

REPORTAGEM

Imposto Seletivo gera temor na indústria gaúcha do tabaco

OSNI MACHADO

osni.machado@jornaldocomercio.com.br

A possibilidade de aumento da tributação sobre produtos de tabaco na regulamentação do Imposto Seletivo preocupa uma das principais cadeias exportadoras do Rio Grande do Sul. Embora as alíquotas ainda não tenham sido definidas pelo governo federal, a Associação Brasileira da Indústria do Fumo (Abifumo) avalia que uma elevação da carga tributária poderá ampliar o mercado ilegal, reduzir a competitividade da indústria formal e gerar impactos sobre produtores rurais, empregos, exportações e arrecadação.

Previsto pela reforma tributária, o Imposto Seletivo foi instituído pela Emenda Constitucional nº 132/2023 para incidir sobre bens considerados prejudiciais à saúde ou ao meio ambiente. As alíquotas específicas ainda serão encaminhadas pelo governo federal ao Congresso Nacional.

Para o diretor-executivo da Abifumo, Edimilson Alves, a modernização do sistema tributário é positiva, desde que não resulte em aumento de impostos para um setor que já está entre os mais tributados do País. “O posicionamento da cadeia produtiva é claro: a regulamentação do Imposto Seletivo não deve representar aumento da carga tributária, sob risco de comprometer a sustentabilidade da indústria legal no Brasil”, afirma.

Segundo Alves, a entidade acredita que a proposta poderá chegar ao Congresso por Medida Provisória ou Projeto de Lei em regime de urgência, o que reduziria o tempo para discussão técnica. Sem a definição das alíquotas, ainda não é possível calcular o impacto sobre os preços, mas a entidade sustenta que novos aumentos estimulariam o consumo de produtos ilegais.

A principal preocupa-

ção da Abifumo é o fortalecimento do mercado clandestino. Conforme o dirigente, “não tratamos mais esse cenário como um risco, mas como uma consequência previsível caso a carga tributária seja elevada sem considerar a alta infiltração do mercado ilegal”. Dados apresentados pela entidade indicam que, em 2019, cerca de 57% do consumo nacional de cigarros foi abastecido por produtos ilegais. A projeção é que a diferença de preço entre o produto legal e o clandestino possa chegar a aproximadamente 100%, ampliando a vantagem competitiva das organizações criminosas.

Na avaliação da entidade, o avanço do mercado ilegal reduziria a participação da indústria formal, diminuiria a arrecadação pú-

blica, inibiria investimentos e provocaria reflexos sobre empregos e produtores rurais. Segundo Alves, uma eventual perda de competitividade afetaria toda a cadeia produtiva, reduzindo a demanda por matéria-prima, a renda dos produtores e a atividade econômica de municípios dependentes da fumicultura.

A Abifumo defende que a reforma tributária seja utilizada para simplificar o sistema, fortalecer o combate à sonegação e ampliar a segurança jurídica, sem elevar a carga tributária do setor. Com esse objetivo, a entidade, juntamente com o SindiTabaco-RS e o SindiTabaco-BA, mantém diálogo com o governo federal e parlamentares para defender uma regulamentação que preserve

o nível de arrecadação registrado em 2023.

Os números da cadeia produtiva ajudam a dimensionar essa preocupação. Segundo dados apresentados pela Abifumo, em 2025 o Rio Grande do Sul respondeu por aproximadamente 90% das exportações brasileiras de tabaco, com embarques de US\$ 3,048 bilhões e 513,6 mil toneladas. Conforme a entidade, o produto representou 14,17% das exportações gaúchas, consolidando-se como o segundo principal item da pauta exportadora estadual.

Ainda de acordo com a Abifumo, a cadeia produtiva sustenta milhares de empregos diretos e indiretos e exerce papel relevante na economia de municípios como Santa Cruz do Sul e

Venâncio Aires. Em Santa Cruz do Sul, levantamento citado pela entidade aponta que as empresas do setor responderam por mais de 70% do ICMS recolhido pelas 20 maiores contribuintes do município em 2024.

