

Tributação da locação redefine o *equipment-as-a-service*

No final dos anos 1980, Sandra Vandermerwe e Juan Rada cunharam o termo *servitização* para descrever empresas que agregavam serviços a seus produtos como forma de adicionar valor. Hoje, a expressão designa sobretudo o modelo de negócios em que o fornecedor retém a propriedade do ativo e comercializa sua capacidade produtiva, disponibilidade ou resultado.

Magnific



Na última década, o arranjo virou referência em setores tão diversos quanto tecnologia da informação, máquinas e equipamentos para construção, microgeração elétrica e manufatura de precisão. Previsibilidade de custos, flexibilidade de escala, desoneração do balanço. As vantagens operacionais estão consolidadas. No Brasil, havia mais: uma assimetria tributária estrutural, raramente nomeada como tal, que tornava o *equipment-as-a-service* (EaaS) um equipamento como

serviço altamente competitivo.

O núcleo do EaaS, a locação de bens móveis, permaneceu fora do campo de incidência do ISS por força da Súmula Vinculante nº 31 do Supremo Tribunal Federal e do veto presidencial ao subitem 3.01 da Lei Complementar nº 116 de 2003. A segregação contratual entre a parcela de locação e a parcela de serviço, validada pelo STF na Reclamação nº 14.290 AgR, permitia tributar apenas esta última, a alíquotas municipais de dois a cinco por cento. A parcela majoritária do contrato seguia intocada.

Essa engenharia acaba de ser desfeita. A Lei Complementar nº 214 de 2025 incluiu expressamente a locação, o arrendamento e a cessão temporária de bens no campo de incidência do IBS e da CBS (artigo 3º, § 3º). Contratos firmados antes de 2026 foram precificados para uma realidade tributária que pode ter deixado de existir.

Fim da vantagem tributária implícita

No regime anterior, a carga efetiva sobre a parcela de locação era, para fins práticos, nula, eventualmente alcançada por PIS e Cofins a depender do regime do prestador, jamais por ISS ou, ICMS, exceto feita aos contratos de locação ou arrendamento considerados operações de venda disfarçada. No novo sistema, a mesma parcela integra a base do IVA dual, cuja alíquota de referência é estimada em 28%. Em um contrato típico de R\$ 100 mil mensais, com R\$ 70 mil



alocados à locação, a transição produz R\$ 19,6 mil de tributo adicional sobre uma rubrica antes intocada. Estrutural, não circunstancial.

A objeção prevista que a não cumulatividade ampla e financeira da LC 214 atenuaria o choque, ao assegurar ao tomador crédito do IBS e da CBS incidentes. Setores intensivos em serviços, principais contratantes de EaaS, historicamente operam com baixa absorção de créditos. E o creditamento, ainda que pleno, não desfaz o desequilíbrio de contratos cujos preços foram modelados sob premissas radicalmente distintas das que passam a vigorar.

A resposta contratual imediata parece óbvia: cláusula de *gross-up* que repasse ao tomador qualquer majoração tributária incidente sobre a operação. Necessária para proteger a margem do prestador, nem sempre solução. O *gross-up* desloca o problema para a outra ponta do contrato, e que agora tem motivo para fazer a conta inteira.

Adquirido o equipamento diretamente, a não cumulatividade ampla assegura ao tomador crédito integral e imediato de IBS e CBS sobre o preço de aquisição. O ativo entra no balanço com crédito cheio. No EaaS com *gross-up*, o tomador suportar os mesmos tributos mensalmente sobre a totalidade da contraprestação, que embute não apenas o valor do equipamento, mas o custo de capital do prestador, sua margem e o risco de obsolescência.

A compra direta tributa o preço do ativo. O EaaS tributa o modelo de negócios inteiro.

Novos riscos na cadeia contratual

Análise tarifária esconde outro estrato. Modelos de servitização envolvem ecossistemas com múltiplos subcontratados, manutenção de campo, reposição de peças, monitoramento remoto. A LC 214 ampliou substancialmente as hipóteses de responsabilidade solidária pelo IBS e CBS. Pelo artigo 24, inciso I, quem toma serviço não acobertado por documento fiscal idóneo responde solidariamente pelo tributo, sem benefício de ordem. Basta que o subcontratado de manutenção de uma frota opere com irregularidades capazes de comprometer a idoneidade do documento fiscal para que o Fisco volte a cobrança contra o tomador, a grande indústria que sequer conhecia a existência daquele prestador regional. Garantidor fiscal involuntário de toda a cadeia.

A servitização não está condenada como modelo. A lógica operacional permanece intacta: acesso em vez de propriedade, resultado em vez de ativo. Onde as vantagens operacionais compensem a nova desvantagem tributária, equipamentos módicos de ponta, infraestrutura de data centers, ativos de depreciação acelerada e manutenção complexa, o EaaS continuar se justificando.

Em segmentos de ativos padronizados e vida útil longa, como empilhadeiras ou frotas de veículos, a viabilidade do modelo passa a ser legitimamente questionável. Resta certo que contratos de longo prazo firmados antes da reforma exigem revisão capaz de enfrentar, ao mesmo tempo, o reequilíbrio econômico-financeiro, o redesenho da arquitetura de faturamento à luz do artigo 7º da LC 214 e a blindagem contra a responsabilidade solidária por meio de cláusulas de compliance tributário com subcontratados.



A economia do acesso não acabou. Mas perdeu o subsídio fiscal silencioso que a tornava altamente competitiva. Quem não refizer a conta agora descobrirá em 2027 que seu contrato de EaaS se converteu no mais caro dos passivos: aquele que foi celebrado como vantagem.

Autores: Cassiano Inserra Bernini, Luiz Henrique Rodrigues de Souza