CONTAB
JC CONTABILIDADE

Porto Alegre, quarta-feira, 25 de novembro de 2026 | Ano 25 - nº 10 | Jornal do Comércio

MR.NUTTAPONG BANGNIMNOI/MAGNIFIC/DIVULGAÇÃO/JC



Setor supermercadista, que trabalha com alto volume de mercadorias, é um dos que precisa identificar os produtos e operações sujeitos à nova tributação

REPORTAGEM

Prazo curto desafia empresas diante da implementação do Imposto Seletivo

OSNI MACHADO
osni.machado@jornaldocomercio.com.br

O prazo é bastante reduzido para que as empresas se adaptem à cobrança do Imposto Seletivo, avalia o advogado tributarista Sandro Wainstein. Previsto para começar em 2 de fevereiro de 2027, o novo tributo será cobrado menos de três meses após a publicação da Medida Provisória nº 1.399/2026, em 4 de novembro, enquanto a proposta ainda precisa ser analisada pelo Congresso Nacional.

Para o especialista, o problema não está apenas no tempo disponível para providências operacionais, mas na falta de estabilidade normativa em um momento no qual as companhias já precisam tomar decisões para o próximo ano.

A data de início da cobrança observa a chamada noventena constitucional, que exige um intervalo mínimo de 90 dias entre a publicação da norma e a produção de efeitos do tributo. Embora a medida provisória tenha força de lei desde sua publicação, sua tramitação parlamentar pode resultar em alterações nas alíquotas e nas regras de incidência.

Segundo Wainstein, essa possibilidade interfere diretamente no planejamento empresarial. Uma companhia que define preços, margens de lucro ou condições contratuais para 2027 com base na tributação atual poderá ter de rever seus cálculos caso o texto seja modificado. O problema é particularmente relevante em contratos de fornecimento continuado, distribuição e outras relações comerciais de médio e longo prazo.

"A segurança jurídica pressupõe um grau razoável de previsibilidade, sobretudo em matéria tributária", afirma. Para o advogado, a empresa pode até conseguir executar algumas adaptações em prazo curto, mas isso não significa que terá a segurança necessária para assumir compromissos econômicos de maior duração.

Uma das medidas preventivas recomendadas é rever os contratos que serão firmados ou renovados para 2027. Cláusulas de revisão ou adequação de preços em razão de alterações tributárias podem estabelecer previamente como eventuais impactos serão tratados pelas partes. A preocupação, segundo Wainstein, não deve ser simplesmente transferir um eventual aumento de custo, mas definir critérios objetivos para lidar com uma mudança na tributação.

Essa cautela pode reduzir conflitos posteriores. Para o especialista, é preferível estabelecer mecanismos de adaptação contratual do que deixar para o Judiciário uma discussão sobre quem deverá absorver os efeitos econômicos de uma alteração legislativa.

A transição também pode produzir questionamentos judiciais, especialmente em relação às hipóteses de incidência, à classificação dos produtos, às alíquotas e às limitações constitucionais ao poder de tributar. Wainstein, contudo, ressalta que a existência de incerteza não significa, por si só, que uma regra deva ser contestada na Justiça.

A decisão de judicializar deve partir de uma situação concreta. Quando houver ameaça efetiva de cobrança incompatível com a Constituição ou com a legislação, poderá ser avaliada uma medida preventiva. Em outros casos, pode ser mais adequado aguardar a consolidação das normas ou a ocorrência de um ato específico da administração tributária.

O critério, afirma o advogado, deve ser a gestão de riscos. Antes de ingressar com uma ação, a empresa precisa considerar as possibilidades de êxito, os custos envolvidos e as consequências de uma eventual decisão desfavorável. A judicialização, portanto, não deve funcionar como resposta automática à insegurança própria de uma transição tributária.

Para Wainstein, nesse processo, a área da contabilidade deverá contribuir para antecipar os efeitos financeiros da nova cobrança, fornecendo dados para decisões sobre custos, preços, margens e fluxo de caixa. A análise também deve alcançar os contratos e os sistemas utilizados pela empresa. Simulações com diferentes cenários de tributação podem mostrar onde estarão os principais impactos e permitir que as áreas contábil, financeira e jurídica trabalhem de forma integrada.

Essa atuação preventiva pode evitar que problemas identificados tardiamente se transformem em perdas ou disputas. Em um ambiente de transformação tributária, avalia Wainstein, informações confiáveis e tempestivas passam a ter importância direta na gestão empresarial.

Para as companhias dos setores alcançados pelo Imposto Seletivo, a orientação é começar o trabalho antes da definição final da MP. O primeiro passo é identificar os produtos e operações potencialmente sujeitos à nova tributação e calcular seus efeitos - entre eles, estão itens considerados prejudiciais à saúde ou ao meio ambiente. Na sequência, devem ser examinados preços, contratos, projeções financeiras e sistemas de gestão e faturamento.

O acompanhamento da tramitação da medida provisória será igualmente necessário. As empresas devem utilizar os parâmetros disponíveis para iniciar o planejamento, mas manter capacidade de ajuste caso o Congresso Nacional altere o texto.

Para Wainstein, esperar a conclusão do processo legislativo para somente então começar a preparação pode reduzir o espaço de manobra das companhias. Diante de decisões que precisam ser tomadas com antecedência, a antecipação dos riscos se torna uma ferramenta de planejamento, mesmo em um cenário no qual a configuração definitiva do Imposto Seletivo ainda depende da tramitação legislativa.