Outro fator que amplia a preocupação do setor é o cenário internacional. Segundo Alves, a indústria já enfrenta dificuldades em razão do aumento das tarifas impostas pelos Estados Unidos. “A principal lição é que aumentos excessivos de tributação não eliminam o consumo, mas alteram o mercado”, resume o dirigente. Para a entidade, a regulamentação do Imposto Seletivo deverá buscar equilíbrio entre arrecadação, competitividade da indústria formal e combate ao mercado ilegal.

SINDITABACO/DIVULGAÇÃO/JC



Embora as alíquotas ainda não tenham sido definidas pelo governo federal, a Abifumo avalia que uma elevação da carga tributária poderá ampliar o mercado ilegal

QUALIFICAÇÃO Agrocon reúne especialistas nos dias 10 e 11 de setembro para discutir desafios e oportunidades em um cenário de reforma tributária

Contabilidade rural é tema de congresso em Porto Alegre

O agronegócio se tornou, nas últimas décadas, um dos principais motores da economia nacional. Responsável por 25% do Produto Interno Bruto e quase metade das exportações brasileiras (dados da CNA), o setor passa, agora, por uma realidade marcada por mudanças na legislação, avanços tecnológicos e crescente complexidade na gestão das propriedades rurais.

É em meio a esse cenário que Porto Alegre recebe, nos dias 10 e 11 de setembro de 2026, a primeira edição do Agrocon. O congresso reúne contadores, advogados, consultores e especialistas do agro para discutir a agrocontabilidade, especialização que ganha cada vez mais relevância diante das transformações do setor.

A proposta do evento é, além de proporcionar atualização técnica, criar um espaço de troca entre profissionais da contabilidade que atuam ou desejam atuar no agronegócio. Dessa forma, o Agrocon

quer ampliar o debate sobre a agrocontabilidade e fortalecer a atuação de profissionais especializados no setor.

O crescimento e a sofisticação do agronegócio exigem profissionais capazes de compreender as especificidades da atividade rural. Mais do que aplicar conhecimentos contábeis à gestão rural, a agrocontabilidade pressupõe compreender as particularidades da atividade agropecuária para oferecer soluções alinhadas à realidade do produtor.

Aspectos como tributação específica, crédito rural, comercialização da produção, gestão patrimonial e novas exigências fiscais demandam uma atuação especializada, capaz de transformar o contador em um parceiro estratégico.

“O Agrocon nasce porque percebemos que já existe um grupo de profissionais que atua com o agronegócio, mas ainda falta um espaço dedicado exclusivamente ao desenvolvimento dessa especialização.

Queremos conectar conhecimento técnico, inovação e experiências práticas para fortalecer esse mercado”, afirma Karoline Karsten, referência nacional em contabilidade rural e COO da Farmcont, plataforma especializada em agrocontabilidade e idealizadora do evento. “Nosso objetivo é mostrar que o contador pode ser um agente estratégico para o produtor rural e não apenas o profissional responsável pelo cumprimento das obrigações fiscais”, complementa.

Para contemplar os diferentes desafios enfrentados pelos profissionais, a programação do Agrocon foi estruturada em três trilhas complementares. A primeira trilha, Cenário e Negócio Agro, propõe uma visão ampla do setor, abordando temas como perspectivas econômicas, crédito rural e gestão das propriedades. A proposta é reforçar a importância de compreender o contexto do cliente antes mesmo das questões tributárias.

A trilha Técnica Contábil e Tributária aplicada ao Agronegócio reúne especialistas para discutir assuntos que fazem parte da rotina dos escritórios de contabilidade. Entre eles, reforma tributária, tributação da atividade rural, holdings, planejamento tributário, obrigações acessórias, regularização fundiária e fiscalização, sempre com foco na aplicação prática.

