

EDIÇÃO 2027

GUIA DE ADEQUAÇÃO DO SIMPLES NACIONAL 2027

Como transformar a escolha tributária em uma decisão documentada, comparável e executável.

VERSÃO AGOSTO/2026 · V2

IMPORTANTE

AUTONOMIA E LIMITES DO GUIA

Este Guia funciona sozinho. Para aplicar o método, você precisa das fontes oficiais, dos dados do cliente e dos modelos preenchíveis incluídos aqui.

O QUE ELE ENTREGA

- duas decisões e quatro cenários;
- triagem, dossiê e registro de lacunas;
- comparação de crédito, preço, margem e caixa;
- reunião, memorando e plano de ação.

O QUE ELE NÃO FAZ

- não substitui legislação nem parecer;
- não escolhe regime automaticamente;
- não promete economia, crédito ou margem;
- não elimina revisão humana qualificada.

REGRA PROFISSIONAL

Confirme as fontes vigentes, valide o caso concreto e registre as ressalvas antes de orientar. Este material está em revisão de conteúdo e não confirma publicação ou disponibilidade.

O produto do método não é certeza artificial: é uma decisão sustentada — ou um adiamento corretamente documentado.

SUMÁRIO

DA DECISÃO À EXECUÇÃO

01	Como usar e limites	02	10	Matriz dos quatro cenários	26
02	Duas decisões e quatro cenários	05	11	Preço, margem e operação	28
03	ME/EPP e janela semestral	08	12	Cinco simulações práticas	30
04	MEI: trilha própria	10	13	Reunião de orientação	45
05	Método em sete etapas	11	14	Memorando de decisão	47
06	Triagem de prioridade	14	15	Plano D7, D30 e D90	48
07	Dados e lacunas	15	16	Checklist e atualização	50
08	Crédito na cadeia B2B	19	G	Glossário mínimo	51
09	Split e capital de giro	21	F	Fontes e limite profissional	52

Leitura recomendada: comece pelo mapa da decisão, passe pelo método e use as simulações como treino. No caso concreto, preencha as fichas e revalide as fontes.

ANTES DE COMEÇAR

UMA DECISÃO NÃO CABE EM UMA ALÍQUOTA

Em 2027, a adequação do Simples envolve duas decisões distintas, quatro cenários e efeitos sobre crédito, preço, margem, carteira, operação e caixa.

O objetivo não é encontrar um vencedor universal. É identificar prioridades, bloquear atalhos incorretos, construir cenários comparáveis e registrar por que uma orientação foi — ou não foi — emitida.

AO FINAL, VOCÊ TERÁ

- ficha de escopo com semestre e data de corte;
- triagem de prioridade sem recomendação automática;
- dossiê de dados, documentos e lacunas;
- cenários juridicamente disponíveis e comparáveis;
- pauta de reunião e decisões registradas;
- plano de ação com responsáveis, evidências e revisão.

Resultado econômico, continuidade comercial e economia tributária são hipóteses de cenário — nunca promessas.

PARTE 1

DUAS DECISÕES, QUATRO CENÁRIOS



Não confunda: regime regular de IBS/CBS não significa saída automática do Simples.

CENÁRIOS A E B

PERMANECER NO SIMPLES

A · IBS/CBS NO SIMPLIFICADO

- preserva o Simples;
- optante não apropria crédito próprio de IBS/CBS;
- adquirente regular pode ter crédito limitado;
- compare simplicidade relativa;
- preço, margem e carteira;
- recolhimento apartado, se aplicável.

B · IBS/CBS NO REGIME REGULAR

- preserva o Simples para os demais tributos;
- créditos e débitos seguem requisitos legais;
- documentação e extinção são materiais;
- compare conformidade e sistemas;
- preço, margem e crédito do comprador;
- caixa e capital de giro.

Ressalva: “dentro do simplificado” não significa que toda operação de todo optante será sempre recolhida no DAS. Confirme atividade, operação e hipóteses legais de recolhimento apartado.

CENÁRIOS C E D

SAIR DO SIMPLES EXIGE OUTRA ANÁLISE

C · LUCRO PRESUMIDO

Pressupõe saída do Simples e regime regular de IBS/CBS.

- IRPJ
- CSLL
- DEMAIS TRIBUTOS
- MARGEM
- CAIXA

Confirme disponibilidade jurídica e faça comparação tributária integral.

D · LUCRO REAL

Pressupõe saída do Simples e exige dados contábeis, fiscais e operacionais robustos.

- BASE REAL
- CONTROLES
- CRÉDITOS
- SENSIBILIDADE

Compare tributação integral, operação, margem e capital de giro.

A e B preservam o Simples para os demais tributos. C e D pressupõem saída. As quatro alternativas não são juridicamente simétricas.

ME/EPP

JANELA, SEMESTRE E PERMANÊNCIA

SET/2026 De 1º a 30: opção pelo regime regular de IBS/CBS para o 1º semestre de 2027.	NOV/2026 Cancelamento inicial admitido até o último dia útil, conforme orientação consultada.	MAR/2027 Nova oportunidade informada para efeitos no 2º semestre de 2027.
---	---	---

SE NADA FIZER
Empresa já optante e regular mantém IBS/CBS no regime simplificado no primeiro semestre.

FLUXOS PRÓPRIOS
Início de atividade, exclusão, nova opção e CNPJ solicitado entre outubro e dezembro exigem conferência específica.

ATALHO BLOQUEADO
Setembro não é “prazo para ir ao Lucro Presumido”. Separe a permanência no Simples da forma de recolhimento de IBS/CBS. Confirme irretratabilidade do semestre e restrições ligadas a ressarcimento.

FICHA 1

ESCOPO TEMPORAL

Campo	Preenchimento
Empresa / CNPJ	
Responsável pelo diagnóstico	
Data de corte das fontes	
Semestre analisado	1º/2027 · 2º/2027 · outro
Situação atual no Simples	regular · pendente · não optante · a confirmar
Opção semestral de IBS/CBS	simplificado · regular · não exercida · a confirmar
Situação especial	início · exclusão · SIMEI · nenhuma · a confirmar
Janela confirmada em fonte oficial	sim · não · pendente
Fonte e dispositivo usados	

Gate: se a análise misturar semestres, regras ou versões normativas, interrompa e refaça o escopo.

