferencial para o Simples Nacional

Conforme destacado pela e-Simples Auditoria, a grande “sacada” técnica aqui é que, embora IBS e CBS sejam tributos do regime regular, eles foram desenhados para serem acoplados ao Simples Nacional.

O empreendedor terá a visão clara de que o DAS passará a conter internamente parcelas de IBS e CBS. A profundidade estratégica está em decidir se essas parcelas devem ser pagas “por dentro” do Simples (mantendo a guia única) ou “por fora” (regime híbrido), permitindo que sua empresa entre no jogo da Não Cumulatividade Plena e transfira créditos integrais aos seus parceiros comerciais.

4. O que muda na prática: Recolhimento, Sistemas e Créditos

A Reforma Tributária introduz o conceito de “regime opcional” para o Simples Nacional. Pela primeira vez, você não estará “preso” a uma única forma de recolhimento. A palavra-chave aqui é **flexibilidade estratégica**.

4.1. O Dilema do Recolhimento: Dentro ou Fora do DAS?

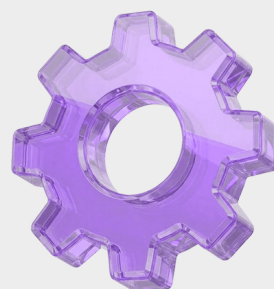
Atualmente, você paga todos os impostos em uma única guia (DAS). Com a chegada do IBS e da CBS, o empreendedor terá dois caminhos:

Opção A: Manutenção do Modelo Atual (100% no DAS)

Como funciona: Você continua pagando uma guia única. O IBS e a CBS estarão embutidos na sua alíquota do Simples.

Vantagem: Simplicidade administrativa absoluta.

Desvantagem: Você só transfere para o seu cliente o crédito correspondente ao que você pagou (uma alíquota baixa). Isso pode tornar seu produto menos atraente para grandes empresas que buscam créditos maiores.

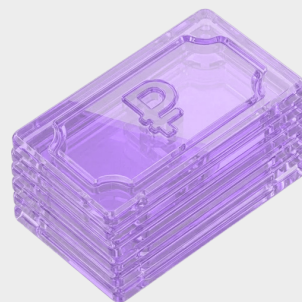


Opção B: Regime Híbrido (IBS e CBS por fora do DAS)

Como funciona: Você paga os impostos federais (IRPJ, CSLL, CPP) e estaduais/municipais de renda via DAS, mas recolhe o IBS e a CBS pelo regime regular (não cumulativo).

Vantagem: Você transfere crédito integral para seus clientes. Se a alíquota padrão for 27%, seu cliente recupera 27%, independentemente do seu porte. Isso coloca sua EPP em pé de igualdade com grandes indústrias.

Oportunidade: Você também passa a ter direito a crédito sobre tudo o que compra (energia, mercadorias, serviços de terceiros).



4.2. A Revolução do Split Payment

Esqueça o modelo onde você recebe o valor total da venda e só paga o imposto no dia 20 do mês seguinte. A Reforma introduz o **Split Payment** (Pagamento Particionado).



O que é:

No momento em que seu cliente paga a fatura (via PIX, boleto ou cartão), a tecnologia bancária identifica a parcela de imposto e a direciona automaticamente para o Fisco. O valor líquido cai na sua conta, e o imposto já está “quitado”.

Impacto no Fluxo de Caixa: Como o imposto é retido na transação, sua gestão de caixa precisará ser muito mais precisa. O dinheiro que entra já é o seu “lucro bruto” menos o imposto imediato.

Garantia de Crédito: O crédito tributário para quem compra de você só será liberado quando o Split Payment confirmar que o imposto foi pago. Isso acaba com a sonegação e com a inadimplência involuntária.

4.3. Ajustes nos Sistemas e Obrigações Acessórias

A tecnologia deixará de ser um acessório para ser o motor da sua conformidade.



ERPs e Emissores (Ex: Bling): Seu sistema precisará estar configurado para o novo layout da NFS-e e NF-e nacional, separando claramente o valor do IBS e da CBS.