Já a trilha Inovação e Em-



WENDERSON ARAÚJO/CNA AGRO/DIVULGAÇÃO/JC

Agrocontabilidade ganha cada vez mais relevância diante das transformações

preendedorismo volta o olhar para o próprio contador, trazendo conteúdos sobre inteligência artificial, tecnologia, produtividade, liderança, posicionamento e gestão de escritórios. Dessa forma, estimula uma atuação mais consultiva e preparada para as transformações da profissão.

Entre os palestrantes confirmados estão Fabio Calcini, referência em tributação do agronegócio; Silvio Crepaldi, autor de obras clássicas da área contábil; Pedro Anceles, especialista em tributação da atividade rural; Justine Arruda, contadora e mentora do agro; Lucas Lima, criador do perfil Contador Revoltado e mentor de alta performance para escritórios contábeis; Alexandre Rossato Ávila, juiz federal e especialista em direito e econo-

mia nos sistemas agroindustriais; Elielton Souza, referência em legislação tributária do produtor rural; Jane Berwanger, especialista em Direito Previdenciário; além de Karoline Karsten e outros convidados.

A expectativa da organização é que o Agrocon se consolide como um espaço permanente de atualização, relacionamento e desenvolvimento da agrocontabilidade no Brasil, acompanhando as transformações do agronegócio e da própria profissão contábil. Além da programação técnica, o evento contará com uma feira de negócios que reúne empresas e soluções nas áreas de tecnologia, gestão, serviços jurídicos e inovação. As inscrições para o evento podem ser feitas no site do congresso.

receita dá a receita

Receita Federal orienta sobre os procedimentos para o recolhimento do imposto de renda retido na fonte sobre lucros e dividendos

A Lei nº 15.270/2025 estabeleceu novas regras para a tributação de lucros e dividendos distribuídos por pessoas jurídicas a pessoas físicas, residentes ou não no Brasil, com vigência a partir de janeiro de 2026. A pessoa jurídica pagadora será responsável pela retenção, declaração e recolhimento do Imposto de Renda Retido na Fonte (IRRF), devendo informar mensalmente os pagamentos na EFD-Reinf. No evento R-4010, deverá registrar o valor bruto do rendimento pago, incluindo parcelas isentas ou não tributáveis, bem como o valor tributável quando a distribuição para uma mesma pessoa física superar R\$ 50 mil em um único mês. Nesses casos, todo o valor distribuído será considerado tributável, sujeito à alíquota de 10%, cujo imposto apurado deverá ser informado no campo correspondente. As informações prestadas na EFD-Reinf serão vinculadas automaticamente à DCTFWeb para confissão dos débitos

tributários. Os recolhimentos utilizarão os códigos de receita 1841-01, para beneficiários residentes no país, e 1841-02, para não residentes. O pagamento do IRRF deverá ser efetuado por meio de DARF emitido no Sicalc ou na DCTFWeb. Para beneficiários residentes no Brasil, o vencimento ocorre no último dia útil do segundo decêndio do mês seguinte ao fato gerador. Já para não residentes, o recolhimento é diário, devendo ocorrer na mesma data do pagamento, crédito ou entrega dos valores, com correspondência entre as informações da EFD-Reinf, DCTFWeb e DARF. Além dessas mudanças, a Lei nº 15.270/2025 também reduziu o imposto sobre a renda nas bases de cálculo mensal e anual e instituiu uma tributação mínima para pessoas físicas de alta renda. Para mais detalhes operacionais, recomenda-se consultar o Manual de Orientações da EFD-Reinf e os atos normativos publicados pela Receita Federal.

TRIBUTOS

Declaração do ITR pode ser feita por internet

A Receita Federal disponibiliza, desde esta segunda-feira, a versão web do serviço Minhas Declarações do ITR, que permite preencher, transmitir, retificar e consultar online a Declaração do Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural (DITR), sem necessidade de instalar programas no computador. O acesso será feito pelo Portal de Serviços da Receita Federal com conta gov.br nível prata ou ouro.

O uso da plataforma será obrigatório para pessoas jurídicas e físicas proprietárias

de imóveis rurais com área superior a 100 hectares. Proprietários de áreas de até 100 hectares também poderão apresentar a declaração por meio do Programa Gerador da Declaração (PGD ITR 2026).