MEI

TRILHA PRÓPRIA, SEM CONFUSÃO COM ME/EPP

O QUE PERMANECE

O MEI continua submetido ao SIMEI. A janela extraordinária de setembro de 2026 não se aplica ao SIMEI; a opção anual segue calendário e regras próprios.

O QUE O CONTADOR VERIFICA

- elegibilidade, receita e atividade;
- documentos fiscais e exigências B2B;
- sistemas e processos;
- risco de desenquadramento;
- transição para ME/EPP, se necessária.

Atalho bloqueado: não ofereça ao MEI o chamado “modelo híbrido” como se fosse a opção semestral das ME/EPP.

FICHA MEI · VERIFICAÇÃO MÍNIMA

Campo	Registro
Elegível ao SIMEI?	sim · não · pendente
Receita/atividade conferidas?	sim · não
Cliente B2B exige informação?	sim · não · desconhecido
Emissão fiscal adequada?	sim · não · pendente
Evento de desenquadramento	
Fonte e data	
Providência e responsável	

A opção ou alocação de receita do MEI não resolve, sozinha, o direito a crédito do comprador. Valide dispositivo, documento, operação e adquirente.

PARTE 2

MÉTODO: DELIMITAR E VALIDAR

Sete etapas encadeadas. Dado material ausente vira lacuna registrada — nunca estimativa silenciosa.

1

DELIMITAR

Defina empresa, período, decisão e data de corte. Separe fatos confirmados, dados do cliente, hipóteses didáticas e inferências econômicas.

SAÍDA · Ficha 1 + pergunta de decisão

2

VALIDAR O ENQUADRAMENTO

Confirme receita, RBT12, atividade, CNAE, anexos, fator R, folha, quadro societário, impedimentos, situação fiscal e eventos.

SAÍDA · cenários disponíveis, indisponíveis e pendentes

Disponibilidade antes de cálculo: a matriz apresenta quatro cenários, mas nem todos estão juridicamente disponíveis para toda empresa ou período.

MÉTODO

MAPEAR E CONSTRUIR

3

AQUISIÇÕES E CRÉDITOS

Separe crédito de entrada potencial, crédito nominal potencial do comprador e crédito econômico provável. Nota ou pagamento isolado não prova crédito.

SAÍDA · mapa por natureza, documento, fornecedor, restrição e evidência

4

CARTEIRA E CONTRATOS

Classifique B2B/B2C, regime dos compradores, concentração, renovação, repasse, documentação e poder de negociação.

SAÍDA · mapa de compradores de risco e hipóteses comerciais

5

CONSTRUIR CENÁRIOS

Registre receita, preço, tributos, créditos, custos, compliance, prazo, capital de giro, margem e riscos com a mesma data de corte.

SAÍDA · quadro comparável, fontes e lacunas explícitas



MÉTODO

TESTAR, REVISAR E ORIENTAR

6

TESTAR ROBUSTEZ

Altere uma premissa por vez: receita, preço, margem, aproveitamento, prazo, compliance ou conta concentrada. Pequena mudança que inverte a orientação torna o caso sensível.

SAÍDA · base, pressão e recuperação

7

REVISAR E ORIENTAR

Reconfirme fontes, dispositivos, dados, exceções, cálculos e coerência comercial. Registre revisor, data e ressalvas.

SAÍDA · memorando, plano e trilha de evidências

CONCLUSÕES POSSÍVEIS

- orientar uma opção;
- manter cenário atual;
- adiar por dados insuficientes;
- encaminhar questão jurídica.

EXIGÊNCIAS PERMANENTES

- justificativa;
- evidências;
- ressalvas;
- validação profissional.

Caso sensível não é caso concluído. Mantenha as inferências econômicas claramente rotuladas.

PARTE 3

TRIAGEM DE PRIORIDADE

Prioridade define a ordem da análise — nunca o resultado.

PRIORIDADE ALTA PARA ANÁLISE

- B2B relevante para compradores regulares;
- receita concentrada;
- pedido sobre crédito, preço ou DF-e;
- contrato próximo de renovação;
- margem estreita;
- aquisições creditáveis materiais;
- descasamento de caixa;
- ERP ou fechamento sem prontidão;
- dados insuficientes para Presumido/Real;

PRIORIDADE MÉDIA

- mix B2B/B2C sem concentração crítica;
- regime dos compradores desconhecido;
- contratos renováveis em 2027;
- créditos moderados;
- caixa suporta transição, não erro.

POTENCIALMENTE BAIXA

- vendas predominantemente B2C;
- carteira pulverizada;
- baixa materialidade de créditos;
- margem e caixa confortáveis;
- baixa sensibilidade preliminar.

Regra de parada: impedimento, situação especial, dúvida material sobre crédito ou dado capaz de inverter a conclusão elevam a prioridade e interrompem a orientação.

REGRA OPERACIONAL

NÃO CALCULADO É UM STATUS — NÃO UMA FALHA

NÃO CALCULADO

Use quando faltar dado capaz de alterar disponibilidade jurídica, crédito, carga, margem ou pico de caixa. Não substitua ausência por zero ou estimativa silenciosa.



Documento recebido não é automaticamente dado validado. Zero é um dado — e pode distorcer a comparação.

DOSSIÊ

CADASTRO, TRIBUTOS E COMPRAS

CADASTRAL E TRIBUTÁRIO

- CNPJ e contrato social;
- CNAEs e atividade real;
- receita mensal e RBT12 conciliadas;
- anexos, segregações e fator R;
- folha e encargos;
- situação fiscal e impedimentos;
- histórico de opção/exclusão/início;
- período e legislação de corte.

COMPRAS E CRÉDITOS

- fornecedores e aquisições por natureza;
- DF-e idôneos;
- vínculo com atividade e destinação;
- hipótese legal e vedações;
- extinção dos débitos, quando exigida;
- prazo de aproveitamento;
- riscos, glosas e dados faltantes.

Três perguntas por aquisição: há operação elegível? há documento idôneo? há evidência da condição de apropriação no período?

DOSSIÊ

VENDAS, CARTEIRA, OPERAÇÃO E CAIXA

VENDAS E CARTEIRA

- receita B2B e B2C separada;
- principais compradores e participação;
- regime do comprador confirmado;
- contratos, reajustes e repasses;
- exigência fiscal e de crédito;
- desconto, churn e renegociação;
- prazo de substituição da conta.

OPERAÇÃO E FINANÇAS

- ERP e emissão avaliados;
- responsáveis definidos;
- trilha de conferência e correção;
- datas de faturamento e tributos;
- necessidade de capital de giro;
- custo financeiro e folga;
- custo incremental de conformidade.



