

# GUIA DA REFORMA TRIBUTÁRIA 2026: O QUE MUDA PARA PROVEDORES DE INTERNET



Guia prático para  
entender o cronograma,  
**reduzir risco e construir**  
**um combo mais forte**

 Qualifica | Hub de benefícios e SVAs

**EM 2026, VOCÊ  
NÃO PRECISA  
“ADIVINHAR” O  
QUE VAI  
ACONTECER.  
VOCÊ PRECISA SE  
PREPARAR PARA  
NÃO SER PEGO  
PELO BÁSICO:  
OFERTA,  
CONTRATO E  
NOTA FORA DE  
SINCRONIA.**



## Índice

<u>Capítulo 1</u>	————	<b>04</b>
<u>Capítulo 2</u>	————	<b>08</b>
<u>Capítulo 3</u>	————	<b>12</b>
<u>Capítulo 4</u>	————	<b>15</b>
<u>Capítulo 5</u>	————	<b>20</b>
<u>Capítulo 6</u>	————	<b>23</b>
<u>Capítulo 7</u>	————	<b>28</b>
<u>Capítulo 8</u>	————	<b>32</b>
<u>Capítulo 9</u>	————	<b>38</b>
<u>Capítulo 10</u>	————	<b>42</b>
<u>Capítulo 11</u>	————	<b>47</b>

# Por que este guia existe

————— (e por que agora)



**Se você é provedor de internet, 2026 não é só “mais um ano fiscal”.** É o começo de uma transição que mexe no seu planejamento, no seu preço e na sua governança — e que vai separar, com muita clareza, quem está operando com estrutura e quem está operando com improviso.



**A Reforma Tributária (EC nº 132/2023)** começou em 1º de janeiro de 2026 e abriu um ciclo que vai até 2033, substituindo tributos atuais sobre consumo por um modelo de IVA Dual: **CBS (federal) e IBS (estadual/municipal).**

**Isso significa mudança de lógica, não apenas de alíquota.** O que antes era “tolerável” em termos de processo, documentação e desenho de oferta tende a ficar mais exposto no novo modelo.



Ao mesmo tempo, o setor vive uma mudança regulatória com efeito direto no bolso: em abril de 2025, a Anatel decidiu extinguir a Norma 004/1995, com vigência a partir de 1º de janeiro de 2027 — **e isso altera o enquadramento do acesso à internet fixa.** Na prática, esse movimento mexe no pilar mais sensível do provedor: a composição da receita e a carga sobre a conexão.



Este e-book existe para um objetivo simples: te dar clareza e direção para atravessar 2026 do jeito certo: com menos risco, mais previsibilidade e mais estratégia.

Não é um material para “entender por alto”. **É um guia para você revisar o que importa, conversar com seu contador/tributarista com precisão e tomar decisões melhores sobre custo, precificação e posicionamento.**



Este material **orienta decisões estratégicas**, mas não substitui sua contabilidade e um advogado tributarista.

**O ponto é:**

**você vai chegar nessa conversa com o mapa do jogo, e não só com dúvidas.**



# O que é reforma tributária

(sem  
juridiquês)



**A Reforma Tributária muda a lógica de tributação do consumo no Brasil para reduzir complexidade, aumentar transparência e padronizar regras.** Só que “padronizar” aqui não é um detalhe técnico: é o tipo de mudança que força empresas a terem mais consistência entre o que oferecem, o que registram e o que comprovam.

**Na prática, ela substitui cinco tributos (PIS, Cofins, IPI, ICMS e ISS) por dois tributos principais no formato de IVA Dual:**

**CBS:**

Contribuição sobre Bens e Serviços  
**(competência federal)**

**IBS:**

Imposto sobre Bens e Serviços  
**(competência compartilhada entre estados e municípios)**



Eles terão, em tese, os **mesmos fatos geradores, base de cálculo, imunidades e regras de não cumulatividade**, seguindo um modelo de IVA alinhado às boas práticas internacionais recomendadas pela OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico).


O efeito disso é tornar a estrutura mais uniforme e menos “flexível” para interpretações soltas. E, **para empresas que operam com múltiplas naturezas de serviço (como SCM + SVAs)**, a tendência é aumentar a cobrança por clareza e rastreabilidade.



**Outro ponto relevante para provedores: a tributação passa a ser no destino (onde ocorre o consumo), reduzindo a lógica de “guerra fiscal”.**

Isso tende a reorganizar como se pensa planejamento tributário territorial, e também exige atenção redobrada em cadastro, parametrização e consistência dos dados.