A DITR é o documento usado para informar à Receita Federal os dados cadastrais do imóvel rural e de seu titular, as áreas do imóvel e outras informações necessárias para a apuração do Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural (ITR). Devem apresentar a declaração os proprietários,

usufrutuários, titulares do domínio útil ou detentores de imóveis rurais, pessoas físicas ou jurídicas. Em situações específicas, a obrigação também alcança condôminos, compositores e inventariantes.

Segundo a Receita, o ambiente digital reúne declarações, recibos e documentos relacionados ao ITR, além de oferecer recursos como pré-preenchimento de dados cadastrais e acesso por dispositivos móveis. A entrega da DITR fora do prazo está sujeita à multa.

ENTREVISTA Quem ainda está decidindo questões familiares deve primeiro consultar seu advogado, seu contador e o tabelionato de confiança

Heranças e doações podem ficar mais caras com a reforma tributária

OSNI MACHADO

osni.machado@jornaldocomercio.com.br

A regulamentação da reforma tributária deverá alterar regras do Imposto sobre Transmissão Causa Mortis e Doação (ITCMD), tornando o planejamento patrimonial um tema cada vez mais relevante para famílias e empresas. O titular do 4º Tabelionato de Notas de Porto Alegre, Pedro Henrique Ruas Abreu Areal Marques, explica os principais impactos das mudanças e orienta sobre os cuidados para quem pretende organizar a sucessão patrimonial em entrevista para o Jornal do Comércio.

JC Contabilidade - Com a eventual elevação da alíquota máxima de 6% para 8%, quais os impactos práticos para quem doa ou faz inventário a partir de 2027?

Pedro Henrique Marques - É importante esclarecer que a alíquota de 8% é uma possibilidade para todos os estados, e não uma obrigação. O Rio Grande do Sul decidirá se fará alterações na legislação. Caso isso ocorra, as transmissões por doação e por herança serão impactadas de forma diferente. Na doação, o fato gerador é o próprio ato - se a legislação estadual for atualizada ainda em 2026, em 2027 já poderíamos ter elevação da alíquota máxima de 4% até 8%, e também a mudança na base de cálculo para avaliação do imóvel. Na herança, o fato gerador é o óbito, e a alíquota permanece sendo a vigente na data do falecimento, mas a mudança na base de cálculo também já passaria a valer. Para os óbitos ocorridos em 2027, aí, sim, poderíamos ter novo teto. O ponto central é que, como no Rio Grande do Sul o ITCMD incide sobre o valor inteiro da transmissão, a mudança na base de cálculo, sozinha, já pode gerar um salto de faixa.

Contab - Há mudança da base de cálculo (Valor venal

→ valor de mercado)?

Marques - Hoje a base de cálculo é o valor venal apurado pela Receita Estadual a partir de metodologia própria - planta de valores históricos, comparação por região, filtros de homogeneização, entre outros critérios que não replicam integralmente a oscilação real do mercado. A Lei Complementar 227/2026 estabelece, como norma nacional, que a base passa a ser o valor de mercado, mas não define como ele vai ser estimado de fato. Os estados terão de regulamentar. Como a alíquota incide sobre o valor total da transmissão para cada herdeiro ou donatário, uma mudança pequena nos critérios da base de cálculo, ainda que represente um aumento discreto, já poderia empurrar o contribuinte para a faixa seguinte.

Contab - O crescimento nacional de escrituras de doação registrado pelo CNB já aparece no Estado?

Marques - O Colégio Notarial do Brasil registrou 185.861 escrituras de doação em 2025, um recorde histórico. É uma tendência vista em todo o território nacional. Alguns fatores nos ajudam a entender: até agora, a regra é certa e conhecida tanto para base de cálculo quanto para alíquotas. A partir do ano que vem, já entramos em terreno de incertezas. No Rio Grande do Sul, a última alteração nas alíquotas ocorreu em 2015. Todos os estados devem estar olhando para a regularização dos seus tributos em 2027, quando a lei da reforma passa a ter eficácia plena sobre uma série de contribuições. Todo esse contexto influencia. O crescimento também é consequência da maior conscientização da população sobre a possibilidade de realizar atos de organização patrimonial nos tabelionatos, com agilidade e segurança.

