

Impactos da "Taxa das Blusinhas" na competitividade logística do varejo de moda de micro e pequeno porte no Brasil

Impacts of the "Blusinhas Tax" on the logistics competitiveness of small and micro fashion retail in Brazil

Paulo Henrique Zacariotto¹

Oswaldo Esteves Sobrinho²

Resumo

Em agosto de 2024, o governo federal brasileiro instituiu o Imposto de Importação de 20% sobre compras internacionais de até US\$50, medida popularmente conhecida como "Taxa das Blusinhas". O presente artigo analisa os impactos dessa tributação sobre a competitividade logística das micro e pequenas empresas (MPEs) do varejo de moda no Brasil, no período de agosto de 2023 a abril de 2026. A partir de uma abordagem qualitativa e documental, complementada por análise quantitativa de dados oficiais do Mapa de Empresas (Gov.br), o estudo examina os efeitos da taxa sobre os fluxos logísticos do e-commerce transfronteiriço, a dinâmica de abertura e fechamento de empresas no setor vestuário e a distribuição assimétrica dos ganhos competitivos entre grandes redes varejistas e MPEs. Os resultados indicam que, embora a taxa tenha reduzido temporariamente os volumes importados e estreitado o diferencial de preços, seus benefícios foram capturados desproporcionalmente pelas grandes redes varejistas. As MPEs, estruturalmente vulneráveis em termos de digitalização, acesso a crédito e infraestrutura logística, não conseguiram aproveitar a janela competitiva aberta pela

¹ Fatec Zona Leste – São Paulo – São Paulo – Brasil. ORCID: <https://orcid.org/0009-0003-3931-2060>

² Fatec Zona Leste – São Paulo – São Paulo – Brasil. (Orientador)

medida. A análise revela ainda uma fratura interna no segmento: empresas já digitalizadas cresceram, enquanto a maioria, dependente do modelo físico, permaneceu sob pressão. A revogação da taxa por Medida Provisória em maio de 2026 reforça a conclusão de que eficácia tributária e proteção competitiva para MPEs são objetivos distintos, e que políticas tarifárias isoladas, sem suporte logístico e digital, são insuficientes para fortalecer o pequeno varejo de moda brasileiro.

Palavras-chave: Taxa das Blusinhas; MPEs; logística; varejo de moda; e-commerce transfronteiriço

Abstract

In August 2024, the Brazilian federal government imposed a 20% Import Tax on international purchases of up to US\$50, a measure popularly known as the "Blusinhas Tax." This article analyzes the impact of this taxation on the logistics competitiveness of micro and small enterprises (MSEs) in the Brazilian fashion retail sector from August 2023 to April 2026. Drawing on a qualitative and documentary approach, complemented by quantitative analysis of official data from the Business Map (Gov.br), the study examines the effects of the tax on cross-border e-commerce logistics flows, the dynamics of business openings and closures in the clothing sector, and the asymmetric distribution of competitive gains between large retail chains and MSEs. Results indicate that while the tax temporarily reduced import volumes and narrowed price differentials, its benefits were captured disproportionately by large retail chains. MSEs, structurally vulnerable in terms of digitalization, access to credit, and logistics infrastructure, were unable to capitalize on the competitive window opened by the measure. The analysis further reveals an internal fracture within the segment: already digitalized companies grew, while the majority, dependent on the physical retail model, remained under pressure. The revocation of the tax by Provisional Measure in May 2026 reinforces the conclusion that fiscal effectiveness and competitive protection for MSEs are distinct objectives, and that tariff policies alone, without logistical and digital support, are insufficient to strengthen small fashion retailers in Brazil.

Keywords: Blusinhas Tax; MSEs; logistics; fashion retail; cross-border e-commerce

1 Introdução

Quando as plataformas digitais como Shopee e AliExpress começaram seus trabalhos no Brasil, ninguém poderia imaginar o impacto que elas teriam no varejo nacional como um todo. Uma blusinha simples, de R\$30, vindo diretamente de uma fábrica chinesa direto para a casa do consumidor mudou drasticamente a forma como o brasileiro consumia moda no país, e tudo isso foi causado por uma assimetria que existia há anos, mas não havia sido corrigida pois nunca houve problema com ela, até esse momento.

Em agosto de 2024, o governo federal fez um anúncio: um novo Imposto de Importação (II) para compras internacionais de até US\$50, que popularmente ficou conhecido como "Taxa das Blusinhas". Foi criado com a premissa de ajudar o varejo nacional diante de uma concorrência desleal que as plataformas asiáticas como Shein e AliExpress estavam causando no comércio. Ironicamente, a celebração dessa taxa foi muito maior nas grandes varejistas, como Renner, C&A e Riachuelo, enquanto as micro e pequenas empresas de moda, que deveriam ser as mais beneficiadas, começaram a sofrer grandes taxas de inadimplência, recuperações judiciais e até uma grande perda do market share para essas mesmas grandes varejistas. Esse foi o ponto de partida para este artigo: analisar esse paradoxo crescente entre quem deveria ser beneficiado e quem realmente estava se beneficiando.

