CONTAB
JC CONTABILIDADE

Porto Alegre, quarta-feira, 11 de novembro de 2026 | Ano 25 - nº 8 | Jornal do Comércio

ASGAV/DIVULGAÇÃO/JC



Especialista aponta que cada operação deverá ser examinada de acordo com o regime aduaneiro utilizado, os tributos envolvidos e as condições previstas na legislação

REPORTAGEM

Reforma tributária poderá alterar custos de exportação no RS

OSNI MACHADO
osni.machado@jornaldocomercio.com.br

A reforma tributária exigirá das empresas uma revisão dos regimes aduaneiros utilizados nas operações de importação, industrialização e exportação. A entrada do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e da Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) poderá alterar o tratamento tributário de operações hoje amparadas por suspensão, isenção ou outros benefícios, com reflexos sobre o custo dos insumos e a competitividade dos produtos brasileiros no exterior.

"As alterações podem repercutir diretamente no custo dos insumos importados, nos processos de industrialização e nas condições de competitividade dos produtos brasileiros no mercado internacional", afirmam Fábio Barichello, sócio da área tributária do Veirano Advogados, e Luiz Carlos Nepomuceno Júnior, diretor de operações da Becomex Consultoria.

Para Barichello, cada operação deverá ser examinada de acordo com o regime aduaneiro utilizado, os tributos envolvidos e as condições previstas na legislação, incluindo os efeitos sobre impostos que permanecerão em vigor, como o Imposto de Importação.

"Analisamos esses aspectos gerais da reforma, principalmente por conta das modificações da hipótese de incidência do IBS e da CBS em relação aos tributos atualmente vigentes", explica Barichello. Segundo ele, também será necessário verificar como os novos tributos se relacionam com os mecanismos aduaneiros já adotados e quais condições legais continuarão permitindo suspensões ou tratamentos diferenciados.

Um dos pontos de atenção é o drawback, utilizado por empresas que importam ou adquirem insumos para a fabricação de produtos destinados à exportação. O regime permite, em determinadas situações, suspensão ou isenção de tributos. Com a reforma, porém, o tratamento do IBS e da CBS poderá variar conforme a modalidade empregada, exigindo uma avaliação específica de cada operação.

A Lei Complementar nº 214/2025 e sua regulamentação estabelecem regras para os novos tributos. A existência de um regime aduaneiro não garante, por si só, a manutenção de todos os benefícios anteriores.

Nesse cenário, o Regime Aduaneiro Especial de Entreposto Industrial sob Controle Informatizado (Recof) pode ganhar espaço. O regime permite operações de industrialização sob controle aduaneiro e, na avaliação de Nepomuceno, reúne características que podem favorecer sua utilização pelas indústrias.

"Somando a abrangência e a simplificação da utilização do Recof-Sped com os novos requisitos para a utilização do Drawback, hoje um regime mais democrático, devemos vislumbrar um movimento das indústrias para essa modalidade do Recof", cita.

Outro instrumento é o Repetro, direcionado às atividades de exploração e produção de petróleo e gás natural. Como drawback, Recof e Repetro têm finalidades e condições diferentes, a escolha deverá levar em conta a natureza da operação, os custos envolvidos e os requisitos de cada mecanismo.

A transição também exigirá mudanças nos controles internos. A preparação deverá envolver cadastros fiscais, documentos, registros aduaneiros e procedimentos contábeis, além da adaptação dos sistemas às novas exigências.

Para Nepomuceno, os regimes aduaneiros devem ser vistos como instrumentos de estratégia empresarial, com impactos sobre fornecedores e diferentes etapas da cadeia produtiva.

"Essa insegurança neste momento com certeza traz um pouco de instabilidade, mas é muito importante que o empresário adentre esse tema agora, porque é um assunto que envolve a competitividade da empresa — não sendo apenas uma questão tributária, mas sim de negócio", observa. O especialista destaca que os efeitos podem alcançar empresas que não utilizam determinado regime. "Uma exportação da minha empresa pode beneficiar as aquisições do meu fornecedor", exemplifica.