Contab - Quem tende a se beneficiar mais de organizar o patrimônio em 2026?

Marques - Quatro perfis



MARIA EDUARDA RABELLO/DIVULGAÇÃO/JC

Marques esclarece que a alíquota de 8% é uma possibilidade para todos os estados, e não uma obrigação

se destacam: quem já havia decidido doar e apenas adia a formalização, pois antecipar é garantir as regras vigentes e escolher previsibilidade; famílias com holding patrimonial com imóveis integralizados por valor histórico, que deve ser um dos grupos mais expostos às mudanças em razão da metodologia de avaliação de quotas; quem tem inventário pendente, não pela alíquota, que fica associada à data do óbito, mas pela mudança na base de cálculo; quem tem patrimônio próximo ao limite de uma faixa de tributação e poderia, com a nova base de cálculo, ser realocado para uma faixa mais alta. Antecipar não pode significar agir sem estratégia. Quem ainda está decidindo questões familiares deve primeiro consultar seu advogado, seu contador e o seu Tabelionato de confiança.

Contab - Se o RS apresentar nova legislação em 2026, quando ela entra em vigor?

Marques - Existem duas garantias constitucionais que se aplicam às leis que criam ou majoram tributos: a anterioridade anual, pela qual os efeitos da norma só passam a valer no exercício financei-

ro seguinte ao de sua publicação, e a noventena, que só permite a aplicação dos efeitos após 90 dias da publicação. Se o Rio Grande do Sul analisar e aprovar nova legislação estadual sobre ITCMD até o final do ano, por exemplo, teríamos a validade ainda no primeiro semestre de 2027. Não foi fixado prazo obrigatório para os estados regulamentarem o ITCMD, o que deve ditar a velocidade da regulamentação é o cenário nacional.

Contab - Como funciona uma doação em tabelionato?

Marques - O fluxo envolve qualificação das partes, doador e donatário; análise da documentação do imóvel, como a matrícula e certidões negativas de débitos vinculadas tanto ao bem como ao proprietário; apuração do ITCMD junto à Receita Estadual, pagamento do imposto, lavratura presencial ou virtual da escritura e então o seu registro no Registro de Imóveis. O prazo depende dos documentos apresentados, da disponibilidade das partes e da avaliação da Receita Estadual, mas os Tabelionatos gaúchos têm conseguido atender a população



Não foi fixado prazo obrigatório para os estados regulamentarem o ITCMD, o que deve ditar a velocidade da regulamentação é o cenário nacional

com cada vez mais agilidade.

Contab - Quais são os requisitos para inventário extrajudicial?

Marques - O inventário extrajudicial exige consenso entre todos os herdeiros, acompanhamento obrigatório de advogado, e pagamento prévio do ITCMD. A legislação também passou a permitir esse procedimento em situações envolvendo herdeiros menores ou incapazes, com acompanhamento do Ministério Público e conforme os requisitos legais. É um ato realizado com frequência pelos Tabelionatos.



OPINIÃO

O Imposto Seletivo vai muito além do 'imposto do pecado'

THAÍS BORGES

Sócia da BSSP Consulting

Quando se fala em Imposto Seletivo, a primeira associação costuma ser ao chamado "imposto do pecado", criado para desestimular o consumo de determinados produtos. Mas limitar a discussão a esse conceito pode esconder o verdadeiro tamanho do desafio.

O impacto do novo tributo vai além do aumento da carga tributária. Dependendo do setor, poderá pressionar margens, alterar estruturas de custos, exigir revisão de contratos, influenciar estratégias de precificação e mudar a competitividade entre produtos. O Imposto Seletivo, portanto, não será apenas uma nova obrigação fiscal, mas uma variável estratégica para a gestão do negócio.

