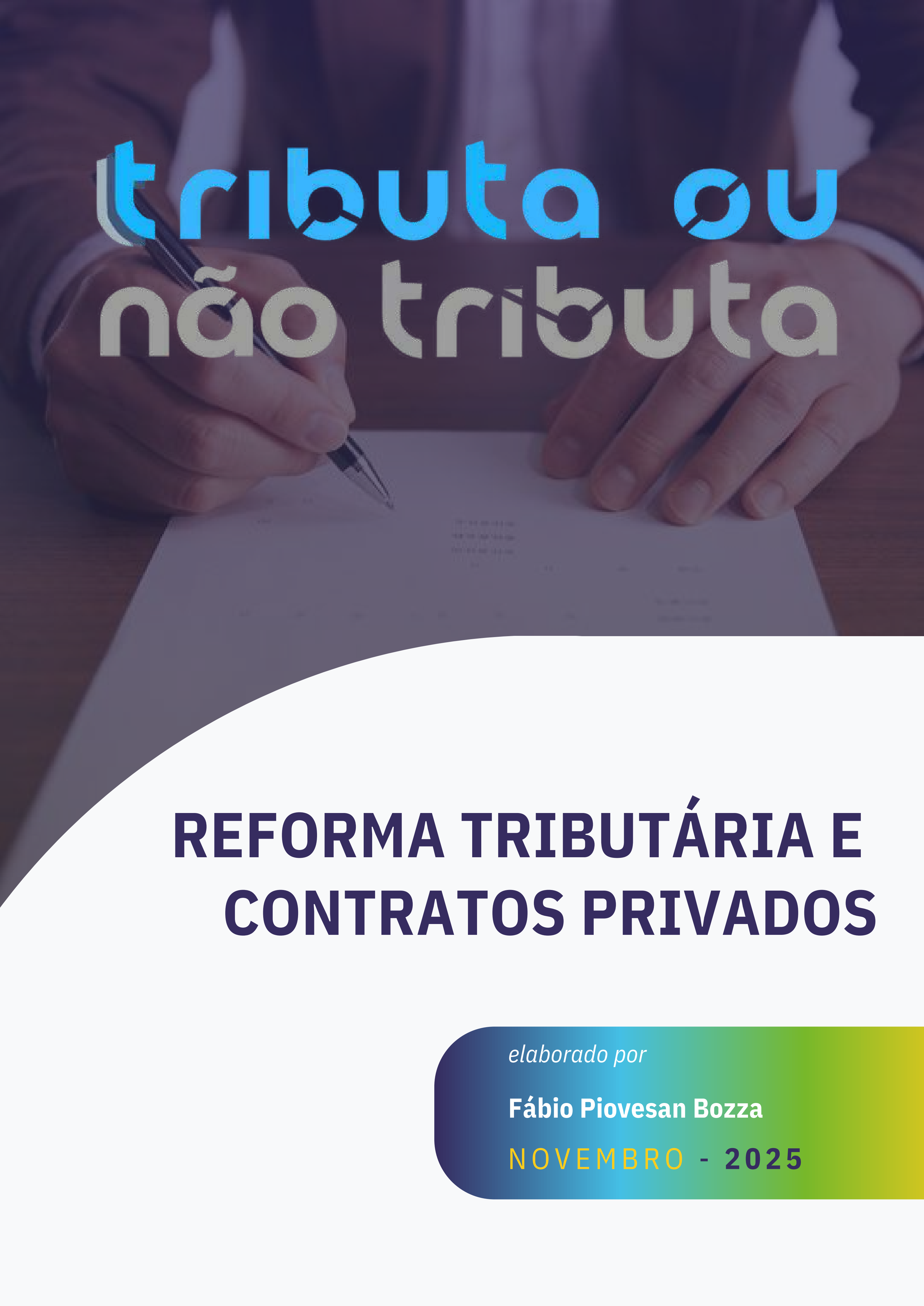




# tributa ou não tributa

## REFORMA TRIBUTÁRIA E CONTRATOS PRIVADOS

*elaborado por*

**Fábio Piovesan Bozza**

**NOVEMBRO - 2025**



## DIFERENCIAÇÃO A DEPENDER DO CONTRATO

### Contratos Administrativos

Para os contratos firmados pela Administração Pública com particulares, inclusive concessões, a Lei Complementar 214/2025 (art. 373 e seguintes) reconhece que a reforma tributária configura um típico caso de "**fato do príncipe**". Ou seja, a introdução do IBS/CBS pode impactar a equação econômico-financeira contratual de forma imprevisível. Há, enfim, todo um regramento específico para o caso.