LEIA MAIS NA PÁGINA 3

REFORMA TRIBUTÁRIA *Fatores de conversão preservam arrecadação média, mas podem redistribuir o peso do tributo entre contribuintes, alerta especialista*

Imposto Seletivo mantém lógica do IPI e pode elevar carga tributária

OSNI MACHADO
osni.machado@jornaldocomercio.com.br

EVANDRO OLIVEIRA/ARQUIVO/JC



Base de cálculo e fatores de conversão diferem do IPI, afetando empresas de setores como tabaco e bebidas alcoólicas

O Imposto Seletivo (IS), que começará a ser cobrado em fevereiro de 2027 sobre veículos, aeronaves, embarcações, produtos fumígenos, bebidas alcoólicas e açucaradas, reproduz a lógica do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), em vez de priorizar o desestímulo ao consumo de itens prejudiciais à saúde e ao meio ambiente. A avaliação é do CEO do Tax Group, Luis Wulff, para quem a Medida Provisória (MP) nº 1.399/2026 busca preservar a arrecadação federal.

Em entrevista ao Jornal do Comércio, Wulff afirma que a mudança mantém praticamente a carga do IPI, mas altera a base de cálculo e aplica fatores de conversão. A neutralidade foi calculada com base em uma média nacional, sem considerar as diferenças entre empresas. Contribuintes que recolhiam menos IPI por terem carga efetiva de ICMS inferior à média poderão pagar mais.

"Em 2027, o Imposto Seletivo não passa de um IPI com outro nome. A MP copia a carga do IPI, ajusta a base de cálculo e chama isso de transição. Na minha visão, o governo resolveu a própria arrecadação e os problemas ficaram com as empresas", afirma.

As alíquotas iniciais terão como referência as do IPI vigentes em 4 de novembro de 2026. Cigarros, por exemplo, estarão sujeitos a 66,7%, mais R$ 3,50 por vintena. Para Wulff, o desenho ainda não calibra o imposto conforme os danos dos produtos. A cachaça terá alíquota de 20%, enquanto vodca e uísque com o mesmo teor alcoólico pagarão 24%. O vinho será tributado em 8%, ante 4,2% da cerveja.

"Um tributo extrafiscal de verdade calibraria a alíquota pelo dano: teor alcoólico, emissões, impacto na saúde", observa.

Os fatores de conversão compensam a mudança da base: o IPI incidia sobre valor que incluía ICMS, PIS e Cofins; o IS utilizará o valor líquido desses tributos. Como a nova base é menor, o fator busca preservar a arrecadação pela relação média nacional entre os dois valores.

A média, porém, não representa todas as empresas. Uma empresa que recolhia menos IPI poderá pagar mais, enquanto outra que tinha uma base maior poderá pagar menos. "A arrecadação total se mantém, mas a carga muda de mãos. Quem tinha menos tributo embutido paga mais; quem tinha mais paga menos. A neutralidade é do Tesouro, não de cada contribuinte", explica.

O efeito pode atingir fabricantes beneficiados por alíquotas efetivas menores de ICMS e créditos presumidos. Segundo Wulff, o risco é maior para produtores de itens fumígenos, destilados e veículos em estados que concedem incentivos. Para bebidas açucaradas e cigarros, cujo fator de conversão é 1,00, esse efeito específico não ocorre.

O executivo estima que empresas com carga de ICMS cerca de 10 pontos percentuais abaixo da média poderão registrar aumento de aproximadamente 2% nos preços dos produtos fumígenos e de 1,5% nos destilados e SUVs a diesel. O repasse dependerá da concorrência e da capacidade de absorção pelas margens.

Transição será gradual, mas cálculo exige atenção

A definição das primeiras alíquotas do Imposto Seletivo (IS), previstas para entrar em vigor em fevereiro de 2027, representa um avanço na implementação da reforma tributária, mas ainda traz desafios para as empresas. A avaliação é de Daniela Froener, COO do Silva Lopes Advogados e especialista em Direito Tributário, ao analisar a Medida Provisória (MP) nº 1.399/2026, que estabelece as regras de tributação para o próximo ano.

