

Reforma Tributária na Distribuição

O que gerentes, diretores e donos
precisam decidir agora





A Reforma não é só de tributos, é do seu modelo de negócios.

Muito se tem falado sobre a Reforma Tributária, mas o que pouco se fala é sobre o **peso real disso dentro das empresas**, nas decisões diárias, no caixa, nas equipes, nos planos de expansão e até **no sono de quem precisa liderar tudo isso sem deixar o negócio parar**.

Quem está do lado de dentro sabe: **não existe manual pronto**.

Cada setor reage de um jeito, cada companhia tem uma estrutura, uma margem, um ritmo. E é por isso que acreditamos que a Reforma não é apenas um tema contábil, **ela é um projeto estratégico**.

Um divisor de águas que vai separar quem espera pelas regras definitivas de quem já entendeu que o momento de agir é agora.

Toda transição carrega incerteza, mas também abre oportunidades para fazer diferente: revisar operações, integrar áreas, investir em tecnologia, fortalecer times e tomar decisões baseadas em dados, não em suposições.

É nesse ponto que acreditamos estar o real valor da mudança.

Na Alianzo, temos acompanhado de perto esse movimento em empresas de diferentes segmentos e portes.

Vemos, todos os dias, **líderes engajados em transformar a complexidade da Reforma em vantagem competitiva e é com eles que escolhemos caminhar.**

Este material nasce desse propósito: **ajudar quem lidera a enxergar a Reforma Tributária com a lente da estratégia, e não apenas da obrigação.**

Porque, no fim das contas, a forma como você atravessa esse momento vai dizer muito sobre onde sua empresa estará nos próximos anos.

Esperamos contribuir com a sua jornada.

Diretoria Alianzo

Por que a distribuição sente a Reforma diferente

O distribuidor hoje compra com o ICMS já recolhido pela indústria na etapa anterior, via substituição tributária.

O preço de compra carrega o imposto embutido, e a revenda não gera novo débito de ICMS. **Essa lógica desaparece com o IBS:** cada elo da cadeia debita e credita o imposto na própria operação, e a distribuição passa a ser contribuinte ativo em cada venda.

Soma-se a isso um portfólio amplo: alimentos, higiene, farma, bebidas e insumos dividem a mesma prateleira, cada categoria com um enquadramento tributário próprio na LC 214/2025. E o volume de transações é alto, o que torna o Split Payment mais sensível ao caixa aqui do que em setores com poucas operações de valor alto.

O que muda para a distribuição, em resumo



ICMS-ST embutido
no preço de compra



Crédito amplo
sobre frete e
armazenagem



Portfólio com
múltiplos
enquadramentos



Fim da guerra
fiscal na
localização de CDs



Alto volume de
transações diárias



Split Payment mais
sensível ao caixa



O fim do ICMS-ST redesenha a precificação

Por décadas, o ICMS-ST antecipou o imposto lá na indústria e tirou do distribuidor a conta de débito e crédito na revenda.

Com o IBS e a CBS, cada elo passa a debitar e creditar o imposto na própria operação.

O que muda na prática

- O preço de compra deixa de vir com o imposto já fechado.
- Cada venda gera débito e crédito de IBS e CBS.
- A margem passa a depender do crédito realmente aproveitado.
- Reprecificar sem revisar o crédito reduz a margem sem ninguém perceber.

2026

Prazo final para escriturar créditos acumulados de PIS e Cofins.

Como isso afeta a distribuição

- Crédito amplo sobre frete, armazenagem e energia
- Fim da guerra fiscal na localização de CDs
- Classificação item a item por categoria de produto
- Due diligence fiscal de fornecedores

O que muda para a distribuição

ICMS-ST

Fim

O fim do ICMS-ST

O preço de compra deixa de vir com o imposto já fechado. Cada venda passa a gerar débito e crédito.

Crédito

Amplio

Crédito sobre logística

Frete, armazenagem, energia e embalagens passam a gerar crédito de IBS e CBS.

Guerra Fiscal

Fim da guerra fiscal

O IBS é recolhido no destino. Incentivos de ICMS na origem perdem efeito até 2033.

Regimes

por produto

Classificação item a item

Cada categoria do portfólio exige o CST e o cClassTrib corretos na LC 214/2025.

Split Payment: os três modelos

No Split Payment, o valor do imposto é separado automaticamente no momento do pagamento e direcionado ao fisco antes de chegar à conta do distribuidor.

Isso muda o volume de caixa disponível todo dia, não apenas no fechamento do mês.

Em um negócio de giro rápido, a soma de pequenas retenções em centenas de transações diárias pesa no capital de giro.

Os três modelos

Simplificado

Aplica alíquota fixa por setor sobre a venda, calculada pela média de vendas da categoria. A diferença entre pago e devido gera crédito ou cobrança.

Inteligente (manual)

Usado em pagamentos fora do sistema financeiro, como dinheiro ou cheque, com devolução de crédito em até três dias úteis.

Super inteligente

Consulta em tempo real na transação eletrônica, separando o tributo entre cada elo da cadeia, inclusive atacadista para atacadista.



Split Payment aperta o caixa de quem revende em volume

O Split Payment retém o tributo automaticamente no momento do pagamento, antes de chegar ao caixa do vendedor.

Para o distribuidor que revende em grande volume, isso reduz o capital de giro disponível no curto prazo, mesmo em operações lucrativas.

Como funciona na prática

Em uma venda de atacadista para atacadista de R\$ 150 com IVA de referência de 30%, o comprador paga R\$ 195.

Desse total, R\$ 45 seguem retidos como tributo antes de chegar ao caixa do vendedor, e a diferença entre débito e crédito de cada elo é apurada separadamente pelo sistema de pagamento.