### Contratos Privados

Diferentemente dos contratos administrativos, os contratos privados foram expressamente excluídos do regime cogente de reequilíbrio pela LC 214/2025 (art. 373, § 2º), permanecendo sujeitos ao **princípio da autonomia da vontade** e à **teoria da imprevisão** prevista nos artigos 317 e 478 do Código Civil.

Essa diferença de tratamento coloca enorme responsabilidade sobre as partes privadas, que devem antecipar-se para proteger seus interesses contratuais.

A teoria da imprevisão exige a superveniência de acontecimento extraordinário e imprevisível que torne a prestação excessivamente onerosa. No entanto, a aplicação dessa teoria depende de interpretação judicial caso a caso, sem garantia de sucesso, especialmente quando os eventos já eram previsíveis no momento da contratação.

Por isso, recomenda-se a inclusão de cláusulas contratuais específicas para gerenciar os riscos decorrentes da reforma.



# TRANSFORMAÇÃO NA LÓGICA DE PRECIFICAÇÃO

O novo sistema do IBS/CBS redefine completamente a relação entre preço e custo. Essa transformação exige que a gestão financeira revise a precificação de cada contrato relevante, porque a matemática antiga simplesmente não funciona mais.

Para ilustrar essa mudança estrutural, observe como um mesmo contrato de serviços de consultoria de R\$ 200 mil mensais se comporta nos dois sistemas:

| Item                       | Sistema Atual (PIS/COFINS + ISS)                         | Novo Sistema (IBS/CBS)          |
|----------------------------|----------------------------------------------------------|---------------------------------|
| Valor da nota fiscal       | R\$ 200 mil                                              | R\$ 253 mil                     |
| Tributos destacados        | PIS/COFINS: R\$ 18,5 mil (9,25%)<br>ISS: R\$ 10 mil (5%) | IBS/CBS: R\$ 53 mil (26,5%)     |
| Créditos recuperáveis      | R\$ 0 (serviços não geram crédito)                       | R\$ 53 mil (crédito integral)   |
| Custo efetivo final        | R\$ 200 mil                                              | R\$ 200 mil                     |
| Impacto no capital de giro | neutro                                                   | +R\$ 53 mil / mês (antecipação) |

A nota fiscal mostra R\$ 253 mil, mas o custo real permanece R\$ 200 mil devido ao crédito integral que o adquirente pode apropriar. **Preço nominal alto não significa custo real alto quando há recuperação completa na ponta.**

**O que muda radicalmente é o fluxo financeiro e a necessidade de capital de giro, mas não o custo econômico da operação.**

Essa distinção fundamental entre preço e custo precisa estar cristalina para toda a organização, especialmente para as áreas de compras, financeira e jurídica que participam de negociações contratuais.

Se os contratos atuais não especificam se os valores pactuados são líquidos ou brutos de tributos, a empresa criou um campo minado de disputas futuras sobre quem captura os benefícios (ou arca com os custos) da mudança do regime tributário.

O problema inverso também merece atenção. Empresas industriais que se beneficiavam de regimes especiais de ICMS verão esses incentivos fiscais regionais ou setoriais desaparecerem no IVA Dual, que busca uniformização e neutralidade.

O fornecedor que antes oferecia um preço competitivo amparado por esses benefícios agora enfrentará a alíquota padrão. Se o contrato estabelece um preço fixo sem mecanismo de ajuste para mudanças tributárias, o adquirente pode se ver obrigado a pagar um preço que não reflete mais a realidade econômica da operação, enquanto o fornecedor captura um ganho extraordinário que nunca foi negociado entre as partes.