Cálculo Automático de Créditos: O sistema deverá ser capaz de ler as notas de entrada e já abater automaticamente o crédito do imposto devido nas saídas, caso você opte pelo regime híbrido.

Fim de Algumas Obrigações: A promessa é que, com o imposto sendo apurado no momento do pagamento, obrigações acessórias complexas (como SPEDs pesados) sejam simplificadas ou extintas no longo prazo.

4.4. O Novo Cálculo de Créditos: “Imposto Pago é Imposto Creditado”

Hoje, o crédito no Simples Nacional é fixo e muitas vezes “presumido”. Na nova regra, vale o princípio do **crédito financeiro**:



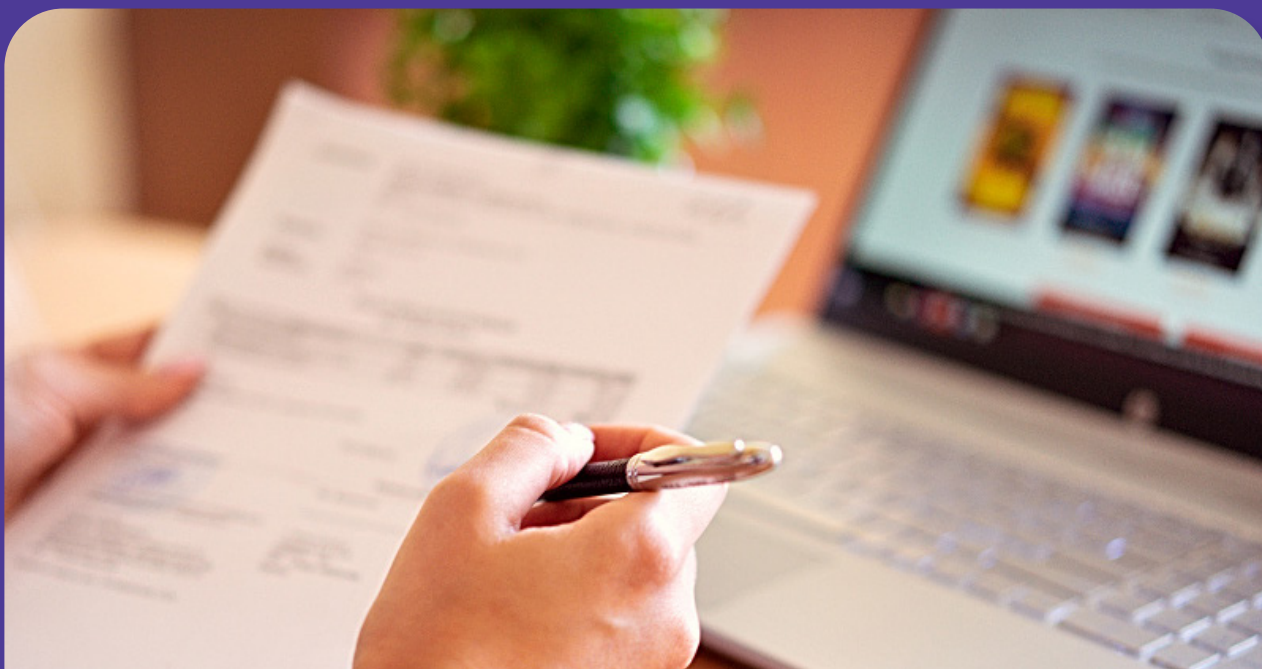
1. Se o seu fornecedor pagou o imposto, você tem o crédito.
2. Se você optar pelo recolhimento por fora, esse crédito abate diretamente sua dívida tributária.
3. **Atenção:** Se você comprar de fornecedores informais ou que não recolherem o imposto, você perde o direito ao crédito. Isso forçará uma seleção natural de parceiros de negócio mais profissionais.

