

Reforma Tributária leva empresários a repensarem onde e como operar



Especialista explica impactos do novo modelo de tributos e aponta critérios estratégicos para escolha do ponto comercial.

Com o avanço da implementação da Reforma Tributária, empresários brasileiros já começam a revisar decisões estratégicas relacionadas à expansão e à operação de seus negócios. A unificação dos tributos sobre o consumo, com a criação do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e da Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) — que substituem PIS, Cofins, ICMS, ISS e IPI — deve provocar mudanças significativas na estrutura de custos das empresas, especialmente nos centros comerciais como shoppings e galerias.

A expectativa é de que esses espaços enfrentem aumento da carga tributária, o que tende a ser repassado aos lojistas por meio de aluguéis mais elevados, taxas condominiais e outros encargos operacionais. Diante desse cenário, a escolha do ponto comercial deixa de ser apenas uma decisão de visibilidade e passa a ser um fator determinante para a sustentabilidade financeira do negócio.

Segundo Ycaro Martins, especialista em negócios e expansão de alta performance, compreender o modelo ideal de operação se torna ainda mais essencial neste novo contexto. “A Reforma Tributária acelera uma mudança que já estava em curso: as empresas precisam operar com inteligência de custos. Não basta crescer, é preciso expandir com previsibilidade, margem e estratégia”, afirma. Para ele, a definição do ponto comercial passa a ser uma decisão estratégica de negócio.

O especialista alerta que setores que operam com margens mais apertadas devem sentir primeiro os impactos do aumento da carga tributária indireta, sobretudo quando esses custos são repassados por terceiros. “O erro clássico é olhar apenas o valor do aluguel. O empresário precisa entender o custo total da operação e como isso afeta o fluxo de caixa no médio e longo prazo”, ressalta.

Entre os principais formatos de operação, Martins destaca alguns critérios importantes: Lojas de rua tendem a ser mais vantajosas para negócios de recorrência e ticket médio controlado, como farmácias, mercados de bairro, pet shops e serviços essenciais. “Esses pontos oferecem maior controle de custos e sofrem menos impacto direto dos reajustes típicos dos centros comerciais. Em um ambiente de incerteza tributária, a previsibilidade vira vantagem competitiva”, explica.

Shoppings centers, apesar do provável aumento de custos, continuam sendo indicados para marcas consolidadas e operações com maior valor agregado. “O shopping deixa de ser espaço para testar modelo. Ele precisa funcionar como vitrine de marca, com margem suficiente para sustentar a operação”, avalia.

Já as galerias comerciais exigem atenção redobrada. Segundo o especialista, cláusulas contratuais relacionadas a repasses de impostos, taxas condominiais e reajustes precisam ser analisadas com cuidado. “É fundamental olhar além do aluguel e entender o custo total da operação”, alerta.

Por fim, dark stores e operações híbridas, que combinam atendimento e estoque, aparecem como uma tendência de crescimento. “São formatos mais flexíveis, com menor exposição a custos fixos elevados e maior capacidade de adaptação às mudanças tributárias”, afirma Martins.

O especialista conclui destacando que a Reforma Tributária torna o planejamento estratégico ainda mais indispensável. “Expandir sem analisar impacto fiscal, perfil do consumidor e modelo operacional pode gerar prejuízos irreversíveis. No novo cenário tributário, crescer rápido sem estrutura é um risco ainda maior.”

Foto: Divulgação

<https://www.jornalpanfletus.com.br/cp3.masterix.inf.br/noticia/7707/reforma-tributaria-leva-empresarios-a-repensarem-onde-e-como-operar-em-28/06/2026-04:13>