

Meios de pagamento

Arranjo de pagamento é serviço financeiro e tem regime próprio. Mas parte da receita da mesma empresa volta às regras gerais, e o crédito do lojista depende da informação que você prestar.

COMO USAR ESTE GUIA

Comece por aqui

Este guia foi escrito para gestores de instituição de pagamento, subadquirente, facilitador e credenciadora, não para contadores. Cada informação vem acompanhada do artigo da lei que a sustenta, para que a separação de receitas e a precificação sejam revistas com texto legal na mão.

A Reforma substitui cinco tributos sobre o consumo, o ICMS, o ISS, o IPI, o PIS e a Cofins, por dois novos: o IBS, de Estados, Distrito Federal e Municípios, e a CBS, da União. Os dois funcionam por débito e crédito: paga-se sobre a venda e abate-se o que veio nas compras.

regime próprio

Para os arranjos de pagamento, art. 182, inciso IX

regras gerais

Para tarifa de conta de pagamento pré-paga e pós-paga, art. 184, § 2º

O QUE VOCÊ VAI ENCONTRAR

O que a lei chamou de serviço financeiro e onde o arranjo de pagamento aparece. Quem está no regime, com o rol do art. 183. Qual receita volta para as regras gerais. Por que o crédito do lojista depende da sua informação. E o que separar antes de 2027.

UMA OBSERVAÇÃO HONESTA SOBRE PERCENTUAIS

Circulam projeções em torno de 28% para a alíquota do novo sistema. Nenhum percentual está fixado. A alíquota de referência será fixada por resolução do Senado Federal, art. 349. Quando este guia usa um percentual, é para mostrar o mecanismo da conta, nunca como valor definitivo.

A REGRA DO SETOR

Arranjo de pagamento é serviço financeiro

Arranjos de pagamento, incluídas as operações dos instituidores e das instituições de pagamentos, a liquidação antecipada de recebíveis desses arranjos e a administração de programas de fidelização.

LC 214/2025, art. 182, inciso IX, com a redação da LC 227/2026

- 1 Quem está no regime.** O § 1º do art. 183 lista as pessoas supervisionadas alcançadas, e o inciso XXII menciona expressamente as instituições de pagamento.
- 2 A fidelização entrou.** A LC 227/2026 alterou o inciso IX para incluir a administração de programas de fidelização, tema que antes gerava dúvida de enquadramento.
- 3 Alíquota uniforme.** O art. 189 determina que as alíquotas dos serviços financeiros sejam nacionalmente uniformes, mantida a proporção entre as alíquotas de referência.

A ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS

A liquidação antecipada de recebíveis do próprio arranjo está no inciso IX. Já a faturização e a securitização aparecem em incisos distintos, IV e V, e o próprio inciso I as excepciona das operações de crédito. Cada produto precisa ser lido no inciso certo.

A RECEITA QUE VOLTA

Nem tudo fica no regime específico

Os serviços de manutenção e encerramento de conta de pagamento pré-paga e pós-paga prestados por instituições de pagamento e remunerados por tarifa e comissão também ficam sujeitos às normas gerais de incidência do IBS e da CBS previstas no Título I deste Livro.

LC 214/2025, art. 184, § 2º

LINHA DE RECEITA	REGIME
Taxa de intermediação do arranjo, MDR	Regime específico dos serviços financeiros
Antecipação de recebíveis do arranjo	Regime específico dos serviços financeiros
Tarifa de manutenção de conta de pagamento	Normas gerais, art. 184, § 2º
Aluguel e venda de maquininha, serviço de tecnologia	Normas gerais

PACOTE ÚNICO NÃO DEFINE REGIME

Contratos que reúnem intermediação, tecnologia e locação de equipamento em um preço só precisam ser desmembrados. A natureza da receita é que determina o regime, e não o formato comercial da oferta.

ONDE ESTÁ O CRÉDITO

O crédito do lojista **depende de você**

Os créditos do IBS e da CBS na aquisição de serviços financeiros, nas hipóteses previstas neste Capítulo, serão apropriados com base nas informações prestadas pelos fornecedores ao Comitê Gestor do IBS e à RFB, na forma do regulamento.

LC 214/2025, art. 190

O art. 191 acrescenta a obrigação acessória própria, com um conjunto mínimo de informações previsto na lei. Na prática, a qualidade do dado que a instituição envia passa a determinar se o cliente consegue ou não aproveitar o crédito.

GERA CRÉDITO

- Infraestrutura, nuvem, processamento e conectividade.
- Equipamento, terminais e logística de distribuição.
- Serviços de tecnologia, segurança e antifraude.
- Marketing, comercial, contabilidade e jurídico.
- Aluguel, energia e demais custos administrativos.

NÃO GERA CRÉDITO

- Folha e encargos, art. 6º, inciso I.
- Pró-labore.
- Compra sem documento fiscal idôneo.
- Bens e serviços de uso ou consumo pessoal, art. 57.

A DECISÃO DO SETOR

A disputa deixa de ser **só pela taxa**

Se o lojista contribuinte passa a aproveitar crédito sobre parte do custo de aceitação, a comparação entre adquirentes deixa de ser feita pela taxa nominal. Passa a ser

feita pelo custo líquido, e isso depende de informação bem prestada.

