



BPO FINANCEIRO

GUIA PRÁTICO • EDIÇÃO 2026

Reforma tributária para quem presta serviço

O que muda a partir de 2027, por que o setor de serviços é o mais exposto, e os 12 números que a sua empresa precisa ter na mão para conseguir reagir.

Sumário

Reforma tributária para quem presta serviço	2
Por que este guia existe	4
O que muda	6
De 8,65% para outro patamar	7
Por que serviços é o setor mais exposto	9
O calendário da transição	11
O ponto cego	14
A maioria vai reagir sem número	15
Os 12 números que você precisa ter na mão	17
Como ler o seu resultado	19
O que dá para fazer antes de 2027	21
Sobre a Fidelidade Financeira	23
Conversa de 30 minutos, sem compromisso	25

01

Reforma tributária para
quem presta serviço

O que muda a partir de 2027, por que o setor de serviços é o mais exposto, e os 12 números que a sua empresa precisa ter na mão para conseguir reagir.

Fidelidade Financeira · fidelidadefinanceira.com.br · Setembro de 2026

02

Por que este guia existe

A reforma tributária já foi aprovada e está em transição. A conversa pública em torno dela costuma girar em torno de alíquotas e siglas, o que é útil para quem faz apuração, mas não ajuda o empresário a responder a pergunta que realmente importa: o que acontece com a minha margem.

Este guia não ensina a pagar menos imposto. Ele mostra o que muda, por que o setor de serviços é o mais exposto de todos, e qual é o conjunto mínimo de informação que a sua empresa precisa ter organizado para conseguir reagir quando a conta mudar. Todos os números aqui vêm de fontes públicas, citadas ao final de cada capítulo.

Um aviso, logo no começo. Nós não fazemos planejamento tributário nem consultoria fiscal. Apuração, enquadramento e estratégia tributária são trabalho do seu contador e, quando a questão for jurídica, de advogado. O que este material trata é da organização financeira que torna qualquer uma dessas decisões possível.

03

O que muda

04

De 8,65% para outro
patamar

Hoje uma empresa prestadora de serviços recolhe, sobre o faturamento, ISS de 5% mais PIS e Cofins cumulativos de 3,65%, somando 8,65%. O novo sistema substitui esses tributos por dois: o IBS, de estados e municípios, e a CBS, federal.

A alíquota de referência estimada para os dois somados é de 27,91%, sendo 18,70% de IBS e 9,21% de CBS. Para profissões regulamentadas existe um redutor de 30%, o que leva a carga de referência para cerca de 19,54%.

É importante ler esses números pelo que eles são. São estimativas de referência, usadas para planejamento, e não a alíquota final de um contribuinte específico. A Lei Complementar 214/2025 fixa 26,5% como parâmetro de revisão, e não como redutor automático. A sua alíquota efetiva depende do seu enquadramento, e quem calcula isso é o seu contador.

Fontes: alíquota de referência estimada conforme a Resolução CGIBS nº 14, de 3 de agosto de 2026. Sistema atual: ISS de 5% mais PIS e Cofins cumulativos de 3,65%.

05

Por que serviços é o setor
mais exposto

A lógica do novo modelo é devolver crédito sobre aquilo que a empresa compra. Quem revende mercadoria ou industrializa acumula crédito em volume, porque compra insumo o tempo todo. Empresa de serviço, não.

O principal custo de uma empresa de serviço é folha de pagamento, e folha não gera crédito. É essa assimetria, e não a alíquota isoladamente, que concentra o impacto no setor. Quanto maior o peso da folha na sua estrutura de custo, maior a sua exposição.

06

O calendário da transição

A mudança não acontece de uma vez. Ela entra por etapas, e a primeira que mexe de verdade no caixa é 2027.

- 2026: alíquotas-teste de 0,9% de CBS e 0,1% de IBS. É a fase de adaptação de sistemas e documentos fiscais, sem impacto relevante de carga. É onde estamos agora.
- 2027: a CBS passa a substituir PIS e Cofins. É o primeiro ano em que a conta muda de verdade para quem presta serviço.
- 2029 a 2032: o IBS substitui ICMS e ISS de forma gradual, ano a ano, com os dois sistemas convivendo durante a transição.
- 2033: sistema pleno, com o fim da transição.

Na prática, isso significa que existe pouco mais de um trimestre até o primeiro ano que altera a conta. E o que decide quem atravessa bem esse período não é quem descobre um atalho tributário. É quem sabe exatamente quanto sobra em cada serviço que vende.

Quem não conhece a própria margem não consegue reagir. Não consegue repassar preço com segurança, não consegue renegociar contrato com argumento, e não consegue decidir qual serviço ainda vale a pena manter no portfólio.

Fontes: Resolução CGIBS nº 14, de 3 de agosto de 2026, e Lei Complementar 214/2025.

07

O ponto cego

08

A maioria vai reagir sem
número

O problema não é a reforma sozinha. É a reforma chegando sobre uma base de empresas que já decide no escuro. Três dados públicos descrevem esse cenário melhor do que qualquer argumento.