Aviso: documento recebido não é dado validado. Registre divergências e indisponibilidades antes de calcular.

FICHA 2

REGISTRO DE LACUNAS

ID	Dado/documento ausente	Cenário afetado	Pode inverter?	Responsável	Prazo	Evidência
L-01			sim · não · incerto			
L-02			sim · não · incerto			
L-03			sim · não · incerto			
L-04			sim · não · incerto			
L-05			sim · não · incerto			

SIM

NÃO

INCERTO

FECHADA COM EVIDÊNCIA

EVIDÊNCIA DE FECHAMENTO / OBSERVAÇÕES

Gate: lacuna material capaz de inverter a orientação bloqueia a decisão até seu fechamento ou o registro formal do adiamento.

PARTE 4

CRÉDITO LIMITADO: NEM ZERO, NEM INTEGRAL

OPTANTE NO SIMPLIFICADO

Não apropria créditos próprios de IBS/CBS.

O adquirente regular **pode** apropriar crédito correspondente ao IBS/CBS cobrado na aquisição, em montante equivalente ao devido via Simples, se cumprir os requisitos legais.

REGIME REGULAR

O potencial de crédito pode ser maior, mas depende da operação creditável, documento idôneo, extinção do débito da aquisição e inexistência de vedação.

REDAÇÃO SEGURA

Use “pode ter crédito limitado” ou “amplia o crédito potencial”. Evite universal, integral, garantido ou automático.



CUSTO LÍQUIDO

A VISÃO DO COMPRADOR B2B

Em negociação B2B, o crédito nominal pode ser ajustado por aproveitamento e tempo. Isso é modelo econômico — não fórmula jurídica.

$$\text{credito_economico} = \text{credito_nominal_potencial} \times \text{probabilidade_de_aproveitamento} \times \text{fator_temporal}$$
$$\text{custo_liquido_do_comprador} = \text{preco_bruto} - \text{credito_economico} + \text{friccoes_operacionais}$$

- 1 · REGIME

O adquirente está sujeito a regime que permita aproveitar o crédito?
- 2 · OPERAÇÃO

A operação e o documento atendem aos requisitos?
- 3 · NEGOCIAÇÃO

Preço, prazo e fricção permitem capturar o ganho?

Elegibilidade vem antes da probabilidade. Se o direito jurídico estiver pendente, não use um percentual para “corrigir” o problema. Marque o crédito como pendente.

B2B é critério de prioridade e hipótese comercial — nunca prova automática de regime vencedor.

PARTE 5

SPLIT PAYMENT: CONCEITO, IDENTIDADE E EXTINÇÃO

NÃO É UM SEGUNDO IMPOSTO

Na liquidação financeira, uma parcela correspondente a IBS/CBS pode ser segregada para extinguir o próprio débito. O valor do split não pode ser somado novamente à carga líquida.

```
debito_bruto_de_IBS_CBS
- creditos_apropriaveis_no_periodo
- valores_do_proprio_debito_ja_extintos_por_split
- outras_extincoes_validas
= saldo_ainda_a_recolher_ou_tratar
```

MODALIDADES A IDENTIFICAR

COMPENSAÇÃO com créditos	PAGAMENTO pelo contribuinte	SPLIT segregação	ADQUIRENTE se condicionado	RESPONSÁVEL hipótese legal
------------------------------------	---------------------------------------	----------------------------	--------------------------------------	--------------------------------------

Recolhimento pelo adquirente não é padrão universal. Confirme regime do adquirente, instrumento sem segregação, procedimento, documento e vínculo com a operação. A regra transitória não é dispensa permanente.

RESULTADO × CAIXA

DUAS PERGUNTAS DIFERENTES

RESULTADO ECONÔMICO

Quanto IBS/CBS permanece devido depois dos créditos e ajustes admitidos? Qual o efeito anual sobre receita, custos, margem e resultado?

FLUXO DE CAIXA

Quando os recursos saem? Quando créditos, ressarcimentos ou outras extinções produzem efeito? Qual é o pico mensal?

LINHA DO TEMPO QUE PRECISA SER MODELADA

VENDA DF-e, meio e data do recebimento; valor segregado. - estoque e ciclo operacional; - prazo de fornecedores; - antecipação de recebíveis;	AQUISIÇÃO Documento, extinção do débito e crédito apropriável. - compensações e impedimentos; - capital de giro; - custo financeiro.	FECHAMENTO Split, saldo, ressarcimento, ajustes e custo financeiro.
---	--	---

Pressão de caixa é hipótese condicionada. Compra a prazo não prova, sozinha, que o crédito só surgirá quando a fatura comercial for paga.

IMPLEMENTAÇÃO

GRADUALIDADE, TRANSIÇÃO E DF-E

ARQUITETURA LEGAL Define modalidades e regras.	ATOS OPERACIONAIS Recortam meios, contribuintes, adquirentes e procedimentos.	CASO CONCRETO Confirma alcance, documento e execução.
--	---	---

DECRETO Nº 12.955/2026

Permite implementação gradual da CBS e do split. Os exemplos deste Guia testam processo e sensibilidade; não afirmam procedimento único para Pix, boleto ou cartão desde 1º de janeiro de 2027.

ATALHO BLOQUEADO

“Em 2026 não paga.”

ATALHO BLOQUEADO

“É apenas informativo.”

DF-e: o Ato Conjunto nº 4/2026 deve ser lido por documento e contribuinte. A não rejeição por ausência de campos, no ato técnico aplicável, não prova dispensa material, documento integralmente regular ou ERP pronto.

FICHA DE CAIXA

LINHA DO TEMPO MENSAL

Evento	Data	Valor bruto	IBS/CBS	Split	Crédito no período	Efeito no caixa	Evidência
Venda							
Recebimento							
Aquisição							
Pagamento ao fornecedor							
Fechamento							
Recolhimento/ajuste							

venda/recebimento

aquisição/pagamento

crédito

split/saldo

OBSERVAÇÕES, PICO DE CAIXA E PROVIDÊNCIAS

Conferência: reconcilie débito bruto, créditos, split, outras extinções e saldo antes de interpretar capital de giro.