Entre os aspectos positivos da medida, a especialista destaca a adoção de uma transição gradual, com utilização da tributação atualmente praticada pelo Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) como referência. A estratégia busca evitar alterações abruptas na carga tributária dos setores alcançados pelo novo imposto e oferecer maior previsibilidade às empresas durante o período de adaptação ao novo modelo.

Por outro lado, a sistemática de cálculo exige atenção dos contribuintes. A utilização de fatores de conversão, ajustes específicos e diferentes tratamentos tributários torna a apuração relativamente complexa, o que pode dificultar a adequação dos procedimentos internos e dos sistemas das empresas. Além disso, a tentativa de preservar a carga tributária atual ainda precisará ser avaliada na prática, para verificar se a neutralidade pretendida será efetivamente alcançada.

A preocupação também envolve os efeitos econômicos da nova tributação sobre os setores atingidos. Embora a referência ao IPI procure reduzir os impactos imediatos da mudança, as particularidades de cada atividade e produto podem produzir resultados distintos na distribuição do peso tributário.

Para a especialista, a discussão mais relevante deverá ocorrer na definição das alíquotas definitivas, previstas para vigorar a partir de 2028. Essa etapa será determinante para avaliar se o Imposto Seletivo cumprirá sua finalidade extrafiscal, ou seja, desestimular o consumo de produtos prejudiciais à saúde e ao meio ambiente, sem assumir predominantemente uma função arrecadatória.

O principal desafio será conciliar os objetivos de saúde pública e proteção ambiental com a previsibilidade tributária e a preservação das condições econômicas dos setores envolvidos, avalia Daniela. A calibragem das alíquotas, portanto, terá papel central para que o novo tributo alcance a finalidade estabelecida pela reforma tributária sem provocar distorções econômicas ou ampliar incertezas para os contribuintes.

Receita dá a receita

Contribuintes com Selo Confia e Sintonia podem regularizar pendências sem multa de mora

Já está em vigor o programa que permite aos contribuintes com bom histórico de conformidade corrigirem erros e acertarem suas contas com a RFB de forma mais simples e sem a multa de mora.

Estabelecido pela Instrução Normativa RFB 2346/2026, em vez de aguardar uma fiscalização, o contribuinte tem a chance de se antecipar, confessar a dívida e pagá-la. É feita uma comunicação para autorregularização, enviada pela RFB, o órgão detalha os tributos, os períodos, os indícios de erros e o prazo de 60 dias para o contribuinte se manifestar.

Dentro desse prazo de 60 dias, o contribuinte deve confessar a dívida e escolher como pagar: à vista, parcelado em até 60 vezes ou por compensação. Se não aderir, o débito segue o fluxo normal de cobrança, com a cobrança integral dos juros e da multa de mora. Se o contribuinte optar pelo parcelamento e deixar de pagar as prestações, o acordo é rescindido.

A multa de mora é restabelecida sobre o saldo devedor, descontando-se o que já foi pago. Revisão pela Receita: O órgão tem até 5 anos para validar se a inclusão dos débitos foi feita corretamente. Se for constatado que o débito não era elegível ou que o crédito usado na compensação não existia, a multa de mora volta a incidir apenas sobre a parte indevida.

O contribuinte é avisado e tem direito de se defender. A ação atende ao Código de Defesa do Contribuinte (Lei Complementar nº 225/2026) e consolida um modelo de conformidade cooperativa. Em vez de tratar o contribuinte apenas como suspeito, a RFB o reconhece pelo bom histórico e oferece um caminho para que ele se autorregularize. A RFB não envia cobranças por WhatsApp, SMS ou e-mail com pedidos de pagamento ou ameaças de cancelamento de CPF/CNPJ.

