

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 vencidas, 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.