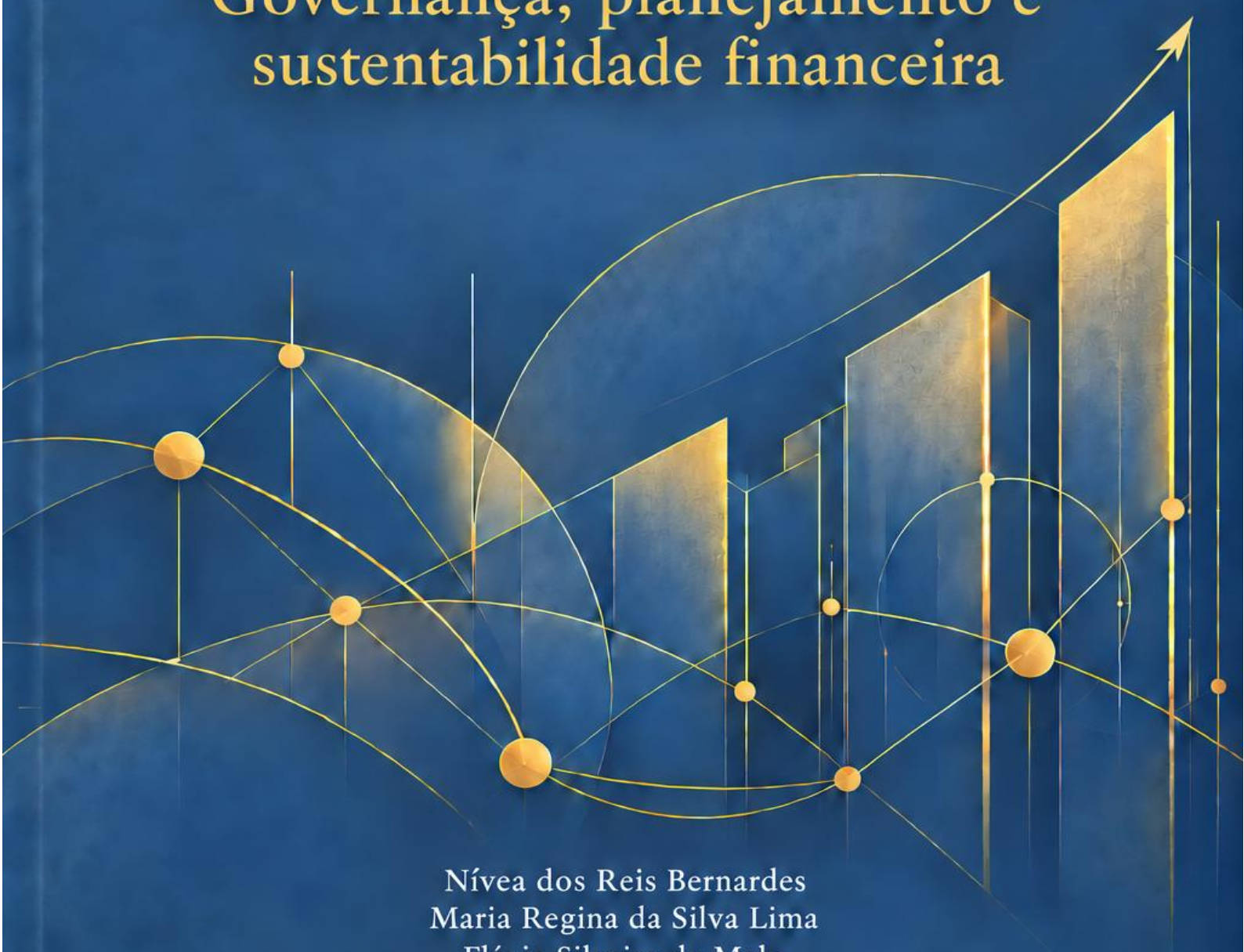


TÓPICOS ESSENCIAIS EM ADMINISTRAÇÃO

Governança, planejamento e
sustentabilidade financeira



Nívea dos Reis Bernardes
Maria Regina da Silva Lima
Flávia Silveira de Melo
Pedro Henrique Rodrigues de Sousa
Sirlei dos Reis Rodrigues Segatti

Organizadores

2026

Nívea dos Reis Bernardes
Maria Regina da Silva Lima
Flávia Silveira de Melo
Pedro Henrique Rodrigues de Sousa
Sirlei dos Reis Rodrigues Segatti
Organizadores

TÓPICOS ESSENCIAIS EM ADMINISTRAÇÃO
Governança, planejamento e sustentabilidade financeira

Copyright by © 2026

Nívea dos Reis Bernardes

Maria Regina da Silva Lima

Flávia Silveira de Melo

Pedro Henrique Rodrigues de Sousa

Sirlei dos Reis Rodrigues Segatti

Conselho Editorial:

Ana Paula da Fonseca Vieira

Itla José de Almeida

Apoio:

Centro Universitário Alves Faria

Edição 2026

Catálogo na fonte: Biblioteca UNIALFA

T674e

Tópicos essenciais em administração : governança, planejamento e sustentabilidade financeira [recurso eletrônico] / organizado por Nívea dos Reis Bernardes ... [et. al.]. – Goiânia, GO: Centro Universitário Alves Faria, 2026.
220 p. : il. color.

Formato digital.

Vários autores.

ISBN: 978-65-87372-35-8

1. Administração. 2. Sustentabilidade financeira. 3. Planejamento. 4. Governança corporativa. I. Bernardes, Nívea dos Reis. II. Lima, Maria Regina da Silva. III. Melo, Flávia Silveira de. IV. UNIALFA.

CDU: 005.55

SUMÁRIO

PREFÁCIO	4
Capítulo 1 – Apostas x investimentos: o crescente interesse por apostas em vez de investimentos	5
Capítulo 2 – Planejamento sucessório no Brasil: análise comparativa entre holding patrimonial e inventário na transferência de bens móveis	35
Capítulo 3 – Planejamento tributário e sustentabilidade financeira de startups de tecnologias emergentes	87
Capítulo 4 – O IBS e a CBS para o setor agropecuário de laticínios: benefícios e competitividade	116
Capítulo 5 – Tributação e eficiência fiscal na bolsa de valores: estratégias e impactos para investidores	151
Capítulo 6 – Contribuições da governança corporativa para o fortalecimento de empresas familiares listadas na B3	178
Capítulo 7 – A perícia contábil na efetividade da recuperação judicial de empresas do agronegócio no Centro-Oeste brasileiro	197

PREFÁCIO

Administrar exige compreender contextos, avaliar riscos e tomar decisões que contribuam para a continuidade e o desenvolvimento das organizações. Em um ambiente marcado por transformações econômicas, tecnológicas e regulatórias, a governança, o planejamento e a sustentabilidade financeira tornam-se dimensões fundamentais da gestão.

A obra *Tópicos Essenciais em Administração: Governança, planejamento e sustentabilidade financeira* reúne sete capítulos que aproximam a produção acadêmica de questões presentes na realidade de empresas, investidores e famílias. Os estudos oferecem diferentes perspectivas sobre a organização dos recursos, a proteção do patrimônio e a construção de decisões fundamentadas.

Ao longo dos capítulos, o leitor encontrará reflexões sobre o interesse por apostas em comparação aos investimentos, o planejamento sucessório e as alternativas para a transferência patrimonial. A coletânea também aborda o planejamento tributário de startups de tecnologias emergentes, os efeitos do IBS e da CBS no setor agropecuário de laticínios e as estratégias de eficiência fiscal nas operações em bolsa de valores. Completam a obra os estudos sobre governança corporativa em empresas familiares e a contribuição da perícia contábil para a recuperação judicial de empresas do agronegócio.

A diversidade temática evidencia o caráter interdisciplinar da Administração e sua relação com a Contabilidade, a Economia e o Direito. Nesse diálogo, a sustentabilidade financeira compreende a capacidade de planejar recursos, enfrentar dificuldades e preservar condições para a continuidade das atividades ao longo do tempo.

Destinada a estudantes, docentes, pesquisadores e profissionais, esta coletânea convida à leitura crítica e à reflexão sobre os desafios da gestão. Esperamos que os trabalhos aqui apresentados estimulem novas investigações e contribuam para práticas administrativas pautadas pela responsabilidade, pela transparência e por uma visão de longo prazo.

Maria Regina da Silva Lima

CAPÍTULO 1

APOSTAS X INVESTIMENTOS: O CRESCENTE INTERESSE POR APOSTAS EM VEZ DE INVESTIMENTOS

Igor Sávio Da Silva
Iury Ragner De Campos Moraes
Mailiny Alves Dos Santos
Nathan Da Silva Alves Ferreira
Ruan Carlos Reis Dos Santos
Gean Pablo Azara Souza

Resumo

O presente trabalho investiga as razões que levam indivíduos no Brasil a preferirem as apostas esportivas online em detrimento dos investimentos financeiros tradicionais. A problemática que orienta a pesquisa busca compreender quais fatores explicam a preferência crescente pelas apostas em detrimento dos investimentos, partindo da constatação de que, embora as apostas esportivas movimentem cifras bilionárias no país, a cultura de investimentos avança de forma lenta entre a população brasileira. O objetivo geral consiste em analisar as razões que levam os indivíduos a priorizarem as apostas em vez de investir em opções financeiras tradicionais, avaliando como essa escolha afeta sua vida. Metodologicamente, a pesquisa adota o método dedutivo, partindo de fundamentos teóricos consolidados nas finanças comportamentais e na economia do comportamento para interpretar evidências empíricas. A coleta foi realizada por meio de pesquisa bibliográfica e documental, utilizando fontes institucionais reconhecidas; os resultados alcançados revelam um contraste expressivo entre os dois mercados: enquanto a proporção de brasileiros que realizou algum investimento cresceu de 18% para 24% entre 2021 e 2025, o mercado de apostas esportivas expandiu-se 89% no mesmo período, movimentando até cem bilhões de reais ao ano. Esses resultados foram interpretados à luz da Teoria do Prospecto de Kahneman e Tversky (1979) e dos estudos de Thaler (2017), que explicam como vieses distorcem a percepção de risco e conduzem a decisões financeiras pouco racionais. Conclui-se que o crescimento das apostas esportivas no Brasil não decorre de uma escolha racional e informada, mas de um conjunto de fatores estruturais como a baixa educação financeira, apelos emocionais e cognitivos, facilidade de acesso digital e ausência de referências adequadas para a tomada de decisão que afastam parcelas crescentes da população das práticas de investimento mais seguras e rentáveis no longo prazo, reforçando a necessidade de políticas públicas de educação financeira que reconheçam as apostas como uma variável competidora direta na alocação do orçamento familiar.

Palavras-chave: apostas; investimentos; finanças comportamentais; psicologia econômica; risco.

1 Introdução

1.1 Contextualização

A análise do comportamento financeiro da população brasileira revela mudanças significativas impulsionadas pela expansão das apostas esportivas online, pela digitalização das finanças e pela crescente busca por retornos imediatos. Nesse contexto, observa-se que uma

parcela crescente dos indivíduos tem priorizado as apostas em detrimento dos investimentos tradicionais, substituindo práticas de construção patrimonial por comportamentos de risco elevado e pouco planejados. Esse fenômeno se intensifica à medida que o mercado de apostas atinge dimensões bilionárias e se insere de modo cada vez mais naturalizado no cotidiano dos brasileiros, especialmente daqueles pertencentes às classes de menor renda. Em 2023, estimativas do PwC Strategy& indicam que o setor movimentou entre sessenta e cem bilhões de reais, consolidando um crescimento acumulado expressivo e refletindo um deslocamento significativo do comportamento financeiro da população. Estudos recentes do PoderData mostram que trinta e seis por cento dos brasileiros com mais de dezesseis anos já realizaram algum tipo de aposta, evidenciando a difusão acelerada desse hábito e seu impacto direto no orçamento das famílias.

Ao mesmo tempo, nota-se que a digitalização das finanças transformou de forma profunda a relação das pessoas com o dinheiro. Plataformas de investimento e de apostas se tornaram mais acessíveis, rápidas e intuitivas, favorecendo tanto o uso consciente quanto a tomada de decisões impulsivas. A facilidade para apostar cria uma falsa sensação de controle e reforça mecanismos psicológicos que aproximam o indivíduo de comportamentos compulsivos, estudados por Kahneman e Tversky em 1979, especialmente quando associados a recompensas imediatas e à volatilidade emocional que acompanha o ganho ou a perda de dinheiro. Esse ambiente digitalizado contribui para que muitos brasileiros percebam as apostas como uma alternativa de retorno rápido, acreditando equivocadamente que o conhecimento esportivo, a intuição ou a insistência podem garantir ganhos superiores aos investimentos tradicionais. Em contrapartida, investimentos como CDBs, ações e fundos continuam sendo pouco utilizados, demonstrando que o fascínio pela alta expectativa de ganho imediato supera o interesse por estratégias financeiras seguras e de longo prazo.

1.2 Problema ou questão de pesquisa

Quais fatores explicam a preferência crescente pelas apostas em detrimento dos investimentos?

1.3 Objetivo geral

Analisar as razões que levam a população brasileira a preferir as apostas esportivas online em vez de investir em opções financeiras tradicionais, avaliando como essa escolha afeta sua vida econômica, emocional e social.

1.4 Objetivos específicos

Compreender os fatores motivacionais que levam os indivíduos a priorizar apostas em relação a investimentos;

Identificar diferenças comportamentais e socioeconômicas entre apostadores e investidores;

Avaliar as consequências dessa substituição para a formação de patrimônio, o endividamento e a estabilidade financeira.

1.5 Justificativa do estudo

Nesse cenário, emerge a hipótese deste estudo, segundo a qual a crescente preferência pelas apostas esportivas online em detrimento dos investimentos tradicionais está associada não apenas à busca por resultados imediatos e à influência das mídias digitais, mas também à baixa educação financeira, à impulsividade e às dificuldades socioeconômicas que caracterizam parte da população brasileira.

Além disso, muitos indivíduos são levados a apostar por motivos emocionais e sociais, como a impulsividade, a ansiedade diante de dificuldades financeiras e a falta de planejamento de longo prazo. A facilidade de acesso às plataformas de apostas e o bombardeio constante de propagandas nas redes sociais fazem com que essa prática pareça uma solução simples e acessível para ganhar dinheiro, especialmente entre jovens e pessoas com menor renda. No entanto, esse comportamento traz riscos sérios, como o endividamento, a compulsão e a perda do controle sobre as finanças pessoais. A forte presença das apostas no ambiente digital também reforça a percepção equivocada de que apostar é o mesmo que investir. O que não é verdade, já que são práticas muito diferentes em termos de risco, lógica e resultados.

Dessa forma, este trabalho se mostra relevante por contribuir para uma reflexão sobre como os brasileiros têm lidado com o dinheiro na era digital, destacando os perigos de escolhas financeiras impulsivas e mal orientadas. A pesquisa também busca fortalecer o debate sobre a importância da educação financeira como ferramenta essencial para decisões mais conscientes, mostrando os riscos envolvidos nas apostas e os benefícios de investir com planejamento e responsabilidade.

2 Referencial teórico

2.1 Antiguidade e origens das apostas

A prática das apostas acompanha a humanidade desde os tempos mais antigos. Cerca de dez mil anos atrás, na Pré-História, surgiram de forma espontânea, inseridas nas atividades

cotidianas das sociedades primitivas. Segundo Fagundes (2022), nesse período, as apostas eram realizadas de maneira rudimentar, geralmente envolvendo objetos como pedras, paus, lanças e flechas, itens comuns do cotidiano da época.

Dando continuidade a esse contexto inicial, conforme relata Soares (2019), há registros históricos, como pinturas e achados arqueológicos, que sugerem práticas de apostas ou ações de apostar em diversas culturas antigas.

As apostas esportivas tiveram seu início junto com a própria prática do esporte, foi durante as primeiras olimpíadas, na Grécia antiga que apostadores começaram a prever o desfecho dos jogos e obter ganhos. A prática também foi observada nos grandes espetáculos de duelos romanos, sendo amplamente difundida e lucrativa à sociedade romana (Chagas, 2016).

2.2 Desenvolvimento matemático e conceito de risco (séculos XVI–XVIII)

A teoria das probabilidades tem origem nos estudos relacionados aos jogos de azar, sendo inicialmente desenvolvida por Girolamo Cardano no século XVI e posteriormente formalizada por Blaise Pascal e Pierre de Fermat no século XVII (David, 1962; Packel, 1981)

No trabalho de Pascal (1954), foi estudado o "Problema da Divisão de Apostas", onde foram estabelecidas as bases matemáticas que mais tarde fundamentariam o estudo formal do risco. Desde então, a probabilidade deixou de ser apenas uma ferramenta para disputas em jogos e passou a desempenhar um papel central nas ciências econômicas, na teoria dos seguros e no mercado de investimentos.

A partir dessa base, consolidou-se também a distinção entre risco e incerteza, formulada por (Knight, 1921). O risco corresponde a situações em que as probabilidades dos eventos podem ser conhecidas ou estimadas, como pode ser verificado nos jogos de azar ou em alguns modelos financeiros. Já a incerteza envolve cenários em que tais probabilidades não são mensuráveis com precisão, como em crises econômicas ou mudanças regulatórias. Essa diferenciação é crucial para compreender tanto o comportamento do apostador quanto o do investidor.

2.3 Evolução das apostas no Brasil (séculos XVI–XX)

Segundo Luís Traversa (2023), a história de apostas no Brasil é marcada por proibição, legalização e regulamentação, evidenciando as dificuldades e as constantes transformações desse mercado ao longo dos anos. Desde o colonialismo, as apostas têm feito parte da cultura do brasileiro, adaptando-se às mudanças econômicas. Os primeiros registros de apostas no Brasil se deram por volta do século XVI (16), quando os colonizadores europeus trouxeram

jogos de cartas, dardos entre outros. O hábito logo se misturou entre os populares, tornando-se uma grande aliada no entretenimento. Já no século mais tarde surgiram as primeiras casas de apostas no país por volta do século XVIII (18), impulsionadas pelas famosas corridas de cavalos, uma prática muito apreciada pela elite brasileira.

Em 1892 é criado o jogo do bicho um importante marco para os jogos de apostas, criado pelo barão João Batista Viana Drummond, para arrecadar fundos para o Zoológico do Rio de Janeiro. Rapidamente o jogo se espalhou pela cidade em seguida atingindo escala nacional, o mesmo é jogado da mesma forma até os tempos modernos, mesmo que de forma ilegal. Com toda essa mudança acabou consolidando o Jogo do Bicho como uma prática duradoura e um símbolo cultural brasileira. (Paulo Henrique, 2024)

Com toda esta força que o jogo de apostas impulsionava no País foi necessário que o Governo desse o primeiro passo para formalizar o setor de apostas, isto ocorreu no ano de 1917, nascendo assim a Loteria Federal, o estabelecimento se tornou um fenômeno rapidamente, causando também um movimento contrário, o então presidente da república Venceslau Brás proibiu a operação de cassinos e jogos de azar em todo país. Esta medida obrigou os setores a operarem clandestinamente, criando uma resistência que perdurou por décadas.

Em 1934, o presidente Getúlio Vargas legalizou a prática de apostas, bem como os jogos de azar, dando início ao período mais forte conhecido como (Era de Ouro) dos cassinos. Durante todo esse período, os cassinos impulsionaram o turismo e a economia do país, gerando empregos e atraindo o turismo de todos os cantos do mundo.

Em 1946, o decreto-lei 9.215, assinado pelo presidente Eurico Gaspar Dutra interrompia drasticamente as casas de apostas e os jogos de azar de operar no Brasil. Esse decreto teve um impacto econômico de grande importância, com essa medida milhares de pessoas perderam os seus empregos, gerando um impacto negativo na economia, novamente se criava um movimento contrário, as apostas clandestinas continuaram a existir, refletindo a resiliência da prática. (Paulo Henrique, 2024).

2.4 Apostas esportivas e regulamentação (séculos XIX–XX)

De acordo com Chagas (2016), no século XIX, as apostas baseadas em eventos esportivos começaram a ser vistas como uma forma de ganhar dinheiro, o que levou ao surgimento de regras e à necessidade de regulamentação para tornar a atividade mais organizada e profissional.

