



anafima)))  
ASSOCIAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA DA MÚSICA

ANAFIMA · ASSOCIAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA DA MÚSICA

— GUIA PRÁTICO PARA O LOJISTA · 2026

# Reforma Tributária *no Varejo Musical*

*Perguntas e respostas para lojas de instrumentos, áudio,  
iluminação e acessórios.*

O que muda em 2026, o que preparar para 2027 e como proteger nota, sistema,  
estoque, preço e margem.

---

**A Reforma começa no balcão: na nota, no sistema, no cadastro, no  
fornecedor e na margem.**

SUMÁRIO

# O que você *vai encontrar.*

Vinte e cinco páginas organizadas por tema, para consultar na ordem que o assunto chegar ao balcão — e voltar quando precisar.

## ABERTURA

- 02** Carta de abertura — uma palavra da ANAFIMA
- 03** Resumo — 7 coisas que toda loja precisa saber
- 04** As perguntas que todo lojista está fazendo

## OS 14 TEMAS

- 05** 1 · Calendário — afinal, isso já começou?
- 06** 2 · Imposto em 2026 — vou pagar mais?
- 07** 3 · Nota e sistema — vão mudar?
- 08** 4 · Cadastro de produto — por onde começar
- 09** 5 · Simples Nacional — posso ignorar?
- 10** 6 · Preço, margem e caixa
- 11** 7 · Estoque — o produto parado também importa

## OS 14 TEMAS · CONTINUAÇÃO

- 12** 8 · Fornecedores e compras
- 13** 9 · Venda para CNPJ — igrejas, escolas, estúdios
- 14** 10 · Troca, devolução e garantia
- 15** 11 · Assistência, luteria e manutenção
- 16** 12 · Usados, consignação e produto de cliente
- 17** 13 · Canais digitais — WhatsApp, marketplace
- 18** 14 · Informalidade — organizar sem travar

## MÃOS À OBRA

- 19** O que fazer primeiro, sem travar a loja
- 20** Plano de 30, 60 e 90 dias

## DESTACÁVEIS & REFERÊNCIA

- 21** Perguntas para o contador
- 22** Perguntas para o ERP / PDV
- 23** Perguntas para fornecedores
- 24** Checklist — minha loja está preparada?
- 25** Glossário — sem juridiquês
- 26** Aviso técnico e fontes oficiais

CARTA DE ABERTURA

# Uma palavra da ANAFIMA

## *antes de você começar.*

A Reforma Tributária do Consumo já entrou na rotina das empresas brasileiras. Para a loja de instrumentos, áudio, iluminação e acessórios, o primeiro impacto não é jurídico. É operacional.

O que muda primeiro não é o tamanho do imposto. É a nota que precisa sair certa, o produto que precisa estar bem cadastrado, o sistema que precisa estar atualizado e a margem que precisa ser simulada antes de o fornecedor mexer na tabela.

Criamos este guia para traduzir a Reforma para a realidade de quem toca o negócio todos os dias: quem compra, vende, troca, conserta, atende pelo WhatsApp, vende no marketplace, negocia com fornecedor e depende do contador. Não para transformar o lojista em especialista tributário — isso não é necessário nem desejável. Mas para que cada loja saiba fazer as **perguntas certas** e organize a operação antes que o problema apareça na nota, no sistema ou no caixa.

### O QUE ESTE MATERIAL É — E O QUE NÃO É

Este guia tem caráter informativo e setorial. Não substitui a orientação individual de contador, advogado tributarista ou consultor fiscal. Cada caso depende do regime, das operações, dos produtos, do estado e município, dos fornecedores e da situação fiscal da empresa. Use este guia para chegar mais preparado a essas conversas.

A ANAFIMA acredita numa coisa simples: **a loja que se organiza em 2026 chega inteira em 2027.** Quem deixar para depois corre o risco de descobrir tarde que o problema nunca esteve no imposto — esteve na operação.

*Boa leitura e boa preparação.*



**Daniel Neves**

Presidente da ANAFIMA — Associação Nacional da Indústria da Música



SE VOCÊ SÓ LER UMA PÁGINA, LEIA ESTA

## 7 coisas que toda loja *precisa saber*.

- 1 2026 é ano de teste, mas não é ano de espera.** O recolhimento de IBS/CBS está dispensado para quem cumprir as obrigações acessórias, mas o trabalho de adaptar sistema, cadastro e equipe é agora.
- 2 O primeiro impacto é na nota, no sistema e no regime da loja.** Para empresas fora do Simples, NF-e e NFC-e passam a trazer campos de IBS/CBS conforme as notas técnicas. Para lojas do Simples, 2026 é principalmente ano de preparação: conferir regime, sistema, cadastro e decisão de 2027.
- 3 Cadastro de produto precisa ser revisado.** Produto mal classificado gera nota errada, imposto errado e margem errada. Comece pelos mais vendidos e pelos de maior valor.
- 4 Loja do Simples precisa olhar setembro de 2026.** Quem já está regular tende a permanecer automaticamente, mas deve conferir situação fiscal e decidir se IBS/CBS ficarão na guia única do Simples ou serão recolhidos pelo regime regular ("por fora") no primeiro semestre de 2027.
- 5 Margem deve ser simulada por categoria.** Cabo não é guitarra premium. Encordoamento não é mesa de som. Cada categoria tem giro, margem e fornecedor diferentes.
- 6 Fornecedor organizado passa a valer mais.** A nota do fornecedor vira parte da sua margem, conciliação e segurança fiscal. Quando houver regime regular de IBS/CBS, também pode impactar crédito. Cobre posicionamento por escrito.
- 7 Troca, garantia, usado, serviço e marketplace precisam de regra.** O que hoje se resolve "no combinado" precisa virar processo simples antes de virar problema caro.

*2026 não é ano de pânico. É ano de preparação.*

O PONTO DE PARTIDA

# As perguntas que todo *lojista está fazendo.*

Você provavelmente já se fez metade destas perguntas. Elas são a matéria-prima deste guia.