- 61% dos empreendedores pagam despesas da empresa com a conta pessoal. No setor de serviços, 62%.
- 65% controlam o financeiro em planilha, em caderno, ou não controlam de forma alguma.
- 55,7% das empresas inadimplentes do país são do setor de serviços, o mais exposto de todos.

Nenhum desses três é problema de venda. São todos problemas de controle. E é isso que torna a combinação perigosa: uma empresa que mistura conta, controla em caderno e não fecha o mês não vai perceber a mudança de carga quando ela chegar. Vai perceber meses depois, quando o caixa apertar, sem saber de onde veio.

Fontes: Sebrae, Hábitos Financeiros dos Pequenos Negócios, 2025. Serasa Experian, indicador de inadimplência das empresas, junho de 2026. IBGE, Demografia das Empresas e Estatísticas de Empreendedorismo 2022.

09

Os 12 números que você
precisa ter na mão

Esta não é uma lista de boas intenções. É o conjunto mínimo para conseguir reagir a uma mudança de carga sem chutar. Marque o que você consegue responder hoje, em menos de cinco minutos, sem ligar para ninguém.

1. Faturamento dos últimos 12 meses, mês a mês.
2. Receita por serviço, separada, e não apenas o total.
3. Custo direto de cada serviço que você vende.
4. Margem por serviço, em reais e em percentual.
5. Custo total da folha, com encargos e provisões.
6. Despesa fixa mensal, consolidada.
7. Ponto de equilíbrio: quanto precisa faturar para não ter prejuízo.
8. Contas a receber dos próximos 30, 60 e 90 dias.
9. Contas a pagar no mesmo horizonte.
10. Saldo projetado de caixa para os próximos 90 dias.
11. Inadimplência da sua carteira, em percentual.
12. Quanto sobrou no mês passado, depois de tudo pago.

10

Como ler o seu resultado

De 10 a 12 marcados. Seu financeiro está estruturado. Use esses números para simular o impacto da nova carga sobre cada serviço e descobrir, antes de 2027, qual deles precisa de reajuste.

De 5 a 9 marcados. Você tem os números soltos, mas não organizados o bastante para decidir preço com segurança. É a situação mais comum, e a mais fácil de corrigir.

Menos de 5 marcados. Hoje as decisões da sua empresa estão sendo tomadas pelo saldo da conta bancária. A reforma vai tornar isso caro, porque o saldo deixa de ser um indicador confiável quando a carga muda no meio do ano.

11

O que dá para fazer antes
de 2027

Três movimentos, em ordem. Nenhum deles depende de decisão tributária, e os três estão ao alcance de qualquer empresa a partir de amanhã.

1. Feche o mês de verdade. Conciliação bancária em dia e um resultado fechado que alguém confere. Sem isso, nenhum dos doze números do capítulo anterior é confiável, e simular impacto sobre número ruim é pior do que não simular.
2. Separe a receita por serviço e calcule a margem de cada um. É a única forma de saber, quando a carga mudar, qual serviço continua pagando a conta e qual passa a dar prejuízo. Empresa que só olha o faturamento total descobre isso tarde.
3. Leve os números organizados para o seu contador. Ele é quem faz o enquadramento e a apuração, e o trabalho dele melhora muito quando recebe dado organizado em vez de uma caixa de documentos. A qualidade da sua assessoria tributária depende da qualidade do que você entrega a ela.

12

Sobre a Fidelidade
Financeira

Assumimos a rotina financeira de empresas prestadoras de serviço: conciliação bancária, contas a pagar e a receber, fluxo de caixa projetado, margem por serviço, DRE gerencial e uma reunião mensal de resultados com quem decide.

O que não fazemos: planejamento tributário e consultoria fiscal, que são do seu contador e, quando a questão for jurídica, de advogado. Não substituímos o seu contador. Trabalhamos com ele.

O acesso às suas contas é somente de consulta e extrato, nunca de movimentação, e nenhum pagamento é efetuado sem a sua autorização expressa. Essa cláusula consta do contrato de prestação de serviço.

13

Conversa de 30 minutos,
sem compromisso

Se você quiser entender como ficaria no seu caso, são trinta minutos, on-line, para conhecer o seu volume, a sua rotina atual e o que está travando. Se não fizer sentido, dizemos na hora.

WhatsApp (19) 99921-0481

contato@fidelidadefinanceira.com.br

fidelidadefinanceira.com.br

Este material tem finalidade informativa e não constitui consultoria tributária, contábil ou jurídica. As alíquotas citadas são estimativas de referência de fontes públicas, sujeitas a alteração, e não representam a alíquota final de um contribuinte específico.



Reforma tributária para quem presta serviço

A partir de 2027 o IBS e a CBS começam a substituir PIS, Cofins, ICMS e ISS. Para quem vende serviço — cuja maior parte do custo é gente, e não insumo — a conta muda de patamar. Este guia reúne, com fonte pública citada, o que já está definido, o calendário da transição e os 12 números que a sua empresa precisa ter organizados para conseguir reagir quando a conta chegar. Fidelidade Financeira · BPO financeiro · fidelidadefinanceira.com.br