Segundo CHAGAS (2016), as apostas esportivas se iniciaram em 27 de maio de 1969 com o surgimento das loterias esportivas, por meio do Decreto-lei nº 594. As loterias esportivas

eram um jogo de azar em que os jogadores previam diversos resultados de jogos de futebol em uma rodada, sendo o único jogo de azar legalizado no Brasil. A prática se tornou um grande sucesso no território nacional, principalmente devido à cultura do futebol enraizada na sociedade brasileira e o incentivo da mídia em cobrir os jogos de futebol. O governo validava as loterias esportivas com o argumento que a prática ajudava no desenvolvimento do esporte. (Chagas, 2016).

As loterias esportivas ganharam muito destaque incentivadas pela imprensa brasileira, porém no começo da década de 80 a prática começou a perder força principalmente pela grande inflação da época e pela pequena probabilidade de sair como vencedor. Além disso, uma investigação realizada e publicada em outubro de 1982 pelo jornalista Sérgio Martins expôs um grande escândalo de corrupção conhecido como máfia da loteria esportiva, que manipulava diversos resultados, envolvendo mais de 125 pessoas, entre elas jogadores, técnicos, árbitros e diretores esportivos, tal escândalo afastou ainda mais as pessoas dessa prática. (Chagas, 2016)

2.5 Expansão tecnológica e era digital (final do século XX–XXI)

Ao longo do tempo, praticamente todos os esportes passaram a ser estruturados e desenvolvidos globalmente. Conforme relata Laurentino et al. (2022), com o surgimento da internet e das novas tecnologias de comunicação no final do século XX, o esporte se expandiu ainda mais, enquanto as casas de apostas transferiram suas operações para o meio digital. Esse movimento possibilitou um alcance internacional e contribuiu para o crescimento constante das apostas.

Esses marcos, corroborados pela perspectiva de Laurentino et al. (2022), evidenciam a trajetória das apostas desde sua estruturação inicial no século XIX, quando começaram a ser vistas como uma oportunidade de ganho financeiro, até o impacto das novas tecnologias no final do século XX. No início, a necessidade de regulamentação surgia como um reflexo do crescimento da atividade, que passou a se tornar mais organizada e profissional, com a estruturação dos esportes ao redor do mundo. Já no final do século XX, a internet e as tecnologias de comunicação tiveram um papel fundamental na expansão das apostas, permitindo que as casas de apostas chegassem a um público global e resultando em um crescimento exponencial da indústria. Esses marcos evidenciam como a evolução do esporte e das tecnologias está intimamente ligada ao desenvolvimento das apostas, ampliando seu alcance e sua relevância econômica e social.

Com a popularização das apostas esportivas ao redor do mundo com o aumento do acesso à internet nos anos 2000, as apostas esportivas no Brasil voltaram a ganhar forma, dessa

vez de maneira online, principalmente pela facilidade em apostar em qualquer lugar. Torcedores viram uma oportunidade de obter uma renda extra acompanhando seus esportes favoritos.

Porém, pela falta de regulamentação, a prática ainda era difícil para grande parte da população, já que todas as casas de apostas online eram estrangeiras o que dificultava o acesso e transações financeiras. (Olmeda, 2010, p. 28).

2.6 Regulamentação recente no Brasil e desdobramentos

Em 2018, o presidente Michel Temer sancionou a Lei nº 13.756, autorizando as apostas de cota fixa no Brasil. Conforme relata Aquino (2022), a sanção proporcionou um crescimento significativo das apostas esportivas no território brasileiro, mas, sem regulamentação específica, as empresas continuam operando fora do país. A ausência de uma estrutura regulatória mantinha desafios de segurança para os apostadores e limitava os benefícios fiscais para o governo brasileiro (Aquino, 2022).

Em 2023, o então presidente Luiz Inácio Lula da Silva sancionou a Lei 14.790, mudando o cenário das apostas esportivas. Essa lei define regras para a exploração do serviço e determina a partilha da arrecadação, entre outros assuntos, marcando um avanço na regulamentação do setor. Esta medida é vista como uma tentativa de arrecadação de impostos, tornando um mercado formal e uma forma de garantia aos apostadores (Ministério Do Esporte, 2024). A nova lei também trouxe uma mudança significativa ao setor financeiro, com a tributação das apostas e das empresas operadoras no país. Essa regulação marcou o início de uma nova era para o mercado de apostas esportivas no Brasil, vale ressaltar que a legalização das apostas esportivas abrange somente o mercado interno ou seja empresas que possui sede no país, não abrangendo empresas estrangeiras que possuem plataformas online operando clandestinamente no Brasil em sua totalidade, estas empresas por não ter sede no país acaba neutralizando a possibilidade de arrecadação de impostos, inibindo assim a possibilidade do governo cobrar tributos.

A partir de 2024, o processo de regulamentação das apostas esportivas no Brasil avançou com a implementação das diretrizes estabelecidas pela Lei nº 14.790/2023. O Governo Federal, por meio do Ministério da Fazenda, estruturou a Secretaria de Prêmios e Apostas (SPA), responsável pela autorização, supervisão e fiscalização das operadoras no país. Nesse contexto, foram publicadas portarias complementares que detalham critérios técnicos, operacionais e exigências para o funcionamento das empresas no setor (Ministério Da Fazenda, 2024).

Entre as principais medidas adotadas, destaca-se a exigência de autorização formal para que empresas possam operar legalmente no Brasil, bem como a necessidade de sede e

representação jurídica no território nacional. Além disso, foram definidos critérios relacionados à prevenção à lavagem de dinheiro, segurança das transações e conformidade regulatória, alinhados às diretrizes internacionais de controle financeiro (Brasil, 2024; Banco Central Do Brasil, 2024).

No âmbito da proteção ao consumidor, a regulamentação passou a exigir a adoção de mecanismos de jogo responsável, incluindo limites de apostas, controle de gastos e identificação de comportamentos de risco. As operadoras também devem implementar sistemas de monitoramento para prevenir práticas abusivas e possíveis casos de ludopatia, reforçando a proteção aos usuários (Ministério Da Fazenda, 2024; Secretaria De Prêmios E Apostas, 2024).

Em 2025, o mercado brasileiro entrou em uma fase de consolidação regulatória, marcada pela atuação de empresas autorizadas e pelo aumento da fiscalização sobre plataformas irregulares. Esse processo contribuiu para a formalização do setor e para o crescimento da arrecadação tributária associada às apostas esportivas (Banco Central Do Brasil, 2025; Infomoney, 2025).

Entretanto, apesar dos avanços regulatórios, permanecem desafios relacionados à atuação de empresas estrangeiras sem sede no país, que continuam acessíveis aos usuários brasileiros. Essa situação limita o controle total do mercado e impacta a capacidade de arrecadação tributária do governo, mantendo lacunas na efetividade da regulação (Traversa, 2023; Ministério Da Fazenda, 2024).

2.7 Apostas, economia e sociedade contemporânea

De acordo com dados da SimilarWeb (2023), o Brasil lidera o ranking global de acessos a sites de apostas esportivas, concentrando aproximadamente 25% do tráfego mundial. Esse cenário evidencia a expansão acelerada do setor no território nacional. Dados da Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC) mostram que o futebol é a principal modalidade nas apostas on-line esportivas, com público majoritariamente masculino. Cassinos on-line, como o Jogo do Tigrinho, é a segunda modalidade mais popular das apostas pela internet, com público majoritariamente feminino (60% de mulheres contra 43% de homens).

A grande popularidade do Jogo do Tigrinho com o público feminino é ainda mais preocupante, pois tende a ter efeitos piores do ponto de vista social, uma vez que benefícios sociais são pagos, preferencialmente, para as mulheres. Assim, o vício em jogos de azar desse público pode ter efeitos perversos sobre pobreza e desigualdade.

O setor varejista brasileiro vem desempenhando bem em 2024, embora aquém do que era esperado para o ano. A Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo

(CNC) ajustou a projeção de crescimento do setor de 2,2% para 2,1%, devido a esse desempenho menos robusto nos seis primeiros meses.

Levando-se em conta o elevado comprometimento da renda das famílias com apostas on-line, os impactos sobre o varejo brasileiro são atualmente incertos, mas possuem um potencial de reduzir em até 11,2% a atividade varejista, diminuindo em R\$117 bilhões o faturamento do setor por ano.

Os cassinos são importantes atividades econômicas nos países onde são regulamentados, gerando emprego e renda. Por isso, a CNC apoia a sua regulamentação, considerando que são uma importante atividade para o desenvolvimento do turismo brasileiro.

A regulamentação dos cassinos pode gerar 1 milhão de empregos diretos e indiretos, além de aproximadamente R\$22 bilhões em arrecadação de impostos por ano. Considerando apenas o Jogo do Tigrinho, o montante pode ser entre R\$4 bilhões e R\$12 bilhões em impostos, mas sem geração de empregos formais para o País.

É importante ressaltar que cassinos reais geram emprego e desenvolvimento, enquanto o Jogo do Tigrinho gera dívida para as famílias e desemprego. Assim, a CNC não é contra os cassinos, e sim contra os cassinos on-line, que não geram valor para o País.

De acordo com dados do Balanço de Pagamentos, o valor pago pelos apostadores em taxas de serviço totalizou R\$28,4 bilhões nos últimos 12 meses encerrados em junho de 2024, esse valor é 9,8 vezes mais do que o observado há dois anos.

2.8 Risco, probabilidade e comportamento humano

A incorporação da previsibilidade e do cálculo foi reforçada pelo paulatino fortalecimento da economia capitalista. Na modernidade clássica, o desenvolvimento da teoria da probabilidade, a sofisticação da estatística como ciência do estado e o avanço do cálculo das probabilidades fez do risco um conceito fundamental (Spink, 2001). No discurso da epidemiologia, o conceito de risco ganha contornos precisos.

Para Almeida-Filho e Coutinho (2007), o conceito de risco pode se apresentar como perigo latente ou oculto, no caso do discurso do senso comum; como risco individual no caso do discurso da clínica; como risco populacional no âmbito da epidemiologia e como risco estrutural nos campos da saúde ambiental e ocupacional.

As três primeiras apresentações do conceito podem ser resumidas da seguinte maneira:

no discurso do senso comum, risco equivale a perigo ou ameaça à saúde ou à vida e tende a ser entendido como experiência pessoal e social; b) a clínica utiliza o conceito de risco pressupondo que os indivíduos manifestam a média dos atributos de uma dada população, o risco passando a ser um objeto de diagnóstico em si; c) no âmbito da epidemiologia, risco é um conceito operacional fundamental, com uma definição

essencialmente técnica, na qual a dimensão da probabilidade é privilegiada; o risco situa-se para além do sujeito, no âmbito dos coletivos humanos (Deslandes et. al., 2002). É sabido que em ambos os casos o consumidor deseja adquirir dinheiro com expectativas, ou seja, espera conseguir dinheiro através de probabilidades.

Observando o cenário das apostas, as probabilidades geralmente são conhecidas ou pré-determinadas, onde podemos encontrá-las nos jogos de dados, roletas ou nas odds calculadas pelas casas de apostas. No entanto, mesmo a probabilidade podendo ser usada como uma forma de medir riscos, a tomada de decisão do apostador tende a ser distorcida por seus vieses cognitivos, como a falácia do apostador, a ilusão de controle e o excesso de confiança, o que frequentemente conduz a escolhas irracionais, mesmo diante de informações objetivas estudadas por Kahneman e Tversky (1979) e aprofundados por Gilovich (1985) ao analisar o comportamento em jogos de azar.

A princípio, nos investimentos por outro lado, a probabilidade assume caráter mais subjetivo, por se tratar de um mercado principalmente mais especulativo, estimar retornos futuros exige projeções, modelos e interpretações de cenários, o que aumenta a presença de incertezas. Ainda que investidores busquem racionalidade por meio de análises fundamentadas, estudos de finanças comportamentais (Kahneman; Tversky, 1979) mostram que eles também estão sujeitos a vieses, como aversão à perda, ancoragem e excesso de otimismo, aproximando-os em certos aspectos do comportamento de apostadores.

Sendo assim, tanto apostas quanto investimentos compartilham uma mesma raiz probabilística, mas diferem se tratando de sua aplicação e percepção de risco. Mesmo a matemática oferecendo meios e instrumentos racionais para a tomada de decisão, o comportamento humano frequentemente distorce essa racionalidade, evidenciando a relevância dos estudos sobre psicologia econômica e finanças comportamentais para compreender por que indivíduos optam por apostar ou investir.

2.9 Finanças comportamentais e tomada de decisão

Segundo Festinger (1957), um dos vieses cognitivos é a dissonância cognitiva. Suponha um investidor que comprou uma determinada ação em função de uma expectativa de alta extraordinária dos preços da ação. No caso de queda acentuada do preço da ação, talvez o resultado financeiro para o indivíduo seja encarado como uma perda pouco considerável, como forma de justificar a aquisição da ação e diminuir a importância do prejuízo causado pelo investimento.

De acordo com Wicker (1969), as inconsistências ou discrepâncias entre atitude e comportamento são notáveis. Para ele, é mais provável que as atitudes sejam não

correlacionadas ou pouco relacionadas com comportamentos manifestos, do que as atitudes serem fortemente relacionadas com comportamentos efetivos.

Para Kahneman e Tversky (1974), no viés da ancoragem e conservadorismo, ao formar estimativas, as pessoas tendem a começar com um número inicial, possivelmente arbitrário, e depois ajustam a partir desse valor. A evidência empírica mostra que esse ajuste é normalmente insuficiente. Dessa forma, as pessoas “ancoram” excessivamente seus valores iniciais.

Segundo Kahneman e Tversky (1979), as Finanças Comportamentais demonstram que os indivíduos possuem limitações em sua capacidade de exercer plenamente a racionalidade, afetando o processo de tomada de decisões em investimentos. Estudos realizados por psicólogos mostram que os vieses permanecem mesmo em situações em que os indivíduos são expostos a fortes incentivos, possuem amplo conhecimento sobre a situação ou têm melhores oportunidades de aprendizado. Isso revela que tais condições não eliminam a ocorrência de erros sistemáticos na tomada de decisão.

Ainda conforme Kahneman e Tversky (1979), esse artigo seminal também originou a Teoria do Prospecto, que constitui a base das Finanças Comportamentais. Nessa perspectiva, foi desenvolvida uma investigação empírica com dois grupos distintos: (1) indivíduos com baixo nível de instrução financeira e (2) respondentes com maior domínio de conceitos de finanças. Aplicado a 186 participantes, o estudo buscou avaliar se pessoas com maior instrução apresentaram menos erros sistemáticos no processo decisório. Os resultados, contudo, mostraram que os vieses cognitivos e os limites do aprendizado permanecem mesmo entre indivíduos com formação financeira mais avançada.

O excesso de confiança é outro viés comum, com elevado potencial de impacto negativo. Weinstein (1980) revelou que mais de 90% das pessoas superestimam suas habilidades, acreditando que podem fazer melhor do que realmente fazem. No mercado financeiro, a maioria dos investidores acredita ter capacidade superior à média para vencer o mercado.

Segundo King e Leape (1984), o número médio de ações que compõem a carteira dos investidores costuma ser insuficiente para uma adequada mitigação de riscos. Essa constatação está relacionada ao fenômeno conhecido como “falácia da mão boa” ou “falácia do apostador”, em que os indivíduos acreditam erroneamente que uma sequência de resultados aleatórios pode prever os próximos eventos.

Gilovich, Vallone e Tversky (1985) reforçam esse ponto ao estudarem jogadores de basquete. Observadores e participantes acreditavam que os atletas, em determinados momentos, estavam com a “mão boa” ou a “mão ruim”. Após extensa análise, verificou-se que essa

percepção era ilusória. No contexto financeiro, os investidores tendem a enxergar padrões onde eles não existem, tomando decisões equivocadas a partir dessas impressões.

Odean (1998) demonstrou, em estudo com mais de 10 mil transações no mercado financeiro norte-americano, que a maioria dos investidores não consegue superar o desempenho médio do mercado. Em muitos casos, os papéis vendidos superavam em 3,4% o desempenho dos papéis comprados no período subsequente. Esse tipo de operação excessiva se explica, principalmente, pelo excesso de confiança e pela percepção equivocada de padrões inexistentes.

Shefrin (2000) acrescenta que, devido ao conservadorismo, os analistas tendem a não revisar suas estimativas na medida adequada quando surgem novas informações. Assim, lucros inesperados tendem a ser seguidos por novos lucros inesperados, e perdas imprevistas são comumente seguidas por mais prejuízos. Esse viés mostra como os indivíduos atribuem causalidade a eventos aleatórios, contrariando princípios básicos da teoria das probabilidades.

Para Da Fonte Neto e Carmona (2006), o foco central das Finanças Comportamentais é investigar como fatores psicológicos e comportamentais influenciam a tomada de decisão dos investidores e, conseqüentemente, o movimento dos mercados.

Segundo Rogers, Ribeiro e Securato postulam que os erros de tomada de decisão sob risco poderiam ser eliminados se os indivíduos aprendessem com seus próprios erros. Esse aprendizado implicaria que, a cada experiência de decisão (especialmente aquelas que resultam em erro), o decisor ajusta seu comportamento de modo a não repetir o erro em situações futuras de risco.

Contudo, eles reconhecem que esse ideal (aprender plenamente) não se cumpre, porque certas características do comportamento humano impedem que se aprenda completamente com os erros. Esses limites são centrais no referencial teórico deles, as principais características/vieses que limitam o aprendizado são:

Dissonância cognitiva: tendência de fazer com que crenças, atitudes e comportamentos conflitantes sejam racionalizados, minimizando ou justificando os erros para proteger a autoimagem. Isso impede reconhecer plenamente o erro e, portanto, impede o aprendizado limpo.

Excesso de confiança ou otimismo excessivo: as pessoas frequentemente acreditam que sabem mais, ou que têm controle maior do que realmente têm; isso reduz a disposição de revisar decisões passadas ou considerar que possam estar erradas.

Discrepância entre atitude e comportamento: o modo como a pessoa pensa ou declara que vai agir (atitude) pode divergir do que efetivamente faz em situações de risco; isso dificulta que atitudes corretivas se convertam em comportamentos diferentes.

Conservadorismo: resistência a atualizar crenças ou comportamentos à luz de novas evidências; preferir manter o que já se sabe ou o que se tem praticado antes do que arriscar mudar.

Arrependimento (regret): aversão ao arrependimento pode levar alguém a tomar decisões não ótimas, seja evitando opções arriscadas mesmo se racionais, ou escolhendo de modo a minimizar possibilidade de arrependimento futuro, o que nem sempre coincide com maximização esperada.

Falácia do apostador: crença equivocada de que resultados recentes influenciam probabilidades em eventos independentes; isso distorce a percepção de risco em decisões futuras.

Ilusão de conhecimento ou controle: sensação de que se sabe mais do que realmente se sabe ou de que se tem mais controle sobre eventos aleatórios; isso leva a subestimar o risco ou ignorar probabilidades adequadas.

2.10 Investimentos, racionalidade e conclusão teórica

Segundo (Araújo et al., 2022) A principal diferença entre a aposta e investimento está no nível de racionalidade e regulação. Enquanto o investimento é realizado em mercados regulados, com mecanismos de mitigação de riscos, como a diversificação de ativos, as apostas são baseadas essencialmente no acaso, sem possibilidade de proteção contra perdas.

Portanto, ao relacionar as finanças comportamentais com o funcionamento da bolsa de valores, percebe-se que muitos investidores, apesar de atuarem em um ambiente racional e regulado, reproduzem padrões de comportamento típicos de apostadores. Essa aproximação ocorre justamente em função dos vieses cognitivos, que reduzem a racionalidade das decisões e aproximam o investimento da incerteza característica das apostas.