- Vou pagar mais imposto?
- Meu sistema vai continuar emitindo nota?
- Minha loja no Simples muda?
- Tenho que aumentar preço agora?
- E se o fornecedor errar a nota?
- E troca, garantia e produto usado?
- E a venda por WhatsApp e Instagram?
- E vender para igreja, escola, estúdio ou empresa?
- E o produto que está em assistência?
- E o marketplace — quem emite a nota?

## COMO USAR ESTE GUIA

Este material responde essas perguntas uma por uma, sem juridiquês e com foco no que a loja precisa fazer. Cada tema segue a mesma lógica: a pergunta real, a resposta simples, a tradução para a rotina, o exemplo do mercado musical, o risco de ignorar e a próxima ação. No fim, você encontra **páginas destacáveis** com perguntas prontas para o contador, o ERP e o fornecedor.

*O primeiro teste da Reforma não será no escritório do contador. Será no caixa, quando a nota precisar sair.*

TEMA 1 — O CALENDÁRIO

## Afinal, isso já começou?

Sim. A Reforma começa a aparecer na rotina em 2026 — mas 2026 é um ano-teste, não a virada completa.

Os novos tributos — **CBS** (federal) e **IBS** (estados e municípios) — passam a aparecer nos documentos fiscais conforme o regime da empresa e as notas técnicas aplicáveis. Para empresas fora do Simples, o destaque informativo começa em 2026; para lojas do Simples, 2026 é principalmente preparação para a aplicação operacional de 2027.



### 2026

Ano-teste e adaptação. Fora do Simples ajusta documentos e sistema; Simples prepara cadastro, ERP, NFS-e e a decisão de 2027.



### 2027

CBS é cobrada; PIS/Cofins extintos; IPI a zero salvo exceções; Simples aplica a decisão de IBS/CBS.



### 2029-32

Transição gradual de ICMS e ISS para o IBS.



### 2033

Novo sistema integral em vigor.

#### TRADUÇÃO PARA A LOJA

Em 2026, seu maior risco não é pagar um imposto novo. É não conseguir emitir a nota direito, não ter o cadastro correto, não conseguir fazer uma devolução, não entender a margem — e deixar tudo para 2027, quando o ajuste fino terá menos tempo e mais consequência.

### Vale para a minha loja?

A Reforma impacta todos, mas em ritmos diferentes. Loja fora do Simples testa documentos fiscais e sistema em 2026. Loja do Simples deve usar 2026 para revisar cadastro, checar situação fiscal, preparar ERP/PDV, validar NFS-e quando prestar serviços e decidir o tratamento de IBS/CBS para 2027. O quanto muda depende do regime, das operações e do mix de clientes.

*Você não precisa estudar a Reforma inteira. Precisa saber se a sua loja está pronta para emitir, vender, trocar e formar preço com informação correta.*

TEMA 2 — IMPOSTO EM 2026

## Vou pagar mais *imposto em 2026?*

Pela orientação oficial, 2026 é período de teste e adaptação. Para empresas sujeitas ao ano-teste fora do Simples, a apuração de IBS/CBS tem caráter informativo e não deve gerar efeito financeiro efetivo quando as obrigações acessórias forem cumpridas. Para lojas do Simples, 2026 é principalmente preparação para 2027, não uma obrigação geral de destacar IBS/CBS em toda NF-e/NFC-e.

- Para empresas sujeitas ao ano-teste fora do Simples, as alíquotas-teste são **CBS de 0,9%** e **IBS de 0,1%**, com compensação nos termos da legislação — sem aumento efetivo de carga quando as obrigações forem cumpridas. Para lojas do Simples, trate 2026 como preparação e valide situações específicas com contador e ERP.
- Há **dispensa de recolhimento** de IBS e CBS em 2026 quando o contribuinte cumpre as obrigações acessórias aplicáveis, conforme normas, leiautes e notas técnicas vigentes. Também há contribuintes dispensados quando não houver obrigação acessória definida. Não reduza a regra a "emitir nota com destaque" para todos os regimes.
- Há período de adaptação sem aplicação de penalidades pela falta de registro dos campos de IBS/CBS nos documentos fiscais até o prazo regulamentar previsto no Ato Conjunto RFB/CGIBS nº 1/2025. O objetivo de 2026 é testar, aprender e ajustar sistemas.

### CUIDADO COM A LEITURA FÁCIL

"Dispensa de recolhimento" não é o mesmo que "não faça nada". A dispensa depende de cumprir a obrigação acessória. Se a nota não sair com a informação exigida, você perde a parte boa do ano-teste e entra em 2027 sem ter testado nada.

### Então qual é o custo de 2026?

Tende a ser **operacional**, não tributário: atualizar o sistema, revisar cadastro, treinar a equipe, alinhar com o contador, cobrar o fornecedor e simular margem. É um custo de preparação — e é muito mais barato do que corrigir tudo às pressas em 2027.

### NO BALCÃO DA LOJA

Pense no ano-teste como o ensaio antes do show. Ninguém sobe ao palco sem passar o som. 2026 é a sua passagem de som fiscal: é quando você descobre, sem prejuízo financeiro, o que está desafinado na operação.

*O problema de 2026 não é sair reajustando tudo. É chegar em 2027 sem saber se a sua loja está pronta.*

TEMA 3 — NOTA E SISTEMA

## Meu sistema e minha *nota vão mudar?*

Sim, mas depende do regime. Empresas fora do Simples adequam NF-e, NFC-e e demais documentos ao destaque informativo de CBS/IBS em 2026, conforme notas técnicas. Lojas do Simples confirmam se o ERP/PDV está pronto para 2027 e validam casos específicos com contador e fornecedor.

Não basta o fornecedor do sistema dizer "estamos adaptados". Você precisa **testar operações reais** da sua loja — porque é nelas que o erro aparece.

