

# Por que as empresas precisam estar atentas ao Imposto Seletivo?

A reforma tributária do consumo tem sido lida, no debate corporativo, como um exercício de adaptação ao Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e à Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), com enfoque na não cumulatividade plena, *split payment*, regime de transição, entre outros. Nessa narrativa, o Imposto Seletivo (IS) costuma aparecer como nota de rodapé, mencionado pelo apelido jornalístico de “imposto do pecado” e deslocado para uma agenda futura, supostamente confortável, que será enfrentada apenas quando 2027 chegar. Essa perspectiva é absolutamente equivocada.

O IS é o tributo de menor visibilidade pública e, ao mesmo tempo, o de maior potencial disruptivo sobre a margem do varejo de consumo. A sua compreensão exige sair da superfície regulatória e enfrentar três características que, combinadas, redesenham a economia interna de supermercados, atacarejos, redes de conveniência e operadores do varejo de bebidas.

A primeira é a monofasia. O IS incide uma única vez, na produção ou na importação, de modo que o varejista de revenda não é sujeito passivo, ou seja, não preenche guia, não recolhe, não opera o tributo no plano formal. Essa ausência de obrigações produz, paradoxalmente, a sensação de irrelevância do IS para ele. Ledo engano. Apesar de não recolher o IS, o varejista arca com o seu ônus de forma dissolvida no preço de aquisição cobrado pela indústria, acarretando efeitos sobre rentabilidade, mix e capital empregado em estoque.

A segunda é a não creditabilidade. Enquanto o IBS e a CBS operam sob não cumulatividade plena, permitindo que o tributo pago na compra seja abatido pelo tributo devido na venda, o IS não gera crédito, não se neutraliza ao longo da cadeia e se comporta como custo definitivo. O varejo está habituado a tratar tributos sobre o consumo como contas correntes a compensar; o IS rompe essa lógica e exige tratamento contábil-gerencial distinto, como elevação real e permanente do custo da mercadoria adquirida.

## A terceira é a integração à base de cálculo do IBS e da CBS

Em termos econômicos, existe uma cumulatividade entre tributos distintos; cobra-se tributo (IBS/CBS) sobre tributo (IS). Em termos sistêmicos, é uma tensão evidente com o princípio da não cumulatividade que constitui o eixo declarado da reforma. Historicamente, o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) não integrava a base do ICMS justamente para evitar essa sobreposição. Contudo, o IS – tido por sucessor do IPI – inverte a lógica e produz efeito de empilhamento, pois o preço final não sobe apenas pelo valor exato do tributo, mas pelo efeito em cadeia que ele provoca, por integrar a base de cálculo do IBS e da CBS.

A relevância prática das características do IS consiste em saber quais produtos são vistos como um “pecado”. Pegando o exemplo das bebidas açucaradas, elas ocupam o centro da preocupação pela amplitude do seu recorte, que tende a abranger refrigerantes, sucos industrializados, energéticos, isotônicos, chás prontos e bebidas lácteas adoçadas. Já no caso das bebidas alcoólicas, cervejas, vinhos, destilados e espumantes receberão tratamento com forte componente seletivo, em que a alíquota tende a crescer conforme o teor alcoólico.

Spacca



Spacca





Importa destacar que, com base na legislação, a definição do que é efetivamente alcançado pelo IS depende da classificação fiscal por NCM, e o Anexo XVII da LC nº 214/2025 apresenta inconsistências relevantes. De modo exemplificativo, há produtos com adição de açúcar fora do rol, embora, pelo critério material da nocividade, devessem nele estar, e há produtos sem adição de açúcar dentro dele. O descompasso entre o critério substantivo e o critério formal abre flanco de insegurança jurídica.

Em relação ao cronograma da implementação deste imposto, a cobrança do IS começa em 1º de janeiro de 2027, e essa defasagem produz um efeito psicológico perverso, que é a falsa impressão de tempo. As decisões estratégicas que protegerão a margem em 2027 precisam ser tomadas, a partir de simulações e análises, mediante ajustes contratuais e planejamento tributário, em 2026, ainda dentro do ano de teste do IBS e da CBS.

O varejista que aguardar a virada do exercício para reagir descobrirá, em fevereiro de 2027, que a margem encolheu sem que tenha havido decisão consciente sobre o repasse, absorção ou reposicionamento.

Portanto, o IS não é problema de 2027, mas sim um problema de planejamento para 2026. Ele atua como custo definitivo, majora a base dos demais tributos sobre o consumo, atinge categorias de alto giro no varejo e impõe decisão consciente sobre precificação, contratos, sistemas e composição de portfólio. As empresas que tratarem o tema como detalhe da reforma e não como reestruturação de margem descobrirão o impacto tarde demais.

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2026-jun-07/por-que-as-empresas-precisam-estar-atentas-ao-imposto-seletivo/>