

GUIA 23 DE 33

## Tecnologia da informação

TI não ganhou redução setorial. Ganhou crédito amplo. O resultado de cada empresa depende da proporção entre folha e insumo tributável, e não da alíquota.

### COMO USAR ESTE GUIA

#### Comece por aqui

Este guia foi escrito para sócios e gestores de software house, SaaS, consultoria e serviços de TI, não para contadores. Cada informação vem acompanhada do artigo da lei que a sustenta, para que a decisão de preço e de regime seja tomada com texto legal na mão.

A Reforma substituiu 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.

## cheia

A alíquota de desenvolvimento, SaaS e suporte no regime regular

## 60%

Apenas para os itens de segurança da informação do Anexo XI, art. 142

## O QUE VOCÊ VAI ENCONTRAR

Por que TI não entrou nos regimes diferenciados. A única porta de redução que existe para o setor. Por que a lista do art. 127 não alcança o desenvolvedor. Onde está o crédito e onde ele não está. E como decidir entre Simples e regime regular com números reais.

## 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

### A regra de TI é a regra geral

Os regimes diferenciados do Título IV da LC 214/2025 não contemplam desenvolvimento de software, licenciamento, SaaS, infraestrutura nem suporte técnico em geral. A consequência é direta: alíquota cheia na saída e não cumulatividade plena na entrada, nos termos dos arts. 47 a 56.

*Ficam reduzidas em 60% as alíquotas do IBS e da CBS sobre: [...] II, fornecimento de serviços de segurança da informação e segurança cibernética desenvolvidos por sociedade que tenha sócio brasileiro com o mínimo de 20% do seu capital social, relacionados no Anexo XI.*

**LC 214/2025, art. 142, inciso II, com a redação da LC 227/2026**

- 1 A porta é estreita.** A redução alcança apenas o que está relacionado no Anexo XI, e ainda exige o requisito de participação societária brasileira. Não é uma regra para o setor de TI como um todo.
- 2 O art. 127 não alcança o desenvolvedor.** A lista de profissões com redução de 30% inclui técnicos industriais, engenheiros e outras profissões regulamentadas, mas não analista de sistemas nem desenvolvedor. E ainda exige fiscalização por conselho profissional.
- 3 Exportação é outra história.** Serviço prestado a cliente no exterior segue as regras próprias da exportação, com manutenção de créditos, o que muda

completamente a conta de quem fatura em moeda estrangeira.

## A CONTA DO SETOR

### A alíquota sobe, e o crédito aparece

Hoje uma empresa de TI no Lucro Presumido recolhe PIS e Cofins cumulativos e ISS, sem creditar praticamente nada. No modelo novo a alíquota nominal é maior, mas nuvem, licença, hardware, aluguel, marketing e serviços tomados passam a abater. O resultado depende do peso de cada bloco.

| PERFIL DA EMPRESA                                          | EFEITO ESPERADO                                                        |
|------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| Custo majoritário em folha CLT, consultoria e alocação     | Pressão maior, porque folha não gera crédito                           |
| <b>Custo relevante em nuvem, licenças e infraestrutura</b> | <b>Compensação maior, com crédito na entrada</b>                       |
| Receita concentrada em exportação                          | Tratamento próprio de exportação, com manutenção de créditos           |
| Cliente final pessoa física                                | Tributo vira custo fechado para o cliente, preço precisa ser remontado |

#### O CLIENTE CONTRIBUINTE CREDITA

Vendendo para empresa do regime regular, o tributo destacado vira crédito do cliente. Isso muda a comparação de preço com fornecedores do Simples, que transferem crédito limitado, e é um argumento comercial novo.

## ONDE ESTÁ O CRÉDITO

### Quase tudo credita, menos gente

A lista abaixo é a mesma para software house e para SaaS. O que difere entre elas é o tamanho de cada linha, e é isso que decide o resultado final.

### GERA CRÉDITO

- Nuvem, hospedagem, CDN e conectividade.
- Licenças e assinaturas de software de terceiros.
- Notebook, servidor, equipamento e mobiliário.
- Aluguel, energia, internet e telefonia.
- Marketing, mídia, agência, contabilidade e jurídico.