### TESTE CADA UMA DESTAS OPERAÇÕES NO SEU SISTEMA

- Venda no balcão (NFC-e)
- Venda para CNPJ (NF-e)
- Venda online / e-commerce
- Venda com frete
- Venda com desconto
- Cancelamento no mesmo dia
- Troca de produto
- Devolução
- Garantia
- Produto + serviço na mesma operação
- Importação do XML pelo contador
- Marketplace (quem emite a nota)
- NFS-e nacional, quando houver serviço

### E sobre o destaque de CBS e IBS

Em 2026, para empresas sujeitas ao ano-teste, os valores de IBS/CBS aparecem de forma informativa, conforme o leiaute aplicável. Para lojas do Simples, não trate 2026 como obrigação geral de destaque; o foco é testar sistema, cadastro, XML, devoluções e a preparação para 2027. O contador enxerga a operação pelo XML — por isso o arquivo digital precisa estar correto.

#### OS TRÊS RISCOS QUE MAIS APARECEM

Nota rejeitada por cadastro errado · Devolução ou troca que o sistema não sabe fazer direito · Suporte indisponível no sábado, quando a loja mais vende. Teste essas três situações antes de elas acontecerem com cliente na frente.

### Guarde melhor seus XMLs

Com a apuração baseada em documento eletrônico, o XML deixa de ser papelada e vira a base da sua informação fiscal. Crie uma pasta digital organizada por mês e por tipo de operação.

*O primeiro teste da Reforma não será no escritório do contador. Será no caixa, quando a nota precisar sair.*

TEMA 4 — CADASTRO DE PRODUTO

# Cadastro de produto: *por onde começar?*

Produto mal cadastrado gera imposto errado, nota errada, margem errada e dor de cabeça com o contador. Mas você não precisa começar revisando todos os SKUs. Você precisa priorizar.

## POR ONDE COMEÇAR (NESTA ORDEM)

- 1 Os 100 produtos mais vendidos
- 2 Os 20 produtos de maior valor
- 3 Produtos com mais troca e devolução
- 4 Produtos vendidos para CNPJ
- 5 Produtos com serviço agregado
- 6 Usados e consignados
- 7 Áudio e iluminação de ticket alto
- 8 Acessórios de alto giro

## O QUE REVISAR EM CADA ITEM

- **NCM** — a classificação do produto
- **Descrição fiscal** — clara e correta
- **Origem** — nacional ou importado
- **Unidade** de medida
- **CFOP** — natureza da operação
- **CST / classificação tributária** aplicável
- **CST-IBS/CBS e cClassTrib**, quando aplicável
- **Vínculo com serviço**, quando houver

### QUEM REvisa O QUÊ

Você prioriza e descreve o produto real. O contador valida a classificação fiscal. O fornecedor do sistema garante que o cadastro corrija o documento. Os três juntos — não um só. No Simples, preparar cadastro em 2026 não significa presumir destaque obrigatório de IBS/CBS em todas as notas; significa chegar a 2027 com produto, descrição e operação coerentes.

### NO MERCADO MUSICAL

Corda, cabo, palheta e bag não têm necessariamente o mesmo tratamento de um instrumento. Um kit (instrumento + case + cabo + instalação) pode ser uma operação só ou várias — e isso muda a nota. Peça aplicada em concerto é produto, serviço, ou os dois? São exatamente essas perguntas que o cadastro precisa resolver antes da venda.

*O primeiro risco não está no imposto. Está na nota que não sai, no produto mal cadastrado e na margem que ninguém simulou.*

TEMA 5 — SIMPLES NACIONAL

## Simple Nacional: *posso ignorar?*

O Simples Nacional não acaba com a Reforma. Mas a loja do Simples não deve tratar 2026 como obrigação geral de destacar IBS/CBS em toda NF-e/NFC-e. O ano serve para confirmar situação fiscal, preparar sistema e cadastro, revisar vendas B2B e decidir, em setembro, como IBS/CBS serão tratados em 2027.

### OS PRAZOS QUE IMPORTAM · RESOLUÇÃO CGSN Nº 186/2026

- **Quem já está no Simples e está regular:** em regra, a permanência é automática. Mesmo assim, acesse o Portal do Simples Nacional em setembro de 2026 para conferir situação fiscal, pendências e eventual exclusão.
- **Quem precisa optar ou reingressar** no Simples para 2027: a janela é de **1º a 30 de setembro de 2026**, com efeitos a partir de 1º/01/2027.
- **Decisão sobre IBS/CBS:** no mesmo período, a empresa pode optar pelo recolhimento de IBS/CBS pelo regime regular ("por fora") para janeiro a junho de 2027, sem sair do Simples.
- **Se não optar pelo regime regular:** IBS/CBS permanecem na guia única do Simples no primeiro semestre de 2027. Há nova janela em **março de 2027** para efeitos no segundo semestre.
- **Cancelamento e pendências:** a opção pode ser cancelada até o último dia de novembro de 2026. Se houver indeferimento por pendência, observe o prazo oficial contado da ciência do termo. Use agosto como meta interna de diagnóstico, não como prazo legal único.

### "Por dentro" ou "por fora": o que está em jogo

Recolher IBS/CBS pelo regime regular ("por fora") pode tornar a nota mais relevante para clientes CNPJ que aproveitam crédito, mas também pode trazer impacto operacional e de caixa. Permanecer com IBS/CBS dentro da guia única tende a preservar simplicidade, especialmente para lojas concentradas em consumidor final. Não há resposta única: **simule por mix de clientes, margem, fluxo de caixa, sistema e cadeia de fornecedores.**

#### LEVE ISTO AO CONTADOR ANTES DE SETEMBRO DE 2026

Minha permanência no Simples é automática ou preciso optar/reingressar? · Tenho pendências que gerem exclusão ou indeferimento? · Vale simular o regime regular de IBS/CBS para jan-jun/2027? · Quanto vendo para CPF e quanto para CNPJ? · Meus clientes PJ precisam de crédito? · Meu sistema está pronto para a opção escolhida? · **MEI/SIMEI tem regras próprias** — não trate como ME/EPP.