Para Assaf Neto (2003), um ativo é entendido como de renda fixa quando todos os rendimentos oferecidos ao seu titular são conhecidos previamente, no momento da aplicação. Mesmo sendo de renda fixa, os rendimentos dos títulos podem ser: a) Prefixados, quando os juros totais são definidos por todo o período da operação, independentemente do comportamento da economia; b) Pós-fixados, quando somente uma parcela dos juros é fixa (taxa real de juros), sendo a outra parte definida com base num indexador de preços contratado (IGP-M, TR etc.)

Os principais ativos de renda fixa negociados no Brasil são os Certificados de Depósitos Bancários (CDB), Debêntures, Caderneta de Poupança, Fundos de Investimentos em Renda Fixa, Letras de Câmbio e Letras Hipotecárias. (Assaf Neto, 2003, p. 68)

“É importante avaliar que os títulos de renda fixa embutem um risco, determinado principalmente pela inadimplência do emitente do papel e flutuações nas taxas de inflação e nas taxas de juros de mercado. ” (Assaf Neto, 2003, p. 68).

2.11 Economia comportamental

Apoiando-se nas obras de Richard Thaler, baseando-se em seu livro “Misbehaving: A construção da economia comportamental”, Richard estudou a economia comportamental, nosso papel na economia como um todo e como a imprevisibilidade consequentemente afeta nossa vida diária, utilizando muito dos trabalhos de Kahneman acerca das escolhas humanas, da tomada de decisão e em trabalhos conjuntos com Tversky, fizeram estudos sobre a psicologia cognitiva concluindo que o pensamento humano pesa mais para o lado dos prováveis ganhos ou perdas do que para os resultados como um todo.

Retornando o raciocínio para Thaler, um outro ponto importante de sua pesquisa foi a expressão advinda do título de sua outra obra chamada Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness, escrita em conjunto com o advogado Cass Sunstein (2019). No que se refere ao termo Nudge, ele é muitas vezes referido como um “empurrão”, uma espécie de gatilho que serve para influenciar muitas vezes a decisão de um agente, mostrando assim que o racional de uma pessoa também está ligado ao que ela vê, ouve, sente etc. (Thaler, 2019).

Segundo Thaler (2017), o comportamento financeiro humano é fortemente influenciado por fatores psicológicos e contextuais. As decisões raramente seguem a lógica racional prevista pela teoria econômica, sendo moldadas por emoções, atalhos mentais e pela forma como as opções são apresentadas. Esse entendimento ajuda a compreender por que tanto investidores quanto apostadores se desviam da racionalidade, agindo de modo impulsivo ou superconfiante. O referencial teórico deste estudo baseia-se nas Finanças Comportamentais, um campo interdisciplinar que une Psicologia, Economia e Finanças. Diferentemente da teoria financeira clássica, que parte da premissa de que todos os investidores são agentes racionais, buscando maximizar sua utilidade esperada, as Finanças Comportamentais reconhecem que as decisões econômicas são influenciadas por limitações cognitivas e emocionais. Esse campo foi fundamentado pelos psicólogos Daniel Kahneman e Amos Tversky, cujos estudos sobre heurísticas e vieses cognitivos revolucionaram a compreensão do comportamento econômico. Posteriormente, o economista Richard Thaler popularizou esses conceitos no âmbito financeiro, recebendo o Prêmio Nobel em Economia em 2017 por suas contribuições (Kahneman, 2011; Tversky & Kahneman, 1974; Thaler, 2017).

Um dos principais conceitos desse referencial é a racionalidade limitada, que reconhece que os seres humanos não processam todas as informações disponíveis de maneira perfeita e lógica, mas tomam decisões que são satisfatórias e não necessariamente ótimas, dada a complexidade e a limitação cognitiva (Simon, 1957). Além disso, para lidar com a complexidade do ambiente, as pessoas utilizam atalhos mentais chamados heurísticas, que embora eficientes, levam a erros sistemáticos conhecidos como vieses cognitivos (Kahneman, 2011). Entre esses vieses, destacam-se a aversão à perda, que consiste na tendência de perceber a dor da perda como psicologicamente duas vezes mais intensa do que a satisfação proporcionada por um ganho equivalente. Esse viés pode levar investidores a manter ativos em queda, evitando realizar prejuízos, ou a assumir riscos excessivos na tentativa de recuperar perdas rapidamente, comportamento semelhante ao de apostadores tentando "quebrar a banca" (Kahneman & Tversky, 1979).

Outro viés importante é o excesso de confiança, que se manifesta na superestimação da própria capacidade de prever resultados. Esse comportamento pode incentivar negociações excessivas, aumentando custos e reduzindo retornos, além de levar à concentração inadequada do portfólio, em detrimento da diversificação recomendada para mitigação de riscos (Odean, 1998). O viés da confirmação também se destaca, caracterizado pela tendência a buscar, interpretar e lembrar informações que confirmem crenças prévias, o que pode levar investidores a ignorar alertas e se apegar apenas a notícias positivas sobre seus ativos (Nickerson, 1998).

Segundo Thaler, 2017; Araújo et al., 2022), embora o ambiente da bolsa de valores seja estruturado para ser racional e regulado, com regras claras, mecanismos de transparência e ferramentas como o stop-loss, ele é composto por indivíduos que frequentemente agem de forma irracional. Essa combinação entre um sistema racional e agentes humanos limitados explica a coexistência de comportamentos racionais, como a diversificação de ativos para mitigação de riscos, e irracionais, como a exposição excessiva a riscos e a reprodução da euforia especulativa típica de apostas.

3 Metodologia

3.1 Caracterização da pesquisa

O método de pesquisa adotado neste estudo é o dedutivo, uma vez que parte de fundamentos teóricos consolidados para a análise de um fenômeno específico e contemporâneo. A partir de referenciais oriundos das áreas de finanças comportamentais, economia do

comportamento e psicologia do consumo, busca-se interpretar evidências empíricas relacionadas ao comportamento financeiro dos indivíduos.

Esse método possibilita estabelecer relações entre teoria e realidade observada, permitindo identificar padrões, tendências e fatores determinantes que influenciam a preferência pelas apostas esportivas online em detrimento dos investimentos financeiros tradicionais no Brasil.

3.2 Tipos de pesquisa

Quanto à natureza, a pesquisa classifica-se como aplicada, pois visa à produção de conhecimento com finalidade prática, voltada à compreensão de um problema atual e relevante no contexto econômico e social brasileiro.

No que se refere aos objetivos, trata-se de uma pesquisa exploratória e descritiva. Exploratória, por investigar um fenômeno ainda em processo de consolidação na literatura acadêmica nacional, buscando ampliar a compreensão sobre suas múltiplas dimensões. Descritiva, por analisar e caracterizar padrões de comportamento financeiro, identificando relações entre variáveis como percepção de risco, motivação e tomada de decisão.

Adicionalmente, a pesquisa assume caráter analítico, ao propor uma interpretação crítica dos dados e das informações levantadas.

3.3 População e amostra

Considerando que a pesquisa se baseia em dados secundários, a população do estudo corresponde, de forma ampla, aos indivíduos economicamente ativos inseridos no contexto financeiro brasileiro, incluindo tanto participantes do mercado de investimentos quanto usuários de plataformas de apostas esportivas online.

A amostra é composta por dados agregados provenientes de pesquisas, relatórios institucionais e levantamentos estatísticos realizados por organizações reconhecidas, como ANBIMA, XP Investimentos, PoderData e PwC Strategy&, entre outras. Tais fontes contemplam diferentes perfis socioeconômicos e comportamentais, garantindo maior representatividade e abrangência à análise.

Dessa forma, a amostra caracteriza-se como não probabilística por conveniência, uma vez que utiliza dados já disponíveis, selecionados com base em sua relevância, confiabilidade e aderência aos objetivos da pesquisa.

3.4 Técnica de coleta de dados

A coleta de dados foi realizada por meio de pesquisa bibliográfica e documental, técnicas amplamente utilizadas em estudos de natureza teórica e analítica.

A pesquisa bibliográfica envolveu a revisão sistemática de livros, artigos científicos e publicações acadêmicas nas áreas de finanças comportamentais, economia do comportamento, psicologia do consumo e educação financeira, fornecendo suporte teórico para a análise do fenômeno.

Paralelamente, a pesquisa documental concentrou-se na coleta de dados secundários provenientes de relatórios de mercado, pesquisas de opinião, indicadores econômicos e bases estatísticas divulgadas por instituições financeiras, consultorias e órgãos especializados.

Esse procedimento permitiu reunir um conjunto consistente e diversificado de informações, fundamentais para a compreensão do problema investigado.

3.5 Instrumento de coleta de dados

O instrumento de coleta de dados consistiu na utilização de fontes secundárias estruturadas, incluindo relatórios institucionais, bases estatísticas, publicações acadêmicas e conteúdo de portais especializados em economia e finanças.

Foram utilizados documentos provenientes de instituições reconhecidas pela confiabilidade e rigor metodológico, como ANBIMA, XP Investimentos, SIGAP, Ministério da Fazenda, PoderData, PwC Strategy&, além de veículos de comunicação especializados como UOL Economia, CNN Brasil, Portal do Investidor e NordInvestimentos.

A escolha desses instrumentos fundamenta-se na credibilidade das fontes e na relevância dos dados apresentados, assegurando consistência, atualidade e validade às informações analisadas.

3.6 Técnica de análise de dados

A análise dos dados foi conduzida por meio de uma abordagem qualitativa. Inicialmente, os dados estatísticos foram organizados e examinados com o objetivo de identificar tendências, padrões de crescimento e relações entre o avanço das apostas esportivas online e a participação em investimentos tradicionais.

Em seguida, procedeu-se à análise interpretativa, baseada na articulação entre os dados empíricos e o referencial teórico adotado. Para isso, foram definidas categorias analíticas, tais como: motivação emocional e cognitiva, percepção de risco, influência social e midiática, digitalização das finanças, ilusão de controle e comportamento financeiro de curto prazo.

3.7 Levantamento bibliográfico

O levantamento bibliográfico foi realizado por meio da consulta a livros, artigos científicos, relatórios institucionais e documentos oficiais relacionados às temáticas de apostas esportivas, investimentos, educação financeira, economia comportamental e finanças comportamentais. Foram selecionadas publicações nacionais e internacionais consideradas relevantes para a compreensão do tema da pesquisa.

Os materiais foram escolhidos com base em critérios de relevância temática, credibilidade da fonte, aderência aos objetivos da pesquisa e atualidade das informações. A busca contemplou autores clássicos das Finanças Comportamentais, como Kahneman e Tversky (1979), Thaler (2017), Simon (1957), além de estudos nacionais relacionados ao mercado de apostas e ao comportamento financeiro dos brasileiros.

Também foram utilizados relatórios e pesquisas produzidos por instituições reconhecidas, como ANBIMA, Datafolha, OCDE, PwC Strategy&, Ministério da Fazenda, Banco Central do Brasil e Secretaria de Prêmios.

Quadro 1 – Principais materiais utilizados na pesquisa

Tema	Principais autores e instituições
Finanças comportamentais	Kahneman e Tversky (1979), Thaler (2017), Simon (1957)
Educação financeira	Lusardi e Mitchell (2014), OCDE (2023)
Investimentos	Assaf Neto (2003), ANBIMA (2021–2025)
Apostas esportivas	Chagas (2016), Traversa (2023), Ministério da Fazenda (2025)
Mercado de apostas	PwC Strategy& (2024), SIGAP (2025)

Fonte: Elaborado pelos autores (2026).

Quadro 2 – Síntese dos procedimentos metodológicos

Aspecto metodológico	Caracterização
Tema da pesquisa	Apostas x investimentos: o crescente interesse por apostas em vez de investimentos
Problema de pesquisa	Quais fatores explicam a preferência crescente pelas apostas em detrimento dos investimentos?
Objetivo geral	Analisar as razões que levam a população brasileira a preferir as apostas esportivas online em vez de investir em opções financeiras tradicionais, avaliando os impactos econômicos, emocionais e sociais dessa escolha.
Natureza da pesquisa	Aplicada.
Método de pesquisa	Dedutivo.
Abordagem	Qualitativa, sustentada por dados quantitativos secundários.

Aspecto metodológico	Caracterização
Objetivos da pesquisa	Exploratória, descritiva e analítica.
Procedimentos técnicos	Pesquisa bibliográfica e documental.
Técnica de coleta de dados	Levantamento bibliográfico e documental em livros, artigos científicos, relatórios institucionais e documentos oficiais.
Fontes bibliográficas	Livros e artigos científicos sobre finanças comportamentais, economia comportamental, educação financeira, investimentos e apostas.
Fontes documentais	ANBIMA, Datafolha, OCDE, PwC Strategy&, Banco Central do Brasil, Ministério da Fazenda, SIGAP, Secretaria de Prêmios e Apostas, XP Investimentos e PoderData.
População	Indivíduos economicamente ativos inseridos no contexto financeiro brasileiro.
Amostra	Dados secundários provenientes de pesquisas, relatórios institucionais e levantamentos estatísticos selecionados por conveniência.
Instrumentos de coleta	Relatórios estatísticos, pesquisas de mercado, artigos científicos, documentos oficiais e bases de dados institucionais.
Técnica de análise dos dados	Análise de conteúdo e interpretação qualitativa dos dados à luz das finanças comportamentais.
Categorias analíticas	Motivação emocional e cognitiva; percepção de risco; influência social e midiática; digitalização das finanças; ilusão de controle; comportamento financeiro de curto prazo.
Resultado esperado	Compreender os fatores comportamentais, econômicos e sociais que influenciam a preferência pelas apostas em detrimento dos investimentos tradicionais.

Fonte: Elaborado pelos autores (2026).

4 Procedimentos e análise de dados

4.1 Evolução da cultura de investimento no Brasil (2021–2025)

A análise quantitativa dos dados do Raio X do Investidor Brasileiro (ANBIMA; Datafolha, 2025) revela uma trajetória de avanço gradual na cultura financeira dos brasileiros ao longo do quinquênio 2021 a 2025, ainda que os índices absolutos registrados sinalizem limitações estruturais significativas quanto à educação financeira da população. Esses dados corroboram o referencial teórico adotado neste estudo: segundo Lusardi e Mitchell (2014), indivíduos com menor alfabetização financeira tendem a adotar comportamentos impulsivos e orientados ao ganho imediato, padrão que se reflete tanto na baixa adesão a investimentos quanto na alta receptividade às apostas.

Tabela 1 – Evolução da cultura de investimento no Brasil (2021–2025)

Indicador	2021	2022	2023	2024	2025
Conseguiu economizar algum dinheiro no ano	27%	29%	31%	33%	33%
Fez algum tipo de investimento no ano	18%	20%	22%	23%	24%
Possui produtos financeiros (investidor)	31%	33%	35%	37%	36%
Conhece algum investimento (espontâneo)	28%	32%	35%	37%	43%

Fonte: ANBIMA/Datafolha – Raio X do Investidor Brasileiro (2021–2025).

O indicador de poupança cresceu de 27% em 2021 para 33% em 2024 e 2025, representando um incremento de seis pontos percentuais. A proporção de brasileiros que realizou algum tipo de investimento evoluiu de 18% para 24% no mesmo intervalo, tendo um crescimento relativo de aproximadamente 33%. Apesar de positivo, esse resultado evidencia que a grande maioria da população economicamente ativa ainda não acessa regularmente o mercado de investimentos, o que está diretamente associado ao diagnóstico da OCDE (2023) de que apenas um em cada quatro jovens brasileiros possui proficiência mínima em educação financeira.

O dado mais expressivo da série diz respeito ao conhecimento espontâneo sobre investimentos, que saltou de 28% em 2021 para 43% em 2025. Esse crescimento indica que campanhas de educação financeira, maior cobertura midiática e a disseminação de plataformas digitais de investimento ampliaram o repertório financeiro da população, ainda que esse conhecimento nem sempre se converta em prática efetiva, confirmando a discrepância entre atitude e comportamento identificada por Wicker (1969) e Rogers, Ribeiro e Securato (2007).

4.2 Produtos financeiros utilizados pelos investidores

A Tabela 2 apresenta a distribuição dos produtos financeiros utilizados pelos investidores brasileiros em 2021 e 2025, evidenciando transformações relevantes na composição das carteiras e uma migração progressiva em direção a instrumentos de maior rentabilidade.

Tabela 2 – Produtos financeiros utilizados pelos investidores brasileiros (2021 e 2025)

Produto	2021	2025
Caderneta de poupança	75%	61%
Títulos privados (CDB, LCI, LCA, debêntures)	8%	20%
Fundos de investimento	9%	14%
Criptomoedas	7%	11%

Fonte: ANBIMA/Datafolha – Raio X do Investidor Brasileiro (2021 e 2025).

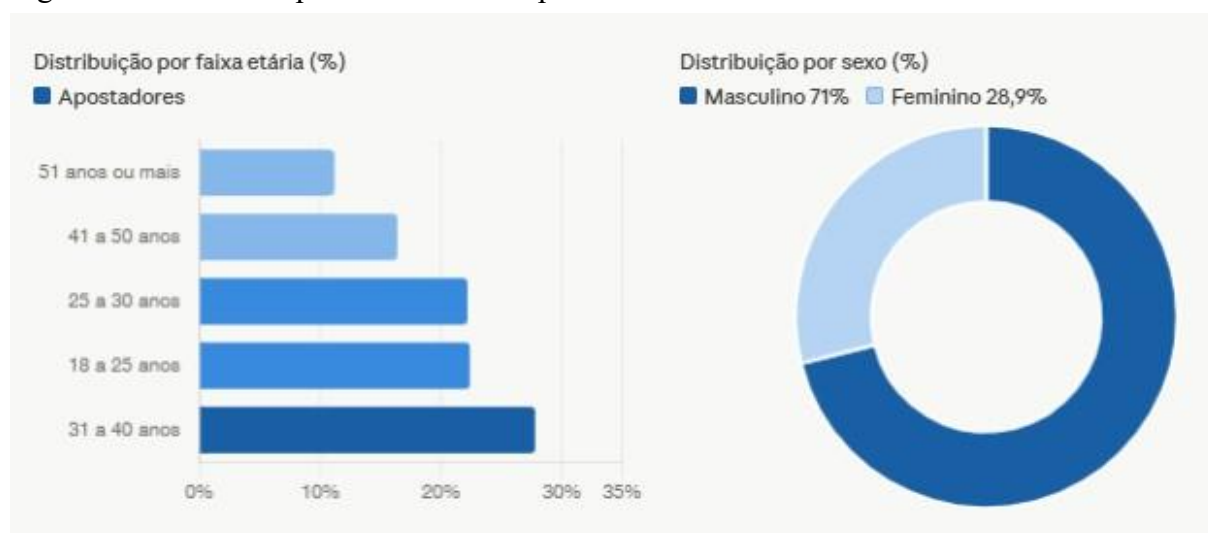
A caderneta de poupança manteve-se como o produto financeiro mais utilizado, mas sua participação recuou de 75% para 61% entre 2021 e 2025. Esse declínio reflete uma migração para produtos de maior rentabilidade, impulsionada pelo ambiente de juros elevados: conforme Assaf Neto (2003), a poupança perde competitividade quando a taxa Selic supera 8,5% ao ano, patamar em que sua rentabilidade equivale a apenas 70% do CDI.

Os títulos privados (CDB, LCI, LCA e debêntures) registraram o crescimento mais expressivo do período, passando de 8% para 20%. Esse resultado reflete a maior acessibilidade desses produtos a investidores de menor renda, facilitada pela digitalização das plataformas financeiras. Os fundos de investimento avançaram de 9% para 14%, e as criptomoedas consolidaram-se com crescimento de 7% para 11%, a despeito da volatilidade inerente a essa classe de ativos gerando movimento coerente com o excesso de confiança e a ilusão de controle descritos por Kahneman e Tversky (1979).

4.3 Perfil dos apostadores de bets no Brasil

A expansão do mercado de apostas esportivas de quota fixa no Brasil (regulamentado pela Lei nº 14.790/2023 e com operação plena a partir de 2025) tem suscitado crescente preocupação quanto ao impacto sobre as finanças das famílias brasileiras. Os dados consolidados pelo Ministério da Fazenda por meio do Sistema de Gestão de Apostas (SIGAP) permitem traçar um perfil detalhado dos apostadores.

