

EBOOK

Simples Nacional na Reforma Tributária:
um Guia Estratégico para decidir entre
“Puro” ou “Híbrido”



Maico Algeri
Analista Legal

Simples Nacional na Reforma Tributária: um Guia Estratégico para decidir entre “Puro” ou “Híbrido”

Setembro: o mês em que o Simples Nacional exige uma nova decisão

A Reforma Tributária trouxe uma decisão que merece atenção especial dos empresários optantes pelo Simples Nacional. A partir de setembro de 2026, abre-se uma importante janela para que as empresas façam suas opções para 2027, em um cenário no qual não basta mais analisar apenas o valor dos tributos pagos atualmente.

E existe uma decisão ainda mais estratégica: permanecer integralmente no Simples Nacional ou optar pelo regime híbrido, mantendo o Simples para os demais tributos e apurando IBS e CBS pelo regime regular. Essa escolha pode produzir resultados muito diferentes de uma empresa para outra e, por isso, deve ser baseada em números e no perfil real de cada negócio — não em uma regra geral de que uma opção será sempre melhor que a outra.

A decisão pelo “Simples puro” ou pelo “híbrido” não deve ser tratada apenas como uma comparação de carga tributária da empresa. O ponto central é analisar quem está na cadeia comercial, de quem compra, para quem vende, quanto IBS/CBS existe nas entradas e saídas e quanto valor econômico o crédito representa para a empresa e para seus clientes.

Conforme a legislação atual, o optante pelo Simples pode permanecer no regime e optar por apurar IBS/CBS pelo regime regular. Nesse modelo híbrido, IBS e CBS deixam de ser recolhidos dentro do DAS e passam a seguir as regras próprias desses tributos.

Nesse novo cenário apresentamos alguns insights estratégicos que você pode levar em consideração na hora de decidir e optar pelo regime de apuração do Simples Nacional puro ou pelo híbrido:

1. Quanto maior o IBS/CBS nas compras, maior a necessidade de simular o híbrido

Uma empresa que compra grande volume de mercadorias, insumos, embalagens, máquinas, serviços e outros itens tributados pelo IBS/CBS deve calcular quanto crédito poderia apropriar no regime regular.

Empresa com muita entrada tributada e pouca saída tributada pode ter forte argumento econômico para avaliar o híbrido.

Isso é especialmente relevante quando a margem da empresa é pequena.

2. Empresa B2B tende a ter um motivo adicional para considerar o híbrido

Se os principais clientes são empresas no regime regular, o tratamento dos créditos pode influenciar diretamente a negociação comercial.

No Simples Nacional puro, o optante não se apropria dos créditos de IBS/CBS, mas seu cliente no regime regular pode aproveitar crédito correspondente ao IBS/CBS devido pelo fornecedor no Simples, conforme as regras aplicáveis.

Já no modelo híbrido, a empresa passa a apurar IBS/CBS pelo regime regular.

Quanto maior a participação de clientes PJ no regime regular, maior a importância de avaliar não apenas o imposto da própria empresa, mas também o crédito que o cliente consegue aproveitar.

Isso pode virar argumento comercial.

3. Empresa B2C tende a olhar muito mais para a própria carga

Imagine uma loja que vende quase tudo para consumidor final.

O consumidor final normalmente não aproveita crédito.

Nesse caso, o benefício comercial de gerar crédito para o comprador praticamente desaparece.

Quanto maior a participação de consumidor final nas vendas, mais a decisão tende a depender da carga efetiva da própria empresa e menos do crédito gerado para o cliente.

Isso pode favorecer o Simples puro em determinadas estruturas.

4. O perfil dos fornecedores é tão importante quanto o dos clientes

Não basta perguntar:

“Para quem eu vendo?”

É preciso perguntar:

“De quem eu compro?”

Uma empresa pode vender B2B, mas adquire grande parte dos produtos de fornecedores do próprio Simples.

Nesse caso, a quantidade de crédito disponível no híbrido pode ser muito menor do que parece.

Duas empresas com o mesmo faturamento e os mesmos clientes podem tomar decisões opostas simplesmente porque suas cadeias de fornecedores são diferentes.

5. Comprar de fornecedor do Simples não significa necessariamente crédito zero para o adquirente

Esse é um ponto que merece bastante atenção.