Essa mudança de perspectiva amplia a discussão para finanças, comercial, suprimentos, jurídico, controladoria e planejamento estratégico, já que alterações nos custos afetam toda a cadeia. Foi nesse contexto que a Reforma Tributária instituiu o Imposto Seletivo, previsto pela Emenda Constitucional nº 132/2023 e regulamentado pela Lei Com-

plementar nº 214/2025.

Sua entrada em vigor está prevista para 2027, acompanhando a extinção gradual do IPI na maior parte do país. Diferentemente do IBS e da CBS, o Imposto Seletivo possui caráter extrafiscal: busca desestimular o consumo de bens e atividades considerados prejudiciais à saúde, ao meio ambiente ou à sociedade.

A legislação já definiu grupos sujeitos ao tributo, como bebidas alcoólicas, cigarros e demais produtos fumígenos, bebidas açucaradas, veículos, embarcações, aeronaves, apostas físicas e online e a extração de bens minerais. As alíquotas, porém, ainda serão regulamentadas e deverão considerar critérios como nocividade à saúde, impactos ambientais e características de cada produto ou atividade.

Empresas do mesmo segmento poderão sofrer impactos diferentes. Por isso, não é recomendável esperar a regulamentação final para iniciar a preparação. O primeiro impacto tende a aparecer na formação dos custos. Fabricantes precisarão avaliar efeitos sobre rentabilidade, margens e portfólio, além de simular cenários.

Distribuidores, atacadistas

e varejistas deverão revisar políticas comerciais, contratos e estratégias de compra, equilibrando preço, margem e comportamento do consumidor.

Para o consumidor, o efeito mais visível será justamente o aumento dos preços finais. O tamanho desse impacto dependerá das alíquotas que vierem a ser definidas e da capacidade de cada empresa absorver parte do aumento dos custos. Em mercados com margens mais estreitas, a tendência é que boa parte desse acréscimo seja repassado ao preço final.

Além dos impactos financeiros, haverá também desafios operacionais relevantes. Sistemas de gestão, faturamento, classificação fiscal e emissão de documentos precisarão ser adaptados para identificar corretamente os produtos sujeitos ao Imposto Seletivo e atender às novas exigências legais.

Por isso, tecnologia passa a ocupar um papel ainda mais estratégico. Empresas que já vêm investindo em automação fiscal, integração entre sistemas e monitoramento contínuo da legislação estarão mais preparadas para responder às mudanças com segurança e menor impacto operacional.

Outro ponto que merece atenção é o planejamento tributário. Mesmo sem a definição das alíquotas, este é o momento de mapear produtos potencialmente alcançados pelo novo tributo, construir simulações, revisar contratos comerciais, avaliar impactos financeiros e testar diferentes cenários para preservar competitividade e rentabilidade.

Também será fundamental acompanhar a regulamentação infralegal, que deverá detalhar critérios técnicos, procedimentos operacionais e aspectos ainda pendentes de definição. Quanto mais cedo essas informações forem incorporadas ao planejamento das empresas, menores tendem a ser os riscos na implementação.

O maior desafio do Imposto Seletivo talvez não seja quanto cada empresa pagará de imposto, mas como cada organização responderá aos seus efeitos sobre custos, preços, margens e competitividade. A experiência já demonstra que empresas que antecipam estudos, realizam simulações e tratam a Reforma Tributária como um tema estratégico chegam mais preparadas para lidar com as mudanças.

Mais do que cumprir uma



BSSP CONSULTING/DIVULGAÇÃO/JC

Sistemas de gestão, faturamento, classificação fiscal e emissão de documentos precisarão ser adaptados para identificar corretamente os produtos sujeitos ao Imposto Seletivo e atender às novas exigências legais.

nova obrigação fiscal, será preciso incorporar essa realidade às decisões de negócio. Em um ambiente econômico cada vez mais competitivo, antecipar impactos deixou de ser apenas uma boa prática de gestão para se tornar uma vantagem competitiva.