**A Reforma tende a deixar o sistema mais rastreável.** Isso aumenta a importância da coerência operacional:

o que você vende precisa bater com o que você contrata e com o que você fatura. Quem depende de “interpretação” vai sentir mais cedo.

**Quem opera com estrutura ganha previsibilidade.**



# Cronograma 2026-2033:

O que você **precisa enxergar**



A transição é gradual. **E isso é uma boa notícia — desde que você use 2026 do jeito certo: para testar, ajustar e corrigir antes de virar custo real.** A maioria das empresas erra aqui por um motivo simples: trata 2026 como “ano de esperar para ver”. **Só que 2026 é exatamente o ano de preparar a casa.**

## 2026 — Fase piloto

**Alíquotas simbólicas:** CBS 0,9% e IBS 0,1%, sem recolhimento definitivo. É o período de testes operacionais e ajustes de sistemas e documentos fiscais. A chave deste ano não é alíquota.

**É capacidade operacional:** sua empresa vai conseguir emitir corretamente? Vai conseguir separar corretamente o que é SCM e o que é SVA? Vai conseguir sustentar isso em documento, contrato e oferta?



## 2027 — Começa a valer de verdade

Extinção de PIS e COFINS. Cobrança efetiva da CBS (estimada em ~8,7%) e criação do Imposto Seletivo. IBS segue simbólico. Em 2027, a conversa deixa de ser “simulação” e vira rotina. E é aqui que erros de cadastro, parametrização e desenho de oferta costumam virar passivo: porque o custo passa a aparecer de verdade.

## 2029 a 2032 — Substituição

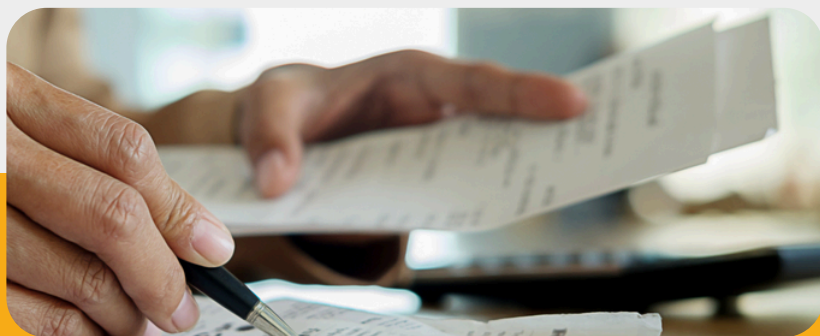
### progressiva de ICMS/ISS por IBS

Redução gradual de ICMS e ISS (10 p.p. ao ano) e aumento do IBS na mesma proporção. Esse período é crítico para precificação e projeção de margem: a cada ano, a composição tributária muda. Quem não acompanha, “descobre” no fechamento.



## 2033 — Modelo completo

ICMS e ISS são extintos; CBS e IBS operam plenamente. É o cenário em que o modelo novo está maduro e o mercado já aprendeu a operar nele, o que significa que o padrão de exigência sobre consistência tende a ser ainda maior.



### O jeito certo de usar 2026

2026 é o ano para revisar processo, sistema e documentação com calma. Quem "empurra com a barriga" tende a pagar duas vezes em 2027: em imposto e em retrabalho. **O piloto é sua chance de errar barato e corrigir antes que vire hábito.**



# SCM x SVA: A diferença que protege

(ou expõe)



Para entender o impacto real da Reforma e das mudanças regulatórias, é essencial revisar a diferença entre SCM e SVA. **E aqui vale um alerta: não basta “saber a definição”.** O que protege o provedor é conseguir sustentar essa diferença na prática — no jeito como o combo é apresentado, contratado, entregue e faturado.

### SCM (Serviço de Comunicação Multimídia)

é o serviço de telecom que permite o acesso à internet. É regulado pela Anatel e tem tributação mais pesada, com incidência de PIS, Cofins, IRPJ, CSLL e ICMS, além de contribuições para fundos setoriais como FUST, FISTEL e FUNTTEL.

Além da carga, existe um componente relevante de risco: qualquer inconsistência tende a aparecer mais rápido porque SCM é um serviço altamente fiscalizável (por natureza, volume e recorrência).