CHECKLIST

SPLIT E CAPITAL DE GIRO

- abrangência confirmada em ato vigente;
- meios de pagamento mapeados;
- DF-e vinculado ao pagamento;
- valores segregados conciliados;
- crédito, split e saldo sem duplicação;
- vendas à vista e compras a prazo separadas;
- antecipação de recebíveis considerada;
- pico mensal de caixa identificado;
- custo financeiro incorporado;

$$\text{debito_bruto} - \text{creditos} = \text{tributo_liquido}$$
$$\text{tributo_liquido} = \text{split_ja_extinto} + \text{saldo_a_recolher}$$

ERRO OU AJUSTE

Documento evento, operação, valor segregado, reflexo no crédito, forma de correção, responsável e evidência de fechamento.

Gate: se o split aparecer outra vez como custo além do tributo líquido, a conta está duplicada.

PARTE 6

MATRIZ DOS QUATRO CENÁRIOS -
1/2

Dimensão	Simples simplificado	Simples + IBS/CBS regular	Lucro Presumido	Lucro Real
Disponibilidade jurídica				
Fonte e dispositivo				
Receita / preço				
Tributos líquidos				
Créditos próprios validados				
Crédito potencial do comprador				
Margem				
Compliance incremental				

CONFIRMADO

PENDENTE

NÃO APLICÁVEL

NÃO CALCULADO

PARTE 6

MATRIZ DOS QUATRO CENÁRIOS -

2/2

Dimensão	Simples simplificado	Simples + IBS/CBS regular	Lucro Presumido	Lucro Real
Caixa / capital de giro				
Risco de carteira				
Regime diferenciado/específico				
Modalidade de extinção				
Ressarcimento solicitado/recebido				
Lacunas materiais				
Sensibilidade principal				
Revisão humana				

ZERO É UM DADO

Para o desconhecido, use “não disponível”, “não aplicável” ou “pendente de validação”. Não preencha lacunas com zero.

PARTE 7

RESULTADO, PREÇO, MARGEM E EXECUÇÃO

resultado_economico_do_fornecedor = receita_preservada – custos_operacionais – tributos_liquidos – compliance_incremental – custo_financeiro

BASE
premissas centrais

PRESSÃO
preço, crédito ou prazo pior

RECUPERAÇÃO
melhora documentada

PREÇO E MARGEM
Teste desconto, repasse, crédito potencial do comprador, tributos, compliance e custo financeiro. Preço bruto maior pode gerar custo líquido menor ao comprador sem ser melhor ao fornecedor.

OPERAÇÃO E DOCUMENTAÇÃO
O cenário precisa caber no ERP, na emissão, na conciliação e no fechamento. Crédito potencial sem processo confiável não é benefício realizado.

Receita preservada é hipótese, não garantia. Teste mais de uma taxa de retenção quando preço ou crédito puderem alterar a carteira.

RESSARCIMENTO

DO SALDO ESCRITURADO AO CAIXA



Registre protocolo, período, enquadramento, fiscalização possível e prazo. Antes de retirar a empresa do regime regular, verifique ressarcimento no ano corrente ou anterior e as restrições vigentes.

A entrada no Simples ou SIMEI pode suspender prazos de ressarcimento, salvo hipótese legal de permanência no regime regular. Não prometa prazo ou disponibilidade financeira.

SETORES COM TRILHA PRÓPRIA

- ALIMENTAÇÃO
- SAÚDE
- TRANSPORTE
- COMBUSTÍVEIS
- SERVIÇOS FINANCEIROS

NÃO CALCULADO

Regime diferenciado ou específico sem parametrização correta bloqueia a aplicação automática de alíquota-padrão e crédito genérico.

SIMULAÇÃO A

B2C · PREMISSAS E RESULTADO

HIPÓTESES DIDÁTICAS · NENHUM PERCENTUAL É ALÍQUOTA LEGAL

PREMISSAS MENSAIS

Receita R\$ 100.000 · insumos R\$ 15.000 · custos R\$ 55.000 · compliance regular R\$ 1.200 · financeiro R\$ 300 · débito bruto R\$ 9.000 · crédito R\$ 1.200 · split R\$ 5.000.

Item anual hipotético	Simplificado	Regular
Receita de competência	R\$ 1.200.000	R\$ 1.200.000
Insumos	(R\$ 180.000)	(R\$ 180.000)
Custos operacionais	(R\$ 660.000)	(R\$ 660.000)
Tributo líquido simulado	(R\$ 72.000)	(R\$ 93.600)
Compliance incremental	(R\$ 4.800)	(R\$ 14.400)
Custo financeiro	(R\$ 1.200)	(R\$ 3.600)
Resultado econômico anual	R\$ 282.000	R\$ 248.400

Diferença: R\$ 33.600 a favor do simplificado sob estas premissas. Compras, preço, carteira, conformidade ou disponibilidade jurídica podem alterar a comparação.

SIMULAÇÃO A

CAIXA E RECONCILIAÇÃO

VALORES HIPOTÉTICOS EM REAIS

Mês	Receb.	Insumos	Custos	Débito	Créditos	Split	Saldo	Comp.+fin.	Δ Caixa
Jan	80.000	15.000	55.000	9.000	1.200	5.000	2.800	1.500	700
Fev	100.000	15.000	55.000	9.000	1.200	5.000	2.800	1.500	20.700
Mar	100.000	15.000	55.000	9.000	1.200	5.000	2.800	1.500	20.700
Abr	100.000	15.000	55.000	9.000	1.200	5.000	2.800	1.500	20.700
Mai	100.000	15.000	55.000	9.000	1.200	5.000	2.800	1.500	20.700
Jun	100.000	15.000	55.000	9.000	1.200	5.000	2.800	1.500	20.700
Jul	100.000	15.000	55.000	9.000	1.200	5.000	2.800	1.500	20.700
Ago	100.000	15.000	55.000	9.000	1.200	5.000	2.800	1.500	20.700
Set	100.000	15.000	55.000	9.000	1.200	5.000	2.800	1.500	20.700
Out	100.000	15.000	55.000	9.000	1.200	5.000	2.800	1.500	20.700
Nov	100.000	15.000	55.000	9.000	1.200	5.000	2.800	1.500	20.700
Dez	100.000	15.000	55.000	9.000	1.200	5.000	2.800	1.500	20.700
Total	1.180.000	180.000	660.000	108.000	14.400	60.000	33.600	18.000	228.400