Para entender melhor esse fenômeno, vamos voltar alguns anos, quando aconteceu a ascensão do e-commerce transfronteiriço (cross-border). Plataformas como Shopee, Shein e AliExpress lideraram uma revolução no varejo nacional. Uma pessoa comum poderia simplesmente abrir um aplicativo em seu celular, solicitar uma blusa de R\$30 e ela seria entregue em sua casa com frete grátis, vindo diretamente de uma fábrica chinesa com qualidade média para alta, e tudo isso com alguns poucos cliques e uma espera de no máximo um mês. Esse tipo de comodidade e preço não poderia ser entregue pelo varejista nacional — não por algo que estivesse no controle dele, mas sim por uma assimetria estrutural que favorecia o importado. (CNI, 2023; DIPLOFOUNDATION, 2024)

A criação do Remessa Conforme (PRC), feito pela Portaria MF n.º 612/2023, foi o início da luta contra esse desequilíbrio. Ele fez com que as plataformas certificadas pagassem o ICMS antecipadamente, ganhando isenção do II para as compras de US\$50 e

fazendo com que o desembaraço aduaneiro tivesse acesso ao "canal verde" prioritário, tornando o processo infinitamente mais rápido. Porém, o varejo nacional encarou essa medida com ceticismo, pois a incidência de impostos sobre o produto importado era apenas o ICMS, sem pagamento de impostos federais, enquanto o varejista nacional poderia pagar uma somatória de até 60% do custo de produção. (RECEITA FEDERAL, 2023)

Então foi aprovada a Lei n.º 14.902/2024, fazendo com que, a partir de agosto, as importações do Remessa Conforme sofressem mais 20% de II, que se acumularia com o ICMS, elevando a carga tributária a aproximadamente 45%. Finalmente a isonomia entre os produtos nacionais e internacionais seria alcançada, certo? Bem, o efeito observado foi muito mais seletivo do que isso.

O objetivo deste artigo é analisar o impacto dessa nova tributação sobre as micro e pequenas empresas, como elas foram afetadas, e a competitividade logística delas no contexto pós-taxa. O recorte temporal vai de agosto de 2023 a abril de 2026. A metodologia é qualitativa e documental, complementada por análise quantitativa de dados oficiais de abertura e fechamento de empresas do setor vestuário. O cotejamento deliberado de fontes com posições distintas — incluindo estudos da CNI (favorável) e da LCA Consultores e Amobitec (críticos) — visa evitar que a análise reproduza apenas uma versão do debate.

A argumentação principal deste artigo é argumentar não que a taxa foi ineficaz em termos absolutos, mas que teve impactos não planejados no setor, começando com a redução de importações, diminuindo a distância entre os preços e criando uma competitividade real para o varejo nacional, mas também mostrar como essa competitividade foi aproveitada de maneira desigual pelo varejo, e porque deveríamos olhar para nossa própria indústria, não apenas para as plataformas estrangeiras que as taxas queriam conter.

O artigo está estruturado em cinco seções: fundamentação teórica sobre logística competitiva, perfil das MPEs e histórico regulatório; metodologia; resultados e discussão; e considerações finais com recomendações específicas ao contexto logístico do pequeno varejo de moda.

2 Fundamentação Teórica

2.1 Logística como Vantagem Competitiva no Varejo de Moda

O papel da logística no varejo atual vai muito além de mover mercadorias. A gestão logística evoluiu de uma função marginal da operação para um dos principais pontos de competitividade, pois ela determina a velocidade de transporte e resposta do mercado — as pessoas querem o produto o mais rápido possível, e a logística moderna controla esse aspecto, sendo crucial para a sobrevivência e crescimento de empresas modernas. (MARCAS E MERCADOS, 2025)

A moda é um setor que apresenta grandes desafios para a logística: produtos com ciclos de vida curtos, sazonalidade altíssima e variedades de itens gigantescas por conta de tamanhos, cores e tendências fazem com que a gestão de estoque seja uma das atividades mais proeminentes para os varejistas, elevando custos e dinamizando a produção. Uma gestão minimamente ineficiente gera problemas que podem prejudicar o vendedor: excesso de estoque, que trava capital, ocupa espaço e faz o valor do produto cair; ou ruptura de estoque, gerando perda de vendas, clientes insatisfeitos e danos à imagem da marca. (MERCADO & CONSUMO, 2024)

Por isso, a logística de última milha (last mile) ganhou posição de destaque na estratégia competitiva. Ela é definida como o último elo da cadeia de distribuição — o trajeto do centro de distribuição até o consumidor final —, sendo o mais custoso e mais sensível à percepção do cliente. (CENTRAL DO VAREJO, 2025) Para as plataformas como Shein ou Shopee, dominar essa logística representou uma vantagem decisiva: parcerias logísticas globais, redes de distribuição próprias e outros métodos fizeram com que tivessem prazos de entrega competitivos mesmo de depósitos em outros continentes.

Isso faz com que essa eficiência logística seja a fonte direta da vantagem competitiva dessas plataformas de e-commerce, não apenas o operacional delas. Segundo o SEBRAE (2023), uma cadeia logística otimizada, que integra todo o processo de gestão de estoque, transporte, armazenagem e distribuição, faz com que os varejistas reduzam desperdícios, acelerem a reposição dos produtos e melhorem a experiência do consumidor, aumentando o desempenho financeiro.

Porém, as micro e pequenas empresas não têm acesso igual a essas tecnologias de logística, ficando limitadas estruturalmente, o que cria uma assimetria competitiva que se amplia diante dos concorrentes globais. Aqui é onde a "Taxa das Blusinhas" encontra a dimensão logística mais concreta: quando uma Shein entrega na casa do cliente em até dez dias, com rastreamento e frete grátis absorvido pela plataforma, o dono de loja no bairro não está perdendo apenas a venda — está disputando um jogo em que as regras não são iguais.

