RBMT
www.rbmt.com.br
Notícias sem moagem

Terca-Feira, 26 de Agosto de 2025

A Reforma Tributária e os varejistas

Atualmente as empresas do comércio em sua maioria apuram o saldo tributário na virada do mês, vindo a efetuar o fechamento da movimentação ocorrida do mês anterior, com as vendas gerando débitos a pagar, menos os valores de créditos gerados pelas compras, também do mês anterior, e, se houver, mais o saldo credor anterior somando-se a este resultado.

Este regime de apuração é conhecido na contabilidade como de competência mensal, ou seja, as empresas após apurarem de forma mensal só repassam os valores devidos, a diferença se houver, aos cofres públicos.

Isto permite que as empresas mensalmente compensem os créditos em suas operações comerciais e tenham uma maior disponibilidade financeira no fechamento de cada mês, mantendo recursos por mais tempo no caixa qualquer que seja o regime tributário.

Porém, a Reforma Tributária pôs fim a tal benefício ao prever a aplicação da regra denominada de *split payment*, uma vez que uma parte significativa do pagamento é automaticamente destinada ao governo, o que reduz o valor que entra no caixa da empresa.

Com a nova regra, o recolhimento do imposto será realizado no ato da venda e os eventuais créditos tributários de cada operação só serão apurados e ressarcidos posteriormente, com a efetiva comprovação do pagamento dos impostos e contribuições, podendo ser utilizados entre 30 e 180 dias após a data da transação.

Essa situação pode ser especialmente problemática para setores que dependem de um fluxo de caixa consistente, como a construção civil ou o varejo de bens duráveis, onde as vendas são frequentemente realizadas em parcelas.

Para mitigar esse impacto, já existe um projeto de lei prevendo que o *split payment* ocorrerá proporcionalmente às parcelas, de forma a evitar um esvaziamento imediato do caixa das empresas.

Portanto, caberá ao varejista planejar para operar seu negócio com um caixa mais enxuto, evitando recorrer a empréstimos, a fim de não comprometer suas finanças.

Esta regra vale, sobretudo, para empresas do comércio de médio e pequeno porte que operam no varejo e contam com grande parte de sua receita vinda de vendas diretas ao consumidor final.

Sendo assim, as empresas terão de avaliar minuciosamente os novos desafios do novo regime de tributação, identificar a melhor forma para realizar suas operações de compras e seus pagamentos, bem como suas vendas e critério de financiamento aos clientes, para melhor adaptação de seu negócio ao novo modelo tributário exigido.

Em razão desta nova regra, ainda há tempo para que o contribuinte calcule desde já o tamanho do impacto da Reforma Tributária na sua empresa e tomar as medidas preventivas necessárias.

Enfim, mais um exemplo de que a Reforma Tributária veio para aumentar a arrecadação e sufocar ainda mais o contribuinte.

Victor Humberto Maizman é Advogado e Consultor Jurídico Tributário, Professor em Direito Tributário, ex-Membro do Conselho de Contribuintes do Estado de Mato Grosso e do Conselho Administrativo de Recursos Fiscais da Receita Federal/CARF