R\$ 108.000 – R\$ 14.400 – R\$ 60.000 = R\$ 33.600 ainda a recolher

RESULTADO

R\$ 248.400

CAIXA

R\$ 228.400

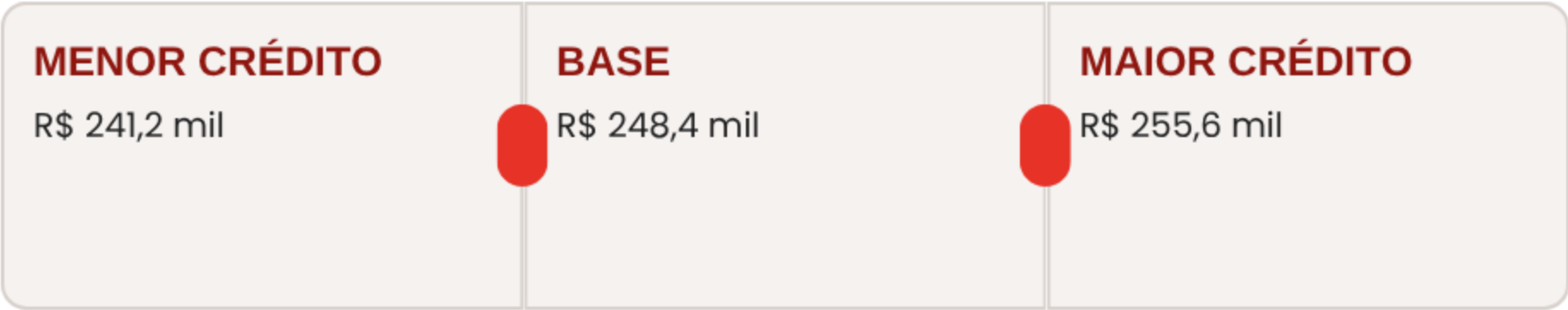
Ponte: R\$ 20.000 em contas a receber explicam a diferença.

SIMULAÇÃO A

SENSIBILIDADE E LEITURA

MUDE UMA PREMISSA POR VEZ

Mudança hipotética isolada	Tributo líquido	Resultado anual	Leitura
Crédito R\$ 600/mês	R\$ 100.800	R\$ 241.200	menor crédito reduz resultado
Base: crédito R\$ 1.200/mês	R\$ 93.600	R\$ 248.400	referência didática
Crédito R\$ 1.800/mês	R\$ 86.400	R\$ 255.600	ganho não supera sozinho todos os custos
Receita cai R\$ 36.000/ano; débito cai R\$ 3.240	R\$ 90.360	R\$ 215.640	preço/volume domina a diferença tributária



Leitura: neste exercício, a baixa materialidade do crédito e os custos incrementais favorecem o simplificado. Isso não é recomendação ao caso real.

SIMULAÇÃO B

ATACADISTA B2B · RESULTADO

TODOS OS NÚMEROS E PERCENTUAIS SÃO HIPÓTESES

SIMPLIFICADO

Preço mensal R\$ 485.000

REGULAR

Preço R\$ 500.000 · compras R\$ 350.000 · custos R\$ 70.000 · compliance R\$ 5.000 · financeiro R\$ 3.000

Compras/crédito mensal	Valor	Tratamento
Compras brutas	R\$ 350.000	custo econômico
Candidatas a crédito	R\$ 320.000	dependem de validação
Crédito nominal	R\$ 32.000	hipótese
Crédito aproveitável	R\$ 28.000	usado na reconciliação

Visão do supermercado	Simplificado	Regular
Preço bruto	R\$ 485.000	R\$ 500.000
Crédito econômico	R\$ 12.495	R\$ 44.100
Fricções	R\$ 1.200	R\$ 2.000
Custo líquido	R\$ 473.705	R\$ 457.900

Resultado anual do fornecedor	Simplificado	Regular
Resultado	R\$ 394.800	R\$ 600.000
Margem derivada	6,8%	10,0%

O regular melhora comprador e fornecedor **somente nestas premissas**. Não generalize.

SIMULAÇÃO B

CAIXA E RECONCILIAÇÃO

PROPOSTA REGULAR · HIPÓTESE

Mês	Cobranças	Mercad.	Custos	Débito	Créditos	Split	Saldo	Comp.+fin.	Δ Caixa
Jan	400.000	210.000	70.000	50.000	28.000	12.000	10.000	8.000	90.000
Fev	500.000	350.000	70.000	50.000	28.000	12.000	10.000	8.000	50.000
Mar	500.000	350.000	70.000	50.000	28.000	12.000	10.000	8.000	50.000
Abr	500.000	350.000	70.000	50.000	28.000	12.000	10.000	8.000	50.000
Mai	500.000	350.000	70.000	50.000	28.000	12.000	10.000	8.000	50.000
Jun	500.000	350.000	70.000	50.000	28.000	12.000	10.000	8.000	50.000
Jul	500.000	350.000	70.000	50.000	28.000	12.000	10.000	8.000	50.000
Ago	500.000	350.000	70.000	50.000	28.000	12.000	10.000	8.000	50.000
Set	500.000	350.000	70.000	50.000	28.000	12.000	10.000	8.000	50.000
Out	500.000	350.000	70.000	50.000	28.000	12.000	10.000	8.000	50.000
Nov	500.000	350.000	70.000	50.000	28.000	12.000	10.000	8.000	50.000
Dez	500.000	350.000	70.000	50.000	28.000	12.000	10.000	8.000	50.000
Total	5.900.000	4.060.000	840.000	600.000	336.000	144.000	120.000	96.000	640.000

R\$ 600.000 – R\$ 336.000 – R\$ 144.000 = R\$ 120.000

RESULTADO

R\$ 600.000

CAIXA

R\$ 640.000

Contas a pagar +R\$ 140 mil superam contas a receber +R\$ 100 mil. **Prazo não é margem.**

SIMULAÇÃO B

SENSIBILIDADE E DECISÃO B2B

HIPÓTESES DIDÁTICAS

Choque	Efeito	Leitura
Aproveitamento do comprador: 60%	custo líquido R\$ 472.600	vantagem quase desaparece
Aproveitamento: 30%	custo líquido R\$ 487.300	regular fica mais caro
Crédito próprio cai a R\$ 20 mil/mês	resultado R\$ 504.000	documentação é material
Compras sobem R\$ 17,5 mil/mês	resultado R\$ 390.000	margem comercial domina

90%

custo R\$ 457.900

60%

custo R\$ 472.600

30%

custo R\$ 487.300

ROTA DO CASO REAL



Decisão B2B exige: comprador, crédito, preço líquido, margem, compras creditáveis, prazo, ERP e capital de giro. O rótulo “B2B” não encerra a análise.