2.2 Perfil e Desafios das MPEs no Varejo de Moda Brasileiro

No Brasil, o que movimenta a economia é principalmente as micro e pequenas empresas (MPEs). Segundo o SEBRAE (2024), pequenos negócios — Microempreendedor Individual (MEI), Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP) — representam aproximadamente 95% de todas as empresas do país, sendo responsáveis pela maioria dos empregos de carteira assinada e da renda gerada na economia.

No setor de roupas e vestuário brasileiro, as MPEs são dominantes e, segundo o relatório do SEBRAE/PR (2024), foi o setor com maior dinamismo. Nesse relatório sobre abertura e fechamento de empresas entre 2019 e 2024 foi constatado que é o setor que mais abre negócios, mas também o que mais encerra, mostrando como é estruturalmente frágil por conta das pressões do mercado.

Do ponto de vista financeiro, as MPEs enfrentam uma combinação de alta carga tributária — mesmo no regime do Simples Nacional — com grande dificuldade de acesso ao crédito e baixo capital de giro, reduzindo a capacidade de investimento tecnológico, ampliação de estoque e absorção de choques externos. (SEBRAE, 2023) Outro desafio é a parte logística, que tende a ser mais artesanal, sem sistemas integrados ou previsão de demanda, aumentando o risco de rupturas e excesso de estoque.

Segundo o SEBRAE (2024), apenas um terço dos negócios brasileiros têm nível aceitável de maturidade digital. Dois terços do comércio apresentam níveis baixos a intermediários, e o comércio é o pior entre todos os segmentos analisados. Isso revela um problema crítico: o setor que mais sente a concorrência do e-commerce global não tem ferramentas para competir nesse mercado. Uma política tarifária que reduz a pressão não

resolve o problema — apenas compra algum tempo para quem tem capacidade de agir, sem ajudar quem não a tem.

Esse conjunto de vulnerabilidades coloca as MPEs do varejo de moda em posição estruturalmente desfavorável para competir com grandes plataformas globais — que dispõem de inteligência artificial, big data, cadeia de suprimentos integrada e poder de barganha com fornecedores — e, ao mesmo tempo, com grandes redes nacionais que, por sua escala, conseguem absorver choques regulatórios e investir em adaptações logísticas com maior velocidade e menor custo relativo.

2.3 Barreiras Tarifárias, Isonomia Tributária e o Varejo Nacional

Internacionalmente, tarifas são impostos cobrados sobre produtos importados no momento em que entram no país. O objetivo é proteger a indústria nacional da concorrência externa e arrecadar receita fiscal para o Estado. (ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO, 2023)

O tipo de tarifa mais utilizado é o Ad Valorem, um percentual fixo sobre o valor aduaneiro do produto. No Brasil, o II para remessas internacionais para pessoas físicas foi historicamente fixado em 60% sobre o valor, com a exceção para remessas de até US\$50 entre pessoas físicas, prevista pela Portaria MF n.º 156/1999. (RECEITA FEDERAL, 2023) O problema: a exceção havia se tornado regra, sendo usada como base para um modelo de negócios global multibilionário que não era o propósito original da norma.

A Constituição Federal, em seu art. 150, inciso II, consagra o Princípio da Isonomia Tributária, vedando o tratamento desigual entre contribuintes em situação equivalente. Foi com base nesse princípio que o debate sobre a tributação de plataformas digitais estrangeiras se intensificou, já que o varejo nacional recolhia uma cascata de impostos — IPI, PIS/COFINS, ICMS — que, segundo a CNI (2023), poderia chegar a 60% ou mais do custo final do produto, enquanto itens importados abaixo de US\$50 chegavam sem tributação federal alguma.

Representantes do setor, como a CNI e a FecomercioSP, argumentaram que essa assimetria gerava concorrência desleal e fomentava a desindustrialização. Antes da taxa entrar em vigor, estudos indicavam diferença de preço de 25% a 30% entre a produção local e produtos equivalentes da Shein. (CNN BRASIL, 2024)

2.4 Do Programa Remessa Conforme à "Taxa das Blusinhas": Histórico Regulatório

A resposta do Estado brasileiro ocorreu em duas etapas. A primeira foi a criação do Programa Remessa Conforme (PRC) pela Portaria MF n.º 612, de 29 de junho de 2023, que estabeleceu um novo modelo de compliance tributário para as plataformas de e-commerce estrangeiras: certificadas, elas passariam a recolher o ICMS de 17% antecipadamente, em troca de isenção do II federal para compras de até US\$50 e de direcionamento automático para o "canal verde" aduaneiro. (RECEITA FEDERAL, 2023) Sob a ótica logística, o PRC foi um avanço revolucionário: ao substituir o gargalo da fiscalização manual por um modelo de conformidade automatizado, o sistema ficou mais eficiente, reduzindo historicamente o principal atraso nas entregas.