## SVA (Serviço de Valor Adicionado)

são serviços adicionais ao acesso, como cursos, livros, hospedagem, streaming e segurança. Não são considerados telecom, e por isso costumam ser tributados via ISS (alíquotas municipais menores, geralmente de 2% a 5%), além de PIS/Cofins/IRPJ/CSLL — e, em regra, sem ICMS.



**Mas aqui entra o ponto crucial:** SVA não é “um nome bonito na fatura”. **Ele precisa existir como entrega real, com regras claras de uso, aceite e documentação coerente.**

O erro comum é tratar isso como detalhe contábil. Não é. É desenho de oferta, margem e risco. Se o seu combo não se sustenta sozinho, a **vulnerabilidade não aparece só na fiscalização.** Aparece no atendimento, no churn e na briga por preço.



Se um fiscal pedir para **“entender seu combo”** em 5 minutos, você consegue explicar, provar e documentar o que é SCM e o que é SVA — sem improviso?

**Se a resposta for “depende”, é sinal de que o problema não é tributário. É estrutural.**



# 2027: O fim da norma 004/1995 e o impacto no seu custo



A Norma 004/1995 permitia que provedores operassem o acesso à internet como SVA, dispensados de autorização específica, com tributação via ISS — e isso sustentou modelos híbridos (ex.: parte da receita como SCM, parte como SVA). **Esse modelo, por muitos anos, foi um pilar importante de competitividade para o setor, especialmente em mercados com ICMS mais agressivo.**



Mas a Anatel decidiu extinguir essa norma, com vigência a partir de 1º de janeiro de 2027. A partir dessa data, o acesso à internet fixa se tornou obrigatoriamente classificado como SCM (ou SMP). Em termos práticos, **isso significa que a conexão deixa de ter a “flexibilidade”** histórica de enquadramento e passa a carregar a estrutura típica de telecom.



E o efeito é direto: o serviço, antes frequentemente tributado pelo ISS (2% a 5%), passa a sofrer incidência de ICMS estadual (que para telecom pode chegar a 25% ou mais) e contribuições a fundos setoriais. Em outras palavras: o custo da conexão tende a subir e o provedor precisa reagir com estratégia, não com desespero.

**Isso pressiona preço e margem, mas também pressiona o próprio posicionamento.** Em um cenário desses, o provedor que compete só por megas vira refém do mercado. E é aqui que muitos cometem o segundo erro: tentar “resolver só no financeiro”. Em 2027, o ajuste vira comercial, fiscal, de produto e de posicionamento ao mesmo tempo.

Se a conexão fica mais cara para operar, o provedor precisa vender mais do que megas. Precisa vender valor. **E valor, no mundo real, é o que o assinante entende, usa e sente falta quando tenta cancelar.**



# Onde os SVAs entram como estratégia

————— (e não como "enfeite")



## É importante separar duas ideias:

A conexão como SVA, para fins tributários, perde espaço com o fim da Norma 004 em 2027. Isso muda o jogo do acesso e reduz margem de manobra no enquadramento da própria internet fixa.

SVAs reais e bem estruturados continuam sendo uma das alavancas mais inteligentes para defender margem, construir diferenciação e reduzir risco. **E aqui a palavra “real” é essencial:** SVA não é item genérico no contrato. **SVA é um serviço que precisa existir como entrega, gerar percepção e ter documentação compatível** com o que é prometido.



## SVAs de verdade não são “penduricalhos”. Eles são:

Valor **percebido no combo** (o que justifica permanência além do preço)

Argumento para reduzir sensibilidade a preço (quando o cliente compara “**só internet**” com “internet + benefícios”)

Ferramenta **concreta de fidelização** (menos churn, mais permanência)