SACIN Comunicação Institucional da RFB/10ªRF

JCContabilidade
Publicação do Jornal do Comércio de Porto Alegre
Editor-Chefe: Guilherme Kolling (guilhermekolling@jornaldocomercio.com.br)
Editora de Economia: Fernanda Crancio (fernanda.crancio@jornaldocomercio.com.br)
Editora-assistente: Cristine Pires (cristine.pires@jornaldocomercio.com.br)
Projeto gráfico: Luís Gustavo Schuwartsman Van Ondheusden

ENTREVISTA *Nova sistemática do IBS e da CBS muda a relação com fornecedores, influencia a formação de preços e exige atenção ao fluxo de caixa*

Crédito tributário passa a determinar o custo real das compras

OSNI MACHADO
osni.machado@jornaldocomercio.com.br

A ampliação do aproveitamento de créditos tributários está entre as principais mudanças da reforma tributária do consumo e exigirá atenção das empresas na administração de compras, contratação de fornecedores e formação de preços. Com a substituição de PIS e Cofins pela Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), em 2027, o crédito terá abrangência maior, vinculado, em regra, às aquisições relacionadas à atividade econômica. O benefício, porém, dependerá do cumprimento de requisitos legais, entre eles o efetivo recolhimento do imposto.

Para os pequenos negócios, a mudança exige cuidados adicionais. Prestadoras de serviços, por exemplo, poderão ter menor possibilidade de aproveitamento de créditos, já que salários não geram créditos de IBS e CBS. O split payment, que prevê a separação automática dos tributos no momento do pagamento, também poderá afetar o capital de giro.

A preparação envolve revisar cadastros de produtos e serviços, verificar a regularidade dos fornecedores, conferir documentos fiscais e projetar os impactos financeiros. As empresas do Simples Nacional também precisarão avaliar se compensa recolher IBS e CBS pelo regime regular, fora do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS).

As orientações são de Vanessa Casagrande, contadora, CFO e sócia do Grupo INN e vice-presidente de Capacitação do Sescon-RS. Em entrevista ao **Jornal do Comércio**, ela explica, didaticamente, as mudanças e os principais cuidados para a adaptação ao novo sistema.

JC Contabilidade – O que é crédito tributário na reforma tributária?

Vanessa Casagrande – É o imposto que a empresa já pagou embutido nas suas compras e que ela pode descontar do imposto que deve nas vendas. Na prática, cada empresa paga só sobre o valor que acrescentou. É como um "vale" do imposto pago lá atrás pelo fornecedor, que vira desconto na conta da empresa.

Contab – Toda compra feita por uma empresa vai gerar crédito?

Vanessa – Quase todas, e essa é a grande novidade. Hoje muita despesa não dá crédito. Com IBS e CBS, a regra passa a ser: comprou para a atividade da empresa, tem crédito. Ficam de fora os gastos de uso pessoal, como itens para sócios e familiares, joias, obras de arte, bebidas e veículos de passeio.

Contab – Pequenas empresas do comércio e de serviços poderão aproveitar créditos?

Vanessa – Sim, desde que a empresa apure IBS e CBS no regime regular, em que paga o imposto das vendas e desconta o das compras. O comércio já conhece essa lógica. A adaptação maior é de quem presta serviço: o principal custo é a equipe, e salário não gera crédito. O prestador precisa olhar o negócio de outro jeito e rever preço e contratos.

Contab – Dentro do atual cenário, o que muda a partir de janeiro de 2027?

Vanessa – Em 2027, PIS e Cofins acabam e entra a CBS, já com alíquota cheia. O IBS segue em fase de teste, com alíquota baixa, e ICMS e ISS continuam até 2032. Ou seja: a empresa vai conviver com o sistema velho e o novo ao mesmo tempo. Nota fiscal, cadastro de produtos e sistema precisam estar ajustados antes da virada.

Contab – Se o fornecedor não recolher o imposto, o comprador perde o crédito?

Vanessa – Pela lei, o crédito depende de o imposto da compra ter sido pago. Com o split payment, isso acontece no próprio pagamento. Outra saída é o RAD, o recolhimento pelo adquirente: o comprador paga o imposto da compra direto ao governo, desconta esse valor do que paga ao fornecedor e garante o crédito. Fornecedor sério e em dia passa a ser decisão tributária.

Contab – O que é split payment e como afeta os créditos?