SIMULAÇÃO C

SERVIÇOS · PREMISSAS E
RESULTADO

HIPÓTESES DIDÁTICAS

Mensal: receita R\$ 200.000 · pessoal R\$ 100.000 · terceiros R\$ 20.000 · outros custos R\$ 20.000 · compliance R\$ 3.000 · financeiro R\$ 1.000 · débito R\$ 18.000 · crédito R\$ 1.500 · split R\$ 10.000.

Não se presume crédito sobre pessoal. Cada aquisição exige confirmação jurídica e documental.

Item anual	Simplificado	Regular
Receita	R\$ 2.400.000	R\$ 2.400.000
Pessoal	(R\$ 1.200.000)	(R\$ 1.200.000)
Terceiros + outros	(R\$ 480.000)	(R\$ 480.000)
Tributo líquido	(R\$ 168.000)	(R\$ 198.000)
Compliance	(R\$ 12.000)	(R\$ 36.000)
Financeiro	(R\$ 6.000)	(R\$ 12.000)
Resultado econômico	R\$ 534.000	R\$ 474.000

Faturamento alto não implica crédito próprio alto. A composição dos custos é determinante.

SIMULAÇÃO C

CAIXA E RECONCILIAÇÃO

CENÁRIO REGULAR · HIPÓTESE

Mês	Receb.	Pessoal	Terceiros	Débito	Créditos	Split	Saldo	Comp.+fin.	Δ Caixa
Jan	120.000	100.000	40.000	18.000	1.500	10.000	6.500	4.000	(40.500)
Fev	200.000	100.000	40.000	18.000	1.500	10.000	6.500	4.000	39.500
Mar	200.000	100.000	40.000	18.000	1.500	10.000	6.500	4.000	39.500
Abr	200.000	100.000	40.000	18.000	1.500	10.000	6.500	4.000	39.500
Mai	200.000	100.000	40.000	18.000	1.500	10.000	6.500	4.000	39.500
Jun	200.000	100.000	40.000	18.000	1.500	10.000	6.500	4.000	39.500
Jul	200.000	100.000	40.000	18.000	1.500	10.000	6.500	4.000	39.500
Ago	200.000	100.000	40.000	18.000	1.500	10.000	6.500	4.000	39.500
Set	200.000	100.000	40.000	18.000	1.500	10.000	6.500	4.000	39.500
Out	200.000	100.000	40.000	18.000	1.500	10.000	6.500	4.000	39.500
Nov	200.000	100.000	40.000	18.000	1.500	10.000	6.500	4.000	39.500
Dez	200.000	100.000	40.000	18.000	1.500	10.000	6.500	4.000	39.500
Total	2.320.000	1.200.000	480.000	216.000	18.000	120.000	78.000	48.000	394.000

R\$ 216.000 – R\$ 18.000 – R\$ 120.000 = R\$ 78.000

RESULTADO

R\$ 474.000

CAIXA

R\$ 394.000

R\$ 80.000 em contas a receber explicam a diferença.

SIMULAÇÃO C

SENSIBILIDADE E LEITURA

MUDE UMA PREMISSA POR VEZ

Mudança	Resultado anual	Leitura
Nenhum crédito de terceiros	R\$ 456.000	crédito não validado não entra
Base: R\$ 1.500/mês de crédito	R\$ 474.000	referência didática
Pessoal +R\$ 5.000/mês	R\$ 414.000	custo de pessoas domina
Receita -R\$ 8.000/mês; débito -R\$ 720	R\$ 386.640	pressão de preço é material
Compliance cai a R\$ 1.500/mês	R\$ 492.000	prontidão melhora, não prova vencedor

PESSOAL

sem crédito presumido

RECEITA

pressão comercial

CRÉDITO

documentado

COMPLIANCE

execução

Leitura: em serviços intensivos em pessoas, a composição dos custos e o baixo crédito próprio podem pesar mais que o faturamento.

SIMULAÇÃO D

CARTEIRA MISTA - RESULTADO

HIPÓTESES DIDÁTICAS



Receita mensal total: R\$ 300.000

Mensal: B2C R\$ 180.000 no mês · B2B R\$ 120.000 no mês seguinte · insumos R\$ 90.000 · custos R\$ 120.000 · compliance R\$ 3.000 · financeiro R\$ 1.500.

Regular: débito R\$ 27.000 · créditos R\$ 7.000 · split R\$ 9.000 · saldo R\$ 11.000.

Item anual	Simplificado sem desconto	Simplificado com desconto B2B	Regular base
Receita	R\$ 3.600.000	R\$ 3.528.000	R\$ 3.600.000
Tributo líquido	(R\$ 216.000)	(R\$ 211.680)	(R\$ 240.000)
Resultado	R\$ 846.000	R\$ 778.320	R\$ 786.000

Sem desconto, o simplificado lidera. Com desconto B2B hipotético, o regular fica R\$ 7.680 acima. A orientação é sensível à carteira.

SIMULAÇÃO D

CAIXA E RECONCILIAÇÃO

CENÁRIO REGULAR · HIPÓTESE

Mês	Receb.	Insumos	Custos	Débito	Créditos	Split	Saldo	Comp.+fin.	Δ Caixa
Jan	180.000	90.000	120.000	27.000	7.000	9.000	11.000	4.500	(54.500)
Fev	300.000	90.000	120.000	27.000	7.000	9.000	11.000	4.500	65.500
Mar	300.000	90.000	120.000	27.000	7.000	9.000	11.000	4.500	65.500
Abr	300.000	90.000	120.000	27.000	7.000	9.000	11.000	4.500	65.500
Mai	300.000	90.000	120.000	27.000	7.000	9.000	11.000	4.500	65.500
Jun	300.000	90.000	120.000	27.000	7.000	9.000	11.000	4.500	65.500
Jul	300.000	90.000	120.000	27.000	7.000	9.000	11.000	4.500	65.500
Ago	300.000	90.000	120.000	27.000	7.000	9.000	11.000	4.500	65.500
Set	300.000	90.000	120.000	27.000	7.000	9.000	11.000	4.500	65.500
Out	300.000	90.000	120.000	27.000	7.000	9.000	11.000	4.500	65.500
Nov	300.000	90.000	120.000	27.000	7.000	9.000	11.000	4.500	65.500
Dez	300.000	90.000	120.000	27.000	7.000	9.000	11.000	4.500	65.500
Total	3.480.000	1.080.000	1.440.000	324.000	84.000	108.000	132.000	54.000	666.000

R\$ 324.000 – R\$ 84.000 – R\$ 108.000 = R\$ 132.000

RESULTADO

R\$ 786.000

CAIXA

R\$ 666.000

R\$ 120.000 de contas a receber B2B explicam a diferença.