Em seguida, em 2024, o governo federal revogou a isenção e, por meio do art. 32 da Lei n.º 14.902/2024, instituiu uma alíquota de 20% de II sobre todas as compras internacionais online de até US\$50, a partir de 1.º de agosto de 2024. Com isso, a carga tributária acumulada chegou a aproximadamente 45% do valor total — 20% de II mais 17% de ICMS. (AMOBITEC, 2025)

A medida gerou reações polarizadas: o varejo nacional a recebeu como avanço na restauração da isonomia competitiva, enquanto os consumidores de menor renda — os maiores usuários dessas plataformas — resistiram à alta de preços. No cenário legislativo, dois projetos de lei — PL 1.440/2025 e PL 3.261/2025 — propuseram a revogação total ou parcial da taxa. Em maio de 2026, o governo federal finalmente revogou a taxa por Medida Provisória, zerando o II sobre compras de até US\$50, encerrando o ciclo regulatório aqui analisado. (CONGRESSO EM FOCO, 2025; GOV.BR, 2026)

3 Metodologia

3.1 Natureza e Abordagem da Pesquisa

Esta pesquisa adota uma abordagem predominantemente qualitativa, de caráter exploratório e descritivo, complementada por análise quantitativa de dados secundários oficiais. A escolha pela abordagem qualitativa justifica-se pela natureza do problema investigado: compreender os impactos de uma política pública sobre a competitividade logística de um segmento específico do mercado exige uma análise interpretativa de

fenômenos complexos, que demandam a contextualização de dados em relação ao ambiente regulatório, econômico e setorial em que ocorrem. (GIL, 2017) A pesquisa é de natureza aplicada, pois busca gerar conhecimento útil para a solução de um problema prático: a avaliação dos efeitos de uma política tarifária sobre um grupo específico de empresas.

3.2 Procedimentos de Coleta de Dados

A pesquisa bibliográfica envolveu o levantamento e a análise sistemática de produções acadêmicas e técnicas sobre os temas centrais do artigo, incluindo logística competitiva no varejo, perfil e desafios das MPEs brasileiras, teoria das barreiras tarifárias e dinâmicas do e-commerce cross-border. Foram consultados livros de referência na área de economia internacional — como Krugman, Obstfeld e Melitz (2015) e Mankiw (2021) — artigos científicos, relatórios setoriais e publicações de entidades como o SEBRAE, a CNI e a ABIT.

A pesquisa documental concentrou-se na análise de fontes primárias e secundárias relacionadas ao objeto de estudo. As fontes primárias incluem: legislação federal (Portaria MF n.º 156/1999, Portaria MF n.º 612/2023, art. 32 da Lei n.º 14.902/2024 e a Medida Provisória de revogação de maio/2026); dados oficiais da Receita Federal sobre volumes de remessas processadas pelo PRC; Boletins do Mapa de Empresas (Ministério do Empreendedorismo); e o relatório técnico da consultoria Global Intelligence and Analytics, encomendado pela Amobitec (2025), que utilizou metodologias econométricas com dados públicos de 2018 a 2025.

As fontes secundárias compreendem relatórios de entidades como CNI, FecomercioSP e ABIT, levantamentos de consultorias financeiras (BTG Pactual), dados logísticos do Mapa da Logística (Loggi, 2026) e cobertura jornalística especializada.

3.3 Recorte Temporal e Delimitação do Estudo

O recorte temporal da pesquisa abrange o período de agosto de 2023 a abril de 2026. A data de início corresponde à entrada em vigor do Programa Remessa Conforme. A data de encerramento, coincidindo com a conclusão desta pesquisa, permite incorporar evidências de médio prazo — incluindo dados de 2025 e início de 2026 — e contextualizar a revogação da taxa em maio de 2026. Em termos de delimitação temática,

o estudo foca especificamente nas MPEs do varejo de moda e vestuário, com as grandes redes varejistas abordadas de forma comparativa.

3.4 Limitações da Pesquisa

A principal limitação deste estudo reside no uso de dados secundários, sem realização de pesquisa de campo junto a empresários do setor. Essa escolha implica que as conclusões refletem tendências e padrões setoriais agregados, sem capturar a heterogeneidade das experiências individuais das MPEs. Merece atenção explícita o fato de que o estudo da Global Intelligence and Analytics/Amobitec (2025) constitui a principal fonte quantitativa das seções de resultados, sendo que a Amobitec tem posição institucional declarada contrária à taxa. Esse potencial viés não invalida os dados, mas exige leitura crítica; sempre que possível, os dados foram cotejados com informações independentes — Receita Federal, IBGE, PMC/IBGE, Serasa Experian, Mapa de Empresas.

3.5 Protocolo de Análise Quantitativa dos Dados do Mapa de Empresas

Para atender ao critério de originalidade empírica, este artigo incorpora uma análise quantitativa própria a partir dos Boletins do Mapa de Empresas, publicados pelo Ministério do Empreendedorismo. Os boletins são publicados trimestralmente e contêm dados desagregados por atividade econômica (CNAE) e por porte de empresa (MEI, ME, EPP), permitindo isolar o comportamento do segmento de comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios (CNAE 4781-4/00 e similares).

A análise compara dois períodos equivalentes: (a) pré-taxa — 3.º quadrimestre de 2023 e os três quadrimestres de 2024 anteriores a agosto; e (b) pós-taxa — do 3.º quadrimestre de 2024 ao 2.º quadrimestre de 2025. Para controlar tendências gerais do mercado, o desempenho do setor vestuário é comparado com o total do comércio varejista (grupo controle), seguindo a lógica de diferenças em diferenças: se o vestuário piorou mais do que o comércio em geral no período pós-taxa, isso constitui evidência de que a medida não gerou proteção líquida para o segmento. Os dados são públicos e auditáveis, disponíveis em gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/mapa-de-empresas/boletins.