**A ausência de cláusulas específicas sobre impactos tributários transforma mudanças de legislação em disputas contratuais de valores expressivos.**

| Situação de Risco no Contrato                                                                                               | Contrato Anual | Valor em Disputa                      | Natureza da Disputa                                                                                                                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|---------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fornecedor perdeu incentivo fiscal de ICMS; contrato com preço fixo sem cláusula de ajuste                                  | R\$50.000.000  | R\$ 2.500.000/ano (5 p.p. de carga)   | Fornecedor alega aumento de custo tributário e pede reajuste; adquirente argumenta que preço fixo é preço fixo                                     |
| Contrato estabelece "preço de R\$ 10 milhões anuais" sem especificar se é valor bruto ou líquido de tributos                | R\$10.000.000  | R\$ 2.650.000/ano (26,5% sobre base)  | Fornecedor interpreta como valor líquido a receber e emite notas totalizando R\$ 12,65 milhões; adquirente interpreta como valor total da operação |
| Fornecedor terá aumento real de custos com insumos tributados (carga efetiva sobe 6 p.p.); contrato sem cláusula de revisão | R\$20.000.000  | R\$ 1.200.000/ano (6 p.p. sobre base) | Fornecedor pede reajuste por aumento comprovado de custos tributários; adquirente alega que risco empresarial é do fornecedor                      |



# IMPACTO SOBRE O FLUXO DE CAIXA

O mecanismo de **split payment** representa a mudança operacional mais impactante da reforma tributária para a gestão de caixa das empresas. Este sistema promove a segregação automática e o recolhimento imediato do IBS/CBS no momento da liquidação financeira da operação, criando um desafio de capital de giro que pode inviabilizar modelos de negócio baseados em vendas a prazo.

Para dimensionar o impacto financeiro, considere uma empresa industrial que realiza uma venda em 05/janeiro com prazo de recebimento de 90 dias. As taxas de juros para capital de giro empresarial no Brasil estão atualmente em torno de 2,5% ao mês. Compare como o fluxo de caixa tributário funciona nos dois sistemas:

| Evento                           | Sistema Atual (ICMS/IPI)         | Novo Sistema (Split Payment IBS/CBS)  |
|----------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------|
| Data da venda                    | 05 de janeiro                    | 05 de janeiro                         |
| Preço base da mercadoria         | R\$ 100 mil                      | R\$ 100 mil                           |
| Valor da operação (nota fiscal)  | R\$ 100 mil (tributo por dentro) | R\$ 126,5 mil (tributo por fora)      |
| Tributos devidos no vencimento   | R\$ 18 mil (18% ICMS por dentro) | R\$ 26,5 mil (26,5% IBS/CBS por fora) |
| Data de vencimento dos tributos  | 10 de fevereiro                  | 10 de fevereiro (via split payment)   |
| Data de recebimento do cliente   | 05 de abril (90 dias)            | 05 de abril (90 dias)                 |
| Período sem caixa (descasamento) | 54 dias (de 10/fev a 05/abr)     | 54 dias (de 10/fev a 05/abr)          |
| Necessidade de financiamento     | R\$ 18 mil por 54 dias           | R\$ 26,5 mil por 54 dias              |
| Despesa financeira (2,5% a.m.)   | R\$ 810 (1,8 meses × 2,5%)       | R\$ 1.193 (1,8 meses × 2,5%)          |
| Custo adicional por operação     | —                                | R\$ 383 a mais                        |

O custo financeiro adicional de R\$ 383 por operação representa 0,38% sobre o preço base. Para empresas com margem líquida de 5%, isso consome 7,6% do lucro. Em escala, com faturamento mensal de R\$ 50 milhões e prazo médio de 90 dias, a empresa precisará de R\$ 12,75 milhões adicionais em capital de giro permanentemente imobilizado. Se financiado a 2,5% ao mês, o custo será de R\$ 4,4 milhões anuais, consumindo quase todo o lucro de um mês.

A reforma tributária disponibiliza um mecanismo inovador de compensação automática de créditos chamado "**split payment inteligente**". Este sistema retém apenas o valor líquido devido após deduzir automaticamente créditos de operações anteriores, diferenciando-se substancialmente de experiências internacionais.

Os idealizadores da Reforma defendem que:

- **Não há perda real de caixa:** o split payment apenas elimina o uso temporário de tributos como capital de giro (obtido nas vendas à vista e eficaz durante o prazo que vai até a data do recolhimento do tributos - em média, 20 dias; as empresas deixam de usar recursos públicos, não de perder dinheiro próprio.
- **Compensação automática e segurança de créditos:** o sistema garante crédito ao comprador mesmo se o fornecedor não recolher, eliminando "notas frias" e reduzindo sonegação.
- **Recuperação rápida:** créditos acumulados poderão ser ressarcidos em até 30 dias, com devoluções em 3 dias úteis, reduzindo o impacto no fluxo de caixa.
- **Apuração assistida e transparência:** o fisco consolidará automaticamente débitos e créditos, permitindo monitoramento em tempo real e previsibilidade financeira.
- **Implementação gradual e viável:** piloto em 2026, avanço até obrigatoriedade após testes; infraestrutura digital brasileira torna o modelo tecnicamente exequível, embora críticos alertem para desafios de adaptação.