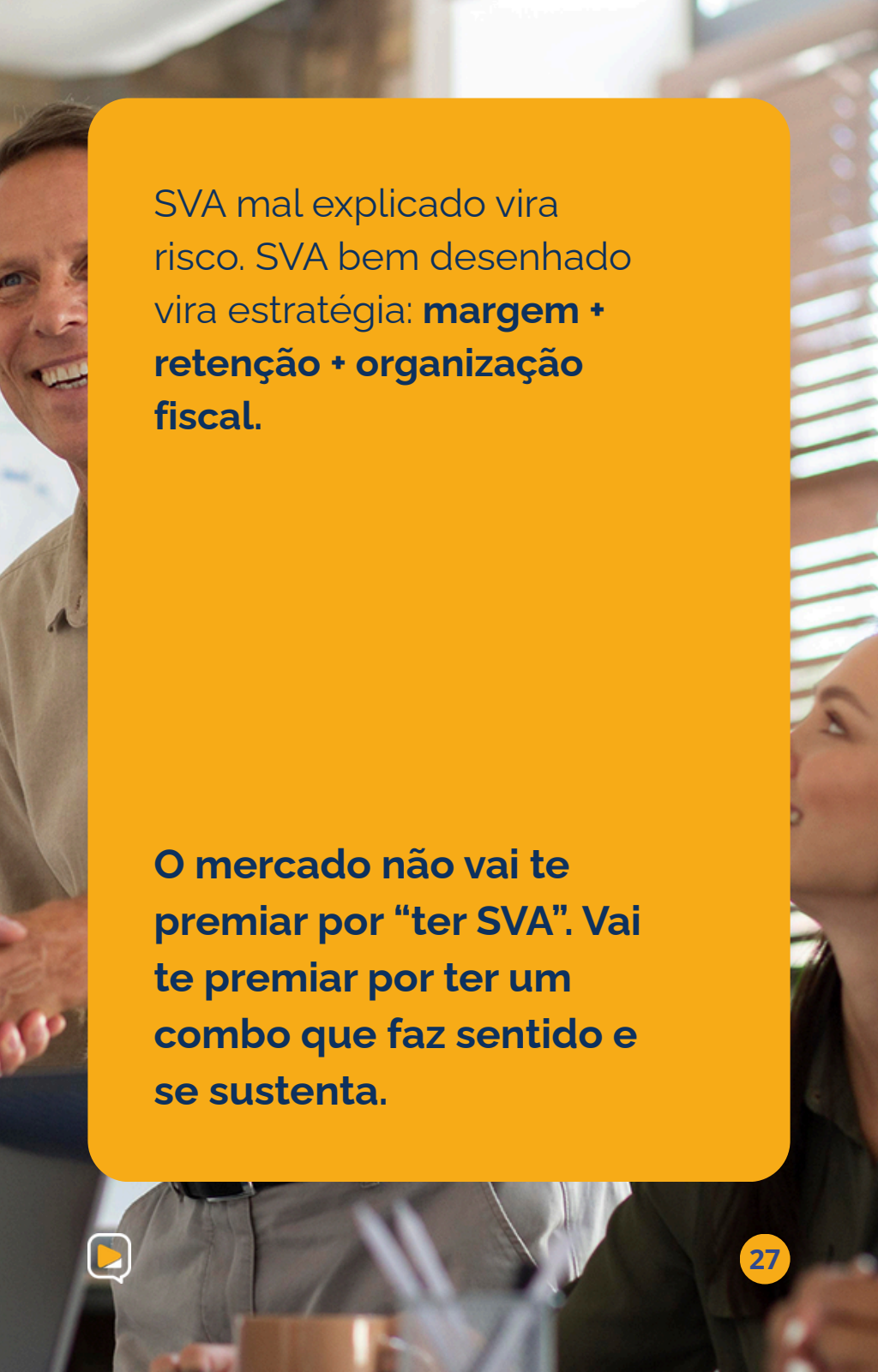
e, dependendo do tipo de SVA, **um caminho de redução e imunidade tributária conforme legislação vigente.**



O provedor que entende esse papel dos SVAs não usa “combo” como adereço. Usa como arquitetura de negócio: **melhora retenção, fortalece LTV (Lifetime Value, ou seja, quanto um cliente deixa de dinheiro na sua empresa durante todo o tempo que ele fica com você) e cria espaço para precificar com mais segurança** — especialmente num contexto de transição tributária.

**A Qualifica atua exatamente nesse ponto:** desenhamos um portfólio de benefícios e SVAs que o assinante entende, usa e valoriza — e que o provedor consegue vender com clareza, contratar com coerência e faturar com governança. **Quando isso acontece, o combo deixa de ser frágil e vira estrutura.**





SVA mal explicado vira risco. SVA bem desenhado vira estratégia: **margem + retenção + organização fiscal.**

O mercado não vai te premiar por “ter SVA”. Vai te premiar por ter um combo que faz sentido e se sustenta.



# Qualifica Livros: o lançamento âncora do ano (SVA)



Em um cenário em que a conexão (SCM) tende a concentrar mais carga e mais escrutínio, o provedor precisa de um combo que não dependa só de velocidade. Precisa de um benefício com duas características muito objetivas:



**Uso real (o assinante percebe valor e consome)**



**Força de oferta (vira argumento de venda e permanência)**

O Qualifica Livros nasce como esse SVA âncora. O objetivo não é “adicionar mais um item”. É colocar no combo um **benefício que tem apelo imediato, alto potencial de uso recorrente e percepção clara de valor**: algo que o cliente entende sem precisar de explicação técnica.