4 Resultados e Discussão

4.1 Impactos Imediatos da Taxa sobre os Fluxos Logísticos do E-Commerce

Cross-Border

Com a implementação do II de 20% em 1.º de agosto de 2024, houve um choque imediato e mensurável nos fluxos logísticos do e-commerce brasileiro. Em julho de 2024, o volume de remessas processadas pelo PRC atingiu aproximadamente 19 milhões de encomendas e R\$1,8 bilhão; em agosto do mesmo ano, o número caiu para 11 milhões de encomendas, uma retração de 42% em apenas um mês. (CNN BRASIL, 2024)

Essa diminuição teve implicações diretas sobre toda a cadeia logística envolvida: operadores postais, transportadoras de last mile, hubs aduaneiros e plataformas tecnológicas de rastreamento foram afetados pela redução repentina da demanda. A queda demonstra que a vantagem competitiva das plataformas estrangeiras estava, em larga medida, no diferencial de preço proporcionado pela isenção fiscal, e não apenas na eficiência operacional da cadeia de suprimentos.

Contudo, esse efeito de retração não foi permanente. Análises posteriores mostram que, após um ano e meio de implementação, os volumes importados já apresentavam recuperação, girando entre 15 e 17 milhões de encomendas mensais. (SEU DINHEIRO, 2026) As plataformas estrangeiras conseguiram se adaptar à nova realidade, seja por ajustes na precificação, seja pela ampliação da presença de vendedores locais. Segundo análise do BTG Pactual, a diferença de preços entre a Shein e as grandes varejistas nacionais, que era de 25% a 30% antes da taxa, caiu para cerca de 10% após a implementação. (CNN BRASIL, 2024) Mas essa janela foi aproveitada de forma desigual — e a pergunta dos pequenos varejistas nos meses seguintes foi menos "a taxa funcionou?" e mais "funcionou para quem?".

4.2 O Paradoxo da Proteção: Grandes Redes versus MPes

A narrativa de que o varejo nacional havia vencido uma batalha pela isonomia de preços foi celebrada coletivamente — mas os dados acumulados nos 12 meses seguintes contam uma versão diferente, muito mais fragmentada.

Para as grandes redes, o resultado foi concreto e rastreável. Já no terceiro trimestre de 2024, primeiro completo com a taxa ativa, as Lojas Renner registraram alta

de 12% nas vendas nominais em relação ao mesmo período de 2023, superando o crescimento de 6% do mercado segundo a Pesquisa Mensal de Comércio (PMC/IBGE). C&A (19%) e Riachuelo (11%) também tiveram desempenho acima da média setorial. (CNN BRASIL, 2024) O diretor executivo da Abvtex declarou que a medida "trouxe alguma melhora nas condições de concorrência, recuperando parcialmente a competitividade do varejo nacional". (METRÓPOLES, 2025)

Para as MPes, o resultado parece não ter sido equivalente. A CNI publicou projeção de que a taxa preservou 135,8 mil empregos e manteve R\$19,7 bilhões na economia (CNI, 2026), mas a LCA Consultores chegou a conclusão diferente: empregos nos setores favorecidos cresceram 0,97% em 12 meses, abaixo da média nacional de 3,04%. (TRIBUNA DE MINAS, 2025) Essa divergência reflete metodologias distintas — projeção contrafactual (CNI) versus comparação de tendências observadas (LCA) — e serve de lembrete de que os efeitos sobre o emprego permanecem empiricamente contestados.

O que os dados independentes convergem em confirmar é que o crescimento do setor foi capturado de forma desigual. A Zinzane, varejista de moda de médio porte com décadas de história, pediu recuperação judicial no período — e, como observou a reportagem do InfoMoney (2025): se os custos estão altos demais para uma empresa desse porte, as condições para os varejistas menores são ainda mais precárias. A concentração do crescimento nas grandes redes, em contraste com a inadimplência crescente das MPes, é o dado mais robusto do período.

4.3 Impactos sobre a Competitividade Logística das MPes

Existe um impacto que não é bem capturado pelos dados de inadimplência e preço: a logística física. As grandes redes nacionais usaram o período pós-taxa para acelerar o modelo "ship-from-store", transformando suas lojas em mini-centros de distribuição capazes de despachar pedidos online em questão de horas, enquanto as MPes continuaram com o mesmo modelo de varejo físico, sem tecnologia de distribuição capaz de gerenciar estoques integrados com plataformas de venda online. O resultado: mesmo que o preço do importado tenha subido, a demanda que poderia ter migrado para o

pequeno varejo não o fez, pois ele não tinha prazo competitivo, rastreabilidade ou interface digital que o consumidor já esperava. (CENTRAL DO VAREJO, 2025)

Além disso, há um efeito menos visível pelo lado do abastecimento. As MPes que usavam importação para revenda tiveram os custos operacionais aumentados pela mesma medida que deveriam protegê-las. Para esse segmento, a Shein e a Shopee não eram concorrentes, mas sim um canal de abastecimento que viabilizava seu comércio. Com a taxa, esse abastecimento ficou 45% mais caro de uma hora para outra, sem que houvesse uma alternativa local equivalente em preço ou variedade. (FIA, 2025)

Essa fragilidade financeira é confirmada por múltiplas fontes independentes: o Serasa Experian (2025) registrou 7,2 milhões de empresas inadimplentes no Brasil, na sua maioria (6,8 milhões) MPes, com débitos superiores a R\$141 bilhões. Os pedidos de recuperação judicial chegaram a 2.273 em 2024, um aumento de 61,8% e recorde histórico desde 2006. (SERASA EXPERIAN, 2025) Como identificou Iago Souza, analista da Genial Investimentos: "Com a Selic em 15%, o custo do crédito disparou. O varejo precisa de financiamento para o giro, para comprar a roupa, deixar em estoque e vender. E isso ficou muito caro e inacessível para os pequenos negócios." (INFOMONEY, 2025) Ou seja, mesmo que a taxa tivesse gerado alguma demanda adicional para as MPes — o que os dados não confirmam —, muitas não teriam sequer o capital de giro para responder.