Basicamente, há dois sistemas de split payment:

O **split payment superinteligente** opera em tempo real mediante consulta instantânea às bases da Receita Federal e do Comitê Gestor do IBS durante a própria transação, calculando e retendo apenas o valor líquido devido após dedução automática dos créditos acumulados pelo fornecedor. O fornecedor recebe imediatamente tanto o valor da mercadoria quanto a recuperação de seus créditos anteriores, sem qualquer descasamento temporal.

O **split payment inteligente**, por sua vez, retém o valor bruto integral dos tributos no momento da transação e encaminha tudo à Administração Tributária, que posteriormente processa a compensação de créditos e devolve valores excedentes em até três dias úteis.

Embora o governo projete implementar o modelo superinteligente, especialistas indicam que a implementação inicial provavelmente utilizará o modelo inteligente enquanto a viabilidade técnica do processamento em tempo real não for comprovada, o que significa que empresas devem se preparar para um descasamento temporal que, multiplicado por todas as operações do período, pode representar valores expressivos de capital de giro temporariamente imobilizado aguardando devolução.



# REDESENHO DE MODELOS DE NEGÓCIO

A ampliação da não-cumulatividade torna economicamente neutra a decisão entre fazer internamente ou contratar de terceiros.

Uma empresa que gasta R\$ 2MM anuais com equipe própria de facilities terá o mesmo resultado tributário se terceirizar por R\$ 2MM, já que apropriará integralmente os R\$ 530 mil de créditos. Essa neutralidade elimina distorções nas decisões operacionais, mas exige rigorosa atenção aos aspectos contratuais e de governança na cadeia.

A pulverização de agentes em modelos terceirizados, especialmente em relações com consumidor final, exige mapeamento claro de responsabilidades e cláusulas de regresso. Os contratos devem prever mecanismos de recuperação desses valores com garantias financeiras proporcionais ao risco.

As cláusulas devem estabelecer **obrigações de comprovação tempestiva do recolhimento, direito de auditoria dos sistemas do fornecedor e garantias para cobertura de eventual perda de créditos.**

Contratos de longo prazo atravessarão todo o período de transição até 2033. Esses contratos exigem cláusulas de revisão periódica com gatilhos objetivos, metodologias transparentes de cálculo de impacto e procedimentos de mediação ou arbitragem para solução de controvérsias técnicas.

tributa ou  
não tributa



# AÇÕES IMEDIATAS DE REVISÃO CONTRATUAL

## 1. Revisão Imediata dos Contratos em Vigor:

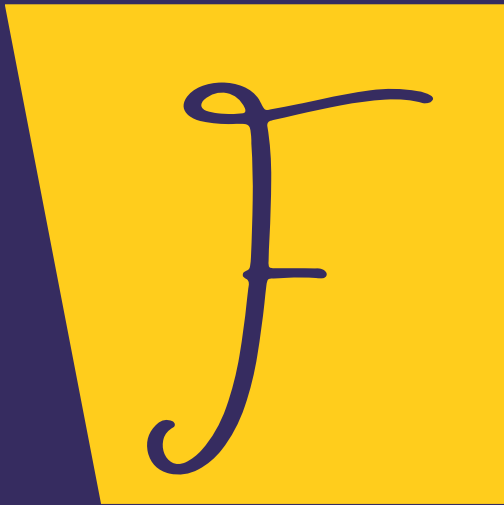
- Identifique contratos de longa duração (contratos de distribuição, locação, fornecimento contínuo) que estão expostos a desequilíbrios tributários.
- Proponha revisões imediatas. A Lei Complementar 214/2025 estabeleceu que o reequilíbrio de contratos privados depende da autonomia da vontade das partes.

## 2. Diagnóstico Fiscal Setorial:

- Realize análises individualizadas por setor e modelo de negócios para quantificar os impactos específicos do IBS/CBS, considerando a convivência de regimes durante a transição.

## 3. Reforço em Governança e Compliance:

- Invista na capacitação de equipes (fiscal, jurídica, comercial e financeira) para a compreensão do novo sistema.
- Trate cadastros e dados fiscais como ativos críticos e prepare os sistemas (ERP, motores de cálculo) para a reparametrização exigida pelas novas obrigações acessórias.



