

GUIA DE TRANSIÇÃO DA

REFORMA TRIBUTÁRIA

SPLIT PAYMENT · MITIGAÇÃO

SPLIT PAYMENT · MITIGAÇÃO

GUIA DE TRANSIÇÃO DA

REFORMA TRIBUTÁRIA

São Paulo, Junho 2026



SÉRIE REFORMA TRIBUTÁRIA DO CONSUMO

Guia de Sensibilização · 16 de 18

CAPACITAÇÃO EXECUTIVA · SPLIT PAYMENT · MITIGAÇÃO NO CAIXA

SPLIT PAYMENT: MITIGAÇÃO COMEÇA ANTES DO IMPACTO.

O split payment poderá produzir impacto relevante no caixa à medida que for implementado. Inicialmente, sua utilização será opcional e restrita às operações B2B, com implementação em etapas, condicionada ao desenvolvimento dos sistemas necessários. A empresa deve se preparar mesmo sem haver, ainda, prazo definido para sua implementação.

O QUE É

O **split payment** é o mecanismo pelo qual, quando aplicado, o IBS e a CBS são segregados no momento da liquidação financeira da operação. Sua implementação será feita em etapas, de acordo com o desenvolvimento e a disponibilização dos sistemas necessários. Inicialmente, será opcional e aplicável apenas às operações B2B. Assim, seus efeitos sobre o float tributário e o capital de giro ocorrerão progressivamente, sem prazo de início definido até o momento.”.

BLOCO 01

O QUE MUDA

- **Redução do float tributário:** nas operações B2B em que o split payment for utilizado, a empresa receberá o valor da operação já considerado o IBS/CBS segregado. O efeito sobre o float ocorrerá progressivamente, conforme a implementação do mecanismo.
- **Cinco frentes de mitigação:** prazo médio de recebimento, prazo médio de pagamento, antecipação de recebíveis, política de estoques e linhas de capital de giro.
- **Antecipação de recebíveis pode mudar:** nas operações em que houver utilização do split payment, o valor disponível para antecipação poderá refletir a segregação do IBS/CBS. O impacto dependerá da etapa de implementação do mecanismo e das operações efetivamente abrangidas.
- **A política de preços deve considerar,** nos cenários em que houver utilização do split payment, eventual custo adicional de capital de giro quando as demais medidas de mitigação não forem suficientes.

- **O split payment será implementado** em etapas, conforme o desenvolvimento e a disponibilização dos sistemas necessários. Inicialmente, será opcional e restrito às operações B2B. Ainda não há prazo definido para o início de sua implementação, por isso os impactos de caixa devem ser tratados por meio de cenários.

BLOCO 02

POR QUE IMPORTA PARA A INDÚSTRIA

A indústria costuma ter ciclos financeiros mais longos - compra insumos, fabrica, vende e recebe depois. Nas operações em que o split payment vier a ser utilizado, poderá haver redução do caixa disponível no ciclo financeiro. Empresas com ciclo longo ou margem estreita devem avaliar previamente sua exposição.

A preparação para eventual impacto do split payment não deve se limitar ao aumento do limite bancário, que tem custo. A empresa deve avaliar prioritariamente medidas para reduzir a necessidade de capital de giro, como revisão de prazos, estoques e ciclo financeiro. O crédito bancário pode atuar como complemento.

Avaliar preventivamente limites e alternativas de financiamento permite à empresa se preparar para os diferentes cenários de implementação do split payment, sem depender da definição prévia de uma data para sua entrada em operação.

MENSAGEM-CHAVE

Os potenciais impactos do **split payment** podem ser modelados e gerenciados antecipadamente. Mesmo sem prazo definido para sua implementação, a empresa deve medir sua exposição, simular cenários e preparar medidas de mitigação.

SÉRIE REFORMA TRIBUTÁRIA DO CONSUMO

Guia de Sensibilização · 16 de 18

O QUE FAZER AGORA

ETAPAS DO PLANO DE MITIGAÇÃO

● AGORA

FLOAT ATUAL

Medir o **float tributário** médio mensal de ICMS, PIS, Cofins e IPI. É a base de comparação.

● MÊS 1

3 CENÁRIOS

Estimar diferentes cenários de adesão e abrangência do **split payment** nas operações B2B, considerando sua natureza inicialmente opcional e sua implementação gradual. Quantificar o potencial impacto sobre o capital de giro.

● MÊS 2

MITIGAÇÃO

Avaliar as 5 frentes: **prazos, antecipação, estoques, linhas bancárias e preços**. Priorizar pelo menor custo.

● ANTES DA IMPLEMENTAÇÃO

BANCO

Avaliar e, se necessário, renegociar linhas de capital de giro com antecedência, conforme os cenários de implementação do split payment.