4.4 A Disputa sobre Preços e seus Efeitos sobre o Consumidor de Baixa Renda

O que aconteceu com os preços do varejo nacional após a taxa? A resposta depende completamente de quem responde — e isso é um dado relevante por si só.

Um estudo da Amobitec/Global Intelligence and Analytics (2025) apontou alta acima da inflação em diversas categorias: cosméticos (17%), bijuterias (16%), papelaria (13%), calçados (9%) e vestuário (7,1%), em comparação com a inflação oficial de 5,23% no período. Por outro lado, a CNI e a Abvtex mostram que o crescimento das vendas de 5,47% nos 11 meses pós-taxa indica melhora no ambiente de negócios para o varejo em geral. (METRÓPOLES, 2025; CNI, 2026) Essa disputa não se resolve aqui, mas a comparação com dados do IBGE é possível: o IPCA do setor vestuário de fato superou a inflação geral, o que sustenta a afirmação de alta real de preços no segmento.

O efeito mais documentado e menos contestado é o impacto no consumidor de menor renda. Uma pesquisa da consultoria Plano CDE identificou que 14 milhões de pessoas das classes C, D e E pararam de importar produtos online entre agosto de 2024 e abril de 2025, representando queda de 35% nesse grupo, contra 11% nas demais classes. (PLANO CDE apud AMOBITEC, 2025) Tornar o importado mais caro não redirecionou o consumidor ao pequeno comércio nacional — parte simplesmente passou a comprar menos. Demanda reprimida não significa demanda capturada, e essa diferença é crítica para avaliar se a proteção tarifária gerou algum benefício real para o pequeno varejista de moda.

4.5 A Fratura Digital: MPEs que Migraram para o E-Commerce e as que Ficaram Para Trás

Um dado parece contraditório com o diagnóstico apresentado: segundo o Mapa da Logística (Loggi, 2026), as PMEs lideraram o crescimento do e-commerce no Brasil em 2025, com expansão de 77%, o maior índice entre os perfis de vendedores, e ticket médio de R\$215, 20% maior que o das grandes marcas. Esse dado, porém, precisa ser lido com cuidado — ele não contradiz o argumento, mas o aprofunda.

Esse crescimento das PMEs no digital reflete o desempenho de um segmento que já tinha presença em marketplaces, gestão de estoques digitais e logística de last mile antes da taxa. Para essas empresas, a redução temporária da concorrência cross-border funcionou como um impulso de margem, não como uma transformação estrutural.

Já as MPEs que permaneceram no modelo físico — que o SEBRAE (2024) indica representarem a maior fatia do pequeno varejo de moda — não puderam aproveitar esse momento. Sem presença digital, sem sistema de gestão, sem capital para a transição, elas continuaram expostas à inadimplência e à concorrência das grandes redes, que nessa época ampliaram agressivamente seus canais omnichannel. O que os dados de 2025 revelam não é uma recuperação das MPEs do varejo de moda, mas uma fratura interna: uma minoria digitalizada que cresce e uma maioria analógica que continua sob pressão. A taxa das blusinhas não criou essa divisão, mas não ajudou a diminuí-la.

4.6 Evidência Empírica: Abertura e Fechamento de Empresas no Setor Vestuário (2023–2025)

Além das análises setoriais disponíveis na literatura, esta seção apresenta dados primários extraídos diretamente dos Boletins do Mapa de Empresas (Gov.br, 2023–2025), permitindo uma comparação temporal própria do setor de comércio varejista de artigos de vestuário antes e depois da implementação da taxa.

A Tabela 1 sintetiza os dados de abertura e fechamento de empresas do setor vestuário (MEI) nos períodos imediatamente anteriores e posteriores à vigência da taxa, extraídos dos boletins quadrimestrais oficiais:

Período	Abertura MEI Vestuário	Var. s/ período anterior	Posição no ranking de fechamentos
3.º quad. 2023 (pré-PRC)	~136 mil (est.)	—	Entre top 3 encerramentos
3.º quad. 2024 (pós-taxa, 1.º quad.)	131,4 mil	-3,7%	1.ª atividade mais encerrada (>70%)
1.º quad. 2025	~66 mil (4 meses)	Queda contínua	Entre top encerramentos
2.º quad. 2025 (mais recente)	47,8 mil MEIs	Recuperação parcial	1.ª atividade mais encerrada (>60%)

Tabela 1 — Movimentação de MEIs no setor de comércio varejista de vestuário e acessórios (2023–2025).

Fonte: Mapa de Empresas, Gov.br (2023, 2024, 2025).

Com esses dados, vemos um padrão consistente: o comércio varejista de vestuário aparece sempre entre as atividades com maior número de encerramentos em todos os períodos analisados, desde antes da taxa. No 3.º quadrimestre de 2024, primeiro período completo sob a medida, o setor registrou queda de 3,7% na abertura de MEIs de vestuário (131,4 mil novos MEIs) e chegou ao primeiro lugar entre as atividades com maior proporção de fechamentos, com índice superior a 70% em relação às aberturas. (MAPA DE EMPRESAS, 2024)

Já no 2.º quadrimestre de 2025, o boletim confirmou que o comércio varejista de vestuário ainda figurava entre as atividades com mais de 60% de fechamentos em relação às aberturas — o que significa que, a cada 10 empresas abertas no segmento, mais de 6 fecham as portas no mesmo período. (MAPA DE EMPRESAS, 2025) Esse indicador é desfavorável quando comparado ao saldo nacional geral, onde o total de aberturas superou o de fechamentos em 726.704 empresas no mesmo período.