Resumo de Decisão para o Empreendedor

Cenário	Melhor Caminho	Motivo
Vende para Pessoa Física (CPF) (Microempresa)	Manter 100% no DAS	O consumidor final não usa crédito tributário. A simplicidade vence.
Vende para Empresas (CNPJ)	Regime Híbrido (Por fora)	Garante competitividade. Seu cliente quer o crédito cheio para reduzir o custo dele.
Indústria ou Comércio com muitos insumos	Regime Híbrido (Por fora)	Permite que você recupere o imposto pago em toda a sua cadeia de compras.

5. Análise Comparativa: Simples Hoje vs. Pós-Reforma

A Reforma Tributária altera a lógica de precificação. No sistema atual, o imposto é um custo “escondido”. No futuro, o imposto será uma “moeda de troca” (crédito). Se você não gera essa moeda, seu cliente terá que pagar o pato – e ele provavelmente não vai querer.



5.1. Exemplo Prático: O “Jogo do Crédito”

Imagine uma empresa de Pequeno Porte (EPP) que vende produtos de informática para uma grande corporação.

Cenário A: Como é Hoje (Antes da Reforma)

- **Venda:** R\$ 10.000,00.
- **Imposto no DAS:** Digamos 10% (R\$ 1.000,00).
- **Crédito para o Cliente:** O cliente (Lucro Real) só pode aproveitar um crédito simbólico de ICMS (geralmente entre 1% a 4%, dependendo do estado).
- **Resultado:** O cliente “perde” a maior parte do imposto pago, pois não consegue se creditar do valor total.

Cenário B: Pós-Reforma (Ficando 100% no DAS)

- **Venda:** R\$ 10.000,00.
- **Crédito para o Cliente:** O cliente só toma crédito do que você efetivamente pagou de IBS/CBS dentro da guia. Se sua alíquota de IBS/CBS no Simples for 4%, o cliente só recupera R\$ 400,00.
- **O Problema:** Um concorrente seu, que não é do Simples, vende o mesmo produto e gera R\$ 2.700,00 de crédito (27% de alíquota cheia). O seu produto ficou R\$ 2.300,00 mais caro para o seu cliente na comparação final.

Cenário C: Pós-Reforma (Regime Híbrido - Recolhendo Fora do DAS)

- **Venda:** R\$ 10.000,00.
- **Decisão:** Você paga IBS/CBS pela alíquota cheia (ex: 27%) por fora.
- **Crédito para o Cliente:** R\$ 2.700,00.
- **Resultado:** Você se torna tão competitivo quanto uma multinacional, mas mantém a simplicidade do IRPJ e da folha de pagamento dentro do Simples Nacional.

5.2. O Risco de Perda de Competitividade no B2B

Se o seu cliente é outra empresa (B2B), a Reforma Tributária pode ser um “divisor de águas”.

Nota Importante: Existe um risco real de descredenciamento de fornecedores. Grandes empresas estão ajustando seus sistemas para priorizar parceiros que permitam o crédito integral. Se você insistir em ficar 100% no DAS, seu produto precisará ter um preço bruto muito menor para compensar a falta de crédito do cliente.

5.3. Quem deve ter atenção redobrada?

- **Indústrias de Transformação:** Onde o valor agregado é alto e a cadeia de fornecedores é longa.
- **Serviços Especializados para Empresas:** Consultorias, TI, Manutenção e Logística. Se o seu serviço é um custo para outra empresa, ela exigirá o crédito.
- **Atacadistas:** Que servem como ponte na cadeia e não podem permitir que o imposto “encale” no meio do caminho.

5.4. Beneficiados vs. Setores de Cautela

Perfil de Negócio	Melhor Caminho	Motivo
Varejo B2C (Consumidor Final)	Positivo. O cliente final não usa crédito.	Manter 100% no DAS para simplificar a gestão.
Serviços de Educação/Saúde	Neutro/Positivo. Regimes diferenciados.	Avaliar as alíquotas reduzidas previstas na PEC.
Serviços B2B (TI, Mão de Obra)	Crítico. Risco de perda de margem.	Migrar para o Regime Híbrido o quanto antes em 2026.
Pequena Indústria	Oportunidade. Fim do imposto sobre imposto.	Usar o crédito das máquinas para modernizar a planta.