*Simple Nacional não é sinônimo de "não preciso olhar". Para 2027, a decisão sobre IBS/CBS precisa ser simulada antes de setembro de 2026.*

TEMA 6 — PREÇO, MARGEM E CAIXA

## Preço, margem e caixa.

A pior decisão é reajustar no susto. A alíquota final ainda está em construção; sair mexendo em tudo agora é apostar no escuro. O caminho é simular por categoria.

Cada categoria tem giro, margem e fornecedor diferentes. Tratar tudo igual é o erro mais comum — e o mais caro.

### CATEGORIAS PARA SIMULAR SEPARADAMENTE

- Instrumentos de entrada
- Instrumentos premium
- Áudio profissional
- Iluminação
- Acessórios de alto giro
- Cabos, cordas, palhetas, bags, fontes
- Peças e reposição
- Serviços (assistência / luteria)
- Usados
- Vendas para CNPJ
- Vendas em marketplace

### O fornecedor vai reajustar — e agora?

Pode haver reajuste de tabela na transição. O cuidado é distinguir **mudança justificada por regra tributária, alteração comercial legítima e oportunismo**. Peça posicionamento por escrito e compare fornecedores.

### PROTEJA A MARGEM DE REPOSIÇÃO, NÃO SÓ A DA VENDA

Margem não é só quanto você ganhou nesta venda. É também se você consegue **comprar de novo** e continuar vendendo. Vender barato um produto que você não vai conseguir repor pelo mesmo custo é prejuízo disfarçado de promoção.

*Não reajuste no susto. Simule.*

TEMA 7 — ESTOQUE

# Estoque: o produto parado também importa.

Lojas de instrumentos e áudio convivem com produtos de giro lento e valor alto — uma guitarra premium, um teclado caro, uma mesa de som que fica meses na prateleira. Esse estoque pede atenção especial.

A Reforma pode não mexer diretamente no produto que já está na loja em 2026. Mas pode mexer na **reposição**, na **tabela do fornecedor** e na sua **margem futura**. Quem comprou pelo preço antigo e vai vender no preço novo precisa saber se consegue repor.

## Separe seu estoque em três grupos

- Alto valor / giro lento
- Alto giro / acessórios
- Estoque parado / encalhe antigo

## Ações concretas

- Revisar o estoque parado
- Evitar promoção sem saber a reposição
- Monitorar a tabela do fornecedor
- Calcular margem de reposição

### NO MERCADO MUSICAL

Uma guitarra premium parada há oito meses não tem o mesmo cálculo de um lote de cabos que gira toda semana. Antes de colocar a guitarra em promoção, responda: por quanto eu reponho? Se a resposta for "mais caro do que vendi", a promoção custou seu próximo estoque.

*Margem não é só quanto você ganhou na venda. É também se você consegue comprar de novo e continuar vendendo.*

TEMA 8 — FORNECEDORES E COMPRAS

## Fornecedores *e compras.*

A nota do fornecedor ganha peso. Ela passa a ser parte da sua margem, da conciliação e da segurança fiscal. Quando a loja estiver no regime regular de IBS/CBS, também pode impactar crédito. No Simples "por dentro", a lógica de crédito é diferente, mas a qualidade da nota continua decisiva.

A loja depende de distribuidor, importador, representante, indústria, ERP e contador. Quanto mais a apuração se apoia em documento eletrônico, mais a nota de entrada errada do fornecedor **contamina a sua operação**. Por isso, peça comunicação por escrito.

### COBRE ESTES PONTOS DOS SEUS PRINCIPAIS FORNECEDORES

Vocês já estão adaptados à Reforma conforme o regime do cliente? · Como sairão as notas em 2026 para clientes fora do Simples e para clientes do Simples? · O XML será enviado corretamente? · Haverá mudança de tabela em 2027? · Como tratam devoluções e garantias? · Haverá orientação por escrito aos lojistas? · Qual o contato fiscal/comercial para esse assunto?

### Comprar mais antes da virada? Reduzir estoque?

Não há regra única. Antecipar compra protege contra reajuste, mas imobiliza caixa e pode encalhar. Reduzir estoque preserva caixa, mas arrisca falta na hora da venda. A decisão depende do giro de cada categoria e da resposta que o fornecedor der sobre tabela. Decida por categoria, com número na mão — não por intuição.

### FORNECEDOR INFORMAL VIRA RISCO MAIOR

Compra sem nota, ou com nota frágil, fica mais arriscada quando o sistema passa a cruzar informação eletrônica. Se um fornecedor informal é importante para você, esse é o momento de conversar sobre formalização — antes que a falta de documento vire um problema na sua apuração.

*A nota do fornecedor não é papelada. É parte da sua margem, da conciliação e da sua segurança fiscal.*

TEMA 9 — VENDA PARA CNPJ

## Venda para CNPJ: igrejas, escolas, *estúdios e empresas.*

A venda para CNPJ tende a ser mais sensível que a venda para consumidor final. O cliente PJ olha nota, crédito, orçamento formal, garantia e descrição correta — e compara fornecedores por isso.

Isso vale para igrejas, escolas de música, estúdios, locadoras, empresas de eventos, técnicos de som, órgãos públicos e empresas em geral. Em muitas lojas de áudio e iluminação, é onde está o ticket alto.

### O QUE ORGANIZAR

Separar relatório de vendas **CPF x CNPJ** · Revisar os produtos mais vendidos para CNPJ · Treinar o vendedor para responder o cliente PJ · Padronizar a proposta comercial · Validar nota e descrição do produto · Perguntar ao contador sobre impacto de crédito e Simples.

### O ponto que pode custar venda

Se o cliente PJ aproveita crédito de IBS/CBS, a forma como a sua nota sai — e a decisão da loja do Simples sobre IBS/CBS em 2027 — pode tornar sua loja mais ou menos competitiva. É aqui que a decisão do Simples ("por dentro" ou "por fora") se conecta com a venda B2B. Uma nota mal resolvida pode custar mais do que um desconto pequeno.