Essa comparação revela uma assimetria: enquanto o comércio geral registra saldos positivos crescentes ao longo de 2024 e 2025 — com mais de 24 milhões de empresas

ativas no final do 2.º quadrimestre de 2025 —, o setor vestuário permaneceu como destaque negativo consistente nos relatórios de atividades encerradas. O padrão, que antecede a taxa, sugere que a fragilidade estrutural do varejo de moda de micro e pequeno porte não foi atenuada pela política tarifária e pode ter sido agravada pelos efeitos inflacionários e de crédito documentados nas seções anteriores.

Vale registrar uma limitação específica desta análise: os boletins do Mapa de Empresas não desagregam os dados por porte dentro de cada atividade econômica, o que impede distinguir com precisão o comportamento de MEIs em relação a MEs e EPPs no vestuário. A análise trata predominantemente do estrato MEI, que representa 63,4% das empresas ativas no setor de comércio varejista, segundo o boletim do 2.º quadrimestre de 2025. (MAPA DE EMPRESAS, 2025)

5 Considerações Finais

O que este artigo permite concluir vai além da confirmação ou refutação da eficácia da "Taxa das Blusinhas": a medida foi eficaz no que se propôs tecnicamente, elevando a carga tributária sobre as importações de baixo valor e reduzindo a diferença de preços entre produtos estrangeiros e nacionais. O problema é que eficácia tributária e proteção competitiva para as MPEs são objetivos completamente distintos, e o desenho dessa política não fez distinção entre elas.

O achado mais relevante desta pesquisa é uma fratura interna no universo das MPEs que a taxa ajudou a revelar. Pequenas empresas do varejo não formam um grupo homogêneo: de um lado, aquelas que já tinham investido em digitalização e logística omnichannel conseguiram aproveitar a janela competitiva aberta pela redução das importações. Do outro, e em maior número, ficaram as que permaneceram no modelo físico, continuando pressionadas por todos os lados — custos mais altos, consumidores com menor poder de compra e concorrentes das grandes redes em crescimento.

A análise dos dados do Mapa de Empresas reforça o diagnóstico com evidência empírica direta: o comércio varejista de vestuário permaneceu como atividade com maior proporção de encerramentos em todos os períodos analisados — tanto antes quanto depois da taxa —, enquanto o saldo nacional se manteve positivo. O contraste sugere que a política tarifária não reverteu a tendência estrutural de fragilidade do segmento.

Um achado incômodo persiste: grande parte das evidências quantitativas sobre os efeitos da taxa provém de um único estudo encomendado por entidade com posição institucional contrária à medida. Isso não torna os dados falsos, mas limita afirmações categóricas sobre magnitude e causalidade. O que se pode afirmar com razoável segurança é que os efeitos sobre emprego e renda foram, na melhor das hipóteses, nulos; que os preços subiram acima da inflação; e que as grandes redes cresceram acima da média do setor. Esses três fatos em conjunto são suficientes para questionar a narrativa de que a taxa protegeu o varejo nacional.

As recomendações que emergem desta análise são propositalmente específicas ao contexto logístico do varejo de moda de pequeno porte. O mais urgente — e nenhum dos estudos consultados aborda com a atenção devida — é a criação de consórcios logísticos para MPEs do vestuário: arranjos que permitam comprar estoques em conjunto, compartilhar hubs de fulfillment e negociar coletivamente com transportadoras. Isso ataca diretamente o gargalo que a taxa expôs sem resolver: as MPEs não perdem apenas no preço, mas também no prazo, na rastreabilidade e na capacidade de escalamento no e-commerce. Um consórcio não exige grande investimento público, apenas coordenação — e o SEBRAE já tem a infraestrutura regional para isso. A segunda recomendação é um regime de acesso facilitado a distribuidores do setor têxtil nacional com preços negociados coletivamente, substituindo a cadeia de abastecimento que a taxa interrompeu sem oferecer alternativa. Uma terceira, mais estrutural, é a vinculação formal de parte da arrecadação do II sobre remessas internacionais a um fundo de transformação digital e logística do pequeno varejo.

As limitações deste artigo precisam ser nomeadas com clareza: a análise dos dados do Mapa de Empresas não desagrega os resultados por porte dentro do setor vestuário; o recorte é nacional, sem distinção regional — e é provável que os efeitos tenham sido distintos em cidades do interior e em capitais. Pesquisas futuras com dados de CNPJ desagregados por porte e município poderiam suprir essa lacuna com maior precisão.

Por fim, o desenvolvimento mais relevante para as conclusões deste artigo é a revogação da taxa por Medida Provisória em maio de 2026. Essa decisão encerra o ciclo regulatório aqui analisado e, paradoxalmente, valida o argumento central: se a taxa

tivesse protegido de forma eficaz as MPEs do varejo de moda — gerando empregos, aumentando renda e fortalecendo a competitividade do pequeno varejo —, sua revogação teria encontrado resistência política considerável desse segmento. O que se observou foi o contrário. A fragilidade logística e digital das MPEs do varejo de moda é anterior à taxa e sobreviverá à sua revogação. O que muda é apenas o sintoma mais visível de um problema estrutural que nenhuma alíquota, sozinha, conseguirá resolver.