Figura 1 – Perfil dos apostadores de bets por faixa etária e sexo.

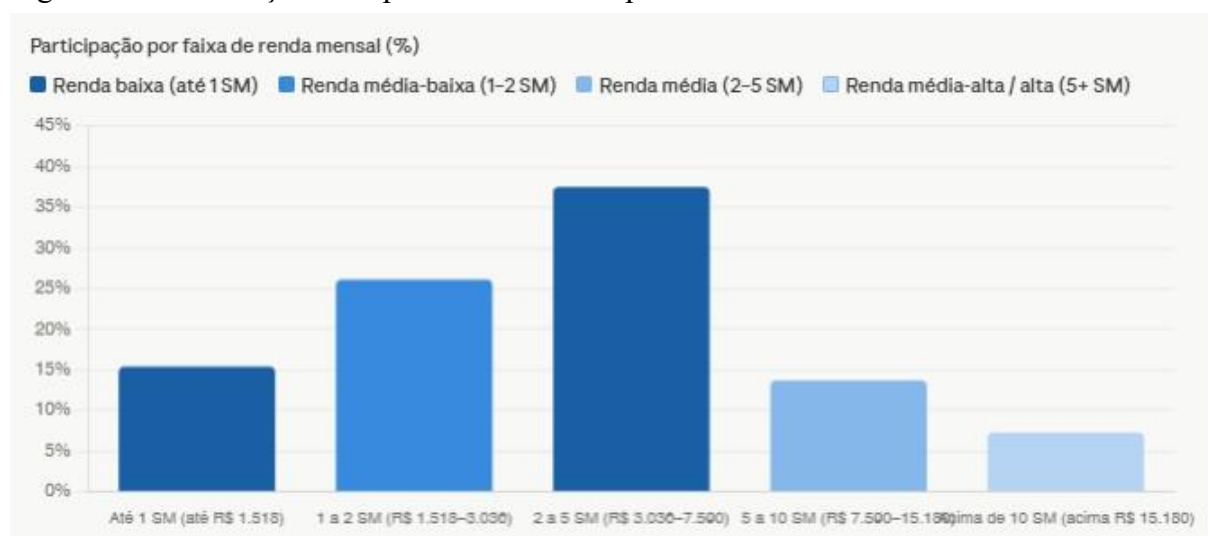


Fonte: Secretaria de Prêmios e Apostas / Ministério da Fazenda (2025).

Conforme os dados do SIGAP (Ministério Da Fazenda, 2025), dos 17,7 milhões de brasileiros que realizaram apostas no primeiro semestre de 2025, 71% são homens e 28,9% são mulheres. A faixa etária de 31 a 40 anos concentra 27,8% dos apostadores, seguida pelas faixas

de 18 a 25 anos (22,4%) e 25 a 30 anos (22,2%). Isso significa que quase 70% dos apostadores têm entre 18 e 40 anos. Exatamente a faixa em que a formação de patrimônio de longo prazo é mais decisiva para a estabilidade financeira futura. Esse perfil juvenil e majoritariamente masculino é consistente com padrões internacionais, onde fatores culturais e psicológicos, como maior propensão ao risco e associação das apostas ao entretenimento esportivo, diferenciam o comportamento de homens e mulheres (Chagas, 2016).

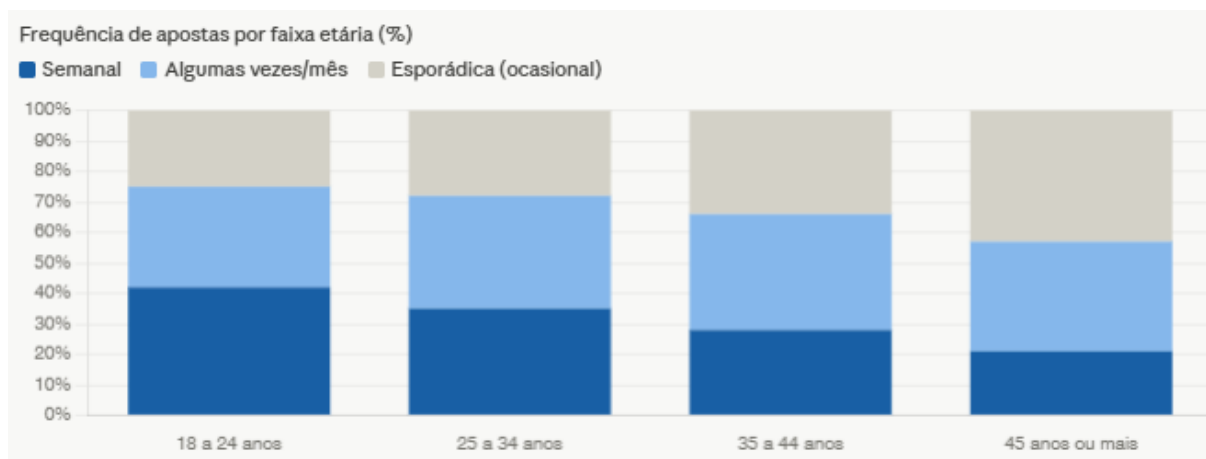
Figura 2 – Distribuição dos apostadores de bets por faixa de renda mensal.



Fonte: Secretaria de Prêmios e Apostas / Ministério da Fazenda (2025).

A distribuição de renda dos apostadores contraria a percepção popular de que as bets são um fenômeno restrito às camadas mais vulneráveis da população. Embora pessoas de baixa renda estejam representadas, o perfil predominante inclui trabalhadores com renda familiar média de R\$ 5.402 por mês (ANBIMA; Datafolha, 2025), indicando que o impacto das apostas sobre o orçamento familiar não se restringe às faixas de maior vulnerabilidade socioeconômica. Dados da ANBIMA (2024) apontam que 48% dos apostadores estão endividados e 32% declaram já ter apostado valores superiores à sua capacidade financeira, mostrando assim, evidências compatíveis com a aversão à perda e a falácia do apostador estudadas por Kahneman e Tversky (1979) e Rogers, Ribeiro e Scurato (2007).

Figura 3 – Frequência e volume médio de apostas mensais.



Fonte: Secretaria de Prêmios e Apostas / Ministério da Fazenda (2025).

A Figura 3 evidencia a recorrência das apostas ao longo do mês. O gasto médio por apostador ativo é de aproximadamente R\$164,00 por mês ou R\$983,00 por semestre (Ministério Da Fazenda, 2025). Esse volume financeiro, quando comparado ao montante médio investido pelos brasileiros em produtos financeiros tradicionais, sugere uma possível relação de concorrência entre as duas práticas no âmbito da gestão orçamentária das famílias. O relatório PwC Strategy& (2024) confirma que o setor de apostas apresentou crescimento acumulado de 89% entre 2020 e 2024, movimentando valores que alcançam cem bilhões de reais ao ano, ao passo que apenas 24% da população realizou investimentos financeiros no mesmo período.

4.4 Apostas, investimentos e educação financeira: uma leitura integrada

A leitura conjunta dos dados quantitativos apresentados nas seções anteriores com o referencial teórico das finanças comportamentais permite delinear um cenário de tensão no campo da educação financeira brasileira. De um lado, observa-se um avanço gradual, embora ainda insuficiente, na cultura de investimentos, marcado pelo crescimento do conhecimento espontâneo sobre produtos financeiros e pela migração parcial da poupança para instrumentos de maior rentabilidade. Por outro lado, constata-se a consolidação acelerada de um mercado de apostas de alta frequência, que alcança prioritariamente adultos jovens em fase de construção patrimonial.

Esse fenômeno é agravado pela baixa educação financeira da população, como demonstram Lusardi e Mitchell (2014) ao afirmarem que indivíduos com menor alfabetização financeira tendem a adotar comportamentos impulsivos e orientados ao ganho imediato. Essa tendência é reforçada no Brasil pela OCDE (2023), que mostra que apenas um em cada quatro jovens possui proficiência mínima em educação financeira, favorecendo a busca por práticas

arriscadas como meio percebido de obtenção de retorno rápido. A percepção equivocada de que apostas podem funcionar como investimento também se mostra relevante. Pesquisas do PoderData (2025) e do Itaú/Íon (2024) revelam que muitos brasileiros acreditam que conhecimento esportivo ou intuição são suficientes para gerar lucro consistente, ignorando o caráter aleatório, assimétrico e matematicamente desfavorável das apostas.

Esse comportamento é amplamente explicado pelas finanças comportamentais. Conforme Kahneman e Tversky (1979) e Thaler (2017), emoções, impulsividade e preferência por recompensas imediatas frequentemente superam o planejamento financeiro de longo prazo. A publicidade massiva e a presença intensa do tema nas redes sociais funcionam como estímulos comportamentais no sentido proposto por Thaler e Sunstein (2019), induzindo o apostador a agir por impulso em vez de racionalidade. Dados da XP Investimentos (2024) indicam que 82% dos apostadores têm prejuízo no longo prazo, evidenciando que a promessa de retorno imediato raramente se concretiza. Esse resultado é consistente com o estudo de Odean (1998), que demonstrou que a maioria dos investidores individuais tampouco supera o desempenho médio do mercado quando guiados pelo excesso de confiança.

A vulnerabilidade desse comportamento é ainda maior entre jovens e indivíduos de baixa renda. A digitalização intensifica essa dinâmica. Estudos do Portal do Investidor e do Banco Central apontam que a facilidade e rapidez das transações digitais reduzem a percepção de risco e criam uma desconexão emocional com o dinheiro. Como consequência, as apostas tornam-se mais atraentes do que investimentos que demandam raciocínio analítico, tempo e paciência (Banco Central Do Brasil, 2023). Como resultado, matérias da CNN Brasil e UOL Economia (2025) mostram que muitos brasileiros passaram a enxergar as bets como uma oportunidade de ascensão rápida. À luz da teoria do prospecto (Kahneman; Tversky, 1979), esse fenômeno decorre da sobrevalorização de ganhos improváveis e da subestimação de perdas prováveis.

A sobreposição parcial entre os perfis do apostador e do potencial investidor, considerando que ambos estão concentrados em adultos jovens, com renda média e crescente acesso digital, indica que políticas de educação financeira devem considerar explicitamente o fenômeno das apostas como uma variável competidora na alocação do orçamento familiar. Como demonstrado por Araújo et al. (2022), a principal diferença entre apostar e investir reside no nível de racionalidade e regulação. Enquanto o investimento é realizado em mercados regulados, com mecanismos de mitigação de riscos como a diversificação de ativos, as apostas são baseadas essencialmente no acaso, sem possibilidade de proteção contra perdas. Dessa forma, iniciativas de letramento financeiro que ignorem esse elemento correm o risco de atuar

de maneira insuficiente sobre um dos principais desvios de comportamento que afastam a população brasileira da construção de um patrimônio sólido e sustentável.

5 Considerações finais

O presente estudo buscou analisar as razões que levam indivíduos no Brasil a preferirem as apostas esportivas online em detrimento de investimentos financeiros tradicionais, investigando os fatores históricos, econômicos, comportamentais e psicológicos que sustentam esse fenômeno. A partir da revisão bibliográfica realizada e da análise dos dados quantitativos coletados, foi possível responder ao problema de pesquisa proposto e confirmar, em grande medida, a hipótese central do trabalho.

Os dados analisados revelam uma tensão estrutural no comportamento financeiro brasileiro: enquanto a cultura de investimentos avança de forma gradual, com crescimento de 18% para 24% de investidores entre 2021 e 2025 (ANBIMA; Datafolha, 2025), o mercado de apostas expandiu-se em ritmo exponencial, alcançando crescimento acumulado de 89% entre 2020 e 2024 e movimentando até cem bilhões de reais ao ano (PwC STRATEGY&, 2024). Esse contraste evidencia que as apostas e os investimentos competem diretamente pela alocação do orçamento das famílias brasileiras, especialmente entre adultos jovens em fase de construção patrimonial.

O referencial das finanças comportamentais, fundamentado nos estudos de Kahneman e Tversky (1979) e aprofundado por Thaler (2017), forneceu a base teórica necessária para compreender por que essa preferência persiste mesmo diante de evidências matemáticas desfavoráveis. Vieses cognitivos como a aversão à perda, o excesso de confiança, a falácia do apostador e a ilusão de controle, podem influenciar a forma como as pessoas percebem os riscos e tomam decisões. Esses fatores levam muitos indivíduos a acreditar que possuem maiores chances de obter ganhos, mesmo quando eles são improváveis, ao mesmo tempo em que tendem a minimizar ou ignorar as possíveis perdas envolvidas. Essa dinâmica é agravada pelo ambiente digital, que reduz a percepção de risco e acelera o ciclo de decisão impulsiva, funcionando como um nudge no sentido proposto por Thaler e Sunstein (2019).

A análise integrada dos dados permite afirmar que a decisão entre apostar e investir não é apenas financeira, mas fundamentalmente comportamental. A busca por retorno imediato, associada à baixa alfabetização financeira e à influência massiva da publicidade digital, constitui o principal vetor de afastamento da população brasileira de práticas sustentáveis de formação de patrimônio.

O perfil dos apostadores identificado pelos dados do SIGAP (Ministério Da Fazenda, 2025) reforça essa conclusão: 70% dos apostadores têm entre 18 e 40 anos, exatamente a faixa etária em que decisões financeiras têm maior impacto de longo prazo e 48% estão endividados, enquanto 32% já apostaram valores superiores à sua capacidade financeira (ANBIMA, 2024). Esses números são consistentes com o diagnóstico da OCDE (2023), segundo o qual apenas um em cada quatro jovens brasileiros possui proficiência mínima em educação financeira, o que favorece comportamentos orientados ao ganho imediato em detrimento do planejamento de longo prazo.

Do ponto de vista regulatório, o processo iniciado pela Lei nº 14.790/2023 e consolidado em 2024–2025 pela Secretaria de Prêmios e Apostas representa um avanço importante na formalização do setor. No entanto, a persistência de plataformas estrangeiras que operam sem sede no Brasil limita a efetividade fiscal e a capacidade de proteção ao consumidor, mantendo lacunas relevantes na regulação. A exigência de mecanismos de jogo responsável é um passo necessário, mas insuficiente diante da escala do problema.

Em síntese, o estudo demonstra que o crescimento das apostas esportivas no Brasil não decorre de uma escolha racional e informada, mas de um conjunto de fatores estruturais como a baixa educação financeira, apelos emocionais e cognitivos, facilidade de acesso digital e ausência de referências adequadas para tomada de decisão financeira que afastam parcelas crescentes da população de práticas de investimento mais seguras e rentáveis no longo prazo. A principal diferença entre apostar e investir reside, como demonstrado por Araújo et al. (2022), no nível de racionalidade e regulação: os investimentos operam em mercados estruturados com mecanismos de mitigação de risco, ao passo que apostas se baseiam essencialmente no acaso, sem proteção contra perdas.

Como limitação do presente trabalho, destaca-se o uso exclusivo de dados secundários, o que impede a análise de percepções individuais dos apostadores e investidores. Estudos futuros poderiam se beneficiar da aplicação de questionários primários junto a grupos específicos, bem como de análises longitudinais que acompanhem a evolução do comportamento financeiro à medida que a regulação do setor de apostas se consolida. Recomenda-se, ainda, que políticas públicas de educação financeira incorporem explicitamente o fenômeno das apostas como variável competidora na alocação orçamentária das famílias, reconhecendo que iniciativas de letramento financeiro que ignorem esse elemento tendem a produzir efeitos insuficientes sobre os desvios de comportamento mais prevalentes na população brasileira contemporânea.

Referências

ALMEIDA-FILHO; COUTINHO. *Physis: Revista de Saúde Coletiva*, v. 17, n. 1, 2007.

ANBIMA. **Raio X do Investidor Brasileiro 2024**. Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais, 2024.

AQUINO, SAMUEL RODRIGUES MAIA. **Jogos de azar: uma análise da legalidade das apostas esportivas à luz do ordenamento jurídico brasileiro**. 2022.

ARAÚJO, CARLOS HENRIQUE VIANA DE ET AL. **Apostas Esportivas no Brasil: A Necessidade de Regulamentação e os Impactos Fiscais, Econômicos e Sociais**. *Revista Direito & Política*, v. 14, n. 1, p. 557-584. 2022.

ARIELY, D. (2008). **Previsivelmente irracional: As forças invisíveis que nos levam a tomar decisões erradas**.

ASSAF NETO, ALEXANDRE. **Mercado Financeiro**. EDIÇÃO: 2. ed. São Paulo: Atlas. 2003.

ATHERTON, MIKE. **Gambling**. Londres: Hodder & Stoughton, 2006.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório de Economia Bancária e Digitalização Financeira**. Brasília, 2023.

BRASIL. **Lei nº 14.790**, de 29 de dezembro de 2023. Dispõe sobre a regulamentação das apostas de quota fixa. *Diário Oficial da União*, Brasília, 2023. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2023-2026/2023/lei/114790.htm Acesso em: 27 maio 2026.

CHAGAS, JONATHAN MACHADO. **A (im)possibilidade de regulamentação das apostas esportivas no ordenamento jurídico brasileiro**. 2016. 88 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Direito) – Centro de Ciências Jurídicas, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2016.

CNN BRASIL. **Apostas online superam investimentos na Bolsa**. CNN Economia, 02 maio 2025.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO (CNC). **Estudo CNC - O Impacto Econômico das Bets no Brasil**. Setembro/Outubro de 2024 (com dados até junho de 2024).

COSTA, LUCAS DOS SANTOS DA. **Finanças comportamentais: a atuação dos agentes no mercado financeiro sob a ótica de Richard Thaler**. 2022. [Dados de publicação não informados].

DA FONTE NETO, J. W.; CARMONA, C.U.M. **As Finanças Comportamentais e o Mercado Acionário Brasileiro: Evidências do Efeito Pessimismo em Estudos de Eventos com Regressões EGARCH**. In: 30o Encontro do ENANPAD, 2006.

FESTINGER, L. **A Theory of Cognitive Dissonance**. Evanston, IL.; Row, Peterson, 1957.

GILOVICH,T.; VALLONE, R.; TVERSKY. A. **The Hot Hand in Basketball: On the Misperception of Random Sequences.** Cognitive Psychology, v. 17, p. 295-314, 1985.

HENRIQUE, PAULO; PEREIRA, MATEUS. **REGULAMENTAÇÃO DOS CASSINOS E CASAS DE APOSTAS ONLINE NO BRASIL, 2024.**

ITAÚ/ÍON. **Apostas x investimentos: entendendo as diferenças e riscos.** Relatório Técnico, 2024.

KAHNEMAN, D. **Rápido e Devagar: duas formas de pensar.** Rio de Janeiro: Objetiva, 2011.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. **Prospect theory: An analysis of decision under risk.** Handbook of the fundamentals of financial decision making: Part I. 1979. p. 99-127. [Dados da edição a conferir].

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, **On the interpretation of intuitive probability: A reply to Jonathan Cohen,** 1979

KELNER, GREGORIO FERRER. **Sport Betting: um mercado muito além da aposta,** 2016.

LAURENTINO, G.K.S.C ET AL. **TRADING ESPORTIVO: UM ESTUDO NETNOGRÁFICO NAS REDES SOCIAIS FACEBOOK, INSTAGRAM, TWITTER E**

LUSARDI, A.; MITCHELL, O. S. **The Economic Importance of Financial Literacy.** Journal of Economic Literature, 2014.

MINISTÉRIO DA FAZENDA. SECRETARIA DE PRÊMIOS E APOSTAS (SPA). **Regulamentação do mercado de apostas no Brasil.** Brasília, 2024.

NICKERSON, RICHARD. **Confirmation Bias: A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises.** 1998.

OCDE. **Relatório Internacional de Educação Financeira 2023.** Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico, 2023.

ODEAN, T. **Volume, Volatility, Price and Profit When All Traders Are Above Average.** [Dados de publicação a confirmar].

ODEAN, TERRANCE. **Are investors reluctant to realize their losses? 1998.** [Dados de publicação não informados].

OLMEDA, ALBERTO PALOMAR. **Las Apuestas Deportivas.** Madrid: Aranzadi, 2010.