### NO MERCADO MUSICAL

A igreja que vai comprar um line array, a escola que renova o parque de instrumentos, a locadora que compra dez microfones: todas podem pedir orçamento formal, descrição correta e nota adequada ao aproveitamento de crédito quando aplicável. O vendedor precisa saber responder isso sem improvisar.

*Em venda B2B, nota errada pode custar mais caro do que desconto pequeno.*

TEMA 10 — TROCA, DEVOLUÇÃO E GARANTIA

# Troca, devolução e garantia.

A venda não termina no pagamento. Troca, devolução e garantia precisam virar processo — e o sistema precisa referenciar a nota de venda original.

## CASOS QUE PRECISAM DE REGRA

- Troca de uma guitarra por outra
- Devolução de compra online (arrependimento)
- Garantia do fabricante
- Garantia assumida pela loja
- Troca com diferença de preço
- Cancelamento no mesmo dia
- Devolução parcial
- Produto que volta sem embalagem
- Venda para CNPJ devolvida

## O QUE FAZER AGORA

- Testar troca no sistema
- Testar devolução
- Testar cancelamento
- Definir quem aprova a troca
- Treinar o vendedor
- Alinhar a política com contador e fornecedor

### RISCO COMUM

O vendedor promete troca no balcão sem falar com o financeiro. A troca "informal" não entra no sistema, não referencia a nota original — e vira problema na conciliação.

## A REGRA DE OURO

Garantia do fabricante e garantia da loja não são a mesma coisa. Cancelamento no mesmo dia é diferente de devolução depois. Se o sistema trata tudo igual, o erro aparece no fechamento. Teste cada caso com uma venda real de baixo valor antes de precisar dele.

*A venda não termina no pagamento. Às vezes ela volta — e, quando volta, precisa voltar certo.*

TEMA 11 — ASSISTÊNCIA, LUTERIA, MANUTENÇÃO

# Assistência técnica, luteria *e manutenção.*

Aqui produto e serviço se misturam o tempo todo. O cuidado central é separar com clareza mercadoria, mão de obra, peça, garantia e produto de cliente.

Este guia não fecha a regra tributária de cada caso — isso depende do seu município e do seu regime. O que ele faz é mostrar o que você precisa mapear com o contador.

## Situações típicas

- Troca de cordas com mão de obra
- Regulagem de guitarra
- Troca de captador
- Manutenção de amplificador
- Reparo em caixa ativa
- Peça com instalação
- Orçamento técnico recusado
- Garantia de serviço
- Produto de cliente guardado na loja

## PERGUNTE AO CONTADOR

O que é mercadoria e o que é serviço? · Como registrar a peça aplicada? · Como tratar a garantia do serviço? · Como controlar o produto de cliente que fica na loja? · Técnico terceirizado precisa emitir nota? · Como documentar orçamento recusado? · Minha loja precisa emitir NFS-e de padrão nacional? O ERP já integra com o Emissor Nacional ou API?

## DOIS RISCOS SILENCIOSOS

Pagar técnico de forma totalmente informal e não dar entrada no produto do cliente que fica guardado. Os dois são comuns e os dois ficam mais arriscados quando a informação fiscal vira a base de tudo.

## ATENÇÃO À NFS-E

Se a loja presta serviços e é optante pelo Simples Nacional, confirme com contador e ERP se haverá obrigação de emitir NFS-e de padrão nacional pelo Emissor Nacional a partir de **1º de setembro de 2026**. Isso não substitui a análise de mercadoria, peça aplicada, mão de obra e garantia.

*Peça, serviço e garantia não são a mesma coisa.  
Se o sistema trata tudo igual, pode haver erro.*

TEMA 12 — USADOS, CONSIGNAÇÃO, PRODUTO DE CLIENTE

## Usados, consignação e produto de cliente.

Muita loja de música vive de usado e consignado: recebe um instrumento na troca, deixa um equipamento de cliente para vender, fecha um consignado no aperto de mão. Isso é legítimo. O ponto não é abandonar a prática — é organizar o risco.

Se o produto está dentro da loja, ele precisa de controle. Não para burocratizar, mas porque produto sem origem e sem documento vira problema na hora errada.

### DE TODO PRODUTO NA LOJA, A LOJA PRECISA SABER

- De quem é o produto
- Por que está na loja
- Valor combinado
- Comissão acordada
- Responsabilidade por perda, dano ou roubo
- Documento de entrada
- Documento de venda
- Se entra (ou não) no estoque
- Como o dono será pago

### O QUE DÁ ERRADO COM "NO COMBINADO"

Um instrumento de cliente que some, quebra ou é vendido pelo valor errado, sem nada por escrito, vira conflito de palavra contra palavra. O combinado verbal não protege nem o cliente nem a loja. Formalize o essencial — uma ficha de entrada simples já muda o jogo.

### VALIDE COM O CONTADOR

Como dar entrada no usado recebido na troca · Compra de usado de pessoa física: que documento usar · Como definir custo e calcular margem do usado · Se o consignado entra ou não no seu estoque · Como sai a nota do usado vendido pela loja.

*Se o produto está na loja, ele precisa ter dono, motivo, valor, regra e documento.*

TEMA 13 — WHATSAPP, INSTAGRAM, E-COMMERCE E MARKETPLACE

## Quando a venda *começa no digital.*

O canal pode ser informal. A operação, não. A venda pode começar no WhatsApp, mas precisa terminar no sistema — com nota, estoque baixado e pagamento conciliado.

### O QUE CONCILIAR SEMPRE

- Pedido
- Pagamento (inclusive Pix)
- Estoque
- Nota fiscal
- Entrega / frete

### NO MARKETPLACE, ATENÇÃO A

- Quem emite a nota — você ou a plataforma
- Comissão da plataforma (entra na margem)
- Frete cobrado em separado
- Devolução pelo marketplace

### A REGRA QUE EVITA CONFUSÃO

O produto vendido online precisa ter o **mesmo cadastro fiscal** do balcão. Quando cada canal vende "do seu jeito", a loja acaba com o mesmo produto cadastrado de três formas diferentes — e três formas de errar a nota.