### NÃO GERA CRÉDITO

- Salário e encargos de empregado, art. 6º, inciso I.
- Pró-labore dos sócios.
- Profissional contratado como pessoa física.
- Bens e serviços de uso ou consumo pessoal, art. 57.

### FORNECEDOR DO SIMPLES, CRÉDITO PARCIAL

Na guia única, o crédito transferido fica limitado à parcela embutida no DAS. O optante pode apurar IBS e CBS pelo regime regular e, aí, transfere crédito integral. Compare preço líquido de crédito, e não preço de tabela.

## A DECISÃO DO SETOR

### Simple ou regime regular, **com os seus números**

A escolha entre Simples Nacional e regime regular deixa de ser uma conta de alíquota e passa a envolver o crédito que o cliente deixa de receber. Para quem vende a empresas, esse é o fator decisivo.

- 1 Levante o custo por natureza.** Separe folha, infraestrutura, licenças e serviços tomados nos últimos doze meses. Esse é o insumo da simulação.
- 2 Classifique a carteira de clientes.** Identifique quanto do faturamento vai para contribuintes do regime regular, que aproveitarão o crédito.

3

**Teste os dois regimes.** Compare com os números reais da empresa, e não com médias de setor. Duas empresas do mesmo porte podem ter resultados opostos.

#### CUIDADO COM O ENQUADRAMENTO CRIATIVO

Tentar encaixar a atividade de TI na lista do art. 127 exige profissão regulamentada e fiscalização por conselho, requisitos que a maior parte das empresas do setor não preenche. Enquadramento forçado é passivo com data marcada.

#### 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          |
|-------------------------------------|-----------------------|
| Serviços de TI e SaaS               | R\$ 300.000,00        |
| <b>Faturamento total no mês</b>     | <b>R\$ 300.000,00</b> |
| Compras com nota no mês             | R\$ 75.000,00         |
| Compra com nota sobre o faturamento | 25,00%                |

#### 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\$ 1.950,00         |
| Cofins, 3%                 | R\$ 9.000,00         |
| ISS, 2%                    | R\$ 6.000,00         |
| <b>Total hoje, por mês</b> | <b>R\$ 16.950,00</b> |

| EM 2033, COM IBS E CBS                | VALOR                |
|---------------------------------------|----------------------|
| Imposto sobre o que a empresa vende   | R\$ 84.000,00        |
| Menos o desconto das compras com nota | - R\$ 21.000,00      |
| <b>Total em 2033, por mês</b>         | <b>R\$ 63.000,00</b> |

**R\$ 16.950,00**

Hoje

**R\$ 27.225,00**

Em 2027

# R\$ 63.000,00

Em 2033

## A CONTA SOBE 272%

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. Dois terços do custo são salário, e salário não vira desconto de imposto. A alíquota vai de 5,65% para 28% e quase nada compensa.

## O PONTO DE ATENÇÃO DESTE SETOR

Como o cliente é empresa e desconta o imposto da nota, parte do aumento pode ser repassada ao preço.

## 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        | <b>Vigência integral do novo modelo, com extinção de ICMS e ISS.</b>                                                                        |

## Cinco ações práticas para começar agora

1

**Meça a proporção folha e insumo.** É esse número, e não a alíquota, que decide o efeito da Reforma na sua empresa.

- 2 **Reveja contratos plurianuais.** Contrato de licença ou suporte assinado hoje para 2027 e 2028 atravessa a entrada da CBS.
- 3 **Formalize prestadores.** Profissional contratado como pessoa física não devolve imposto. A mesma hora contratada de pessoa jurídica tem efeito fiscal diferente.
- 4 **Confira a lista do Anexo XI.** Se a empresa presta serviço de segurança da informação, verifique enquadramento e requisito societário.
- 5 **Prepare a conversa comercial.** Cliente contribuinte vai comparar preço líquido de crédito. Chegue com a conta pronta.

#### 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](http://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](https://www.instagram.com/vogaservicoscontabeis) | Todos os direitos reservados |  
[Desenvolvido por Thiago Reis](#)