E aqui existe uma camada estratégica adicional: o ecossistema de SVAs ligados a livros tem um ponto especialmente relevante. **Há modelos com imunidade tributária total, podendo incluir isenção de ICMS, PIS, COFINS e ISSQN**, e a possibilidade de enquadramento como “Livro Definitivo” em determinados cenários.

Isso não é uma “promessa genérica”. É uma lógica de categoria, que depende de enquadramento, estrutura e documentação, e por isso precisa ser desenhada com governança.



O ponto, para o provedor, é simples: quando você coloca um benefício que é usado e valorizado, você muda a conversa de comparação. **A disputa deixa de ser “quantos megas por quanto”** e passa a ser “o que eu ganho ficando aqui”.



**Não é “mais um app”.** É um benefício que o cliente entende e usa. Isso muda a conversa de preço para proposta de valor.

**E quando o cliente usa, ele pensa duas vezes antes de sair.**



# Benefícios tributários dos SVAs Qualifica: um mapa simples

(3 categorias)



## Quando falamos de eficiência tributária por SVAs, é fundamental ser objetivo: os benefícios variam conforme o tipo de serviço.

E isso é ótimo, porque permite montar um portfólio inteligente, combinando estratégia comercial (retenção e diferenciação) com estratégia fiscal (redução e imunidade), sem cair em atalhos.



## Redução Tributária (isenção de ICMS)

Aqui, o provedor obtém isenção de ICMS sobre o valor do serviço. Isso pode ajudar a “aliviar” a carga em uma camada do combo, especialmente quando o SCM absorve mais custo.

Exemplos do nosso portfólio:

The logo for SKY+ is displayed in a white rounded square. It features the word "SKY" in a bold, red, italicized sans-serif font, followed by a red plus sign.The logo for kaspersky is displayed in a white rounded square. It features the word "kaspersky" in a lowercase, teal, sans-serif font.The logo for mediQuo is displayed in a white rounded square. It features the word "mediQuo" in a purple, sans-serif font, with a white plus sign inside a circle between "medi" and "Quo".The logo for KOKORO KIDS is displayed in a white rounded square. It features the word "KOKORO" in a colorful, multi-colored sans-serif font above the word "KIDS" in a blue sans-serif font. To the right is a circular icon containing a stylized, colorful character with a yellow face and blue body.

## Imunidade Tributária Parcial

### (isenção de ICMS e ISSQN)

Alguns serviços garantem isenção simultânea de ICMS e ISSQN. Essa categoria costuma ser valiosa quando o provedor quer estruturar uma oferta mais robusta, com ganhos fiscais relevantes sem depender de um único tipo de benefício.

#### Exemplos do nosso portfólio:



## Imunidade Tributária Total

Categoria com maior alívio fiscal, podendo incluir ICMS, PIS, COFINS e ISSQN, especialmente em serviços de livros, com possibilidade de enquadramento como “Livro Definitivo”.

Exemplos do nosso portfólio:



Ou seja: SVAs não são todos iguais. Quando você entende as categorias, **você consegue desenhar um combo com mais inteligência** e sustentar a lógica desse combo em governança e documentação.

Benefício fiscal não é "milagre". É desenho certo: enquadramento, contrato, nota e entrega real do serviço.

**Se o serviço não existe na prática, o papel não salva. Se o serviço é real e a estrutura é coerente, você ganha segurança e previsibilidade.**



# Como aplicar no seu provedor: arquitetura de oferta

(SCM + SVAs)



O caminho mais seguro e inteligente para 2026 é pensar em arquitetura. Não em “táticas soltas”. Em ciclos de transição, o provedor que só faz ações isoladas (muda uma coisa no contrato, ajusta uma coisa na nota, improvisa na oferta) costuma criar mais risco do que solução.

## Uma boa arquitetura de oferta é aquela em que:

O assinante entende o que está pagando  
(**sem confusão e sem “letra miúda”**)

Seu time comercial sabe explicar  
(**sem precisar “inventar” narrativa**)

Seu contrato deixa claro o que é SCM e o que é SVA (**sem ambiguidade**)

Sua emissão fiscal reflete exatamente essa estrutura (**sem contradições**)



Do ponto de vista tributário e operacional, isso começa por um ponto crítico: **separar corretamente receitas de SCM e SVA para aplicar tributação adequada e evitar inconsistência**. Essa separação é onde muitos provedores falham; não por má-fé, mas por falta de desenho e padronização.