### "VENDO NO PIX E EMITO DEPOIS"

Funciona até o "depois" não chegar. O pagamento sem nota e sem baixa de estoque é exatamente o tipo de operação solta que fica mais arriscada quando a apuração se apoia em documento eletrônico.

### MESMO QUE A PLATAFORMA EMITA A NOTA

Você ainda é responsável pelo seu estoque, pela sua conciliação e pela coerência do cadastro. "A plataforma emite" não significa "não é problema meu".

*O cliente pode comprar pelo WhatsApp.  
Mas a loja precisa vender pelo sistema.*

TEMA 14 — ORGANIZAR SEM TRAVAR

# Informalidade: como organizar *sem travar a loja*.

Muitas lojas brasileiras cresceram resolvendo problemas no jeito possível: uma troca combinada no balcão, um usado deixado para vender, uma venda que começou no WhatsApp, uma peça aplicada num conserto, um Pix, um técnico parceiro. Isso faz parte da vida real do pequeno negócio.

A Reforma não vem julgar essa história. Mas ela aumenta a importância da informação correta. Quanto mais a nota, o cadastro e o sistema viram a base da apuração, mais arriscado fica manter operações fora do controle. A orientação da ANAFIMA não é burocratizar a loja — é organizar o que mais gera risco, na ordem certa.

## COMECE POR ESTES OITO PONTOS

- 1 Produto de cliente dentro da loja precisa de identificação
- 2 Produto usado precisa de origem e condição documentadas
- 3 Troca precisa referenciar a venda original
- 4 Peça aplicada em conserto precisa estar separada da mão de obra
- 5 Venda por WhatsApp precisa terminar no sistema, com nota e conciliação
- 6 Pagamentos precisam de conciliação (inclusive Pix)
- 7 Fornecedor informal precisa entrar na conversa de formalização
- 8 Consignação precisa de regra escrita simples

## "TENHO MEDO DE MEXER E APARECER PROBLEMA ANTIGO"

É uma preocupação legítima e comum. A resposta não é ignorar — é conversar com o contador sobre **como regularizar de forma ordenada**, priorizando o que gera mais risco hoje. Organizar aos poucos, com plano, é mais seguro do que esperar o problema chegar sozinho.

*O que hoje é resolvido "no combinado" precisa virar processo simples antes de virar problema caro.*

MÃOS À OBRA

## O que fazer primeiro, *sem travar a loja.*

A Reforma parece grande demais quando você olha o todo. Fica administrável quando começa por nota, sistema, cadastro e margem — nesta ordem.

- 1 **Fale com o contador — com pauta pronta.** Não vá "saber das novidades". Vá com as perguntas da página 21 e com seus números de venda CPF × CNPJ na mão.
- 2 **Fale com o fornecedor do sistema (ERP/PDV).** Peça confirmação por escrito de que NF-e, NFC-e e, quando aplicável, NFS-e estão adequadas ao regime da loja, e que devolução, troca e cancelamento funcionam.
- 3 **Revise os produtos mais importantes.** 100 mais vendidos + 20 de maior valor. Não tente revisar o catálogo inteiro de uma vez.
- 4 **Cobre os fornecedores principais.** Posicionamento por escrito sobre nota, XML, tabela 2027, devolução e garantia.
- 5 **Simule a margem por categoria.** Separe instrumentos, áudio, acessórios, serviços e usados. Não há margem única para a loja toda.

### A LÓGICA

Cada uma dessas cinco ações tem um responsável diferente (contador, ERP, equipe, fornecedor, você). Tocadas em paralelo, cabem em poucas semanas. A próxima página transforma isso num plano de 30, 60 e 90 dias.

*Você não precisa resolver a Reforma inteira hoje. Precisa começar pelas partes que já estão dentro da sua loja.*

PLANO DE AÇÃO

# 30, 60 e 90 dias.

## Em 30 dias

- Escolher um responsável interno
- Marcar reunião com o contador
- Pedir confirmação do ERP/PDV
- Separar os 100 mais vendidos
- Levantar os 20 de maior valor
- Mapear os fornecedores principais
- Separar vendas B2C e B2B

## Em 60 dias

- Testar NF-e e NFC-e
- Testar devolução, troca e cancelamento
- Revisar o cadastro fiscal dos prioritários
- Pedir resposta formal dos fornecedores
- Simular margem por categoria
- Mapear assistência, peças, usados e consignados

## Em 90 dias

- Fechar diagnóstico do Simples e simulação IBS/CBS para 2027
- Definir política de preço por categoria
- Treinar caixa, vendedor e administrativo
- Criar rotina mensal de revisão fiscal/comercial
- Montar a pasta digital (XMLs, comunicações, relatórios, decisões)

### MARCO QUE NÃO PODE PASSAR

A checagem do Simples e a decisão sobre o regime de IBS/CBS para 2027 se concentram em **1º a 30 de setembro de 2026**. Até agosto, trate pendências como meta interna de diagnóstico e regularização preventiva. Se houver indeferimento, observe o prazo oficial contado da ciência do termo.