5.5. A Escolha Estratégica: Quando mudar?

A transição começa em 2026, mas o seu planejamento deve começar agora. O mercado não vai esperar 2033 para exigir eficiência. A visão estratégica do empreendedor deve ser:

1. Auditar seu mix de clientes.
2. Simular o custo do Regime Híbrido.
3. Comunicar aos seus clientes que você está se adequando para garantir os créditos deles.

6. A Visão de Gestão: O Empreendedor como Auditor Interno

Historicamente, muitos empresários do Simples Nacional enxergaram a contabilidade como um “mal necessário” para emitir guias. A Reforma Tributária derruba esse muro. Agora, o imposto está diretamente ligado à sua capacidade de vender para grandes empresas e manter suas margens.



6.1. O Novo Mindset: Gestão por Dados, não por Intuição

A partir de agora, o empresário deve assumir o papel de Auditor Interno. Isso não significa que você fará o cálculo do imposto, mas que você será o guardião da qualidade da informação que entra e sai da sua empresa.

A regra de ouro da Reforma: Imposto que não é monitorado é lucro que é jogado fora. Se você não auditar suas notas de entrada, você perde créditos. Se não auditar suas notas de saída, você perde clientes.

6.2. Na Prática: O que o “Empreendedor-Auditor” deve fazer?

Para garantir a saúde fiscal, sua rotina de gestão deve incluir três pilares de auditoria interna:

1



Auditoria de Insumos (Entradas): Você deve monitorar se seus fornecedores estão devidamente enquadrados e se o imposto (IBS/CBS) está destacado corretamente. Com o crédito sendo financeiro (pelo que foi pago), comprar de um fornecedor “desorganizado” pode custar caro para o seu bolso, pois você não terá o crédito para abater no seu imposto.

2



Auditoria de Cadastro (NCM e Alíquotas): O cadastro de produtos é onde a maioria das empresas perde dinheiro. Uma classificação fiscal (NCM) errada pode fazer você pagar imposto em duplicidade ou perder o direito a alíquotas reduzidas previstas na reforma para setores específicos (como cesta básica ou educação).

3



Auditoria de Compliance B2B: Se você vende para outras empresas, sua auditoria deve garantir que seu cliente receba o arquivo XML da nota com todas as informações necessárias para que ele tome o crédito. Se você falhar aqui, você se torna um fornecedor “problemático”.

6.3. A Tecnologia como a Lupa do Auditor

Você não precisa fazer tudo isso manualmente. A tecnologia é a ferramenta que permite que uma ME ou EPP tenha o mesmo nível de controle de uma multinacional.

- **Sincronização em Tempo Real:** Seu sistema de gestão deve conversar diariamente com sua contabilidade.
- **Previsibilidade:** Auditoria não é sobre o passado (o que já foi pago), mas sobre o futuro. Com dados auditados, você consegue prever seu fluxo de caixa considerando o Split Payment e os créditos que entrarão.

6.4. A Contabilidade Inteligente como sua Parceira Estratégica

Nesta nova era, a contabilidade que apenas entrega o DAS no dia 20 é um risco para o seu negócio. Você precisa de uma Contabilidade Consultiva e Inteligente.

A Journey atua exatamente nesse ponto: nós não somos apenas processadores de dados; somos o seu suporte de auditoria externa. Nós ajudamos você a:

1. Identificar oportunidades de crédito que passaram despercebidas.
2. Alertar sobre fornecedores que podem estar prejudicando sua cadeia de créditos.
3. Simular cenários de enquadramento (DAS vs. Híbrido) para que sua auditoria interna aponte sempre para o menor caminho tributário legal.

Ser o “Auditor da Própria Saúde Fiscal” é a maior defesa que você pode ter contra as incertezas da transição. Quando você entende seus números, a Reforma deixa de ser um peso e passa a ser uma ferramenta de crescimento.