SIMULAÇÃO D

SENSIBILIDADE E LEITURA

CASO SENSÍVEL À CARTEIRA

Choque hipotético	Resultado anual	Leitura
Regular concede desconto R\$ 6 mil/mês no B2B	R\$ 720.480	desconto destrói vantagem
Retenção B2B cai a 80%	R\$ 588.720	concentração torna caso sensível
Crédito regular cai a R\$ 4 mil/mês	R\$ 750.000	lacuna pode inverter comparação
Compliance sobe a R\$ 5 mil/mês	R\$ 762.000	operação pesa no ponto de decisão

DESCONTO

margem

RETENÇÃO

carteira

CRÉDITO

evidência

COMPLIANCE

execução

LEITURA

A composição B2B/B2C não basta. Valide pedido real do comprador, elasticidade de preço, concentração, prazo de recebimento e capacidade operacional.

SIMULAÇÃO E

VENDAS RÁPIDAS, COMPRAS A PRAZO

HIPÓTESE PEDAGÓGICA · NÃO É REGRA LEGAL

VENDA R\$ 400 mil recebidos no mês.	COMPRA R\$ 240 mil mensais.	PAGAMENTO 60 dias depois.
---	---------------------------------------	-------------------------------------

Mensal: custos R\$ 80.000 · compliance R\$ 4.000 · financeiro R\$ 2.000 · débito R\$ 36.000 · crédito potencial por lote R\$ 18.000 · split R\$ 10.000. O exercício supõe que o crédito só fique utilizável no pagamento do lote, sem afirmar regra legal.

Resultado anual de competência	Valor
Receita	R\$ 4.800.000
Compras	(R\$ 2.880.000)
Custos operacionais	(R\$ 960.000)
Tributo líquido econômico projetado	(R\$ 216.000)
Compliance + financeiro	(R\$ 72.000)
Resultado econômico	R\$ 672.000

R\$ 36 mil de créditos dos lotes finais estão pendentes de uso. Sem elegibilidade validada, ajuste o resultado — não fabrique crédito.

SIMULAÇÃO E

CAIXA E RECONCILIAÇÃO

PRAZO 60 DIAS · HIPÓTESE

Mês	Receb.	Fornec.	Custos	Débito	Créd. usados	Split	Saldo	Comp.+fin.	Δ Caixa
Jan	400.000	0	80.000	36.000	0	10.000	26.000	6.000	278.000
Fev	400.000	0	80.000	36.000	0	10.000	26.000	6.000	278.000
Mar	400.000	240.000	80.000	36.000	18.000	10.000	8.000	6.000	56.000
Abr	400.000	240.000	80.000	36.000	18.000	10.000	8.000	6.000	56.000
Mai	400.000	240.000	80.000	36.000	18.000	10.000	8.000	6.000	56.000
Jun	400.000	240.000	80.000	36.000	18.000	10.000	8.000	6.000	56.000
Jul	400.000	240.000	80.000	36.000	18.000	10.000	8.000	6.000	56.000
Ago	400.000	240.000	80.000	36.000	18.000	10.000	8.000	6.000	56.000
Set	400.000	240.000	80.000	36.000	18.000	10.000	8.000	6.000	56.000
Out	400.000	240.000	80.000	36.000	18.000	10.000	8.000	6.000	56.000
Nov	400.000	240.000	80.000	36.000	18.000	10.000	8.000	6.000	56.000
Dez	400.000	240.000	80.000	36.000	18.000	10.000	8.000	6.000	56.000
Total	4.800.000	2.400.000	960.000	432.000	180.000	120.000	132.000	72.000	1.116.000

R\$ 432.000 – R\$ 180.000 – R\$ 120.000 = **R\$ 132.000**

Caixa não é lucro. R\$ 672 mil + R\$ 480 mil a pagar – R\$ 36 mil de crédito não usado = R\$ 1,116 milhão.

SIMULAÇÃO E

PRAZO E SPLIT: DUAS SENSIBILIDADES

TODOS OS PRAZOS E VALORES SÃO HIPÓTESES

1 · PRAZO DE COMPRAS

Prazo	Compras pagas	Créditos usados	Tributo extinto	Δ Caixa
Imediato	R\$ 2.880.000	R\$ 216.000	R\$ 216.000	R\$ 672.000
30 dias	R\$ 2.640.000	R\$ 198.000	R\$ 234.000	R\$ 894.000
60 dias	R\$ 2.400.000	R\$ 180.000	R\$ 252.000	R\$ 1.116.000

2 · SPLIT ANUAL

Split	Saldo a recolher	Total extinto	Prova
R\$ 0	R\$ 252.000	R\$ 252.000	432 - 180 - 0 = 252
R\$ 120.000	R\$ 132.000	R\$ 252.000	432 - 180 - 120 = 132
R\$ 180.000	R\$ 72.000	R\$ 252.000	432 - 180 - 180 = 72

R\$ 252.000

Total extinto em todos os recortes. O split muda quanto já foi extinto e quanto ainda será recolhido.

Split muda o momento, não cria imposto. Falha nos R\$ 36 mil de créditos diferidos reduziria o resultado — isso é risco de crédito, não efeito do split.

PARTE 9

REUNIÃO DE ORIENTAÇÃO

Tempo	Bloco	Saída
0–5	Escopo	semestre, decisão e papéis
5–15	Negócio	venda, público, margem, concentração
15–25	Carteira	crédito, preço e documentos
25–35	Compras/operação	aquisições, sistemas e processo
35–45	Cenários	disponibilidade e hipóteses
45–53	Sensibilidade	preço, retenção, prazo, compliance
53–60	Encaminhamento	decisão, pendências e revisão

- 1.Qual comprador representa risco material?

2.Regime e capacidade de crédito confirmados?

3.Quais créditos têm base documental?

4.Quanto desconto a margem suporta?

5.Qual mês tem maior necessidade de caixa?
- 6.Que processo ou sistema muda?

7.Que lacuna pode inverter?

8.Houve ressarcimento recente?

9.Há regime diferenciado/específico?

10.Quem revisará o caso?