Quando o fornecedor é optante pelo Simples e o IBS/CBS é recolhido dentro do regime, o adquirente sujeito ao regime regular pode, apropriar crédito correspondente ao IBS/CBS devido pelo fornecedor no Simples, mas o valor é uma fração variável conforme a faixa de faturamento do fornecedor

Então existe uma diferença importante entre:

“Fornecedor é do Simples”

e

“Fornecedor não gera nenhum crédito.”

Não são necessariamente a mesma coisa.

6. Uma empresa que vende para consumidor final pode ter vantagem competitiva no preço no Simples puro

Aqui entra um efeito comercial interessante.

Se duas empresas disputam o mesmo consumidor final e uma delas passa a recolher IBS/CBS pelo regime regular, será necessário avaliar o impacto do imposto sobre sua formação de preço e o custo da aquisição para o consumidor.

Para empresas fortemente B2C, o híbrido não deve ser escolhido apenas porque existem créditos nas compras. É necessário comparar o ganho dos créditos com o aumento/redução da carga tributária nas vendas e o impacto no preço final.

7. Margem baixa merece atenção especial

Imagine:

- compra por R\$ 90;
- vende por R\$ 100;

eBook

Simple Nacional na Reforma Tributária

margem bruta = R\$ 10.

Uma estrutura de tributação sobre o consumo pode ter impacto muito diferente de uma empresa que compra por R\$ 50 e vende por R\$ 100.

Quanto menor a margem sobre o valor da operação, mais importante é simular detalhadamente créditos e débitos de IBS/CBS antes de decidir.

Não basta olhar o faturamento.

8. Empresas com grande volume de investimentos devem simular o híbrido

Esse é um ponto que pode passar despercebido.

Uma empresa que pretende adquirir:

- máquinas;
- equipamentos;
- veículos;
- computadores;
- móveis;
- sistemas;
- instalações;
- serviços de engenharia;
- construção;
- outros ativos ou serviços relacionados à atividade

pode ter uma estrutura de créditos bastante diferente em determinado período.

Uma empresa que terá forte investimento em 2027 deveria fazer uma simulação específica considerando os créditos das aquisições, e não simplesmente projetar o desempenho de 2026.

Nesse cenário a empresa deve simular o híbrido, mas há um risco a ser considerado:

a lei impõe vedações ao regime híbrido, como a impossibilidade de retornar ao regime unificado por dois anos consecutivos, caso a empresa tenha solicitado ressarcimento de créditos de bens de capital no regime regular.

Ou seja, o mesmo investimento que gera o crédito mais vantajoso pode ser o que reduz a flexibilidade de saída da empresa caso o cenário mude.

9. Estoque elevado na virada do regime merece ser analisado

Imagine uma empresa que entra em 2027 com estoque enorme adquirido anteriormente.

A pergunta estratégica passa a ser:

“Esse estoque gerará crédito de IBS/CBS no novo regime?”

A LC 214/2025 prevê aproveitamento de crédito presumido de CBS sobre estoque existente em dezembro de 2026 sujeito ao PIS e COFINS no regime cumulativo, na sistemática de substituição tributária (ST) ou no regime monofásico, então não se deve simplesmente presumir que todo estoque existente em 31/12/2026 produzirá crédito.

Empresas com estoque elevado precisam analisar especificamente as regras de transição e a origem dos estoques antes de considerar esse valor como potencial crédito.

10. Empresas com produtos de alíquota zero podem ser candidatas interessantes ao híbrido

A LC 214 estabelece que operações com alíquota zero mantêm os créditos relativos às operações anteriores.

Portanto:

Entrada tributada → crédito

Saída com alíquota zero → débito reduzido/zero

pode produzir saldo credor.

Quanto maior a diferença entre a tributação das entradas e a tributação das saídas, maior a necessidade de simular a possibilidade de geração de saldo credor.

11. Mas cuidado: alíquota reduzida não é a mesma coisa que alíquota zero

Essa distinção é excelente para uma análise empresarial.

A LC 214 determina que operações com **alíquota reduzida** não provocam, por si só, estorno dos créditos anteriores, salvo previsão específica. Já operações com **alíquota zero** possuem regra expressa de manutenção dos créditos.

