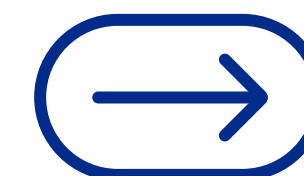




Reforma tributária

Seu fornecedor pode aumentar o custo tributário da sua empresa?



Reforma Tributária

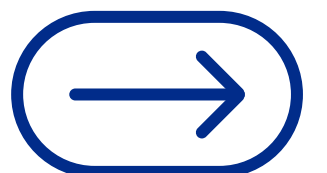
Seu fornecedor pode aumentar o custo tributário da sua empresa?

A Reforma Tributária poderá mudar significativamente a maneira como as empresas analisam seus fornecedores.

Tradicionalmente, preço, prazo de pagamento, qualidade e prazo de entrega estão entre os principais fatores considerados em uma negociação.

Com o novo sistema de IBS e CBS, outro elemento ganha importância: o crédito tributário gerado pela aquisição.

Isso significa que avaliar apenas o preço apresentado pelo fornecedor poderá não ser suficiente para identificar qual proposta representa efetivamente o menor custo para a empresa.



1. A nova lógica dos créditos de IBS e CBS

Um dos pilares do novo modelo é a não cumulatividade.

De acordo com as regras do IBS e da CBS, as aquisições realizadas pelas empresas poderão gerar créditos tributários, observados os requisitos estabelecidos pela legislação.

Dessa forma, o tributo incidente nas etapas anteriores da cadeia econômica poderá ser utilizado na apuração das etapas seguintes, dentro das regras aplicáveis ao novo sistema.

Consequentemente, o departamento de compras deverá passar a considerar também o efeito tributário das aquisições.



2. Preço de compra não é necessariamente custo efetivo

IMAGINE QUE UMA EMPRESA ESTEJA COMPARANDO DOIS FORNECEDORES.

OS PREÇOS APRESENTADOS PODEM SER IGUAIS OU MUITO PRÓXIMOS. ENTRETANTO, DEPENDENDO DO TRATAMENTO TRIBUTÁRIO DE CADA OPERAÇÃO, O MONTANTE DE CRÉDITO DE IBS E CBS APROPRIÁVEL PELO ADQUIRENTE PODERÁ SER DIFERENTE.

EM TERMOS GERENCIAIS, A ANÁLISE DEVERÁ CONSIDERAR UMA LÓGICA SEMELHANTE A:

PREÇO DA AQUISIÇÃO

(-) CRÉDITOS TRIBUTÁRIOS APROPRIÁVEIS

(=) CUSTO EFETIVO DA AQUISIÇÃO

ESSE CONCEITO PODERÁ MODIFICAR A MANEIRA COMO DETERMINADAS EMPRESAS NEGOCIAM SUAS COMPRAS.

PORTANTO, UMA PROPOSTA APARENTEMENTE MAIS BARATA PODERÁ NÃO REPRESENTAR NECESSARIAMENTE A ALTERNATIVA ECONOMICAMENTE MAIS VANTAJOSA.





3. Atenção especial ao Simples Nacional

A questão ganha importância adicional nas relações comerciais envolvendo empresas optantes pelo Simples Nacional.

A legislação da Reforma Tributária estabelece tratamento próprio para os créditos relacionados às aquisições de optantes pelo Simples.

Quando IBS e CBS forem recolhidos dentro da sistemática do Simples Nacional, o crédito do adquirente observará as regras e os valores correspondentes à tributação ocorrida naquele regime.

Por outro lado, a Reforma Tributária permite situações em que o optante pelo Simples Nacional poderá recolher IBS e CBS pelo regime regular.

Por isso, principalmente nas relações **B2B – empresa para empresa**, o tratamento tributário adotado pelo fornecedor poderá passar a fazer parte da própria negociação comercial.



4. Compras e departamento fiscal precisarão trabalhar juntos

Essa mudança também exige maior integração dentro das empresas.

O departamento de compras não deverá avaliar uma proposta isoladamente quando houver impacto tributário relevante.

Será cada vez mais importante a integração entre:

Compras + Fiscal + Contabilidade + Financeiro + Comercial

Antes da contratação de determinados fornecedores, poderá ser necessário avaliar:

- regime tributário do fornecedor;
- tratamento de IBS e CBS na operação;
- documentação fiscal;
- possibilidade de apropriação de créditos;
- valor efetivo do crédito; e
- custo líquido da aquisição.

A Reforma Tributária, portanto, transforma a tributação em uma variável ainda mais relevante nas decisões comerciais.



5. O documento fiscal ganha importância

Não basta que determinada aquisição tenha potencial para gerar crédito.

A apropriação dos créditos deverá observar os requisitos estabelecidos pela legislação, inclusive aqueles relacionados ao correto tratamento da operação e à documentação fiscal eletrônica.

Isso aumenta a importância da qualidade das informações fiscais transmitidas entre fornecedores e clientes.

Problemas no documento fiscal poderão deixar de ser apenas uma questão operacional do fornecedor e passar a representar também um **risco tributário para o cliente**.



6. O fornecedor mais barato poderá não ser o melhor fornecedor

Essa talvez seja uma das principais mudanças de mentalidade que a empresa deverá incorporar.

No ambiente do IBS e da CBS, a comparação entre fornecedores poderá precisar considerar:

Preço + tributação + crédito + condições comerciais = custo efetivo da aquisição.

A empresa deverá analisar a operação como um todo.

Essa lógica também poderá influenciar contratos, políticas de compras, negociações comerciais e até mesmo a escolha de novos parceiros comerciais.



7. Conclusão

A Reforma Tributária não afetará apenas o departamento fiscal.

Ela poderá modificar a forma como as empresas compram, vendem, negociam e formam seus preços.

Por isso, fornecedores deverão ser analisados não somente pelo preço apresentado, mas também pelos efeitos tributários produzidos pela operação.

Para as empresas, especialmente aquelas que realizam negócios B2B, compreender a sistemática dos créditos de IBS e CBS será fundamental para evitar decisões comerciais baseadas apenas no preço nominal.

A MRHenrique Assessoria Contábil e Avaliações Periciais Ltda. está acompanhando a regulamentação e implementação da Reforma Tributária para orientar seus clientes sobre os impactos fiscais, financeiros e estratégicos do novo sistema.

Material de caráter informativo. A possibilidade e o valor de apropriação dos créditos de IBS e CBS dependem das características de cada operação e do atendimento aos requisitos previstos na legislação.



MRHENRIQUE

ASSESSORIA CONTABIL E AVALIACOES PERICIAIS



 @mrhenrique.contabilidade

MRHenrique Assessoria Contábil 

 @mrhenrique.contabilidade