Se a reunião for apenas de levantamento, não apresente recomendação. Feche decisões, pendências, responsáveis, evidências e data de revisão.

FICHA 3

ATA DE DECISÃO

Campo	Registro
Participantes e papéis	
Período e decisão discutidos	
Fatos confirmados	
Hipóteses condicionais	
Cenários descartados e motivo	
Cenários mantidos	
Lacunas que bloqueiam	
Decisão ou não decisão	
Ressalvas comunicadas	
Responsável pela revisão humana	
Próxima data de revisão	

CONFIRMAÇÃO DO CLIENTE

Nome / data / meio de confirmação

REVISÃO PROFISSIONAL

Nome / data / ressalvas

PARTE 10

MEMORANDO E TRILHA DE AUDITORIA

1 · ESCOPO

empresa, semestre, corte e pergunta

2 · CENÁRIOS

disponíveis, indisponíveis e pendentes

3 · EVIDÊNCIAS

dados, documentos, divergências

4 · COMPARAÇÃO

tributos, crédito, preço, margem, carteira, compliance, caixa e sensibilidade

5 · CONCLUSÃO

orientação, manutenção, adiamento ou encaminhamento; riscos e revisor

6 · EXECUÇÃO

autorização, responsáveis, prazos, evidências e reavaliação

DECISÃO ADIADA POR INSUFICIÊNCIA DE EVIDÊNCIA

Use esta conclusão quando faltar dado material. Não fabrique precisão para preencher o memorando.

Uma conclusão só é comparável quando as premissas estão visíveis.

PARTE 11

PLANO D7, D30 E D90

D7 · PREPARAR Fixar corte; triar carteira; abrir dossiê; validar cenários; reunir dados; registrar lacunas.	D30 · DECIDIR Construir base/pressão/recuperação; validar crédito, preço, margem e caixa; reunir; revisar; memorando.	D90 · EXECUTAR Providência autorizada; atualizar ERP/DF-e/contratos; treinar; testar fechamento; monitorar e reavaliar.
--	--	--

SAÍDA D7 dossiê e lacunas com responsáveis	SAÍDA D30 decisão ou impedimento documentado	SAÍDA D90 processo executado, evidenciado e monitorado
---	---	---

Execução só ocorre quando autorizada pelo cliente e confirmada pela revisão profissional. Reavalie na janela seguinte ou diante de mudança material.

FICHA 4

PLANO DE AÇÃO AUDITÁVEL

ID	Ação	Dependência	Responsável	Prazo	Evidência	Status
A-01	Fixar corte/fontes	—			registro	
A-02	Fechar dados tributários	A-01			dossiê	
A-03	Mapear carteira	A-01			mapa B2B/B2C	
A-04	Mapear aquisições	A-02			mapa documental	
A-05	Construir cenários	A-02 a A-04			comparativo	
A-06	Testar sensibilidade	A-05			três cenários	
A-07	Reunião com cliente	A-05/A-06			ata	
A-08	Revisão humana final	A-07			memorando	
A-09	Executar autorizado	A-08			protocolo	
A-10	Monitorar/reavaliar	A-09			relatório	

- NÃO INICIADO
- EM EXECUÇÃO
- BLOQUEADO
- CONCLUÍDO COM EVIDÊNCIA

Evidência antes de status: discutir, delegar ou iniciar não equivale a concluir.

PARTE 12

CHECKLIST FINAL DE DECISÃO SEGURA

- período e corte identificados;
- duas decisões separadas;
- cenários indisponíveis não forçados;
- fonte primária prevaleceu;
- crédito condicionado à operação e documento;
- potencial, apropriável, apropriado e utilizado separados;
- modalidade de extinção identificada;
- split reconciliado sem duplicação;
- ressarcimento verificado;
- regime diferenciado investigado;
- MEI fora da janela das ME/EPP;
- DF-e e atos revalidados;
- B2B tratado como inferência;
- preço, margem, carteira e caixa comparados;
- hipótese, dado e fato rotulados;
- nenhum resultado garantido;

Bloqueio: se qualquer item material estiver aberto, não apresente a análise como decisão final.

- cliente recebeu ressalvas e plano.

ATUALIZAÇÃO

PROTOCOLO E GLOSSÁRIO



CRÉDITOS E EXTINÇÃO

- Nominal potencial:** possível antes da validação.
- Apropriável:** atende condições legais no período.
- Econômico:** estimativa interna ajustada.
- Utilizado:** empregado na apuração.
- Extinção:** encerramento do débito por modalidade legal.
- Split payment:** extinção por segregação no pagamento.

ENQUADRAMENTO E MÉTODO

- RBT12:** receita dos doze meses anteriores.
- B2B/B2C:** empresa–empresa / empresa–consumidor.
- Simples simplificado:** expressão pedagógica.
- Simples + regular:** IBS/CBS no regime regular, demais no Simples.
- Modelo híbrido:** expressão didática, não legal.
- NÃO CALCULADO:** status por dado material ausente.

Antes de cada caso: atualize o claim afetado, o exemplo correspondente e preserve a versão anterior.

FONTES PRIMÁRIAS

BASE JURÍDICA E LIMITE PROFISSIONAL

1.

LC nº 214/2025 — texto compilado

: opção, extinção, créditos e ressarcimento.

2.

LC nº 227/2026

: alterações nas LC nº 123/2006 e nº 214/2025.

3.

LC nº 123/2006 — texto compilado

: convivência do Simples com IBS/CBS regular.

4.

Decreto nº 12.955/2026

: CBS e implementação gradual do split.

5.

Resolução CGSN nº 186/2026 — cadastro oficial e **orientação do Portal do Simples**.

6.

Atos Conjuntos RFB/CGIBS nº 1/2025, nº 2/2026, nº 3/2026 e nº 4/2026; Ato Técnico Conjunto nº 1/2026 — consulte cadastros oficiais da Receita, SPED e CGIBS.

7.

Receita Federal — IRPJ

: distinção entre Lucro Real e Presumido.

Consulta: 11 de agosto de 2026. Revalide a vigência e os atos operacionais na data do caso concreto.

LIMITE PROFISSIONAL

Este Guia é material pedagógico e operacional. Não é autoridade legal, não emite parecer, não garante economia, margem, crédito ou retenção de clientes e não seleciona o melhor regime. Confirme a legislação vigente e submeta o caso à revisão humana qualificada.

Boa orientação transforma evidência, hipótese e responsabilidade em um caminho executável.