PASCAL, 1954 BLAISE. **Oeuvres de Blaise Pascal.** "Problema da Divisão de Aposta" (base da Teoria da Probabilidade).

PODERDATA. **Pesquisa Nacional sobre Comportamento Financeiro e Apostas.** 27 a 29 de setembro de 2025.

PORTAL DO INVESTIDOR. **Tecnologia e Finanças Digitais: Uma Análise Comportamental.** Comissão de Valores Mobiliários (CVM), 2025.

PWC STRATEGY&. **Relatório de Tendências do Mercado de Apostas Esportivas no Brasil**. PricewaterhouseCoopers, 2024.

ROGERS, P.; RIBEIRO, K. C. S.; SECURATO, J. R. **Finanças Comportamentais no Brasil: Em Estudo Comparativo**. Revista de Economia e Administração, v. 6, n. 1, p. 49-68, jan./mar. 2007.

ROGERS, PABLO; RIBEIRO, MARCELO DE CASTRO; SECURATO, JOSÉ ROBERTO, **As Limitações do Aprendizado em Decisões Sob Risco: um Estudo de Caso sobre Vieses Cognitivos em Fundos de Investimento**. Anais do XXXV Encontro Nacional de Economia (ANPEC). 2007.

SECRETARIA DE PRÊMIOS E APOSTAS (SPA). **Portarias e regulamentações do setor**. Brasília, 2024. <https://www.infomoney.com.br/economia/bets-177-milhoes-de-brasileiros-apostaram-no-1o-semester-diz-governo/> Acesso em: 27 maio 2026.

SHEFRIN, H. **Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing**. New York: Harvard Business School Press, 2000. [Dados editoriais a conferir].

SHEFRIN, HERSH; STATMAN, MEIR. **Behavioral portfolio theory**. 2000. [Dados de publicação não informados].

SOARES, IGOR DE CAMARGO. **Regulação e Tributação de apostas esportivas no Brasil: lei 13.756/18 e a compatibilidade com o ordenamento jurídico brasileiro**. 2019. [Dados de publicação não informados].

THALER, R. **Behavioral Economics**, 2017.

THALER, R. **Misbehaving: The Making of Behavioral Economics**. New York: W. W. Norton, 2015.

THALER, RICHARD H. **Misbehaving: The Making of Behavioral Economics**. (Título em português: **Comportamento: A Construção da Economia Comportamental**.), New York: W. W. Norton & Company. 2017.

THALER, RICHARD H.; SUNSTEIN, CASS R. **Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness**. New York: Penguin Books, 2019.

TRAVERSA, LUÍS. **A história das apostas esportivas**. [S. l.], 07 dez. 2023. Disponível em: <https://www.tribuna.com.br/opiniao/tribuna-livre/a-historia-dasapostas-esportivas> Acesso em: 27 maio 2026.

WEINSTEIN, N. **Unrealistic Optimism About Future Events**. Journal of Personality and Social Psychology, v. 39, p.806-820, 1980.

WICKER, A.W. **Attitudes versus Actions: The Relationship of Verbal and Overt Behavioral Responses to Attitude Objects**. Journal of Social Studies, 25, p.41-78, 1969.

XP INVESTIMENTOS. **Relatório sobre o mercado de apostas esportivas e comportamento financeiro dos brasileiros**. XP Research, 2024.

CAPÍTULO 2

Planejamento sucessório no Brasil: análise comparativa entre holding patrimonial e inventário na transferência de bens móveis

André Luiz Borges de Araújo
Maria Eduarda Silva de Oliveira
Pablo Pereira Silva
Viviane dos Santos Araujo
Gean Pablo Ázara Souza

Resumo

O presente trabalho tem como objetivo entender de que forma a holding familiar pode ser utilizada como instrumento de planejamento sucessório e as principais diferenças em comparação com a sucessão por meio de inventário. O objeto de análise é a comparação entre os custos da realização de um planejamento sucessório, especificamente de bens imóveis através da constituição de uma holding familiar e a transmissão patrimonial via inventário. Foi analisado o fenômeno sucessório, da holding e de suas diferenças em relação ao inventário. A partir dessa análise, tem-se como resultado desta pesquisa que a holding familiar apresenta vantagens em comparação com o processo de inventário, mas não necessariamente para todos os casos. A metodologia escolhida foi a pesquisa teórica com uma abordagem qualitativa. Buscou-se também, aspectos considerados relevantes na legislação e na literatura, os quais foram utilizados para estruturar uma holding. Dessa forma, conclui-se que as decisões contábeis tomadas, com base no Pronunciamento Técnico CPC 16, permitem que a holding familiar obtenha vantagens fiscais em sua tributação. A técnica utilizada na pesquisa foi a revisão bibliográfica, por meio da qual foram analisados textos, doutrinas, artigos científicos e legislações.

Palavras-chave: holding familiar; planejamento sucessório; inventário; sucessão.

1 Introdução

Quando o assunto a ser tratado afeta muitas empresas familiares no Brasil, ameaçando sua viabilidade e considerando a complexidade atual do ambiente econômico e legal, onde está ficando cada vez mais claro que as empresas precisam implementar estratégias de proteção patrimonial. Na atual conjuntura, a crescente complexidade da legislação tributária brasileira impõe desafios consideráveis aos planejamentos patrimoniais. Segundo Teixeira (2019, p. 78), a volatilidade normativa e a insegurança jurídica no âmbito tributário exigem estruturas societárias robustas, capazes de suportar as constantes alterações legislativas sem comprometer os objetivos de longo prazo das famílias empresárias.

A utilização de instrumentos de planejamento sucessório tem sido cada vez mais frequente no Brasil. Seja pela falta de legislação clara e satisfatória para a transmissão dos bens em caso de falecimento, pela tentativa de facilitar essa transmissão ou pelo objetivo de reduzir de forma lícita os custos para a transmissão de patrimônio (Fleischmann; Graeff, 2022, p. 675).

O objetivo geral do presente trabalho de conclusão de curso é entender a forma em que a holding familiar é utilizada como instrumento de planejamento sucessório e as principais diferenças da sucessão por meio do inventário de bens móveis. E os objetivos específicos são: Apresentar os conceitos jurídicos e societários de holding familiar e inventário; identificar os custos tributários e operacionais envolvidos em cada modelo; analisar os impactos financeiros na transferência de patrimônio imobiliário; analisar as vantagens e desvantagens de cada alternativa no planejamento sucessório.

Nesta pesquisa, será explorada uma das aplicações do planejamento tributário com famílias que têm como resultado a eliminação da necessidade do processo de inventário tradicional. A criação de uma holding pode permitir que os bens de uma pessoa física sejam reunidos no patrimônio da sociedade, permitindo a transferência de quotas ou ações aos seus sucessores por meio de doação. Isso permite que os chefes de família conservem o usufruto dos bens, ou seja, o direito de auferir rendas e o fruto da sociedade.

Além de evitar problemas futuros, os custos envolvidos na constituição de uma holding são teoricamente mais favoráveis para a família do que os custos de inventário.

Oliveira (2020, p. 132) observa que “os tribunais superiores têm estabelecido limites cada vez mais claros entre o planejamento tributário lícito e as práticas evasivas, consolidando parâmetros que devem nortear a estruturação de holdings familiares”. Nesse ínterim, faz-se necessário a identificação prévia dos riscos jurídicos e tributários.

A sucessão das holdings familiares representa outro aspecto de notável relevância. Como aponta Carvalhosa (2018, p. 215), A transmissão patrimonial via holding familiar, quando corretamente implementada, proporciona significativa redução de custos sucessórios e minimiza conflitos familiares, preservando a unidade empresarial e a continuidade dos negócios. Desta forma, considerando que a morte seja um futuro certo e inevitável, fazendo um levantamento técnico, analisando os aspectos jurídicos e contábeis, é possível buscar meios para minimizar os impactos na família, reduzindo a burocracia e os gastos acarretados pelo processo sucessório.

Ao analisarmos o contexto econômico e jurídico brasileiro, que é marcado por uma elevada carga tributária e complexidade nas relações empresariais e familiares, a holding surge como uma solução e ferramenta estratégica de grande relevância para a referida situação em apressado. A instituição de uma holding proporciona otimização em diversas áreas, como o planejamento sucessório, tributário, gerencial e patrimonial, oferecendo soluções eficazes para a gestão e proteção do patrimônio e negócios. Quando tratamos de uma holding, é uma empresa que tem como finalidade ter participação no capital de outras empresas e controlá-las. No

ambiente familiar, a principal função da holding é gerenciar os ativos e organizar o patrimônio da família. Para Fábio Ulhoa Coelho, “a holding é a sociedade constituída com o fim exclusivo ou predominante de participar de outras sociedades, ou seja, exercer o controle ou a influência relevante sobre a condução dos negócios dessas sociedades” (Coelho, 2021, p. 567). A holding familiar, é estruturada especificamente para fins de planejamento patrimonial e sucessório, reunindo os bens da família em uma única entidade jurídica. Segundo Modesto Carvalhosa, a constituição de uma holding familiar permite “não só a melhor gestão dos bens da família, mas também a organização da sucessão e o atendimento a questões tributárias, proporcionando benefícios fiscais e segurança jurídica” (Carvalhosa, 2019, p. 178).

A holding familiar, especificamente, é uma modalidade de holding que é utilizada para a administração e a organização do patrimônio de uma família. Esse tipo de entidade é essencialmente projetado para facilitar o planejamento sucessório e a gestão eficiente dos ativos da família, visando a preservação do patrimônio e a minimização de disputas familiares sobre a herança (Quirino, 2020). As holdings familiares, conforme suas atividades e finalidades, podem ser classificadas sob diversos tipos, entre as quais se destacam as holdings patrimoniais e puras. A maior parte das holdings é formada por bens imóveis ou investimentos financeiros. Nos referidos casos, a aderência do bem ou ativo impede que ele seja dividido. Desta forma, ao se estruturar uma holding e colocar ou destinar bens a ela, são emitidos certificados de participação parciais do capital social, que são móveis, e podem ser divididos aos herdeiros sem prejuízo à administração dos bens.

A família representa o principal pilar estrutural, o direito à posse e propriedade patrimonial constitui-se como fundamentação essencial para a viabilização deste meio. Atualmente a integração de uma holding familiar no Brasil tem se tornado uma ferramenta cada vez mais comum e eficaz no planejamento patrimonial e sucessório. Uma das principais vantagens da constituição de uma holding familiar é a otimização fiscal. Segundo Eckert, Crestani e Mecca (2018), a organização do patrimônio em uma holding pode resultar em uma carga tributária reduzida sobre os rendimentos e ganhos de capital, comparativamente aos impostos incidentes sobre pessoas físicas. A concentração de bens e direitos em uma única pessoa jurídica traz vantagens em diversas formas, o que acaba tornando o patrimônio bem protegido, insurgindo para que o empreendimento fique eficiente e menos oneroso, quando da aproximação do processo sucessório. Pensar na própria morte e como ficará pós morte, afetará não apenas a vida de seus familiares e sucessores, mas também como se dará a continuidade de seus negócios, inicialmente pode causar até um certo desconforto, porém se faz necessário, mas aqueles que desejam ver os frutos de seu trabalho se perpetuarem até mesmo depois de seu

falecimento visando a melhor maneira para assegurar segurança à própria família preocupam-se em planejar a forma como sua própria sucessão ocorrerá. Cessada a vida, se dará início a sucessão, que ocorrerá, independentemente de qualquer situação pois, ainda que a vida corporal tenha cessado, o patrimônio persiste e outras pessoas precisam assumir a titularidade do patrimônio e dar continuidade aos negócios, imprescindível que os fundadores se planejem sucessoriamente, com cunho de garantir a proteção dos negócios e a família.

Destarte, se faz necessário e razoável um estudo sobre o tema, analisando e discorrendo sobre as formas que essas empresas familiares perdurem no mercado por diversas gerações. Apresentando possibilidades que se tornem viáveis a esse tipo de empresa, principalmente quando o fundador possuir herdeiros que se interessem em dar continuidade ao negócio. Sabendo que as principais vantagens financeiras e práticas de usar uma holding em vez do inventário tradicional é passar os bens móveis para os herdeiros? E comparando a holding patrimonial e o inventário como formas de transferir bens móveis, identificamos qual delas é mais rápida e econômica para a família. E dessa forma apresentamos os conceitos jurídicos e societários de holding familiar e inventário. Identificamos os custos tributários e operacionais envolvidos em cada modelo. Analisamos os impactos financeiros na transferência de patrimônio imobiliário e as vantagens e desvantagens de cada alternativa no planejamento sucessórios.

A necessidade de estudar alternativas ao inventário tradicional justifica-se pela ineficiência do modelo estatal frente à dinâmica do patrimônio moderno. Como aponta Rolf Madaleno (2020), o inventário é um processo “lento, burocrático e, por vezes, emocionalmente devastador”, o que impulsiona a busca por mecanismos que garantam a autonomia da vontade do autor da herança.

No contexto dos bens móveis, especialmente participações societárias e ativos financeiros, a holding patrimonial surge como uma solução estratégica. Segundo Gladston Mamede e Eduarda Cotta Mamede (2021):

A constituição de uma holding não visa apenas a eficiência tributária, mas, primordialmente, a preservação da unidade patrimonial e a prevenção de litígios que podem paralisar a atividade econômica da família por décadas.

O problema ganha relevância econômica ao observarmos o impacto tributário. Enquanto o inventário expõe o patrimônio à avaliação administrativa do Estado, muitas vezes inflada, a holding permite um planejamento de custos. Para Daniele Chaves Rodrigues (2021), o planejamento sucessório é um direito fundamental de organização, pois “permite que a sucessão

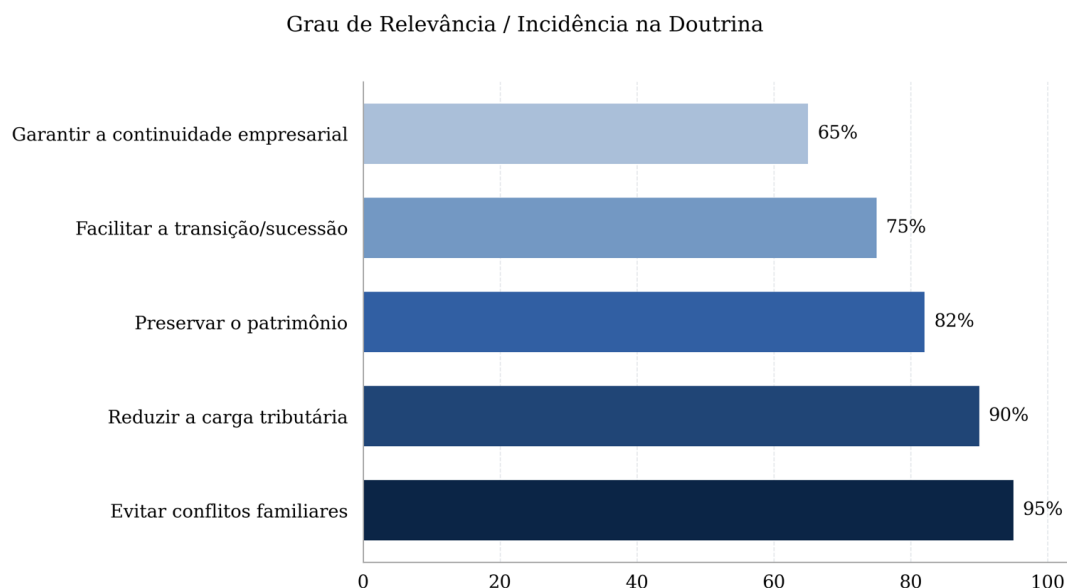
ocorra sem o trauma da perda repentina de liquidez”, ponto crucial quando falamos de bens móveis que exigem gestão constante.

Por fim, a justificativa se sustenta na segurança jurídica. A utilização da holding permite que a sucessão seja operada em vida, evitando que bens móveis de rápida depreciação fiquem vinculados a processos judiciais morosos. Conforme leciona Fábio Ulhoa Coelho (2022), o direito empresarial oferece ferramentas de “governança corporativa aplicadas à família” que o Direito das Sucessões clássico, de forma isolada, não consegue suprir com a mesma agilidade. A pesquisa justifica-se pela necessidade da importância do planejamento sucessório e como funcionam as holdings. A holding é o direito real, conferido a uma pessoa, durante certo tempo, que autoriza a retirar, de coisa alheia, os frutos e a utilidade que ela produz, Segundo Clóvis Bevilacqua, em outras palavras, é um direito total de gozo, sem alterar-se a essência da coisa.

Mediante explanação dos métodos tradicionais de herança, demonstrando as vantagens da criação de uma holding familiar mais utilizadas em nosso país, questionar quais são as reais vantagens formadas por holding no planejamento sucessório. Uma holding é uma empresa controlada e administrada de uma ou mais organizações. É uma empresa detentora de ações ordinárias, concedendo o poder de voto de outra empresa para controlar suas políticas e fazer cumprir sua gestão. Segundo Giullia (2023), O impacto dessa modalidade nos dias de hoje é imenso e pode ser visto em diversos setores da economia, as empresas estão utilizando essa modalidade para reduzir custos e otimizar recursos. Verifica-se evidente a relevância de comparar os benefícios da criação de uma empresa do tipo holding familiar frente aos benefícios da pessoa física quanto a proteção patrimonial. Analisando, assim, o quanto se pode economizar em tributos e a sua relevância de escolher uma maneira eficaz para que o titular do patrimônio idealize a sucessão patrimonial, evitando, assim, conflitos familiares, bem como a inviabilidade da continuação do negócio familiar.

O planejamento sucessório tem se consolidado na doutrina contemporânea não apenas como um mecanismo de transferência de bens, mas como um instrumento estratégico de proteção familiar e corporativa. Ao antecipar os efeitos da sucessão jurídica, o titular do patrimônio consegue mitigar riscos estruturais que comumente orbitam a abertura da sucessão tradicional. A partir das lições de Rodrigues (2021), Coelho (2022) e Mamede e Mamede (2021), é possível mapear cinco pilares fundamentais que motivam a adoção do planejamento sucessório, conforme sintetizado no gráfico a seguir.

Gráfico 1 – Objetivos primordiais do planejamento sucessório



Fonte: Elaborado pelos autores (2026), com base em Carvalhosa (2019), Mamede e Mamede (2021), Madaleno (2020) e Oliveira (2020).

A mitigação de disputas familiares (Coelho, 2022) e a busca pela eficiência fiscal mediante a redução legítima de tributos (Rodrigues, 2021) figuram como os vetores de maior peso na busca pelo instituto. De igual modo, a blindagem contra o perecimento patrimonial e a manutenção da atividade econômica empresarial refletem a preocupação dos instituidores com a perenidade do acervo construído em vida (Mamede; Mamede, 2021).

Ao tratarmos do assunto, é importante o estudo de viabilidade da holding familiar, avaliando a família e o negócio.

O objetivo deste trabalho é estudar as vantagens e desvantagens de recorrer-se a Holding familiar e a eficácia do planejamento sucessório. Os objetivos específicos compreendem conceituar holding familiar, usufruto e distribuição de cotas de participação, além de examinar benefícios do planejamento sucessório.

2 Referencial teórico

2.1 Sucessão tradicional

A sucessão, como conceitua Carvalho (2020), é a modificação de subjetivo em uma dada situação jurídica do ponto de vista de um sujeito ativo ou passivo, quer dizer, o sucessor assume o estatuto jurídico do antecessor. A herança, no sentido mais amplo, ocorre quando uma pessoa é os direitos e/ou obrigações do ex-proprietário, não altera a relação jurídica patrimonial transferida. A sucessão pode ser classificada conforme o fato que lhe dá origem em: sucessão

inter vivos e sucessão causa mortis. Conforme opera o art. 1.784 do Código Civil aberta à sucessão, em decorrência do falecimento da pessoa, a herança transmite-se de imediato aos herdeiros legítimos e testamentários (Sabbag, 2018).

A sucessão hereditária por morte de alguém se subdivide em sucessão hereditária legítima, onde as regras da sucessão decorrem da própria lei; e sucessão testamentária hereditária, que se rege por um “ato jurídico comercial, especial e solene” um testamento. Já suas variantes, a saber, são: inventário judicial e inventário extrajudicial, e vários aspectos dos testamentos (Gagliano, 2021).