● CONTÍNUO

REFINAR

Ajustar os cenários à medida que forem divulgadas novas regras, etapas de implementação, especificações dos sistemas e orientações da RFB e do CGIBS sobre o split payment.

E PARA EMPRESAS DO SIMPLES NACIONAL?

Para empresas do Simples que optarem pelo modelo híbrido (Resolução CGSN nº 186/2026), eventual utilização do split payment nas operações B2B poderá produzir impactos de caixa semelhantes aos do regime regular. Como o mecanismo será inicialmente opcional e implementado em etapas, a modelagem deve considerar diferentes cenários de utilização.

Para quem permanece no **Simples padrão**, eventual aplicação do split payment dependerá das regras específicas aplicáveis ao regime. A empresa deve acompanhar os atos e orientações do CGSN, da RFB e do CGIBS antes de dimensionar eventual impacto.

Em qualquer caso, a recomendação central é antecipar a análise do ciclo financeiro. Mesmo sem prazo definido para a implementação do split payment, reduzir preventivamente a necessidade de capital de giro pode ser mais eficiente do que depender de financiamento.

Cuidado: a preparação para o split payment não significa aumento automático de limite bancário. A empresa deve primeiro avaliar medidas internas de mitigação, como prazos, estoques e ciclo financeiro, considerando os diferentes cenários de implementação. O banco entra como complemento.

O QUE FAZER AGORA

- Calcular o float tributário atual: quanto fica no caixa entre o recebimento do cliente e o recolhimento de ICMS/PIS/Cofins.
- Estimar o impacto do split payment em diferentes cenários de adesão e abrangência das operações B2B, considerando sua implementação gradual e inicialmente opcional.
- Avaliar as cinco frentes de mitigação para a realidade da empresa: prazos de clientes, prazos de fornecedores, antecipação de recebíveis, estoques e linhas bancárias.
- Conversar preventivamente com o banco sobre eventuais ajustes nas linhas de crédito, conforme os cenários de impacto estimados para a implementação do split payment.
- Avaliar o potencial custo de capital de giro adicional nos cenários de utilização do split payment e considerar seus efeitos na revisão da formação de preços.
- Comunicar sócios e investidores sobre os cenários de impacto potencial do split payment e sobre as medidas de preparação adotadas.
- Acompanhar os atos e orientações da RFB e do CGIBS sobre as etapas de implementação do split payment, as operações abrangidas, a disponibilização dos sistemas necessários e o cronograma de implantação.

ATENÇÃO

- Inicialmente, o split payment será opcional e aplicável apenas às operações B2B. Sua implementação ocorrerá em etapas, condicionada ao desenvolvimento e à disponibilização dos sistemas necessários, sem prazo definido para início. Modele diferentes cenários de adesão e abrangência.
- Crédito tributário em compras sem split (espécie, escambo, compensação contratual) depende de extinção do débito por outras vias — ver Cartilha 4.
- O split payment será implantado em etapas, de acordo com o desenvolvimento e a implementação dos sistemas necessários. Inicialmente será opcional e restrito às operações B2B, sem prazo definido para início. A empresa deve utilizar o período de preparação para modelar seus possíveis efeitos sobre o caixa.
- Antecipação de recebíveis (desconto, FIDC) tem custo financeiro próprio. Compare com o ganho de liquidez antes de transformar em rotina.

ERROS A EVITAR

1. Deixar de quantificar previamente os potenciais impactos do split payment por considerar que ainda não existe prazo definido para sua implementação.
2. Depender apenas de aumento de limite bancário como solução — crédito tem custo; reduzir a necessidade é mais barato.
3. Não comunicar a sócios e investidores os cenários de impacto potencial e as medidas de preparação para a implementação gradual do split payment.
4. Confundir modelagem de cenário (Cartilha 14) com plano de mitigação — são exercícios complementares, não substitutos.
5. Esperar a definição de uma data de início para somente então se preparar. A implementação será feita em etapas e dependerá do desenvolvimento e da disponibilização dos sistemas necessários, por isso a preparação deve ocorrer antecipadamente.

PRÓXIMO PASSO RECOMENDADO

Esta semana: solicite ao financeiro o float tributário médio mensal atual.
Próximo mês: estime o impacto do split payment em diferentes cenários de adesão e abrangência nas operações B2B e mapeie as cinco frentes de mitigação por ordem de custo. Leve o resultado à diretoria e atualize as simulações conforme avancem a regulamentação, o desenvolvimento dos sistemas e as etapas de implementação do mecanismo

Material educativo. Não substitui parecer jurídico, contábil ou consultoria tributária. Base legal: EC 132/2023, LC 214/2025, LC 227/2026, Decreto nº 12.955/2026 (Regulamento da CBS) e Resolução CGIBS nº 6/2026 (Regulamento do IBS). Data de referência: 07/05/2026.

FIESP