Créditos de PIS/Cofins e de ICMS: o que fazer até a virada

Os créditos de PIS/Cofins acumulados até 31 de dezembro de 2026 precisam ser aproveitados até essa data. Depois da virada, o saldo remanescente vira crédito presumido exclusivo de CBS, sem uso para compensar outros tributos.

Créditos vinculados a estoque também merecem atenção: a legislação prevê o aproveitamento em até 12 parcelas mensais, o que exige planejamento de caixa para não perder o prazo.

Já os créditos de ICMS acumulados seguem uma lógica diferente. A devolução ocorre em até 240 meses, a partir de 2033, conforme saldo homologado pelos estados.

Entre **2029 e 2032, distribuidores vão conviver com dupla incidência:** ICMS residual e IBS crescente ao mesmo tempo, o que exige controle rigoroso de créditos das duas naturezas.

Antes de qualquer decisão, vale testar o ERP com as regras de crédito de PIS/Cofins e ICMS já mapeadas, para garantir que a virada não gere prejuízo por falha de sistema.

Split Payment: o que muda a partir de janeiro de 2027

O Split Payment entra em vigor junto com a CBS, em janeiro de 2027. O sistema não estará totalmente operacional nessa data: a Receita Federal ainda realiza testes internos ao longo de 2026 para validar o funcionamento antes de liberar aos contribuintes.

A implementação será gradual, com as funcionalidades evoluindo ao longo da transição tributária. Até o momento, não há cronograma oficial que vincule a obrigatoriedade a um Código de Regime Tributário (CRT) específico.

Para o distribuidor, isso não significa esperar. O volume de notas fiscais e a rotina de pagamentos apertados tornam a adaptação de sistemas um trabalho que começa antes da entrada em vigor, não depois.

O que fazer antes de 2027

Acompanhar as diretrizes da Receita Federal sobre os testes do Split Payment e mapear, junto ao fornecedor do ERP, quando o sistema vai suportar a retenção automática de CBS e IBS.

Simular o novo fluxo de caixa considerando a retenção na liquidação financeira das vendas, mesmo antes da obrigatoriedade valer para todas as operações.



Testar o sistema antes da obrigatoriedade oficial evita surpresas em 2027.

ICMS-ST e IBS: dois modelos, uma virada

O ICMS-ST e o novo modelo de IBS/CBS resolvem o mesmo problema, cobrar o imposto sobre o consumo, de formas muito diferentes. Entender a lógica de cada um ajuda a antecipar o impacto na margem.

ICMS-ST

No ICMS-ST, o imposto é recolhido uma única vez, lá na indústria ou no importador, e embutido no preço de venda ao longo de toda a cadeia.

Isso simplifica a apuração para o distribuidor, mas reduz a flexibilidade de crédito: o valor pago não se ajusta a descontos, devoluções ou renegociações posteriores.

IBS/CBS

No modelo de IBS e CBS, o débito e o crédito são apurados a cada operação, elo por elo da cadeia.

O crédito passa a cobrir também custos como frete, armazenagem e energia, itens que hoje não geram crédito de ICMS ou PIS/Cofins.

Isso significa que a margem do distribuidor passa a depender de uma gestão ativa do crédito, não apenas do preço de venda.

Plano de ação em três horizontes

Imediato, ainda em 2026

- Mapear e escriturar créditos de PIS/Cofins e ICMS ainda aproveitáveis.
- Revisar cadastro fiscal (CST, cClassTrib) e testar o ERP com as novas regras.

Curto prazo, de 2027 a 2029

- Reprecificar produtos considerando o fim do ICMS-ST e o crédito amplo de IBS/CBS.
- Revisar contratos com fornecedores e transportadoras à luz do novo fluxo de crédito.
- Estruturar due diligence fiscal recorrente dos principais fornecedores.

Médio prazo, entre 2029 a 2033

- Planejar aquisições e centros de distribuição considerando o fim da guerra fiscal.
- Ajustar o fluxo de caixa à devolução do crédito de ICMS em até 240 meses.
- Reduzir estoques excedentes à medida que a dupla incidência entre 2032 e 2033 se encerra.

Principais pontos de atenção

Fim do

ICMS-ST e repactuação de preços

Preço reajustado

Reprecificar sem revisar o crédito de IBS/CBS disponível reduz a margem sem que ninguém perceba.

Prazo para

escriturar créditos de PIS/Cofins

Prazo: 31/12/2026

Depois dessa data, viram crédito presumido exclusivo de CBS, sem uso para compensar outros tributos.

Classificação

Revisar item a item do portfólio

Classificação por SKU

Um cadastro desatualizado gera recolhimento a maior ou autuação, multiplicado pelo volume de vendas.

Due diligence

Rever fornecedores

Crédito ligado ao fornecedor

Um “score fiscal” do emissor da nota já começa a orientar decisões de compra no mercado.

Capacitação

das equipes internas

Decisões diárias de preço

Sem entender o novo fluxo de crédito e débito, cada área otimiza para o lado errado do resultado.



Quem é a Alianzo?

A Alianzo atua como um ecossistema de soluções empresariais, com portfólio que inclui auditoria independente, BPO contábil, consultoria em gestão, planejamento tributário, estruturação societária, M&A (fusões e aquisições) e serviços financeiros avançados.

Atendemos +2400 cliente em todo território nacional, com 8 unidades no país e 3 nos Estados Unidos.

Diante da instabilidade que a Reforma Tributária traz, montamos um comitê próprio de especialistas tributários que acompanha as mudanças para encontrar as melhores oportunidades para o seu negócio.

Nosso time de especialistas pode diagnosticar os impactos da Reforma no seu negócio e te preparar para transição.



**Todas as decisões do
seu negócio, em um
só lugar.**

Converse com um especialista Alianzo



www.Alianzo.com.br