# CLÁUSULAS CONTRATUAIS ROBUSTAS

Para novos contratos e nas renegociações de contratos existentes, é crucial incorporar mecanismos que permitam o ajuste do valor ou a renegociação, suprindo a lacuna da legislação.

| Mecanismo Contratual                                         | Detalhe e Objetivo                                                                                                                                                                                      | Dica                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cláusula de Reciprocidade Contratual/Neutralidade Tributária | Permite a revisão dos valores para restabelecer o equilíbrio econômico em caso de alteração (aumento ou redução) da carga tributária <b>efetiva</b> . Abandone fórmulas genéricas.                      | Estabeleça <b>fórmula matemática específica</b> que isole o componente tributário efetivamente recuperável pelo adquirente, considerando limitações de creditamento setoriais e o regime de transição (reductor até 2032).  |
| Cláusula de Ajuste de Preço por Segregação Tributária        | Dissocia o preço-base da parcela tributária, permitindo ajuste automático conforme variações de alíquotas ou bases de cálculo sem renegociação.                                                         | Defina <b>preço líquido + tributo destacado</b> com mecanismo de repasse automático vinculado às alíquotas vigentes e ao direito efetivo de crédito do adquirente (monofásicos, cashback, regimes específicos).             |
| Cláusula de Hardship (Revisão de Equilíbrio)                 | Garante a renegociação quando mudanças legislativas impactarem substancialmente as bases econômicas, tornando a prestação excessivamente onerosa.                                                       | Estabeleça <b>critério objetivo</b> (ex: variação >5% do custo total) e procedimentos específicos para renegociação, incluindo prazos, critérios e, se não houver acordo, gatilho para arbitragem.                          |
| Cláusula de Split Payment e Conformidade Fiscal              | Obriga as partes a manterem sistemas aptos a transmitir e receber as informações fiscais, possibilitar segregação automática de pagamento e cooperar na reconciliação (nota, pagamento e recolhimento). | Antecipe a obrigatoriedade do split payment (2026+) definindo <b>responsabilidades técnicas</b> , prazos para adequação de sistemas, procedimentos para comprovação e sanções por descumprimento (estornos, cancelamentos). |
| Cláusula de Auditoria e Documentação Probatória              | Estabelece direito de auditoria recíproca para verificar o correto aproveitamento de créditos e a efetiva carga tributária aplicada, com compartilhamento de documentação fiscal.                       | Defina <b>periodicidade</b> (ex: trimestral), escopo de documentos exigíveis (DIEF, escrituração digital, comprovantes de recolhimento) e consequências em caso de divergências ou negativa de acesso.                      |
| Cláusula de Solução de Controvérsias (Arbitragem/Mediação)   | Adota mecanismos extrajudiciais para dirimir divergências relacionadas a complexidades técnicas tributárias, conferindo agilidade ao processo.                                                          | Especifique <b>câmara arbitral especializada</b> em direito tributário, procedimento acelerado e possibilidade de expert contábil-tributário como assistente técnico.                                                       |



## GESTÃO E PLANEJAMENTO DO FLUXO DE CAIXA

O maior desafio prático para o fornecedor é o impacto no cash flow devido ao split payment em operações a prazo.

1. **Provisionamento Estratégico:** provisão imediata de recursos para absorver os choques do split payment, especialmente em contratos com prazo médio >60 dias.
2. **Alocação Contratual do Risco:** defina contratualmente como o impacto no fluxo de caixa gerado pela antecipação do IBS/CBS será repartido entre as partes (ex: ajuste no prazo de pagamento, desconto financeiro, ou cláusula de financiamento).
3. **Termos de Pagamento:** subordine prazos de pagamento à emissão correta do documento fiscal, à confirmação do split payment e à possibilidade de vinculação ao instrumento de pagamento.
4. **Mecanismo de Compensação Financeira:** quando o adquirente tiver direito a crédito integral, considere ajuste no preço ou nas condições de pagamento que compense o desembolso antecipado do fornecedor.

# Sperling Advogados

**Fábio Piovesan Bozza**

fpiovesan@sperling.adv.br

+55 11 3704-0788



Av. 9 de Julho, 4939 | Jd. Paulista  
6º Andar | Torre Jardim | 01407-200

São Paulo-SP Brasil

informativo.tnt@sperling.adv.br

+55 11 3704-0788



Copyright 2025. A reprodução total ou parcial é permitida, desde que sejam devidamente citados os autores e a fonte original.