E segue por um segundo ponto que 2026 exige: ajustar sistema, processos e documentos para a nova dinâmica de CBS/IBS (fase piloto), para não descobrir o problema quando houver recolhimento efetivo. Piloto não é “para inglês ver”. É para você **ajustar sua operação antes de ser obrigado a operar no modelo novo**.



Se você precisa explicar  
“com jeitinho”, **já é sinal  
de que falta clareza.**

**Combo forte é aquele que  
se explica sozinho: para o  
cliente, para o financeiro,  
para o fiscal e para o seu  
time de vendas.**



# Checklist 2026: o ano para blindar o básico



A fase piloto de 2026 é a sua janela para ajustar com custo baixo. Aqui está **o que realmente vale revisar**, sem burocracia desnecessária, mas com a profundidade de quem entende que isso vira dinheiro (ou prejuízo):

## **Revisão da estratégia tributária com contador e advogado tributarista**

Não é só “quanto vai aumentar”. É como a sua operação está estruturada para atravessar a transição. Dependendo do desenho, a Reforma pode impactar positiva ou negativamente, e quem decide isso é preparação e governança.



## Separação correta de receitas SCM x SVA

Não adianta ter um portfólio excelente se a estrutura de receita e documentação é confusa. Separação bem feita reduz risco, organiza o comercial e facilita a sustentação do combo.

## Mapeamento do impacto 2027 (fim da Norma 004) no seu preço e margem

O provedor precisa projetar cenários. Quanto isso impacta a operação? Quanto disso vai para preço? Quanto disso você compensa com oferta e valor percebido? Sem esse mapa, a reação vira desespero.



## **Atualização de sistemas e documentos fiscais para CBS/IBS**

2026 é ano de teste. Isso significa revisar parametrizações, cadastros, classificações e fluxos. Se a empresa espera o “ano de verdade”, o erro já está caro.

## **Portfólio de SVAs com lastro real (entrega, uso e proposta clara)**

SVA bom não é o que “parece bom”. É o que o assinante usa, entende e valoriza — e que o provedor consegue documentar e sustentar. Isso reduz churn e aumenta competitividade.



## Estratégia de combo com SVA âncora (Qualifica Livros) + complementos

O que segura cliente não é uma lista de itens. É um **núcleo forte (âncora) + complementos que fazem sentido**. O Qualifica Livros entra aqui como pilar de valor percebido e estratégia, e os demais SVAs podem compor o mix com inteligência.

Não espere 2027 para “arrumar o fiscal”. Em 2027, você não está só ajustando imposto:

**está ajustando o modelo. Quem chega atrasado tende a pagar caro para corrigir rápido. E rápido quase sempre é pior do que certo.**



# Para levar deste guia: decisões que fortalecem margem e retenção



**A Reforma Tributária e o fim da Norma 004/1995 marcam uma mudança de paradigma.** O modelo novo promete simplificação no longo prazo, mas exige adaptação tecnológica e revisão estratégica imediata.

## **O provedor que atravessa esse ciclo com mais força é o que faz três movimentos:**



**Revisa contrato, nota e sistema para operar com coerência;** porque coerência reduz risco, reduz retrabalho e fortalece a narrativa comercial.



**Planeja impacto financeiro e formação de preço com antecedência;** porque preço não se decide no susto, se decide com projeção e arquitetura de valor.





E diversifica sua oferta com SVAs genuínos, para defender margem, elevar valor percebido e otimizar carga tributária dentro das regras; porque, no fim, o cliente não paga “tributo”. Ele paga valor. **E valor bem construído sustenta crescimento.**

A Qualifica está pronta para te ajudar a desenhar essa **estratégia focada em resultado**, conectando economia de impostos, diferencial competitivo e fidelização.

**Com visão de negócio, com governança e com estrutura.**



**Quer um diagnóstico do seu  
combo para 2026 com foco  
em clareza e eficiência?  
Fale com a Qualifica!**

WhatsApp: (31) 98725-1535

**Em 2026, o provedor que crescer  
não será o que “driblou imposto”.**  
Será o que estruturou oferta com  
inteligência e vendeu valor com  
consistência.