7. Cronograma de Transição: Um Processo Gradativo e Seguro

Este é o “mapa da mina” para o seu planejamento. Muitos empreendedores entram em pânico achando que tudo mudará amanhã, mas a verdade é que o governo desenhou uma rampa de transição.

Diferente de outras reformas que acontecem do dia para a noite, a Reforma Tributária brasileira é um projeto de longo prazo. Essa transição foi planejada para não gerar choques de caixa nas empresas e nem quedas bruscas na arrecadação dos estados. Para o empreendedor, isso significa previsibilidade.



7.1. 2026: O Ano do “Test-Drive”

Em 2026, o novo sistema começa a rodar em paralelo com o antigo, mas com alíquotas simbólicas. É o que chamamos de fase de experimentação.

- **Alíquotas:** 0,1% para a CBS (Federal) e 0,05% para o IBS (Estadual/Municipal).
- **O que acontece:** Essas alíquotas servem para que o governo e as empresas testem os sistemas de Split Payment e a emissão das novas notas.
- **Benefício:** O valor pago nestas novas alíquotas poderá ser abatido do PIS/Cofins ou do ICMS/ISS. Ou seja, não há aumento real de carga, apenas um teste operacional.

7.2. 2027 – 2028: A Primeira Grande Virada (Nível Federal)

Aqui o cenário começa a mudar de verdade para quem está no Simples Nacional e avalia o regime híbrido.

- **Extinção Total:** O PIS e a Cofins deixam de existir oficialmente.
- **A Chegada da CBS:** A Contribuição sobre Bens e Serviços (Federal) assume o lugar
- **IPI:** A alíquota do IPI será reduzida a zero para a grande maioria dos produtos (exceto os produzidos na Zona Franca de Manaus).

7.3. 2029 – 2032: A Escada do IBS (Nível Estadual e Municipal)

Esta é a fase mais longa e cuidadosa. Durante esses quatro anos, teremos uma substituição gradual:

- **A “Rampa”:** As alíquotas do ICMS e do ISS serão reduzidas à razão de 1/10 por ano.
- **O Preenchimento:** Simultaneamente, o IBS (Estadual/Municipal) sobe na mesma proporção.
- **Efeito para o Simples:** É neste período que a sua decisão de pagar o IBS “por dentro” ou “por fora” da guia única começará a impactar diretamente o seu preço de venda e a aceitação do seu produto por grandes compradores.

7.4. 2033: O “Dia D” – Vigência Plena

A partir de 1º de janeiro de 2033, o sistema antigo é completamente desligado.

- **Fim do ICMS e ISS:** Estes impostos passam a ser apenas história nos livros de contabilidade.
- **Consolidação:** O IVA Dual (IBS e CBS) passa a ser a única forma de tributação sobre o consumo

Por que o cronograma exige ação imediata?

Embora 2033 pareça distante, a sua competitividade será testada já em 2027. Quando a CBS (Federal) entrar em vigor, as grandes empresas já vão preferir comprar de quem gera crédito integral de CBS.

Se você esperar até 2032 para entender como seu sistema funciona ou como sua margem se comporta no regime híbrido, você terá perdido seis anos de vantagem competitiva e, possivelmente, muitos clientes.

O papel da Journey nesta linha do tempo: Nós ajudamos você a atravessar cada um desses anos com um plano de ação específico. O que fazer em 2026? Quando virar a chave para o regime híbrido em 2027? Nós transformamos esse cronograma complexo em um calendário simples de gestão.



8. Checklist de Preparação para o Empreendedor

Depois de entender a teoria, os riscos e o cronograma, você deve se perguntar: “O que eu faço na segunda-feira de manhã?”.

Não espere o ano de 2026 avançar para começar a se movimentar. A preparação para a Reforma Tributária é um processo de **governança**. Abaixo, detalhamos os passos fundamentais que você, como “Auditor Interno” do seu negócio, deve seguir:



8.1 Diagnóstico de Público-Alvo (B2B vs. B2C)

Em 2026, o novo sistema começa a rodar em paralelo com o antigo, mas com alíquotas simbólicas. É o que chamamos de fase de experimentação.