Contratos de longa duração: equilíbrio entre confiança e riscos financeiros

LAURA LUÍSA ALMEIDA
E MARIANE FERRIAdvogadas do escritório Finocchio & Ustra
Sociedade de Advogados

As prorrogações sucessivas e automáticas são comuns em contratos empresariais de longa duração. Elas preservam relações estáveis, reduzem renegociações e reforçam a previsibilidade. Contudo, podem gerar riscos financeiros, sobretudo quando há multa rescisória.

Relações comerciais duradouras costumam refletir confiança e estabilidade, portanto a previsão contratual de prorrogação automática exerce uma função importante: permitir que o contrato permaneça vigente mesmo após o fim do prazo inicial estabelecido, sem necessidade de manifestação das partes.

Essa praticidade, porém, exige atenção aos efeitos jurídicos e econômicos. Em muitos contratos, a renovação automá-

tica não torna o vínculo indeterminado: ela apenas renova a relação por novo prazo certo. Assim, quem pretende rescindir antes do encerramento do novo ciclo pode ser surpreendido pela cobrança de multa.

Mesmo após anos de relação e o cumprimento do período inicial, não se deve presumir que a saída dependerá apenas de aviso prévio. Se houver renovação expressa por novos prazos determinados, a contraparte poderá alegar expectativa legítima e exigir a penalidade prevista.

Surge, portanto, uma tensão entre a confiança comercial, que favorece relações duradouras, e a flexibilidade empresarial necessária diante de mudanças de estratégia, orçamento, tecnologia, fornecedores, operação ou mercado.

A confiança comercial não deve ser desprezada. Contratos longos podem viabilizar melhores condições, investimentos e planejamento con-

junto. Para o fornecedor, a renovação traz previsibilidade de receita; para o cliente, pode assegurar continuidade de serviços, estabilidade de preços e entrega. A mesma estrutura, contudo, gera exposição quando os prazos deixam de ser monitorados.

O risco não se limita à multa. A empresa pode perder a janela de denúncia e ser compelida a permanecer contratualmente vinculada por mais 24, 36 ou 48 meses. A partir daí, a decisão de saída passa a envolver um alto custo, e desgaste comercial.

A situação se torna ainda mais delicada quando a multa incide sobre parcelas vindas, pois pode alcançar valores expressivos mesmo após anos de execução contratual. Nesses casos, podem surgir discussões sobre proporcionalidade, equilíbrio contratual, boa-fé objetiva e redução da cláusula penal, especialmente se os investimentos

iniciais já tiverem sido amortizados ou se a cobrança for excessivamente onerosa.

Existem argumentos para negociar ou discutir a redução da penalidade, mas não é prudente presumir que a cobrança será afastada. Muitas vezes, a solução mais eficiente é comercial: negociar uma saída intermediária, preservar a relação e evitar a judicialização.

Por isso, o caminho mais seguro é preventivo. O contrato deve definir com clareza os efeitos da renovação. Uma alternativa equilibrada é limitar a multa ao primeiro ciclo, ou prever sua redução progressiva, teto determinado ou substituição por aviso prévio razoável nos ciclos seguintes.

Também é essencial manter controle ativo de prazos, renovações e janelas de denúncia. Muitas penalidades decorrem da falta de acompanhamento, e não de decisão consciente. Quando a empresa identifica o problema,

o contrato já foi renovado e a saída sem multa ficou para o próximo ciclo.

No fim, relações de longo prazo exigem confiança, previsibilidade e transparência, que podem ser transmitidas a partir das prorrogações automáticas. O risco está em adotá-las sem calibrar seus efeitos econômicos. Um contrato eficiente não prende as partes a qualquer custo: organiza a continuidade e a eventual ruptura de forma proporcional e juridicamente segura.

O risco não se limita à multa. A empresa pode perder a janela de denúncia e ser compelida a permanecer contratualmente vinculada por mais 24, 36 ou 48 meses.