Vanessa – É o "pagamento dividido": no Pix, cartão ou boleto, o sistema separa o imposto e manda direto ao governo, e a empresa recebe só o valor líquido. A Receita prevê adesão opcional em 2027 e obrigatoriedade a partir de 2028. Dá segurança ao crédito, mas afeta o fluxo de caixa: o dinheiro do imposto deixa de passar pelo caixa.

AGENCIA INNOVATE/DIVULGAÇÃO/JC



Vanessa Casagrande destaca os cuidados para a transição ao novo sistema

Contab – A emissão da nota fiscal garante o direito ao crédito?

Vanessa – Não. A nota correta é o primeiro passo, mas não basta. O crédito depende também de o imposto ter sido pago e de a compra estar ligada à atividade da empresa. Nota com erro de classificação, valor ou destaque do imposto pode gerar problema. Conferir as notas de entrada vira rotina obrigatória.

Contab – Será necessário antecipar pagamentos ou manter mais dinheiro em caixa?

Vanessa – Pode ser que sim. Com o split payment, a empresa recebe as vendas já sem o imposto e deixa de "usar" esse dinheiro até a data de pagar o tributo. Isso aperta o capital de giro. Vale revisar desde já prazos de pagamento e recebimento, e fazer projeções de caixa para 2027 com o contador.

> Hoje muita despesa não dá crédito. Com IBS e CBS, a regra passa a ser: comprou para a atividade da empresa, tem crédito

Contab – Quem está no Simples Nacional poderá aproveitar créditos de IBS e CBS?

Vanessa – No Simples tradicional, não: a empresa paga tudo no DAS e não desconta crédito das compras. Para ter crédito, é preciso optar pelo Simples híbrido, recolhendo IBS e CBS por fora, no regime regular. O prazo para o 1º semestre de 2027 terminou em 30/10. A próxima chance é de 1º a 31 de março de 2027, valendo a partir de julho. Até lá, vale simular com o contador.

Contab – Comprar de uma empresa do Simples será menos vantajoso?

Vanessa – Em geral, sim, para quem é do regime regular. Quem compra do Simples só aproveita como crédito o pouco de IBS e CBS que o fornecedor pagou no DAS. Do fornecedor do regime regular, aproveita o imposto cheio. Isso não quer dizer cortar o fornecedor do Simples: quer dizer colocar o crédito na conta na hora de negociar o preço.

Contab – Como comparar propostas com preços e créditos diferentes?

Vanessa – Olhe o custo líquido, e não o preço da nota. Faça a conta: preço da proposta menos o crédito que você vai aproveitar. Às vezes a proposta mais cara, por gerar crédito maior, sai mais barata no final. Também vale considerar prazo de pagamento e a confiabilidade do fornecedor. Quem compra só pelo preço da nota pode pagar mais caro.

Contab – Quais despesas exigem atenção especial na análise dos créditos?

Vanessa – As que ficam na fronteira entre empresa e uso pessoal: veículos, celulares, alimentação, viagens e benefícios para sócios e funcionários. Também aluguéis, energia, frete e compras de fornecedores do Simples ou de pessoas físicas. Nesses casos, a empresa precisa conseguir mostrar que o gasto é do negócio, com nota fiscal correta.

Contab – Quais são os três controles que o pequeno empresário deve revisar desde já?

Vanessa – Primeiro, o cadastro de produtos e serviços, com a classificação fiscal correta. Segundo, o cadastro e a situação dos fornecedores: regime tributário e regularidade. Terceiro, o fluxo de caixa, já simulando o efeito do split payment. Com essas três bases arrumadas, a transição fica muito mais tranquila.

Contab – Qual é o erro mais caro na preparação para 2027?

Vanessa – Deixar para depois, apostando que a reforma será adiada. Há pedidos de prorrogação na mídia, mas o calendário está na Constituição e só mudaria com emenda aprovada até o fim do ano. Até aqui, a CBS começa em janeiro. Quem esperar pode perder crédito, formar preço errado e ficar sem capital de giro. O ideal é simular agora, com o contador, os números do próprio negócio.

Contab – Quais operações ou despesas não geram créditos de IBS e CBS?