Referências

- AMOBITEC – Associação Brasileira de Mobilidade e Tecnologia. Estudo de impacto da taxa das blusinhas: preços, emprego e consumo. Global Intelligence and Analytics. São Paulo, 2025.
- BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. Brasília: Senado Federal, 1988.
- BRASIL. Lei n.º 14.902, de 27 de junho de 2024. Institui o Imposto de Importação sobre remessas internacionais de baixo valor. Diário Oficial da União, Brasília, 2024.
- BTG PACTUAL. Análise de competitividade no varejo de moda: impactos da tributação cross-border. São Paulo: BTG Pactual Research, 2024.
- CENTRAL DO VAREJO. Logística de última milha: desafios e oportunidades para o varejo nacional. São Paulo, 2025. Disponível em: <https://www.centraldevarejo.com.br>. Acesso em: mar. 2025.
- CNN BRASIL. Alta de tributos gera recuo na venda online de importados e empolga varejo local. São Paulo, dez. 2024. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br>. Acesso em: jan. 2025.
- CNN BRASIL. Brasil bate recorde de empresas inadimplentes; pedidos de recuperação sobem. São Paulo, 2025. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br>. Acesso em: mai. 2025.
- CNI – Confederação Nacional da Indústria. Tributação do e-commerce cross-border e isonomia fiscal no varejo brasileiro. Brasília: CNI, 2023.
- CNI – Confederação Nacional da Indústria. Taxa das blusinhas preservou 135 mil empregos e R\$ 20 bilhões na economia brasileira. Brasília: CNI, 2026. Disponível em: <https://fiesc.com.br>. Acesso em: abr. 2026.

CONGRESSO EM FOCO. Taxa das blusinhas aumentou preço do varejo, revela estudo. Brasília, 2025. Disponível em: <https://www.congressoemfoco.com.br>. Acesso em: abr. 2025.

DIPLOFOUNDATION. Cross-border e-commerce and customs exemptions: global perspectives. Geneva: DiploFoundation, 2024.

FECOMERCIO SP – Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo. Crise silenciosa: inadimplência e recuperação judicial entre MPES brasileiras. São Paulo: FecomercioSP, 2025.

FIA – Fundação Instituto de Administração. Taxa da blusinha: entenda o que é, como funciona e os reais impactos. São Paulo: FIA, 2025. Disponível em: <https://fia.com.br>. Acesso em: mar. 2025.

GIL, A. C. Como elaborar projetos de pesquisa. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

GOV.BR – Ministério do Empreendedorismo, da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Mapa de Empresas — Boletim do 2.º Quadrimestre de 2025. Brasília, set. 2025. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/mapa-de-empresas/boletins>. Acesso em: mai. 2026.

GOV.BR – Ministério do Empreendedorismo, da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Mapa de Empresas — Boletim do 3.º Quadrimestre de 2024. Brasília, fev. 2025. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios>. Acesso em: mai. 2026.

GOV.BR. Governo Federal revoga taxa das blusinhas por Medida Provisória. Brasília, mai. 2026. Disponível em: <https://www.gov.br>. Acesso em: mai. 2026.

INFOMONEY. Taxa das blusinhas e frio ajudam (grandes) varejistas de moda brasileiras. São Paulo, ago. 2025. Disponível em: <https://www.infomoney.com.br>. Acesso em: set. 2025.

KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M.; MELITZ, M. Economia Internacional: teoria e política. 10. ed. São Paulo: Pearson, 2015.

LCA CONSULTORES apud TRIBUNA DE MINAS. Taxa das blusinhas não teve efeito mensurável no mercado de trabalho, aponta estudo. Juiz de Fora, out. 2025. Disponível em: <https://tribunademinas.com.br>. Acesso em: nov. 2025.

LOGGI. Mapa da Logística 2026: o retrato do e-commerce e da logística no Brasil. São Paulo: Loggi, 2026.

MANKIW, N. G. Princípios de Economia. 8. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2021.

MARCAS E MERCADOS. Logística no varejo de moda: eficiência como vantagem competitiva. São Paulo, 2025. Disponível em: <https://www.marcasmercados.com.br>. Acesso em: fev. 2025.

MERCADO & CONSUMO. Gestão de estoques no varejo de moda: desafios e boas práticas. São Paulo, 2024. Disponível em: <https://www.mercadoeconsumo.com.br>. Acesso em: jan. 2025.

METRÓPOLES. Taxa das blusinhas completa um ano e varejo critica falta de isonomia. Brasília, set. 2025. Disponível em: <https://www.metropoles.com>. Acesso em: out. 2025.

OMC – Organização Mundial do Comércio. Tarifas e barreiras ao comércio. Genebra: OMC, 2023. Disponível em: <https://www.wto.org>. Acesso em: fev. 2025.

PLANO CDE apud AMOBITEC. Impacto da taxa das blusinhas sobre consumidores das classes C, D e E. São Paulo, 2025.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. Programa Remessa Conforme: relatório de operações. Portaria MF n.º 612/2023. Brasília: Receita Federal, 2023.

SEBRAE. Sobrevivência das empresas no Brasil. Brasília: SEBRAE, 2023.

SEBRAE. Perfil das MPEs e maturidade digital do pequeno negócio brasileiro. Brasília: SEBRAE, 2024.

SEBRAE/PR. Análise de abertura e fechamento de empresas por setor e CNAE no Brasil 2019–2024. Curitiba: SEBRAE/PR, 2024.

SERASA EXPERIAN. Inadimplência e recuperação judicial das MPEs em 2024–2025. São Paulo: Serasa Experian, 2025.

SEU DINHEIRO. Taxa das blusinhas pode cair e acende alerta no varejo. São Paulo, mar. 2026. Disponível em: <https://www.seudinheiro.com>. Acesso em: abr. 2026.