Não basta saber que o produto tem “benefício fiscal”. É preciso identificar exatamente se o tratamento é alíquota zero, redução, isenção, imunidade, diferimento ou suspensão.

O efeito sobre créditos pode ser diferente.

12. Isenção pode produzir efeito completamente diferente da alíquota zero

A LC 214 prevê que a **isenção acarreta a anulação dos créditos relativos às operações anteriores**, proporcionalmente às operações isentas, ressalvadas as hipóteses previstas na própria lei.

Portanto:

Alíquota zero é diferente de isenção.

Duas empresas podem vender produtos com “tributação zero” e, juridicamente, ter efeitos completamente diferentes sobre os créditos dependendo da natureza do benefício.

13. Exportadora deve fazer uma simulação própria

Exportações são outro caso muito interessante.

A empresa pode ter:

compras tributadas → créditos

e

exportações → sem débito na saída

Isso pode produzir uma estrutura de acúmulo de créditos bastante diferente de uma empresa exclusivamente doméstica.

Além disso, a própria LC 214 traz tratamento específico para créditos relacionados às exportações.

Quanto maior a participação das exportações no faturamento, mais importante é simular a geração, utilização e ressarcimento dos créditos de IBS/CBS.

14. Empresas com grande volume de serviços adquiridos também precisam fazer as contas

Não pense somente em “mercadoria”.

Uma empresa pode ter enorme quantidade de despesas com:

- frete;
- logística;
- manutenção;
- tecnologia;
- publicidade;
- consultoria;
- contabilidade;
- aluguel;
- serviços terceirizados;
- energia;
- telecomunicações.

A questão passa a ser:

Quais dessas aquisições efetivamente gerarão crédito?

E em que condições?

Empresas de serviços podem ter uma estrutura de créditos completamente diferente das empresas comerciais e industriais; por isso, a decisão não deve ser baseada apenas no faturamento.

15. A concentração em poucos fornecedores pode mudar a decisão

Imagine uma empresa que compra 80% de seus produtos de apenas três fornecedores.

Se esses fornecedores mudarem sua própria estratégia tributária, o perfil de crédito da empresa compradora pode mudar.

A decisão pelo híbrido deve considerar não apenas o fornecedor atual, mas a estratégia tributária da cadeia de fornecimento.

Isso é particularmente interessante para grandes redes e distribuidores.

16. O híbrido pode aumentar a importância da qualidade fiscal dos documentos

No regime regular, a apropriação dos créditos está vinculada às regras de documentação e às condições de extinção dos débitos, conforme o modelo aplicável.

Então uma empresa que optar pelo híbrido deverá ter muito mais atenção a:

- documento fiscal;
- destaque correto dos tributos;
- classificação tributária dos produtos ou serviços;
- enquadramento tributário dos fornecedores;

tributação do item;

- prazo médio de pagamentos e recebimentos;
- cancelamentos de operações;
- devoluções;
- créditos tributários;

Quanto maior o crédito potencial, maior também o impacto financeiro de erros fiscais.

17. A capacidade do ERP passa a ser parte da decisão

Não basta perguntar:

“Qual regime é melhor?”

Ele também deveria perguntar:

“Meu sistema consegue controlar esse regime?”

Porque o híbrido exigirá uma estrutura muito mais sofisticada de:

- crédito;
- débito;
- CST/cClassTrib;
- documentos fiscais;
- devoluções;
- cancelamentos;
- apuração;
- ressarcimento;
- conciliação;
- segregação IBS/CBS.

A própria LC 214 estabelece que IBS e CBS possuem apuração separada e que os créditos não podem ser simplesmente cruzados entre os dois tributos.

O regime híbrido pode ser economicamente vantajoso, mas operacionalmente mais complexo.

18. Empresas com histórico de saldo credor devem olhar com atenção para o híbrido

Se a empresa já possui uma estrutura operacional na qual frequentemente compra muito e vende pouco, o comportamento do IBS/CBS pode ser relevante.

A LC 214 permite solicitar ressarcimento do saldo a recuperar, observadas as regras legais.

Não basta calcular “quanto vou pagar”. É necessário calcular também “quanto vou acumular” e “quando conseguirei transformar esse crédito em dinheiro”.