É necessário frisar que, embora a subrogação real e a subrogação pessoal por ato intervivos sejam formas de sucessão, o Direito das Sucessões ocupa-se exclusivamente da sucessão causa mortis. Assim, nem todo fenômeno sucessório está abrangido pelo Direito das Sucessões. Por isso, ao tratar sobre essa área do direito, faz-se referência, unicamente, à subrogação pessoal causa mortis, ou sucessão causa mortis (Chaves; Rosenvald, 2016, p. 32).

O inventário judicial é um procedimento especial, em que todos os bens e obrigações que compõem o espólio devem ser listados, e a parte do cônjuge sobrevivente, embora explique que a parte não esteja integrada a herança. O inventário tem a função de listar ativos e passivos do acervo hereditário e departamentos definem cada compartilhamento de herança (Carvalho, 2020).

2.2 Inventário

Inventário é o procedimento previsto pela lei em que se transmite a titularidades dos bens deixados pela pessoa que faleceu a seus herdeiros de maneira formal, podendo ser feito por duas formas: inventário judicial e o inventário extrajudicial em cartório. O inventário judicial, ou seja, perante o poder judiciário é obrigatório quando entre os herdeiros têm os menores de idades ou pessoas incapazes que precisem de tutores ou curadores; quando não houver consenso entre os herdeiros a respeito de suas cotas; bem como quando existir testamento, sendo que seus custos podem variar de 2% a 8% da herança, pois no decorrer deste você pagará também impostos chamados de ITCMD - Imposto de Transmissão Causa Mortis e Doação. Vale frisar que no Brasil é obrigatório o pagamento desse imposto no decorrer do inventário, para que seja feita a transferência dos bens da pessoa falecida para a pessoa ainda viva. Enquanto o inventário extrajudicial se dá pelo Cartório Extrajudicial conhecido como cartório de notas, sendo que em alguns casos tem-se a isenção de impostos. No mais, o inventariante tem o prazo de 60 (sessenta) dias após o óbito para promover esse inventário, seja perante a justiça ou pelo cartório, donde após esse prazo aplica-se uma multa de 20% sobre o

valor total dos bens deixados. O meio pelo qual ocorre a transmissão do patrimônio deixado pelo falecido ocorre através da realização do procedimento do inventário, regulamentado tanto pela Lei Civil quanto pelo Código de Processo Civil (Tartuce, 2020).

Conforme Tartuce (2020), o inventário judicial apresenta custos significativos, podendo atingir até 8% do patrimônio transmitido, conforme demonstrado no gráfico abaixo.

Tabela 1 – Custos do inventário judicial

Componente	Percentual médio aplicado	Fonte de referência normativa ou doutrinária
Custas judiciais	2,0%	Regimentos de custas estaduais / Canuto (2023)
ITCMD	4,0% (pode variar até 8%)	Resolução do Senado Federal nº 9/1992 e legislações estaduais
Honorários advocatícios	5,0% (tabela mínima)	Tabelas de honorários de referência das seccionais da OAB
Total acumulado referencial	Variável até 8% (média geral)	Tartuce (2020)

Fonte: Elaborado pelos autores (2026), com base em Tartuce (2020)

A análise da distribuição percentual evidencia que o impacto financeiro do inventário judicial não se resume à carga tributária do ITCMD (imposto de transmissão causa mortis). Nota-se que os honorários advocatícios contratuais, balizados pelos limites mínimos fixados pelas seccionais da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), frequentemente representam a maior fatia de desembolso imediato para os herdeiros (média de 5%). Somados a isso, os emolumentos e custas judiciais prolatados por Canuto (2023) encarecem o procedimento, gerando riscos severos de iliquidez familiar caso o patrimônio transmitido seja composto majoritariamente por bens imóveis de difícil alienação célere.

Pode o inventário ser conceituado ainda como o detalhamento da descrição do patrimônio do autor da herança, sendo realizado um procedimento, a partir disso, com o objetivo específico de partilha desses bens (Gagliano; Pamplona Filho, 2023).

Durante essa etapa para a transmissão dos bens, o espólio constituído formará um condomínio dividido entre o quinhão de cada herdeiro, que só será finalizado com a partilha dos bens, em que fica estabelecido a propriedade de cada um (Gonçalves, 2021). Esse procedimento é necessário para que ocorra a efetiva distribuição dos bens do de cujus aos seus sucessores, sendo maneira necessária para a transmissão patrimonial, podendo ser feito de modo administrativo, via cartório, ou ainda judicial. Historicamente, só havia permissão legal para realização do inventário de modo judicial, ocorrendo a possibilidade de realização do inventário administrativo com o advento da Lei 11.441/2007, que permitiu a realização do inventário

extrajudicial a ser realizado mediante escritura pública em cartório (Gagliano; Pamplona Filho, 2023).

A possibilidade de realização do inventário extrajudicial, no entanto, é condicionada ao preenchimento de alguns requisitos legais, que condicionou a realização do inventário administrativo à inexistência de um testamento, necessidade de que todos os herdeiros sejam capazes e maiores de 18 anos. Além disso, ainda se faz necessária a concordância de todos os herdeiros quanto a partilha dos bens e o procedimento deve ser realizado com a assistência de advogado (Estevam, et al., 2018).

A necessidade de existência de consenso para que seja realizado o inventário extrajudicial acaba por ser um obstáculo a ser enfrentado em diversas situações, pois a discussão sobre a questão patrimonial, principalmente quanto à partilha de bens, afasta a possibilidade do procedimento administrativo, de modo que a questão deve ser levada ao Poder Judiciário para a sua efetiva resolução (Silva; Rossi, 2015).

Um outro ponto que merece destaque é a impossibilidade de realização do inventário administrativo quando envolve menores ou incapazes. Essa limitação legal é aplicada ainda que exista consenso entre todos os herdeiros, afastando a possibilidade de realização do inventário administrativo.

Em relação à condição de inexistência de testamento para realização do inventário extrajudicial, a Quarta Turma do STJ já decidiu em sentido diverso, possibilitando que se realize o procedimento por escritura pública quando os herdeiros sejam capazes e concordem com os termos:

Recurso especial. civil e processo civil. sucessões. existência de testamento. inventário extrajudicial. possibilidade, desde que os interessados sejam maiores, capazes e concordes, devidamente acompanhados de seus advogados. entendimento dos enunciados 600 da vii jornada de direito civil do cjb; 77 da i jornada sobre prevenção e solução extrajudicial de litígios; 51 da i jornada de direito processual civil do cjb; e 16 do ibdfam156 (stj, re n. 1.808.767-rj, dj 15/10/2019)

Essa flexibilização por parte do STJ, apesar de não ser vinculante, demonstra uma nova tendência para que os herdeiros possam realizar a transmissão patrimonial de maneira menos burocrática e mais célere, tendo em vista que há consenso quanto aos termos do testamento (Frattari, 2023).

Essa forma de transmissão patrimonial tem benefícios quanto ao tempo de duração do procedimento, pois torna-se mais rápido por se tratar de um procedimento extrajudicial realizado em cartório, quando comparado a um inventário judicial. Outras vantagens para a realização do procedimento administrativo são relacionadas à maior autonomia que se possui para sua realização, com a possibilidade de escolha do tabelião, e a possibilidade de negociação

direta de eventuais dívidas entre os herdeiros e os credores (Tepedino; Nevares; Meireles, 2021).

No entanto, a realização do inventário extrajudicial encontra algumas desvantagens para a sua realização. A primeira delas diz respeito aos elevados custos dos emolumentos cartorários para a elaboração da escritura pública, bem como, o custo para registro dos bens no Cartório de Imóveis (Frattari, 2023). Ainda, existe o custo com os honorários advocatícios, que segundo a tabela de honorários da Ordem dos Advogados do Brasil, tem o percentual mínimo de 5%. Oliveira (2016, p. 333), explana algumas características do inventário judicial:

É pelo procedimento do inventário e partilha que se formaliza a transmissão dos bens do de cujus aos seus sucessores. A matéria é cuidada no Código Civil, artigos 1.991 a 2.027, com a estipulação da forma judicial do inventário, onde serão descritos com individuação e clareza todos os bens da herança, assim como os alheios nela encontrados. Segue-se a partilha entre o meeiro e os herdeiros, que pode ser feita amigavelmente, com homologação judicial ou, se não houver acordo entre as partes, por decisão do juiz

Se não bastasse, Coelho distingue o inventário judicial e o inventário extrajudicial, dispondo que:

Os herdeiros devem providenciar o inventário, que, em regra, será um processo judicial. Apenas quando o falecido não deixou testamento e não há interessado incapaz (CPC, art. 610), ele poderá ser extrajudicial, celebrado mediante escritura pública. Judicial ou extrajudicial, o inventário é indispensável ao desfazimento do condomínio instituído entre os herdeiros pela morte do autor da herança. Por vezes, em função da lei processual, o processo de inventário em juízo tem denominação diversa (“arrolamento”), mas aqui, para simplificar, farei menção à medida judicial de dissolução do condomínio sobre a herança sempre pela expressão “inventário”.

Pois bem, não se confunde a abertura da sucessão com a do inventário: enquanto a primeira se verifica no instante da morte do autor da herança, a deste último depende do ajuizamento do processo pelos herdeiros ou, quando possível, da lavratura da escritura pública. Enquanto a abertura da sucessão institui um condomínio entre os herdeiros sobre a herança, a do inventário objetiva desconstituí-lo. (Coelho, 2020, p. 153).

A escolha da via procedimental para a partilha de bens é um dos momentos mais cruciais do direito sucessório. Enquanto a via judicial é a regra tradicional, marcada pela formalidade e pela intervenção do Estado-Juiz, a via extrajudicial (instituída pela Lei nº 11.441/2007) surge como uma alternativa célere e desburocratizada, realizada diretamente em Tabelionato de Notas por meio de escritura pública.

Abaixo, apresenta-se uma síntese comparativa dos principais critérios que diferenciam os dois institutos, fundamentada nas lições de Gagliano e Pamplona Filho (2023) e Estevam et al. (2018).

Quadro 1 – Confronto estrutural entre inventário judicial e extrajudicial

Critério	Inventário Judicial	Inventário Extrajudicial
Necessidade de Juiz	Sim (Processado perante o Poder Judiciário)	Não (Realizado em Cartório de Notas)
Presença de Menores/Incapazes	Sim (Obrigatório se houver interesse de incapaz)	Não (Todos os herdeiros devem ser capazes)
Tempo de Tramitação	Maior (Sujeito aos prazos e burocracias processuais)	Menor (Resolvido de forma célere, em semanas ou dias)
Custos Totais	Altos (Custas processuais, taxas judiciárias e honorários prolongados)	Moderados (Emolumentos cartorários tabelados e despesas reduzidas)
Consenso Necessário	Não (Indicado para casos de litígio entre os herdeiros)	Sim (Exige total acordo e harmonia entre as partes)

Fonte: Elaborado pelos autores (2026), com base em Gagliano e Pamplona Filho (2023) e Estevam et al. (2018).

Conforme apontam Gagliano e Pamplona Filho (2023), a desjudicialização do inventário representa não apenas um alívio para o Poder Judiciário, mas uma economia substancial de tempo e desgaste emocional para as famílias, desde que preenchidos os requisitos de consenso e capacidade civil. Por outro lado, Estevam et al. (2018) advertem que a presença de litígio ou de herdeiros menores atrai, obrigatoriamente, a competência da via judicial devido à necessidade de intervenção do Ministério Público na salvaguarda de interesses vulneráveis.

2.3 Desvantagens do inventário judicial tradicional

Sob a perspectiva do direito sucessório, o inventário pode ser definido como um levantamento minucioso do patrimônio deixado pelo (a) de cujus, sendo uma atividade voltada para a futura divisão ou adjudicação dos bens. No contexto processual, o inventário pode ser compreendido como uma sequência organizada de ações voltadas para um objetivo específico (Gagliano; Pamplona Filho, 2017).

O inventário é um documento que lista todos os ativos e passivos patrimoniais de um indivíduo. De maneira abrangente, é o procedimento pelo qual os bens de uma pessoa falecida são descritos, avaliados e, posteriormente, distribuídos entre seus herdeiros após o pagamento de impostos, despesas judiciais e dívidas reconhecidas pelos herdeiros (Gonçalves, 2017).

Conforme estabelecido pelo Artigo 1.784 do Código Civil de 2002, quando ocorre a abertura da sucessão, a herança é transmitida aos herdeiros legítimos e testamentários. No entanto, é necessário realizar a instauração do inventário para formalizar e administrar a divisão dos bens herdados.

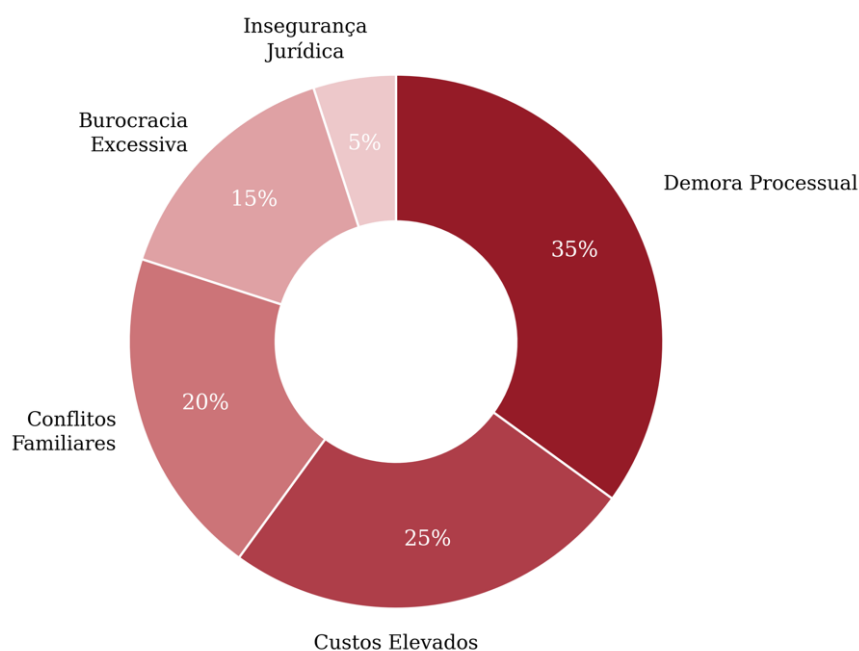
Embora os herdeiros adquiram a propriedade desde a abertura da sucessão os seus nomes passam a figurar no Registro de Imóveis somente após o registro do formal de

partilha. [...] A abertura da sucessão instaura entre os herdeiros um verdadeiro condomínio sucessório, um estado de comunhão, relativamente aos bens do acervo hereditário, que só cessará com a partilha. A tão só constatação dessa realidade é suficiente a revelar a importância capital do processo de inventário, que tende a pôr fim à situação de indivisão do espólio, considerada fonte de litígio e de permanente tensão (Gonçalves, 2017).

A ação de inventário é um procedimento judicial cujo propósito principal é efetuar a distribuição dos bens pertencentes de um indivíduo falecido aos seus herdeiros. Todavia, no Brasil, o processo de inventário pode apresentar diversos obstáculos tais como: a demora, os custos elevados, os conflitos familiares, a falta de planejamento sucessório e as incertezas jurídicas (Zambão, 2021).

Segundo Zambão (2021), os principais obstáculos do inventário tradicional envolvem demora, custos elevados e conflitos familiares, conforme sintetizado no gráfico a seguir.

Gráfico 2 – Principais entraves e problemas do inventário tradicional



Fonte: Elaborado pelos autores (2026), com base em Zambão (2021), Dozza (2022) e Camuto (2023)

A distribuição qualitativa demonstrada no gráfico evidencia que o binômio temporal financeiro dita o desgaste do inventário judicial. Conforme assevera Dozza (2022), a demora processual (35%) funciona como um efeito catalisador de outros problemas: quanto mais tempo um processo de inventário permanece estagnado nas varas de sucessões, maiores se tornam os custos agregados (25%) com manutenção de bens, taxas processuais recorrentes e honorários de acompanhamento. Ademais, esse cenário de morosidade e desgaste financeiro é o terreno propício para a eclosão de conflitos familiares (20%), fragmentando o núcleo familiar e

prejudicando a própria liquidez e integridade do patrimônio herdado, como corrobora Canuto (2023). A demora ocorre devido à sobrecarga do sistema judicial: Os tribunais brasileiros, frequentemente, lidam com um grande volume de casos, incluindo os processos de inventário. Isso pode levar a atrasos significativos devido à falta de recursos e pessoal para dar conta de todas as demandas. Ademais, a falta de colaboração, por parte dos herdeiros, devido a desentendimentos sobre a partilha dos bens pode atrasar ainda mais o processo ocasionando litígios prolongados (Dozza, 2022).

Os custos elevados, como para contratar um advogado, são essenciais no processo de inventário e seus honorários podem ser substanciais, especialmente se o processo for complexo ou contestado. Ainda por cima, tem-se o ITBI (Imposto sobre Transmissão Inter Vivos) que pode representar uma despesa significativa, dependendo do valor dos ativos envolvidos e o ITCMD (Imposto de Transmissão Causa Mortis e Doação) (Canuto, 2023).

Os conflitos familiares ocorrem, pois, os herdeiros podem ter opiniões diferentes sobre como os bens devem ser distribuídos, o que pode resultar em disputas emocionais e legais. Além disso, havendo testamento, alguns herdeiros podem contestar a validade, alegando influência indevida ou falta de capacidade que, em muitas vezes, ultrapassam os laços familiares afetivos, ocasionando intrigas e, por consequência, o afastamento dos familiares (Canuto, 2023).

A falta de planejamento sucessório deixa os herdeiros sem orientação clara sobre como proceder, o que atrasa o processo, pois os herdeiros não sabem como os bens devem ser partilhados, sendo difícil determinar qual parte pertence a cada um, levando a disputas (Canuto, 2023).

Por fim, as incertezas jurídicas devido à legislação complexa podem gerar dúvidas sobre a herança de certos tipos de herdeiros, como filhos adotivos ou nascidos fora do casamento (Dozza, 2022).

2.4 A proibição de pacto sucessório

Sobre esse aspecto Venosa (2018, p.60) salienta que “Pacto sucessório é, portanto, a crença que tem por objeto a herança de pessoa viva”. Conforme art. 426 do Código Civil: Não pode ser objeto de contrato a herança de pessoa viva, sendo esse o princípio geral de que traz a proibição de um pacto sucessório, não podendo uma pessoa dispor de herança de pessoa viva, sendo considerado pela doutrina majoritária como imorais. É importante destacar que não é admitida a alienação de direitos sobre herança de pessoa viva, ao que chamamos de pacto de

corvina, nos termos da legislação acima citada. O herdeiro pode realizar a cessão desde a abertura da sucessão até a partilha dos bens deixados pelo falecido.

2.5 Do testamento

O atual Código Civil não definiu o instituto. O testamento é um negócio jurídico por excelência, e só poderá ser feito por pessoas capazes de redigi-lo, isto é, que tenham capacidade testamentária ativa, é revogável, é personalíssimo, é solene, é gratuito, produzindo seus efeitos após a morte (Cateb, 2011, p. 156).

É um documento pelo qual, uma pessoa expõe a sua intenção e como deseja a divisão de seu patrimônio após sua morte, possibilitando assim quais bens irão para quais herdeiros. Pontes define testamento sendo o documento público ou particular, onde o falecido informou qual era a sua vontade, quanto aos seus bens (Miranda, 2005, p. 35).

Aprofundando ainda mais essa definição, diz como um ato unilateral, de última vontade, pelo qual alguém, nos limites da lei, e para depois da sua morte, dispõe dos seus bens, no todo ou em parte (Miranda, 2005, p.45). Ao afirmar que é um ato de última vontade, Pontes diz que está implícita a revogabilidade essencial, de outra maneira, não poderia ser entendida como de última vontade, bem como está nítido ser personalíssimo, de outro modo, não estaria falando na vontade do testador, mas de outro que o ajudou. Quanto as disposições, Pontes fala que as de caráter de atribuição a outrem são positivas e as com o intuito de revogações são as negativas (Miranda, 2005, p. 46).