Vanessa – Não geram crédito os bens e serviços de uso ou consumo pessoal dos sócios, administradores e familiares, como joias, obras de arte, bebidas alcoólicas, armas e embarcações de lazer. Também não há crédito quando o imposto da compra não foi pago e, em regra, nas compras usadas em vendas isentas ou imunes.

OPINIÃO

Pejotização e segurança jurídica: o desafio das empresas entre novos modelos de trabalho e o vínculo empregatício

FERNANDA PRADO
Advogada trabalhista empresarial

O mercado de trabalho mudou. A busca por flexibilidade, redução de custos e novas formas de organização levou muitas empresas a contratar profissionais por meio de pessoas jurídicas, modelo conhecido como pejotização. Embora essa modalidade possa atender às necessidades de empresas e profissionais, ainda existem dúvidas sobre seus limites e os riscos envolvidos.

Pejotização é quando o profissional presta serviços por meio de empresa própria, emitindo notas fiscais em vez de ser contratado como empregado. Há situações em que esse modelo é legítimo e permite autonomia na prestação dos serviços. O problema surge quando a contratação como PJ é utilizada para esconder uma relação de emprego.

A legislação trabalhista define critérios para o reconhecimento do vínculo empregatício, como a prestação de serviços por uma pessoa física, de forma pessoal, remunerada, habitual e subordinada ao empregador. Deve-se observar se o profissional trabalha com autonomia ou se, na prática, está sujeito às ordens, controle e organização da empresa como um empregado.

Por isso, a existência de um CNPJ e a assinatura de um contrato de prestação de serviços não garantem, por si só, que a relação seja considerada comercial pela Justiça. O que ocorre no dia a dia tem grande importância. Se o profissional deve cumprir horários determinados, não possui liberdade para organizar o próprio trabalho e está submetido à direção da empresa, podem existir elementos que indiquem a relação de emprego, mesmo que o contrato diga o contrário.

Esse cenário gera insegurança para as empresas, que devem escolher modelos de contratação compatíveis com suas atividades sem correr riscos jurídicos desnecessários. Também afeta os profissionais que precisam distinguir o trabalho autônomo do vínculo empregatício sem direitos reconhecidos.

A discussão ganhou relevância com a atuação do Supremo Tribunal Federal (STF), que analisa, no Tema 1.389, questões relacionadas à legalidade da contratação de pessoas jurídicas e trabalhadores autônomos, à competência para julgar esses casos e à responsabilidade pela prova de eventual fraude. Definir essas questões é crucial para orientar empresas, trabalhadores e a própria Justiça.

Porém, deve-se evitar interpretações extremas. Nem toda contratação por PJ representa fraude, bem como a formalização de um contrato não torna legítima uma relação que funcione, na prática, como emprego. O desafio é distinguir a contratação empresarial verdadeira daquela utilizada para afastar indevidamente a aplicação da legislação trabalhista.

Nesse caso, a prevenção é o melhor caminho. As empresas devem avaliar o modelo de contratação antes de adotá-lo, definir com clareza as condições da prestação dos serviços e verificar se a realidade da relação corresponde ao contrato firmado. A revisão periódica dos vínculos existentes e a orientação jurídica preventiva ajudam a reduzir conflitos e passivos trabalhistas.

A segurança jurídica, além de diminuir a possibilidade de processos, promove a adoção de regras claras, tomar decisões conscientes e estabelecer relações profissionais coerentes com a legislação. Para isso, é fundamental que a busca por eficiência econômica caminhe junto com o respeito aos direitos e à autonomia de quem presta os serviços.

A modernização das relações de trabalho é uma realidade e não deve ser vista como um problema em si. O que precisa ser combatido é o uso inadequado dos modelos de contratação. O equilíbrio entre liberdade empresarial, proteção ao trabalhador e previsibilidade jurídica será essencial para que as novas formas de trabalho se desenvolvam de maneira sustentável.