Não basta calcular “quanto vou pagar”. É necessário calcular também “quanto vou acumular” e “quando conseguirei transformar esse crédito em dinheiro”.

Esse último ponto é fundamental para capital de giro.

19. Fluxo de caixa pode ser mais importante que carga tributária

Duas opções podem resultar em carga tributária semelhante, mas uma pode gerar maior necessidade de capital de giro.

Por isso, eu acrescentaria ao seu modelo:

Carga tributária + créditos + prazo de recuperação + fluxo de caixa.

A melhor opção tributária nem sempre é aquela que gera o menor imposto; pode ser aquela que produz o melhor resultado econômico e financeiro.

20. O mix de produtos pode determinar a decisão

Uma empresa pode vender:

- produto A → alíquota zero;
- produto B → alíquota reduzida;
- produto C → tributação normal;
- produto D → regime específico.

Nesse caso, comparar a empresa inteira pode esconder o resultado.

A decisão pelo híbrido deve ser analisada por produto, e não apenas pela empresa.

Considere montar uma matriz como a do exemplo:

Produto	Participação nas vendas	Tributação da saída	Créditos das entradas	Perfil do cliente
A	40%	Zero	Alta	B2C
B	30%	Reduzida	Média	B2B
C	20%	Normal	Alta	B2B
D	10%	Específica	Baixa	B2C

Isso começa a revelar o verdadeiro cenário.

E existe um insight ainda mais importante:

“não existe uma resposta universal”

A partir de toda essa análise pode ser criado uma espécie de “checklist do híbrido”:

A empresa deveria responder 10 perguntas:

1. Quem são meus clientes? B2B ou B2C?
2. Meus clientes estão no regime regular?
3. Quanto compro de fornecedores tributados pelo IBS/CBS?
4. Quanto compro de fornecedores do Simples?
5. Qual é o valor potencial dos meus créditos?
6. Qual é a tributação dos meus principais produtos/serviços?
7. Tenho produtos com alíquota zero, redução, isenção, imunidade ou regime específico?
8. Quanto exporto?
9. Tenho grandes investimentos ou estoques?

10. Quanto crédito posso acumular e quanto tempo levaria para recuperá-lo?

11. Pretendo solicitar ressarcimento de crédito de IBS/CBS sobre bens de capital (máquinas, equipamentos, veículos, etc.) no regime regular?

12. Se a resposta acima for sim, estou ciente de que isso pode me impedir de retornar ao regime unificado por até dois anos consecutivos — mesmo que a simulação mostre que o híbrido deixou de ser vantajoso?

A partir daí, seria possível fazer uma simulação em três cenários:

Simples puro × Híbrido com cenário conservador × Híbrido com cenário otimista.

E não apenas para 2027 inteiro: para cada semestre, porque a opção feita agora em setembro de 2026 produzirá efeitos para o primeiro semestre de 2027, havendo nova janela de opção em março para o segundo semestre.

Um detalhe muito importante para quem ainda está na dúvida sobre qual regime optar:

É possível optar agora pelo regime híbrido e cancelar depois

A regulamentação atual prevê cancelamento até 30 de novembro de 2026, tanto para a opção pelo Simples quanto para a opção pelo regime regular de IBS/CBS para o primeiro semestre de 2027.

Mas considere uma ressalva estratégica: **não trate o período de setembro a novembro como um período para simplesmente “chutar” e depois cancelar**. O ideal é usar setembro e outubro para rodar simulações com os dados reais da empresa, se o híbrido não for interessante, a empresa poderá desfazer a escolha em novembro.

O cenário mudou e a pergunta agora não é mais:

“Quanto vou pagar de imposto no Simples?”

A pergunta passou a ser:

“Quanto IBS e CBS vou pagar, quanto crédito vou gerar, quem vai aproveitar esse crédito e qual será o impacto disso no meu preço, na minha margem e no meu fluxo de caixa?”

Uma empresa que vende para consumidor final pode chegar a uma conclusão. Uma que vende para outras empresas pode chegar a outra. Uma indústria com muita entrada tributada e saída com alíquota zero pode ter uma situação completamente diferente. E uma empresa exportadora pode ter outra ainda.

Por isso, a escolha entre Simples puro e híbrido precisa ser uma decisão baseada na cadeia de valor da empresa e não apenas na alíquota.”