Da definição, conclui-se que a natureza jurídica do testamento é: um negócio jurídico unilateral, personalíssimo e revogável (Brasil, 2002, art. 1.858), salvo quanto ao reconhecimento de filhos nele declarado, que é sempre irrevogável (Brasil, 2002, art. 1.610), pelo qual o testador pode definir regras de caráter patrimonial ou não (Brasil, 2002, art. 1.857, § 2º). Tendo em consideração que sua eficácia se manifesta apenas com a morte do testador, trata-se de um negócio jurídico mortis causa.

É importante dizer também que o testamento é um negócio jurídico solene, e que a inobservância de suas formalidades terá como consequência a nulidade do testamento nos termos do art. 166, incisos IV e V do Código Civil (Brasil, 2002), bem como que o testamento é ato personalíssimo por excelência, nos termos do art. 1.863 do Código Civil.

2.6 Da doação

No Direito atual, a doação é contrato unilateral, consensual e gratuito. É negócio jurídico de natureza especial. Doação é, pois, contrato pelo qual uma pessoa se obriga a transferir sem

ônus um bem de sua titularidade para a de outra. O sujeito que doa denomina-se doador; o que recebe a doação, donatário. Contrato unilateral, porque apenas o doador terá obrigações, consensual, pois não precisa, para seu desenvolvimento, a entrega da coisa ao donatário. Desde que o tratado aconteça, o negócio está perfeito e acabado. É na concordância do donatário que surge para o doador o dever de transferência do bem.

A natureza jurídica da doação perdeu força com a majoritária e ampla opinião de que é um contrato. Sua natureza contratual é hoje incontestável, os códigos a traz na parte dos contratos, ainda que tenha o conhecimento de ter que submeter a doação em algumas regras para o testamento.

2.7 Do usufruto

Segundo Clóvis Beviláqua, “o usufruto é o direito real, conferido a uma pessoa, durante certo tempo, que autoriza a retirar, de coisa alheia, os frutos e a utilidade que ela produz”. Em outras palavras, é um direito total de gozo, sem alterar-se a essência da coisa. Para a pessoa física, o usufruto não pode ultrapassar o tempo de sua vida e para a pessoa jurídica, não ultrapassará 30 anos, podendo reincidir sobre todo o bem em 100%, ou em uma fração dele, bem como pode incidir sobre a totalidade dos frutos, ou parte deles.

Para uma perfeita definição e distinção do usufruto, importante é conhecer suas características. Temporariedade: conforme dispõe o Código Civil o usufruto se extingue pela renúncia ou morte do usufrutuário (art. 1.410, I); pelo termo de sua duração (art. 1.410, II); pelo decurso do prazo de trinta anos da data em que se começou a exercer, se instituído em favor de pessoa jurídica (art. 1.410, III); e pela cessação do motivo de que se origina (art. 1.410, IV). (Brasil, 2002). É intransmissível, entre vivos e quanto causa mortis considerando seu caráter intuitu personae. Daí decorre a impossibilidade de usufruto sucessivo, ou seja, aquele em que se beneficia mais de um usufrutuário em momentos diferentes (Farias; Rosenvald, 2008, p. 571).

É inalienável: conforme disciplina o art. 1.393, 1ª parte, do Código Civil. Comentando o entendimento de Clóvis Beviláqua, que via na inalienabilidade sua principal vantagem por respeitar a vontade do instituidor, assim se manifesta Rodrigues (2006, p. 298):

O mestre talvez estivesse com a razão se a inalienabilidade fosse absoluta. Mas, como se permite a alienação em favor do proprietário, mais angustiosa se torna a posição do usufrutuário necessitado, que fica à mercê do nuproprietário, quando precisar vender. No meu entender, não se justifica esse exagerado zelo do legislador, na proteção da pretensa vontade do instituidor.

É impenhorável: por conta da inalienabilidade, o usufruto também é impenhorável. É divisível: pela leitura do art. 1.411 do Código Civil percebe-se a possibilidade de sua constituição em favor de duas ou mais pessoas, o que gera o co-usufruto. Afirmo Silvio de Salvo Venosa (2003, p. 431) que “o usufruto é divisível, podendo ser atribuído simultaneamente a mais de uma pessoa, mais de um usufrutuário, estabelecendo-se o co-usufruto”. Necessita de conservação da forma e substância: Diferentemente da locação, em que o locatário ao usar a coisa deve ater-se à sua finalidade, definida em contrato, no usufruto a exigência limita-se à preservação da forma e substância. Ao exercer o seu direito, o usufrutuário deve conduzir-se como o bom proprietário, ou seja, com prudência e cuidado. Pode-se igualmente dizer com Windscheid: “O usufrutuário deve exercer o seu direito como um bom pai de família...” (Gonçalves, [ano não informado], p. 475).

É suscetível de posse: Como os direitos reais em geral, o usufruto é suscetível de posse. O usufrutuário, embora não detenha a posse da nua-propriedade, é possuidor do direito real de usufruto. Para Mazeaud, Mazeaud e Chabas, “o possuidor de um usufruto é a pessoa que se comporta em relação à coisa como um usufrutuário” (Gonçalves, [ano não informado], p. 463). O usufrutuário, em consequência, pode valer-se das ações possessórias, na tutela de seus interesses, bem como da ação confessória de usufruto. Ao nu-proprietário é reconhecida a propriedade indireta.

Levando em conta o propósito do planejamento tributário e sucessório, o usufruto é uma prática recorrente, em especial o usufruto de quotas e ações. Em geral, quando ocorre a formação do usufruto, ao invés de uma pessoa que possui o bem ou o direito na íntegra de propriedade de duas pessoas: Nu-proprietário, a pessoa que possui a propriedade, mas não usufrui dos haveres, nem de sua renda e usufruto, trata-se de uma pessoa, embora não tenha a posse, tem bens para desfrutar do bem e renda (Gagliano, 2019).

2.8 Usufruto de quotas

O usufruto, segundo Clóvis Beviláqua (1941, p. 309), “é o direito real, conferido a alguma pessoa, durante certo tempo, que a autoriza a retirar, de coisa alheia, frutos e utilidades, que ele produza.”. Portanto, no usufruto, o usufrutuário terá os atributos de utilizar e gozar da coisa, atributos diretos que formam o domínio útil. Já o nu-proprietário terá a particularidade de reivindicar e dispor a coisa. É possível utilizar tal direito real a fim de beneficiar o patriarca de uma holding familiar. Se o intuito do planejamento sucessório é justamente estabelecer o que deverá ser herdado por cada pessoa, mostra-se pertinente que o casal constitua uma holding familiar e doe as quotas para os filhos. Tal doação poderá ser gravada com cláusula de usufruto,

ou seja, os donatários, filhos, terão direito ao recebimento de lucros e dividendos, mas não poderão alienar, dispor ou negociar tais quotas, visto que serão apenas usufrutuários, e não proprietários da quota.

O usufruto mantém a possibilidade de reivindicar e dispor das quotas com os doadores, quais sejam, o patriarca e a matriarca, evitando, assim, que o patrimônio familiar seja consumido por irresponsabilidades dos futuros herdeiros.

De acordo com o Código de Processo Civil de 2015, a impenhorabilidade e como a inalienabilidade, também pode vir da lei ou da vontade. Havendo cláusula impenhorabilidade ou inalienabilidade, o item será inacessível aos credores de qualquer natureza (Brasil, 2015).

A cláusula de incomunicabilidade, que também decorre da inalienabilidade, impedindo que o bem entre em comunhão pelo casamento, união estável ou união do mesmo sexo, independentemente do sistema união. Pode-se dizer que o bem sempre faz parte do patrimônio privado destinatário (Brasil, 2002).

Assim, com uma breve introdução ao chamado método sucessório “tradicional”, são abordados os conceitos, aspectos, vantagens e demais características dos veículos de holding, destacando-se a chamada holding familiar como um plano sucessório estratégico oportuno e vantajoso.

2.9 Doação com reserva de usufruto

A propriedade de um bem possui quatro atributos: uso, gozo, disposição e o direito de reivindicar o bem de quem o detenha injustamente. No contexto da doação, os direitos de usar, gozar e dispor podem ser detidos por um único proprietário ou divididos entre duas ou mais pessoas, conhecidas como usufrutuário e nu-proprietário. A doação da nua-propriedade é frequentemente usada em planejamento sucessório, em que um pai ou mãe doa a nua-propriedade de um bem ao filho, enquanto reserva o usufruto vitalício para si. Isso significa que o doador mantém o direito de posse, uso, administração e recebimento dos frutos do bem.

Essa forma de doação oferece várias uma perspectiva vantajosa, incluindo a possibilidade de evitar o processo de inventário, tendo em vista que o usufruto se extingue com a morte do usufrutuário, bem como antecipar despesas legais e garantir uma alíquota de imposto favorável à época da doação. Além disso, pode ajudar a evitar conflitos entre herdeiros, pois a divisão dos bens já está parcialmente resolvida. Por meio de uma holding, é possível doar a nua-propriedade de diferentes bens a diferentes herdeiros, desde que os valores dos bens sejam semelhantes e não prejudiquem a legítima dos herdeiros necessários. Essa forma de doação também permite uma transição gradual entre gerações, à medida que os herdeiros vão sendo

gradualmente inseridos na gestão patrimonial. Por exemplo, o pai pode começar doando a nuapropriedade e reservando o usufruto e, posteriormente, fazer novas doações, transferindo partes do usufruto em momentos diferentes.

No entanto, é importante observar que, ao doar a nua-propriedade, o doador perde o direito de alienar o bem sem o consentimento do nu-proprietário, pois a doação é um ato bilateral que só pode ser revogado em circunstâncias específicas, ao contrário do testamento, que é um ato unilateral que pode ser revogado a qualquer momento sem a necessidade de justificativas ou consentimento. Conforme leciona Prado:

A doação de nua-propriedade de cotas ou ações de holding é uma alternativa para o doador permanecer na gestão dos bens, podendo, inclusive, aliená-los sem necessidade de autorização do donatário (o nu-proprietário). Por exemplo, ao conferir bens, imóveis, cotas ou ações de sociedades operacionais ao capital de uma holding e, subsequentemente, doar somente a nua-propriedade das cotas ou das ações dessa holding, com reserva de usufruto, os doadores mantêm a prerrogativa de alienar os bens que compõem seus ativos, na qualidade de administrador societário. Ou seja, o doador reserva para si não apenas o usufruto patrimonial (por exemplo, receber os dividendos distribuídos pela empresa ou os montantes auferidos com os aluguéis dos imóveis), mas também o usufruto político: o direito de votar com as cotas ou ações da holding, se auto elegendo seu administrador, com amplos poderes de gestão e, inclusive, de alienação dos bens do ativo daquela holding.

A doação da nua-propriedade de ações ou cotas de holdings, com a reserva de usufruto, é uma estratégia que pode ser utilizada em planejamento sucessório. Essa doação pode incluir cláusulas de incomunicabilidade, impenhorabilidade e inalienabilidade, bem como abranger seus frutos e rendimentos. A inclusão dessas cláusulas restritivas visa proteger o patrimônio doado, garantindo que ele permaneça separado e inacessível a terceiros, mesmo após a transferência.

2.10 Distribuição de lucros

A distribuição de lucros em uma sociedade é fundamental, já que representa a compensação pelo capital investido pelos sócios. No entanto, caso essa distribuição não seja feita com cuidado, pode prejudicar a estabilidade financeira da empresa e comprometer seu futuro. Por isso, o contrato social deve tratar esse assunto de forma minuciosa, estabelecendo como a distribuição de lucros será realizada, qual será o montante distribuído e definindo um quórum necessário para aprovação dessa decisão. A título de exemplo, destaca-se a cláusula que exija um quórum mínimo de 75% para deliberar sobre o valor a ser distribuído.

Vale ressaltar que a distribuição de lucros pode ser realizada de forma desigual entre os sócios, uma vez que não há restrição legal. De fato, o art. 1.007 do Código Civil autoriza explicitamente essa prática, mesmo que sua menção principal seja para sociedades simples. Sobre o tema assim explica Arnold Wald:

As partes têm liberdade para estipular as condições e o percentual de participação de cada sócio nos resultados sociais. Caso seja omissa o contrato sobre esta matéria, o legislador estabelece que a participação nos lucros e nas perdas será proporcional às respectivas quotas. Trata-se de presunção do legislador, considerando que, normalmente, as partes têm a intenção de repartir os resultados proporcionalmente à quota de contribuição de cada sócio. Nada impede, todavia, que o contrato estabeleça critério diferente, como a distribuição por cabeças, dividindo-se os resultados obtidos pelo número de sócios, ou sob qualquer outra forma prevista pelo contrato social, pois o artigo se inicia com a expressão salvo estipulação em contrário.

Dessa maneira, é fundamental que conste no contrato da holding como os lucros serão distribuídos na sociedade. Essa forma de doação também permite uma transição gradual entre gerações, à medida que os herdeiros vão sendo gradualmente inseridos na gestão patrimonial. Por exemplo, o pai pode começar doando a nua-propriedade e reservando o usufruto e, posteriormente, fazer novas doações, transferindo partes do usufruto em momentos diferentes.

No entanto, é importante observar que, ao doar a nua-propriedade, o doador perde o direito de alienar o bem sem o consentimento do nu-proprietário, pois a doação é um ato bilateral que só pode ser revogado em circunstâncias específicas, ao contrário do testamento, que é um ato unilateral que pode ser revogado a qualquer momento sem a necessidade de justificativas ou consentimento. Conforme leciona Prado:

A doação de nua-propriedade de cotas ou ações de holding é uma alternativa para o doador permanecer na gestão dos bens, podendo, inclusive, aliená-los sem necessidade de autorização do donatário (o nu-proprietário). Por exemplo, ao conferir bens, imóveis, cotas ou ações de sociedades operacionais ao capital de uma holding e, subsequentemente, doar somente a nua-propriedade das cotas ou das ações dessa holding, com reserva de usufruto, os doadores mantêm a prerrogativa de alienar os bens que compõem seus ativos, na qualidade de administrador societário, ou seja, o doador reserva para si não apenas o usufruto patrimonial (por exemplo, receber os dividendos distribuídos pela empresa ou os montantes auferidos com os aluguéis dos imóveis), mas também o usufruto político: o direito de votar com as cotas ou ações da holding, se auto elegendo seu administrador, com amplos poderes de gestão e, inclusive, de alienação dos bens do ativo daquela holding.

A doação da nua-propriedade de ações ou cotas de holdings, com a reserva de usufruto, é uma estratégia que pode ser utilizada em planejamento sucessório. Essa doação pode incluir cláusulas de incomunicabilidade, impenhorabilidade e inalienabilidade, bem como abranger seus frutos e rendimentos. A inclusão dessas cláusulas restritivas visa proteger o patrimônio doado, garantindo que ele permaneça separado e inacessível a terceiros, mesmo após a transferência.

Essa forma de doação também permite uma transição gradual entre gerações, à medida que os herdeiros vão sendo gradualmente inseridos na gestão patrimonial. Por exemplo, o pai pode começar doando a nua-propriedade e reservando o usufruto e, posteriormente, fazer novas doações, transferindo partes do usufruto em momentos diferentes. No entanto, é importante observar que, ao doar a nua-propriedade, o doador perde o direito de alienar o bem sem o

consentimento do nu-proprietário, pois a doação é um ato bilateral que só pode ser revogado em circunstâncias específicas, ao contrário do testamento, que é um ato unilateral que pode ser revogado a qualquer momento sem a necessidade de justificativas ou consentimento. Conforme leciona Prado:

A doação de nua-propriedade de cotas ou ações de holding é uma alternativa para o doador permanecer na gestão dos bens, podendo, inclusive, aliená-los sem necessidade de autorização do donatário (o nu-proprietário). Por exemplo, ao conferir bens, imóveis, cotas ou ações de sociedades operacionais ao capital de uma holding e, subsequentemente, doar somente a nua-propriedade das cotas ou das ações dessa holding, com reserva de usufruto, os doadores mantêm a prerrogativa de alienar os bens que compõem seus ativos, na qualidade de administrador societário. Ou seja, o doador reserva para si não apenas o usufruto patrimonial (por exemplo, receber os dividendos distribuídos pela empresa ou os montantes auferidos com os aluguéis dos imóveis), mas também o usufruto político: o direito de votar com as cotas ou ações da holding, se auto elegendo seu administrador, com amplos poderes de gestão e, inclusive, de alienação dos bens do ativo daquela holding.

A doação da nua-propriedade de ações ou cotas de holdings, com a reserva de usufruto, é uma estratégia que pode ser utilizada em planejamento sucessório. Essa doação pode incluir cláusulas de incomunicabilidade, impenhorabilidade e inalienabilidade, bem como abranger seus frutos e rendimentos. A inclusão dessas cláusulas restritivas visa proteger o patrimônio doado, garantindo que ele permaneça separado e inacessível a terceiros, mesmo após a transferência.

2.11 Vantagens tributárias, permitidas pela holding familiar

Os tributos são essenciais para a manutenção e o desenvolvimento de um país. Com os valores arrecadados com o Imposto sobre a Renda de pessoa jurídica (PJ) ou pessoa física (PF), o Governo Federal repassa verbas para Estados e Municípios aplicarem nas áreas de saúde, educação, habitação, transportes e segurança pública, em prol do bem comum. O Brasil reforça a 1ª colocação no ranking mundial de juros reais, o Brasil mantém a 1ª colocação, em qualquer cenário. Em termos nominais, mantemos à 2ª colocação, abaixo da Argentina e acima de Hungria, Colômbia e Chile.

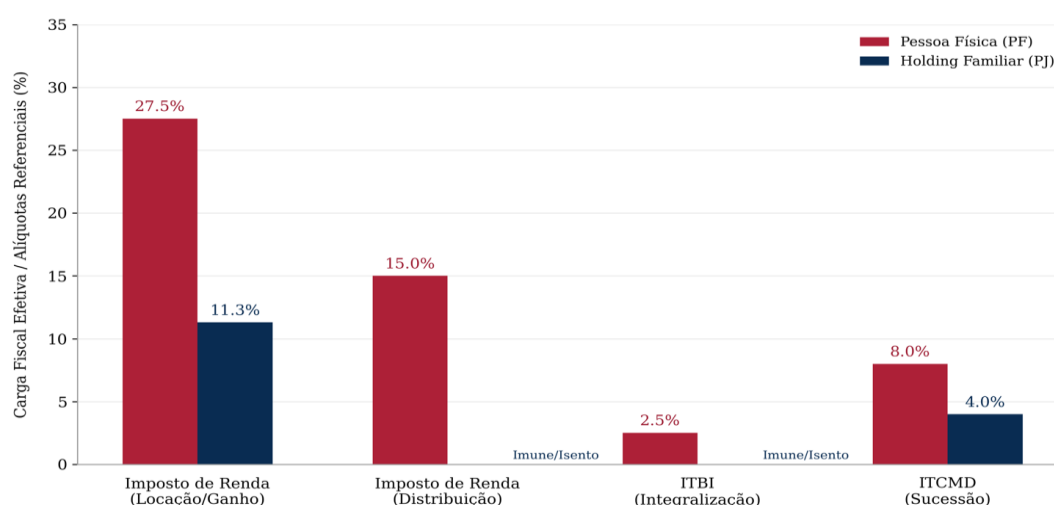
A presente pesquisa revela que o Brasil possui uma das maiores taxas de impostos corporativos do mundo. Em decorrência disto, percebe-se uma interferência negativa no que diz respeito ao desenvolvimento do país. Afinal, tanto as empresas nacionais, quanto as estrangeiras são constantemente desestimuladas a investir ou manterem suas atividades em que ocorre uma cobrança tributária tão elevada comparado a outros lugares. Eis que o resultado disso são os números altíssimos de desempregados, vítimas dessa política tributária.