FERNANDA PRADO/ARQUIVO PESSOAL/JC

A modernização das relações de trabalho é uma realidade e não deve ser vista como um problema em si. O que precisa ser combatido é o uso inadequado dos modelos de contratação

Revise os contratos

PAOLO RECKE
Advogado, especialista em direito tributário, CEO da Vision Partners Gestão Contábil

Há um risco no drive ou nas gavetas das empresas: contratos de preço fixo firmados por vários anos. Com a reforma tributária, eles podem gerar prejuízo para uma das partes e muitas empresas sequer sabem quais de seus contratos estão expostos.

O motivo? Atualmente, a tributação sobre o consumo ocorre em cascata e está embutida no preço, e os contratos vigentes foram precificados a partir dessa lógica.

No entanto, com a Emenda Constitucional 132/2023 e a Lei Complementar 214/2025, PIS, Cofins, ICMS e ISS deixam de existir e dão lugar à CBS e ao IBS, com crédito amplo num sistema em que cada etapa da cadeia recolhe apenas sobre o valor que agregou.

O tributo que antes estava escondido no preço passa a ser destacado na nota, e o crédito depende de documento correto e do fornecedor em dia. A CBS plena chega em 2027, e a transição do IBS segue até 2033.

Imagine uma indústria que fecha o fornecimento por cinco anos, a preço fixo e que um fornecedor dela perde um benefício fiscal ou deixa de aproveitar créditos como antes e passa a ter custo maior. Quem paga a diferença? Se o contrato é omisso, a resposta virá de um processo, e não de uma conversa.

Do outro lado, o comprador que contava com a regra antiga pode descobrir que paga mais pelo mesmo produto. O desfecho é imaginável: no melhor cenário, margem corroída e inadimplência. No cenário realista, rescisão. Daí para disputa judicial entre parceiros de anos é um piscar de olhos.

Este ano teste de 2026, com alíquotas de 0,9% de CBS e 0,1% de IBS, arrecada pouco, mas serve para testar sistemas, contratos e preços e, quem esperar para 2027 terá menos tempo, menos margem e mais concorrência por advogados e consultores.

Há pelo menos três problemas a serem enfrentados: nos preços, quem perde benefício vai querer repassar; nos custos, quem compra de contribuinte com alíquota reduzida terá menos crédito a aproveitar e; nas responsabilidades, cláusulas de repasse, solidariedade e garantias precisam ser relidas, sobretudo diante do split payment, que separa o imposto no momento do pagamento. E aqui um ponto de atenção, pois, se o fornecedor não recolhe, o crédito pode ser glosado e a conta sobra para quem comprou.

Juridicamente, há pouco espaço para o erro, já que o aumento de tributo, por si só, não autoriza revisão unilateral de preço, e a jurisprudência do STJ exige previsão contratual ou desequilíbrio extremo.

A reforma muda a forma de cobrança dos tributos e pode aumentar custos, reduzir margens e desequilibrar contratos. Sem uma cláusula que permita rever valores diante desse impacto tributário, a empresa fica mais vulnerável a prejuízos e disputas judiciais.

Se há três problemas a serem enfrentados, a solução passa pelo mesmo número de etapas. Primeiro é inventariar os contratos para verificar preços travados, cláusulas de repasse e vigências que atravessam a transição, começando pelos que silenciam sobre tributos.

Depois, mapear fornecedores e exigir comprovação de regularidade fiscal (sim, transparência total, pois agora só terá direito a crédito se a etapa anterior pagou o tributo). E por fim, prever revisão periódica atrelada aos marcos de 2027, 2029 e 2033, criando gatilhos de reprecificação e adaptação a normas futuras.

Quanto mais longo o contrato, maior a exposição. Essa revisão é, ao mesmo tempo, preventiva e estratégica porque protege a margem, preserva relações comerciais de longo prazo e evita que a empresa chegue ao Judiciário despreparada. É melhor negociar agora, com calma e informação e vai custar bem menos do que litigar depois, sob pressão.



DIVULGAÇÃO/JC

Juridicamente, há pouco espaço para o erro, já que o aumento de tributo, por si só, não autoriza revisão unilateral de preço, e a jurisprudência do STJ exige previsão contratual ou desequilíbrio extremo