

Reforma Tributária e o realinhamento de preços relativos

Transição para o novo regime cria oportunidades claras de diferenciação competitiva às empresas

Por Gabriel Madeira e Mário Westrup

08/01/2026 05h02 · Atualizado há um dia

Um dos efeitos mais importantes da Reforma Tributária - que substituirá o complexo emaranhado composto por cinco tributos (IPI, PIS, Cofins, ICMS e ISS) por Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) e Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) - será o realinhamento de preços relativos na economia. A transição para um sistema de não-cumulatividade ampla e com alíquotas uniformes se traduzirá em reprecificação ao longo das cadeias produtivas, afetando tanto os preços dos insumos contratados pelas firmas quanto os dos bens finais adquiridos pelos consumidores.

Antecipar esses impactos é fundamental para se adaptar às mudanças que se aproximam, além de constituir uma oportunidade estratégica. O realinhamento de preços deve impulsionar a demanda por alguns bens e serviços e contrair a demanda por outros, o que ensejará mudanças de posicionamento no mercado. Alterações nos preços de insumos podem afetar a eficiência relativa de diferentes planos de negócio e tecnologias produtivas, e a antecipação dessas mudanças pode contribuir para o sucesso de estratégias de investimento de longo prazo.

As expectativas em relação à evolução de preços também podem pautar as negociações bilaterais entre empresas e seus fornecedores e nortear arranjos contratuais. Ademais, as estratégias de precificação de cada empresa se beneficiam de previsões sobre a evolução dos demais preços da economia.

Assim, empresas têm demonstrado interesse em compreender os mecanismos pelos quais a Reforma afetará os preços e projetar tanto seus impactos nos próprios preços quanto naqueles a serem praticados por seus concorrentes e fornecedores.

O processo de formação de preços é um dos grandes temas da literatura econômica. Ao longo do tempo, acumulou-se uma vasta massa de conhecimento sobre esse processo. No entanto, fazer projeções sobre impactos em preços de uma mudança tão substancial como a Reforma Tributária é uma tarefa complexa, desafiadora e sujeita a múltiplas incertezas.

O ponto de partida para determinar os impactos da Reforma sobre o preço de um produto é estudar a variação na carga total que incide sobre toda a sua cadeia produtiva, o que constitui uma tarefa não-trivial.

Embora avaliar a carga tributária no cenário pós-Reforma seja relativamente simples - o novo sistema terá poucos tributos, pouca variação de alíquotas e uma sistemática que procura se aproximar à de um IVA (Imposto de Valor Agregado) ideal, em que há, por meio de créditos, a neutralização da tributação entre elos da cadeia, permitindo que a carga possa ser inferida a partir da alíquota no elo final - o regime atual, além de incluir uma infinidade de regras e casos especiais, tem elementos de cumulatividade, que fazem com que parte dos impostos que influenciam os preços dos produtos seja distribuída na cadeia produtiva de forma distorcida e pouco transparente.

Para calcular essa carga, não bastam dados contábeis das empresas, pois há custos tributários herdados dos elos anteriores da cadeia - o chamado resíduo tributário. Esses resíduos podem ser aproximados por dados públicos sobre arrecadação tributária e encadeamentos entre setores, mas as estimativas resultantes são imperfeitas. Assim, a própria estimação da variação da carga é complexa e requer um esforço individualizado para cada bem e/ou setor da economia.

Mesmo que seja conhecida a variação na carga tributária, a dimensão do seu repasse a preços é incerta. A teoria econômica prevê que, em setores competitivos, não há espaço para que choques sobre custos tributários gerem variações nas margens (markups). Logo, os ajustes nos preços tendem a ser aproximadamente proporcionais às variações de carga. No entanto, em casos de competição imperfeita, os impactos dependem do formato das curvas de demanda das firmas. O markup ótimo depende da elasticidade de demanda, e mudanças de custos provocam deslocamentos ao longo da curva de demanda que, a depender de seu formato, podem alterar essa elasticidade. Assim, os markups podem se alterar em resposta a mudanças na carga tributária.

A literatura empírica corrobora o fato de que o repasse de tributos a preços é variável. Estudos econométricos indicam que, no caso de mercados mais competitivos, repasses tendem a ser próximos a 100%. No entanto, é comum que, em mercados menos competitivos, o repasse a preços seja bem menor (podendo ser próximo a 40%). Também há casos documentados em que o aumento de preços supera o crescimento na carga tributária. Assim, não se pode afirmar a priori, sem estudos empíricos, o impacto das mudanças nas cargas tributárias sobre os markups (e, portanto, os respectivos repasses).

Uma dificuldade adicional é que os impactos da Reforma Tributária sobre custos não se limitam a variações de carga tributária. Há efeitos sobre outros custos, além do próprio pagamento de tributos. Por exemplo, os custos de gestão tributária das empresas podem ser alterados. Com efeito, um dos objetivos da Reforma Tributária é que haja uma simplificação do sistema tributário, ainda que, ao longo do processo de transição, o sistema possa se tornar temporariamente ainda mais complexo que o atual. Além disso, mudanças na operacionalização do recolhimento dos tributos - como o split payment - podem impactar o fluxo de caixa das empresas, com consequências sobre os custos de capital. Todos esses efeitos tendem a ser heterogêneos entre empresas.

Apesar de a transição ser árdua, com convivência de regimes e adaptação a novos mecanismos operacionais que elevam a complexidade, o novo arranjo tende a, no final, tornar mais transparente a formação de preços na ponta próxima ao consumidor. A incidência "por fora", a não-cumulatividade com crédito amplo e alíquotas mais uniformes reduzem o imposto embutido e o resíduo hoje acumulado nos elos anteriores, ampliando a rastreabilidade do componente tributário no preço final e reduzindo a opacidade típica do regime vigente.

Em suma, antecipar como a Reforma se refletirá nos preços relativos cria oportunidades claras de diferenciação competitiva. Isso exige medir a carga efetiva ao longo das cadeias, identificar resíduos tributários e estimar, com base em evidência empírica, as elasticidades de demanda e o grau de repasse de custos a preços em cada mercado. Com esse diagnóstico e atenção à fase de transição e a mecanismos operacionais como o split payment, as empresas podem orientar decisões de precificação, negociação contratual e alocação de capital, separando ajustes temporários de mudanças estruturais e fortalecendo seu posicionamento estratégico.

Gabriel de Abreu Madeira é economista, professor e pesquisador da FEA/USP.
Mário Nazzari Westrup é contador e consultor da Tendências Consultoria.