*A loja que se organiza em 2026 chega mais preparada para 2027.*

PÁGINA DESTACÁVEL · 1 DE 3

## Perguntas prontas *para o contador.*

*Imprima, leve à reunião e peça respostas por escrito. Esta página foi feita para ser destacada.*

- |   |  |
|---|--|
| <p><b>01</b> Minha loja está no Simples, Presumido ou Real?</p> <p><b>03</b> Vale simular IBS/CBS pelo regime regular ("por fora") para janeiro a junho de 2027?</p> <p><b>05</b> Como ficam minhas vendas para CNPJ?</p> <p><b>07</b> Quais produtos devo revisar primeiro?</p> <p><b>09</b> Como tratar garantia?</p> <p><b>11</b> Como tratar peça + mão de obra?</p> <p><b>13</b> Como tratar o marketplace?</p> <p><b>15</b> Que informações você precisa receber da loja?</p> | <p><b>02</b> Minha loja precisa fazer opção/reingresso em setembro de 2026 ou a permanência no Simples é automática?</p> <p><b>04</b> Quais pendências podem gerar exclusão ou indeferimento? Qual o prazo oficial de regularização após ciência do termo?</p> <p><b>06</b> Meus clientes PJ precisam de crédito?</p> <p><b>08</b> Como tratar troca e devolução?</p> <p><b>10</b> Como tratar a assistência técnica?</p> <p><b>12</b> Como tratar usados e consignação?</p> <p><b>14</b> Quais relatórios devo gerar mensalmente?</p> <p><b>16</b> A loja presta serviço sujeito à NFS-e nacional a partir de 1º/09/2026?</p> |
|---|--|

### MENSAGEM PRONTA PARA ENVIAR AO CONTADOR

*"Olá, [nome]. Estamos usando o Guia ANAFIMA da Reforma Tributária para revisar a operação da loja. Preciso marcar uma reunião para avaliarmos: nosso regime tributário, a situação no Simples Nacional, eventual necessidade de opção/reingresso em setembro de 2026, simulação de IBS/CBS "por dentro" ou "por fora" para 2027, emissão de NF-e/NFC-e conforme o regime da loja, NFS-e nacional quando houver serviço, revisão dos cadastros fiscais dos principais produtos, vendas para CNPJ, trocas, devoluções, assistência técnica e produtos usados/consignados. Você consegue preparar uma pauta com os pontos críticos da nossa loja?"*

PÁGINA DESTACÁVEL · 2 DE 3

## Perguntas prontas *para o ERP / PDV.*

*Exija confirmação por escrito, com versão do sistema e prazos.*

- |  |   |
|--|---|
| <b>01</b> O sistema está adaptado para NF-e e NFC-e conforme o regime da loja: regime normal em 2026 e Simples Nacional para 2027? | <b>02</b> Qual versão preciso usar?   |
| <b>03</b> Há custo adicional?  | <b>04</b> O sistema trata devolução?  |
| <b>05</b> O sistema trata troca?   | <b>06</b> O sistema trata cancelamento?   |
| <b>07</b> O sistema trata venda para CNPJ?   | <b>08</b> O sistema trata frete?  |
| <b>09</b> O sistema trata marketplace?   | <b>10</b> O sistema trata serviço junto com produto?  |
| <b>11</b> O sistema gera o XML corretamente?   | <b>12</b> O contador consegue importar?   |
| <b>13</b> Existe ambiente de teste?  | <b>14</b> Haverá treinamento?   |
| <b>15</b> Qual o prazo de implantação?   | <b>16</b> O sistema emite NFS-e nacional pelo Emissor Nacional ou API, quando a loja presta serviços? |

### MENSAGEM PRONTA PARA ENVIAR AO FORNECEDOR DO SISTEMA

*"Olá, [nome]. Nossa loja precisa confirmar se o sistema está preparado para a Reforma Tributária conforme o nosso regime tributário. Precisamos saber se NF-e e NFC-e estão adequadas para empresas fora do Simples em 2026 e para optantes do Simples em 2027; se NFS-e nacional está disponível quando houver prestação de serviço; se o sistema trata devolução, troca, cancelamento, marketplace, venda para CNPJ, XML e relatórios por item; e se haverá treinamento ou atualização obrigatória. Favor enviar confirmação por escrito com prazos, versão do sistema e eventuais custos."*

## Perguntas prontas *para fornecedores.*

*Distribuidores, importadores, representantes e indústria. Peça posicionamento formal.*

- |  |   |
|--|---|
| <p><b>01</b> Vocês já estão adaptados à Reforma conforme o regime do cliente?</p> <p><b>03</b> O XML será enviado corretamente?</p> <p><b>05</b> Como tratarão as devoluções?</p> <p><b>07</b> Como será o frete?</p> <p><b>09</b> Há previsão de reajuste ou alteração de tabela? Qual a justificativa?</p> <p><b>11</b> Quem é o contato fiscal/comercial para esse assunto?</p> | <p><b>02</b> Como sairão as notas em 2026 para clientes fora do Simples e para clientes do Simples?</p> <p><b>04</b> Haverá mudança de tabela em 2027?</p> <p><b>06</b> Como tratarão as garantias?</p> <p><b>08</b> Vocês enviarão orientação para lojistas?</p> <p><b>10</b> Como evitar problema em produto comprado antes e vendido depois?</p> |
|--|---|

### MENSAGEM PRONTA PARA ENVIAR AO FORNECEDOR / DISTRIBUIDOR

*"Olá, [nome]. Estamos revisando os impactos da Reforma Tributária na nossa operação. Precisamos saber se as notas fiscais de vocês estão adaptadas conforme o regime dos clientes, como serão tratadas as notas em 2026 para clientes do Simples e fora do Simples, como serão tratadas devoluções e garantias, se haverá mudança de tabela em 2027, como será a comunicação sobre alterações tributárias e se vocês disponibilizarão XMLs e orientações para lojistas. Favor enviar um posicionamento por escrito para o nosso planejamento."*

### DICA DE NEGOCIAÇÃO

Cobrar posicionamento por escrito não é ameaça — é planejamento. O fornecedor que responde rápido e com clareza está dizendo que está organizado. O que enrola está dizendo outra coisa. Use isso para comparar.