- 1 A informação vira produto.** Instituição que estrutura bem o dado exigido pelos arts. 190 e 191 entrega mais valor ao cliente do que uma concorrente com taxa ligeiramente menor.
- 2 Reveja a tabela comercial.** MDR, antecipação, tarifa de conta e aluguel de terminal passam a ter tratamentos distintos, e a tabela precisa refletir isso.
- 3 Contrato com subadquirente.** O repasse entre camadas do arranjo precisa de definição clara de quem presta o quê, sob pena de dupla contagem na base.

UM PONTO DE ATENÇÃO

O art. 187 restringe as deduções de base de cálculo às operações autorizadas por órgão governamental, dentro dos limites operacionais da legislação pertinente, e veda a dedução de qualquer despesa administrativa.

A EMPRESA DO EXEMPLO

Uma empresa de verdade, com números de um mês

Para sair da teoria, este guia usa uma empresa exemplo com números de uma competência. São os mesmos valores da apresentação setorial da Voga, para que você possa comparar os dois materiais sem susto.

O QUE ENTRA NA CONTA	VALOR NO MÊS
MDR e antecipação, regime específico	R\$ 300.000,00
Tarifa, terminal e tecnologia	R\$ 100.000,00
Faturamento total no mês	R\$ 400.000,00
Compras com nota no mês	R\$ 120.000,00
Compra com nota sobre o faturamento	30,00%

POR QUE SÃO ESSES TRÊS NÚMEROS

O faturamento define quanto imposto a empresa deve. A compra com nota define quanto ela desconta desse imposto. E a diferença entre os dois é o que ela paga de fato. Nenhuma projeção séria começa sem esses três valores.

UMA EXPLICAÇÃO EM UMA FRASE

No sistema novo você paga imposto sobre o que vende e desconta o imposto do que compra com nota de empresa. Salário não entra nesse desconto, e é por isso que empresas com muita gente e pouca compra sentem mais.

OS DOIS SISTEMAS, LADO A LADO

O que a empresa paga hoje, e o que vai pagar em 2033

HOJE, SISTEMA ATUAL	VALOR
PIS, 0,65%	R\$ 2.600,00
Cofins, 3%	R\$ 12.000,00
ISS, 2,5%	R\$ 10.000,00
Total hoje, por mês	R\$ 24.600,00

EM 2033, COM IBS E CBS	VALOR
Imposto sobre o que a empresa vende	R\$ 112.000,00
Menos o desconto das compras com nota	- R\$ 33.600,00
Total em 2033, por mês	R\$ 78.400,00

R\$ 24.600,00

Hoje

R\$ 36.440,00

Em 2027

R\$ 78.400,00

Em 2033

A CONTA SOBE 219%

A alíquota nova é maior e o desconto das compras não alcança essa diferença. É um aumento real, e ele precisa entrar no preço e no planejamento antes de 2027. A operação gasta muito com gente e com tecnologia própria, e compra menos do que fatura. A alíquota sobe e o desconto não acompanha.

O PONTO DE ATENÇÃO DESTE SETOR

O lojista que compra de você passa a descontar o imposto da taxa, então parte do aumento pode ser repassada.

CALENDÁRIO E AÇÕES

O que fazer, e quando

PERÍODO	O QUE ACONTECE
2026	Ano-teste. CBS a 0,9% e IBS a 0,1%, compensáveis com PIS e Cofins, com dispensa de recolhimento para quem cumprir as obrigações acessórias.
2027	CBS passa a ser cobrada e PIS e Cofins são extintos. IBS segue a 0,1%, o ISS continua.
2029 a 2032	O IBS sobe em degraus, 10%, 20%, 30% e 40%, enquanto ICMS e ISS caem na mesma proporção.
2033	Vigência integral do novo modelo, com extinção de ICMS e ISS.

Cinco ações práticas para começar agora

- 1 Mapeie as linhas de receita.** Classifique cada tarifa entre arranjo de pagamento, conta de pagamento e serviço comum.
- 2 Prepare o dado de crédito.** Estruture desde já a informação exigida pelos arts. 190 e 191, que sustenta o crédito do cliente.
- 3 Desmembre pacotes.** Separe intermediação, tecnologia e locação de equipamento em itens contratuais próprios.
- 4 Reveja deduções de base.** Confronte as deduções praticadas com o art. 187, que veda despesa administrativa.
- 5 Simule o custo líquido do cliente.** Monte a comparação que o lojista contribuinte fará, e leve ela pronta para a negociação.

UM LEMBRETE

A transição é longa, mas preço, contrato e política de compras são decididos antes dela chegar. Quem começa a medir agora chega em 2027 com número na mão, e não com estimativa.



Acompanhe a Reforma com quem confere a lei

Publicamos no Instagram, toda semana, o que muda de fato, com o artigo na tela. Sem manchete de pânico e sem número inventado.



Aponte a câmera do celular ou toque no endereço abaixo:

@vogaservicoscontabeis

E para calcular com os seus números, fale com a Voga.

www.vogasc.com.br

Este material tem caráter informativo e não substitui a análise individual de cada caso concreto. As referências legais correspondem ao texto vigente na data de elaboração.

© 2026 Voga Serviços Contábeis | [@vogaservicoscontabeis](#) | Todos os direitos reservados |
[Desenvolvido por Thiago Reis](#)