GUIA FINANCEIRO

O crédito tributário que

sua transportadora nunca teve

Como a não-cumulatividade plena pode reduzir a carga efetiva do frete e por que a maior parte desse ganho depende de controle, não de sorte.

Para quem é: donos, gestores financeiros e contadores de transportadoras que querem entender o lado positivo da reforma: o crédito amplo sobre os custos da operação.

Tecnologia que entende transporte.

A conta que ninguém mostra

Quando se fala que o frete vai para uma alíquota de 26,5% a 28%, o susto é natural. Mas esse número é o débito - o que incide sobre a receita. O que quase nunca aparece na conversa é o crédito: o imposto pago nas suas compras que abate o que você deve. Hoje, para a maioria das transportadoras, esse crédito é pequeno: o ICMS é calculado por dentro, a lista do que gera crédito é restritiva e a interpretação é subjetiva. No novo modelo, a lógica inverte.

A virada da LC 214/2025: acabou a lista restritiva. A regra passa a ser objetiva - toda operação gera débito e toda aquisição gera crédito, salvo exceções legais (bens de uso e consumo pessoal). O imposto pago nas etapas anteriores vira crédito financeiro que abate o IBS e a CBS devidos quando você emite o CT-e.

O que tende a virar crédito na operação de transporte

A lista final depende da regulamentação e do enquadramento de cada item - confirme com seu contador. Mas, pela lógica do modelo, os grandes custos da operação passam a contar:

Custo	Peso típico na operação	Situação hoje
Combustível (diesel)	Maior custo variável	Crédito limitado e disputado
Pedágios	Relevante em longa distância	Praticamente sem crédito
Pneus, peças e manutenção	2ª/3ª maior despesa da frota	Crédito parcial e subjetivo
Serviços contratados (rastreamento, oficina, subcontratação)	Crescente	Depende do regime do prestador
Bens de uso e consumo pessoal	-	Não geram crédito (exceção legal)

Um exemplo didático (alíquotas ilustrativas)

Imagine um frete de R$ 10.000 com alíquota de referência de 26,5%. O débito seria de R$ 2.650. Se R$ 6.000 dos seus custos daquela viagem forem creditáveis, o crédito seria de R$ 1.590. O imposto líquido cai para R$ 1.060 - uma carga efetiva de 10,6%, não de 26,5%. É um exemplo simplificado, com alíquota ainda não fixada e sem considerar a transição, mas mostra o ponto: no IVA, o número que importa é o líquido, e o líquido depende de quanto crédito você captura.

A consequência prática: quem controla custos por viagem e tem documento fiscal correto de cada fornecedor paga menos. Quem opera na informalidade ou sem registro perde o crédito - e paga a alíquota cheia.

A pegadinha: crédito só com pagamento efetivo

Aqui está a mudança que mais pega desprevenido. Hoje basta o destaque na nota para gerar crédito. No novo modelo, o crédito só é assegurado se o fornecedor efetivamente recolheu o tributo. Sem pagamento, sem crédito - e uma renegociação ou parcelamento entre vocês não antecipa nada. A Receita explica que isso elimina a nota “fria” e a fraude de crédito; para você, cria uma nova obrigação: fiscalizar a regularidade de quem te vende.

O split payment resolve isso estruturalmente - o tributo é separado no ato do pagamento e vai direto ao Fisco, garantindo o crédito nota a nota. Segundo a Receita, ele chega ao B2B de forma facultativa em janeiro de 2027. Até lá, e para quem não aderir, vale a gestão manual: vincular cada pagamento à nota correspondente e acompanhar fornecedores.

Fornecedores do Simples e autônomos

Um ponto delicado da cadeia do transporte: fornecedores optantes pelo Simples Nacional não estão obrigados ao split payment e tendem a gerar crédito menor para quem compra deles. O mesmo raciocínio vale ao contrário - embarcadores podem passar a preferir transportadoras que gerem crédito relevante. Avalie com seu contador como isso afeta a sua posição na cadeia, tanto como compradora (de subcontratação, TAC, serviços) quanto como vendedora de frete.

5 passos para capturar o crédito

1. **Mapear custos por viagem**
   Sem saber quanto e o que você gasta em cada operação, não há como saber quanto crédito existe.

2. **Exigir documento fiscal correto de todo fornecedor**
   Crédito nasce de documento fiscal válido, com o destaque certo. Compra sem nota é crédito perdido.

3. **Vincular nota e pagamento**
   É a base do split payment e a prova de que o pagamento existiu. Sistema integrado faz isso sozinho.

4. **Controlar a regularidade dos fornecedores**
   Crédito depende de eles pagarem. Regularidade fiscal vira critério de compra ao lado do preço.

5. **Ter um sistema que apure**
   Débito, crédito e líquido por período, com apuração separada de CBS e IBS. Na mão, em volume, não fecha.

> *"Quando bate fiscalização, eu acho qualquer operação em segundos - tudo num lugar só."*
>
> **- Carlos Santos, Mega Transportes (200+ caminhões)**

Como a NFASoft ajuda

A NFASoft já registra os custos de cada viagem ligados à emissão fiscal e ao financeiro, num fluxo integrado - o dado que hoje serve para calcular margem é o mesmo que vai sustentar a apuração de crédito. O cadastro de fornecedores, a vinculação entre documento fiscal e pagamento e o CT-e no leiaute da NT da reforma formam a base para capturar o crédito em vez de deixá-lo na mesa. Tudo isso com gente que entende de transporte no suporte.

Próximo passo

Quer estimar quanto crédito a sua operação pode capturar? Fale com a gente e levamos a conversa para os números da sua frota.

WhatsApp: 62 98116-8864

Site: www.nfasoft.com.br

NFASoft - Tecnologia que entende transporte. 25 anos no setor.