CHECKLIST FINAL

# Minha loja está *preparada para 2026?*

## Fiscal e contador

- Marquei reunião com o contador
- Sei se preciso optar/reingressar no Simples ou decidir IBS/CBS em setembro de 2026
- Mapeei vendas CPF × CNPJ
- Sei o meu regime tributário
- Confirmei se minha permanência no Simples é automática ou se preciso fazer opção/reingresso
- Tenho calendário de acompanhamento

## Sistema

- PDV atualizado
- NFC-e testada
- Troca testada
- NFS-e nacional validada, quando houver serviço
- XML validado com o contador
- NF-e testada
- Devolução testada
- Cancelamento testado
- Marketplace / e-commerce revisado

## Produtos

- 100 mais vendidos revisados
- Produtos de troca frequente revisados
- Serviços, peças e assistência mapeados
- 20 de maior valor revisados
- Produtos vendidos para CNPJ revisados
- Usados e consignados controlados

## Comercial e equipe

- Margem por categoria simulada
- Política de desconto revisada
- Vendedores e caixa orientados
- Rotina mensal criada
- Fornecedores principais consultados
- Estoque de giro lento analisado
- Responsável interno definido

*A loja que deixa para depois pode descobrir tarde demais que o problema não estava no imposto — estava na operação.*

GLOSSÁRIO

## Sem *juridiquês*.

**CBS** — Contribuição sobre Bens e Serviços. Tributo federal que vai substituir PIS e Cofins.

**IBS** — Imposto sobre Bens e Serviços. Tributo de estados e municípios que vai substituir ICMS e ISS.

**Imposto Seletivo** — Imposto sobre produtos específicos considerados prejudiciais à saúde ou ao ambiente. Para a maioria das lojas de música, não é o ponto central.

**NF-e** — Nota fiscal eletrônica, usada normalmente na venda para empresa (CNPJ).

**NFC-e** — Nota fiscal de consumidor eletrônica, a nota do balcão para o consumidor final.

**NFS-e** — Nota fiscal de serviço eletrônica, usada quando a loja presta serviço (ex.: assistência).

**XML** — O arquivo digital da nota fiscal. Não é só um comprovante: é o arquivo que o contador usa para importar informações e conferir operações.

**NCM** — Código que classifica o produto. Define grande parte do tratamento fiscal; por isso o cadastro correto importa.

**CFOP** — Código que descreve a natureza da operação (venda, devolução, remessa etc.).

**CST** — Código que indica a situação tributária do item na operação.

**cClassTrib** — Código de classificação tributária usado nos novos leiautes da Reforma para identificar o tratamento de IBS/CBS, quando aplicável.

**Simples Nacional** — Regime simplificado para micro e pequenas empresas, com guia única de tributos.

**Regime regular de IBS/CBS** — Opção pela apuração e recolhimento de IBS/CBS em separado da guia única do Simples, sem sair do Simples, para período definido. Pode ser relevante para vendas B2B e crédito tributário, mas exige simulação de margem, caixa e operação.

**Crédito tributário** — Valor de imposto pago nas compras que pode ser abatido do imposto das vendas, conforme regime e operação. É relevante sobretudo em vendas para CNPJ, mas não funciona da mesma forma para consumidor final, Simples "por dentro" e regime regular.

**Obrigação acessória** — Os deveres de informar e documentar (emitir nota, entregar declaração). Cumpri-las é o que garante a dispensa de recolhimento em 2026.

**Marketplace** — Plataforma onde a loja vende para terceiros. Atenção a quem emite a nota e à comissão.

**Devolução** — Retorno de produto vendido, que precisa referenciar a nota original.

**Consignação** — Produto de terceiro deixado na loja para vender, com regra de comissão e responsabilidade.

AVISO TÉCNICO E FONTES OFICIAIS

# Antes de fechar *este guia.*

## AVISO IMPORTANTE

Este guia tem finalidade informativa e setorial. Não substitui a orientação individual de contador, advogado tributarista ou consultor fiscal. A aplicação das regras depende do regime tributário, das operações realizadas, dos produtos vendidos, do estado e do município, dos fornecedores, dos sistemas utilizados e da situação fiscal de cada empresa.

## DATA DE CORTE

Material atualizado com base nas orientações oficiais disponíveis até **29 de junho de 2026**. Os prazos do Simples Nacional para 2027 seguem a Resolução CGSN nº 186/2026 (publicada em 17/04/2026). Este guia deve ser revisado sempre que a Receita Federal, o CGIBS, o Comitê Gestor do Simples Nacional, o ENCAT, as SEFAZ ou demais órgãos publicarem novas normas, notas técnicas ou orientações aplicáveis. Antes da publicação, recomenda-se conferir se houve nova versão de nota técnica, resolução do CGSN, orientação da Receita Federal, CGIBS, ENCAT, SEFAZ ou NFS-e nacional posterior à data de corte.

## Fontes oficiais

- Receita Federal e CGIBS — Orientações da Reforma Tributária para 2026 e Comunicado Conjunto sobre CBS/IBS
- Receita Federal — Entenda a Reforma Tributária do Consumo
- Ato Conjunto RFB/CGIBS nº 1/2025 — obrigações acessórias e dispensa de recolhimento em 2026
- Comitê Gestor do Simples Nacional — Resolução CGSN nº 186/2026
- Portal do Simples Nacional — notícia de 17/04/2026 sobre prazos de opção e regime regular de IBS/CBS para 2027
- Resolução CGSN nº 189/2026 — NFS-e de padrão nacional para optantes do Simples, quando houver prestação de serviços
- Lei Complementar nº 214/2025 — institui IBS, CBS e Imposto Seletivo
- Nota Técnica NF-e/NFC-e 2025.002 — usar sempre a versão vigente na data de fechamento



**A ANAFIMA** é a Associação Nacional da Indústria da Música. Desde 2002, representa a economia da música no Brasil — de fabricantes, importadores e distribuidores a lojistas, educadores e prestadores de serviço — defendendo tributação justa, acesso a mercados e um ambiente de negócios competitivo para quem empreende com música.

## ASSOCIE-SE

*A loja que se organiza não caminha sozinha.*

[anafima.com.br](https://anafima.com.br) →

 (11) 2087-2389

 [info@anafima.com.br](mailto:info@anafima.com.br)