O primeiro passo é saber quem paga suas faturas.

[] **Ação:** Extraia um relatório de vendas dos últimos 12 meses.

[] **Análise:** Qual a porcentagem do seu faturamento vem de outras empresas (CNPJ)? Se for acima de 30-40%, sua atenção ao Regime Híbrido deve ser total para não perder competitividade.

8.2 Auditoria de Cadastro e NCM (Saneamento de Dados)

A base de cálculo do novo imposto dependerá da classificação correta dos seus produtos.

[] **Ação:** Revise sua lista de mercadorias e códigos NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul).

[] **Análise:** Verifique se existem produtos com alíquotas reduzidas ou regimes diferenciados na

8.3 Mapeamento de Fornecedores Estratégicos

No regime de IVA, o imposto que você paga na compra é o seu crédito na venda.

[] Ação: Liste seus 10 principais fornecedores.

[] Análise: Eles são formais? Estão se preparando para destacar IBS e CBS? Comprar de quem não fornece nota fiscal ou está irregular será um prejuízo direto no seu bolso, pois você não terá crédito para abater.

8.3 Mapeamento de Fornecedores Estratégicos

O Split Payment exigirá que seu sistema “converse” com o banco e o fisco em tempo real.

[] Ação: Entre em contato com o suporte do seu ERP (ex: Bling).

[] Análise: Questione sobre o roadmap de atualizações para a Reforma Tributária e se eles já estão prevendo a emissão de notas com o novo modelo de IVA Dual.

8.5 Revisão da Margem de Lucro e Precificação

Com a mudança na forma de calcular o imposto (agora “por fora”), seu preço de vitrine pode mudar.

[] Ação: Simule a composição do seu preço de venda com uma alíquota estimada de 27% (IBS/CBS).

[] Análise: Considere o impacto do crédito nas compras para ver se sua margem líquida se mantém. Isso é essencial para saber se você precisará renegociar contratos antes da virada de 2027.

8.6 Cronograma de Governança com sua Contabilidade

Não tente fazer isso sozinho. A complexidade técnica exige um olhar especializado.

[] Ação: Agende uma reunião estratégica com a Journey.

[] Análise: Defina um calendário de “check-ups” tributários. O objetivo é chegar em 2026 com todos os cadastros limpos e a decisão sobre o regime (DAS vs. Híbrido) já tomada e testada.

O Papel da Auditoria Interna Permanente

Este checklist não deve ser feito uma única vez. Como gestor, sua função de auditor é garantir que esses processos se tornem cultura dentro da empresa. A Reforma Tributária beneficiará os organizados e punirá os reativos.

A Journey é a parceira que ajuda a “ticar” cada um desses itens com segurança jurídica e técnica.

9. Sua Jornada para o Futuro com a Journey

A Reforma Tributária não deve ser vista com medo, mas como o combustível para a sua próxima fase de crescimento. O Simples Nacional continua sendo uma excelente opção, mas agora ele exige estratégia e precisão.

O papel do empreendedor como auditor da própria empresa, aliado a uma contabilidade consultiva, é o que definirá quem sairá vencedor. A Journey está preparada para ser essa parceira, guiando você por cada etapa dessa transição, garantindo que sua empresa aproveite todas as oportunidades de crédito e competitividade.

O futuro tributário já começou. Vamos caminhar juntos?

Clique aqui e agende sua consultoria estratégica com a Journey.





contato@journeycont.com.br

(11) 93358-3606



Por **Lucas Constantino**

FOUNDER JOURNEY

Sobre a Journey

A Journey é uma contabilidade consultiva focada em transformar a gestão de pequenos e médios negócios. Com tecnologia de ponta e um olhar humano sobre os números, entregamos mais do que conformidade fiscal: entregamos inteligência de negócio. Nossa missão é garantir que você tenha clareza para tomar as melhores decisões e segurança para ver sua empresa prosperar.

Conheça mais em: journeycont.com.br