Nesse interim, aquelas empresas que optam por manterem suas atividades, precisam, contudo, investir em uma administração tributária e jurídica de qualidade, com o fim de promoção de meios mais adequados e vantajosos. Nesse momento, a holding familiar surge como alternativa de planejamento societário, buscando consolidar posturas homogêneas, alinhadas com melhores práticas tributárias, busca-se cada vez mais um planejamento tributário eficaz dentro dos parâmetros da legalidade, visando redução de custos para o contribuinte, tendo em vista o ônus elevado da carga tributária brasileira. Por isso, a holding vem sendo utilizada como meio de economia tributária, principalmente quando o assunto é imobiliário, devido a diferença no pagamento do IRPF (Imposto de Renda da Pessoa Física) e IRPJ (Imposto de Renda da Pessoa Jurídica).

No tocante aos resultados fiscais conseguidos na criação de uma holding, segundo Mamed e Mamed, pode ou não ser vantajoso, a depender do uso e da engenharia que seja proposta para estrutura societária. Afinal se houvesse uma fórmula mágica de redução para toda e qualquer empresa, com certeza a Fazenda Pública encontraria um jeito de impedir tal redução generalizada. Por isso, familiar ou não, uma holding não pode ser constituída unicamente com intuito de economia fiscal, pois não se pode garantir o recolhimento de menos tributos, ao contrário, às vezes podem acontecer incidências de tributos não submetidos às pessoas naturais como o Programa de Integração Social (PIS) e a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS) são impostos federais que têm o objetivo de financiar programas sociais do governo.

A constituição de uma holding familiar pode gerar impactos tributários distintos em comparação à pessoa física, conforme demonstrado abaixo.

Gráfico 3 – Análise comparativa de impacto tributário: pessoa física e holding familiar



Fonte: Elaborado pelos autores (2026), com base em Mamede (2018), Silva e Rossi (2017) e Sabbag (2018).

2.12 Testamento

A sucessão testamentária é definida entre os artigos 1.857 a 1.939 do Código Civil (Brasil, 2002). Dado que existem muitos dispositivos legais nesta área, e considerando que este estudo não foi concebido para analisar os padrões sucessórios “tradicionais”, este tema será tratado apenas para efeitos de contextualização do tema no que se refere ao tema proposto, nomeadamente Holding familiar como ferramenta de planejamento sucessório.

Por esse viés, perfaz à análise dos elementos constitutivos da holding familiar, considerando tanto a dimensão sucessória quanto os aspectos tributários envolvidos. A literatura especializada aponta que a eficácia deste instrumento jurídico está diretamente relacionada à sua adequação às especificidades patrimoniais e às relações interpessoais de cada núcleo familiar, exigindo uma abordagem personalizada e tecnicamente fundamentada.

2.13 Vantagens e estratégias

O planejamento tributário dentro da holding familiar é fundamental para o sucesso da empresa, utilizado principalmente como forma de elisão fiscal, tendo como objetivo uma tributação menos onerosa. O planejamento tributário se caracteriza como uma ferramenta de redução, postergação e até mesmo eliminação, de forma legal, do pagamento de tributos. Cada empresa familiar possui suas peculiaridades, sendo assim, é necessário fazer uma análise detalhada de sua situação fiscal (Mamede, 2018).

Desta forma, é possível verificar as alternativas lícitas possíveis para se aplicar dentro do planejamento tributário da holding familiar. Como o objetivo do planejamento sucessório e tributário é antecipar soluções de possíveis conflitos que os herdeiros possam vir a ter, ou questões que teriam que lidar, além de seus custos, existem aspectos conceituais e legais sobre tributos que incidem sobre a formação da holding que devem ser observados (Teixeira, 2016).

Inicialmente, ao se constituir uma holding, deve ser estudado a ocorrência destes três impostos, imposto de Transmissão Causa Mortis e Doação - ITCMD, Imposto de Transmissão de Bens Imóveis - ITBI, e Imposto de Renda - IR. Imposto de Transmissão Causa Mortis e Doação, é devido quando há transmissão causa mortis ou quando há doação de bens ou direitos para outra pessoa, ou seja, nas atividades não onerosas. Vale ressaltar que o Imposto de Transmissão Causa Mortis e Doação por ter sua competência estadual, a base de cálculo deverá ter parâmetro estadual, haja vista que em regra, os parâmetros são efetuados conforme avaliação do respectivo órgão responsável pelo recolhimento tributário. Exemplo, um inventário com partilha de bens imóveis terá que ser avaliado pela Secretaria da Fazenda Estadual, sendo que esta realizará avaliação conforme tabela do respectivo Estado (Silva E Rossi, 2017).

O Imposto de Transmissão Causa Mortis e Doação – ITCMD, é de competência dos Estados e do Distrito Federal, sua alíquota tem uma variante determinado no plano de governo do Estado competente, que por sua vez, disponibiliza tabelas anuais com determinadas faixas de incidência, de acordo com a base de cálculo atribuída ao bem ou direito. Para identificar qual a alíquota de cada Estado que será aplicada é necessária observar o contido no artigo 155, § 1º da Constituição Federal (Brasil, 1988).

Não é possível garantir que a redução da incidência tributária vá sempre ocorrer com a constituição de uma holding, pois o objetivo com sua formação é que ocorra a transferência não onerosa das quotas integralizadas na holding familiar, como forma de adiantamento de legítima, sendo neste caso devido o Imposto de Transmissão Causa Mortis e Doação. A vantagem que se obtém, é que ao fazer a doação das quotas aos herdeiros, está sendo antecipado esses custos, ou seja, fazendo esse planejamento em vida pelo patriarca ou pela matriarca, deixando desta forma os herdeiros livres desse percalço no futuro. Sendo assim, se não existir o planejamento tributário e sucessório, o Imposto de Transmissão Causa Mortis e Doação será devido no falecimento do patriarca ou da matriarca, e, dentro da holding familiar, há a possibilidade de planejar o pagamento de determinados impostos (Silva; Rossi, 2017).

O Imposto de Transmissão de Bens Imóveis – ITBI, é um imposto de competência municipal, que deve ser pago antes da transmissão da propriedade de um bem imóvel, a fim de oficializar essa transmissão, como especifica o artigo 156, II da Constituição Federal (Brasil, 1988).

A base de cálculo do Imposto de Transmissão de Bens Imóveis recai sobre valor venal dos bens imóveis transmitidos ou dos direitos reais a serem cedidos, ou seja, o valor pelo qual o bem seria negociado em condições normais de mercado. Vale ressaltar que o valor venal perfaz o montante da soma do valor de terreno e do valor das benfeitorias (Sabbag, 2018).

Dentro da holding familiar não há muito o que se falar em Imposto de Transmissão de Bens Imóveis, haja vista que de acordo com o art. 156, § 2º, I da Constituição Federal, este imposto não incide nas integralizações dentro da holding, exceto nas atividades imobiliárias, ou seja, não há incidência de Imposto de Transmissão de Bens Imóveis pois não há transmissão do imóvel para terceiros, o imóvel objeto da transferência se mantém no patrimônio do mesmo proprietário, descaracterizando assim o fato gerador do respectivo imposto (Brasil, 1988).

O fato gerador que se aplica o imposto de transmissão de bens imóveis teria como fim a transmissão com fins lucrativos, conforme artigo 36 do Código Tributário Nacional (Brasil, 1966), ou seja, onerosidade, não sendo o caso específico, pois a holding familiar tem a finalidade de administrar, organizar os bens, e não de transmiti-los. Vale ressaltar que se a

integralização for efetuada em empresas que tenham como fulcro a venda ou comércio (locação) dos bens, aí sim implicará em Imposto de Transmissão de Bens Imóveis (Silva; Rossi, 2015).

A evasão fiscal, por outro lado, configura-se como crime tributário. Refere-se à prática de não pagar os tributos devidos, violando a legislação fiscal. É a conduta de ludibriar ou dissimular (camuflar) o fato gerador do tributo, ou a tentativa de simular fato gerador diferente da realidade fática, conforme artigo 116, do Código Tributário Nacional (Brasil, 1966). Essa uma conduta ilícita mencionada no parágrafo único, pode acarretar diversas penalidades, incluindo sanções penais conforme previsto na Lei nº 8.137/90 (Brasil, 1990).

Vale mencionar que sobre a doação das quotas já integralizadas na holding aos herdeiros, não há incidência de imposto de renda, isto porque não há ganho de capital, o principal fato gerador do Imposto de Renda é o ganho de capital, na doação não há que se falar em Imposto de Renda haja vista a ausência do fato gerador, ou seja, se não tem ganhos não tem por que contribuir, não houve lucro algum e ainda seria cobrado imposto, conforme estabelece o artigo 35, do Decreto nº 9.580/2018 (Brasil, 2018).

Porém, o doador será responsável pelo pagamento do imposto de renda caso o valor de mercado for maior do que o valor declarado, conforme dispõe o artigo 130, do Decreto nº 9.580/2018 (Brasil, 2018).

2.14 Holding e holding familiar

Conforme colocações de Oliveira (2015), a partir do ano de 1976, as empresas holding começaram a se despontar no Brasil, sustentadas na lei nº 6.404, a lei das Sociedades por Ações, que expressa em seu art. 2º, § 3º que “a empresa pode ter por objetivo participar de outras empresas” consolidando assim a formação da holding no Brasil (Brasil, 1976, p. 1).

A expressão holding dispõe origem no Inglês to hold que significa controlar, sustentar, segurar, deter, manter. À vista disso, Mamede e Mamede (2014, p. 9), exibem a definição de que “holding (ou holding company) é uma sociedade que detém participação societária em outra ou de outras sociedades, tenha sido constituída exclusivamente para isso (sociedade de participação), ou não (holding mista)”. Os autores ainda pontuam que a sociedade holding estabelece-se como uma empresa titular de bens e direitos, podendo englobar “bens imóveis, bens móveis, participações societárias, propriedade industrial (patente, marca, etc.), investimentos financeiros etc” (Mamede; Mamede, 2019, p. 13-14). A holding, originada do termo inglês “to hold”, que significa segurar ou manter, refere-se a uma empresa criada para possuir ações de outras empresas ou controlar outras propriedades, incluindo imóveis e ativos

intelectuais. No contexto empresarial brasileiro, uma holding é frequentemente estruturada não apenas para controle corporativo, mas também para otimização tributária e administrativa (Quirino, 2020).

As Holdings surgiram no Brasil em 1976, com a Lei 6.404/76, em seus artigos 2º e 3º, denominada de Lei das Sociedades por Ações (Brasil, 1976). O conceito da palavra holding na forma literal do inglês significa segurar, deter, sustentar. No aspecto do direito brasileiro, e em sua tradução da expressão se encaixa com mais clareza quando efetuamos a tradução para domínio, por isso a palavra holding sozinha não faz muito sentido, precisa de uma determinação, uma inclinação, neste caso o trabalho estará inclinado para a atividade sucessória patrimonial, ou seja, o domínio da instituição de uma personalidade jurídica para a atividade sucessória e patrimonial (Mamede, 2018).

A holding familiar, especificamente, é uma modalidade de holding que é utilizada para a administração e a organização do patrimônio de uma família. Esse tipo de entidade é essencialmente projetado para facilitar o planejamento sucessório e a gestão eficiente dos ativos da família, visando a preservação do patrimônio e a minimização de disputas familiares sobre a herança (Quirino, 2020).

As holdings familiares são constituídas com o principal objetivo de centralizar a propriedade de bens e participações sociais em uma única entidade jurídica. Isso facilita a administração dos ativos e a transferência controlada desses ativos para as gerações futuras, evitando processos complexos de inventário e reduzindo significativamente a carga tributária sobre a transferência de bens (Quirino, 2020).

holding familiar pode reduzir ou eliminar a necessidade de um processo de inventário após o falecimento do patriarca, minimizando as despesas legais e os impostos sobre a transferência de bens (Quirino, 2020). Outros benefícios incluem a proteção contra riscos legais e financeiros, facilitando a gestão empresarial e patrimonial da família de forma mais estruturada e profissional.

As holdings familiares representam uma estratégia interessante para a gestão e a preservação do patrimônio em longo prazo. Elas não apenas facilitam o planejamento sucessório, mas também oferecem uma estrutura para a gestão eficiente e a proteção do patrimônio familiar. Contudo, sua implementação deve ser cuidadosamente planejada e executada com o suporte de profissionais qualificados para maximizar seus benefícios e minimizar riscos potenciais. A holding familiar, tem como objetivo principal, a redução da carga tributária na sucessão de bens e direitos, e celeridade do processo sucessório, sendo ainda essencial para a organização dos bens que a família possui, haja vista que em muitos casos o

patriarca adquire bens e vai disseminando esses bens entre os filhos, com o intuito de esquivar-se do imposto de renda,(Mamede, 2018).

Sendo assim, a holding familiar se destaca como modelo de proteção patrimonial, protegendo seus bens de forma legal através deste tipo jurídico. A própria família cria uma empresa para administração de seus bens (Silva; Rossi, 2017).

Vale mencionar que sobre a doação das quotas já integralizadas na holding aos herdeiros, não há incidência de imposto de renda, isto porque não há ganho de capital, o principal fato gerador do Imposto de Renda é o ganho de capital, na doação não há que se falar em Imposto de Renda haja vista a ausência do fato gerador, ou seja, se não tem ganhos não tem por que contribuir, não houve lucro algum e ainda seria cobrado imposto, conforme estabelece o artigo 35, do Decreto nº 9.580/2018 (Brasil, 2018).

Porém, o doador será responsável pelo pagamento do imposto de renda caso o valor de mercado for maior do que o valor declarado, conforme dispõe o artigo 130, do Decreto nº 9.580/2018 (Brasil, 2018).

Observa-se que a doação é semelhante à integralização de bens, ou seja, se o valor informado for o mesmo da declaração ou menor, não há incidência de Imposto de Renda, porém se o valor for maior, deverá ser feito o recolhimento de Imposto de Renda sobre a diferença. É importante ressaltar que não recai somente sobre o profissional contábil a responsabilidade das análises sobre o planejamento tributário, sendo ideal a conciliação entre a área contábil e a área jurídica, pois cada profissional pode contribuir com seu conhecimento e orientação cabível nas determinadas situações, haja vista as constantes mudanças no ambiente empresarial (Bagnoli, 2016).

Como veículo de sucessão empresarial, a holding familiar é uma opção de solução de disputas sucessórias, pois protege a continuidade da empresa ao permitir que os fundadores da empresa identifiquem seus sucessores (Zugman et al., 2021).

2.15 Tipos de holding

A legislação estipulou dois tipos de holdings, embora as holdings tenham como seu principal objetivo de se envolver com outras empresas, eles podem ter objetivos secundários. Portanto, as holdings podem ser divididas em dois tipos, as puras e mistas (Zugman et al., 2021).

Segundo Souza (2021), o único objetivo da Holding Pura é a de outras empresas. Portanto, não há atividade sendo explorada, no caso de prestação de serviços, atuando na comercialização produtos e industrialização. Precisamente, a holding concentra, em seu patrimônio, coparticipação em outra empresa, seja uma cota ou ações.

Conforme Mamede e Mamede (2018) enfatizam que as holdings puras podem ser limitadas como uma sociedade de participações, em virtude de que não possuem atividades operacionais com receitas consistentes inteiramente na distribuição de lucros e juros capital próprio, pago pela empresa em que tem participação.

As Holdings Mistas são as empresas que não exploram única e exclusivamente a participação societária e acionária. Essas mesclam, com o objeto social de holding, uma outra atividade, como a prestação de serviço, comércio e industrialização (Furlan, 2022).

Compreender os tipos de Holding existentes é imprescindível para potencializar os seus benefícios, visto que estes podem diversificar de acordo com o objetivo almejado com a sua criação. Araújo e Rocha Junior (2018) apontam que os tipos existentes de holding são: Holding Pura: esse tipo de sociedade tem como objetivo social exclusivamente a titularidade de ações ou de quotas de outras sociedades, são sociedades que não desenvolvem nenhuma atividade operacional, sendo que a receita dessas são advindas somente da distribuição de lucros pagos pelas sociedades das quais goza de participação e pelos juros sobre o capital próprio. Na hipótese de haver permissão estatutária ou no contrato social, ou autorização por meio de reunião ou assembleia dos sócios a receita poderá decorrer de operações com os títulos que possuem em carteira, como aluguel de ações, aquisição ou alienação de participações societárias, etc. Holding Mista: é aquela sociedade que não se dedica tão somente a titularidade de participação (quotas/ações), todavia se dedicando simultaneamente as atividades empresariais como produção e/ou circulação de bens, prestação de serviços, entre outros; Holding Imobiliária: o tipo específico de sociedade patrimonial, cujo objetivo é ser proprietária de imóveis e administrar os recebimentos provenientes de locação; Holding Patrimonial ou Sociedade Patrimonial: tem como finalidade ser proprietária de determinado patrimônio. Utilizada principalmente visando a redução da tributação ou a proteção patrimonial, dessa forma, cria-se uma pessoa jurídica que obtém todos os bens dos seus sócios, que passam a ter somente quotas da sociedade; Holding de Controle: O tipo sociedade que visa deter participações societárias, sem o objetivo de controlar outras sociedades.

Holding de Participação: Igualmente sociedade de participações, com participação minoritária, porém com interesses pessoais de dar continuidade a sociedade, visando apenas o recebimento de dividendos/lucros não tributados.

Holding de Administração: como o próprio nome sugere é o tipo de sociedade de participação que visa centralizar a administração de outras sociedades, com o poder de decisão de metas, planos, orientações, entre outros.

Holding Familiar: Não é considerado um tipo específico, e sim uma contextualização visto que ela pode ser uma Holding pura, mista, de participação ou administração, todavia a Holding Familiar traz como característica a administração do patrimônio da família, conservando a gestão e controle nas mãos do patriarca e dos sócios que geralmente pertencem ao mesmo grupo familiar.

Inicialmente destaca-se o fato de as empresas familiares normalmente seguirem um modelo tradicionalista de administração, melhor dizendo, a centralização do poder, inicialmente encontra-se nas mãos dos patriarcas da família. E como é de esperar, as decisões daqueles que estão no comando podem gerar conflitos familiares pessoais, que poderão interferir na gestão da empresa familiar, uma vez que nem sempre é possível separar questões pessoais daquelas relacionadas ao âmbito empresarial. No mesmo liame, também se observa que é bastante comum ocorrer desordem entre a subordinação familiar e a subordinação dentro da empresa, principalmente quando os filhos, sucessores, ocasionalmente assumem o controle da holding familiar, antes do falecimento dos patriarcas. Outro aspecto, bastante corriqueiro nas empresas familiares é a confusão entre as contas pessoais e as contas pertencentes à atividade empresária, pois mesmo diante de um bom planejamento, na prática os sócios/herdeiros podem adotar comportamentos nocivos, como um caixa único entre suas contas pessoais e empresariais.

Em relação ao fato de familiares trabalharem na empresa, já que não é algo necessário, e àqueles que não desejarem ser empregado da holding não terão de aderir as atividades de gestão, podendo delegá-las à profissionais da área, acontece que é frequente o emprego de parentes próximos, ou mesmo os sócios em cargos de gestão, que exprimem, status, ou cargos inferiores, e mesmo que não desempenhe o papel de bons profissionais costumam ser mantidos nas suas funções, tal se explica face ao temor de gerar desconfortos, e rivalidade no seio familiar. Com efeito, de outro viés, os funcionários não familiares sentem-se frustrados, por vezes, com a proteção e regalia ofertadas àqueles que são integrantes da família. Uma das desvantagens atenuantes é o fato de geralmente, os patriarcas não deixarem expressa sua vontade pós morte, por intermédio de testamento, do planejamento quanto a sucessão do controle societários e dos cargos de grande calão dentro da empresa familiar. E quando não há disposições testamentárias neste sentido, é bastante comum que os membros familiares que pretendem assumir a administração queiram discutir judicialmente a disputa pelo poder. Em suma, as maiores dificuldades de uma sociedade holding são as questões de cunho pessoal, a falta de profissionalismo, e de planejamento sucessório dos titulares dos bens de seus herdeiros. Silva, Fábio apud Lodi, 1988 afirma que não é errôneo falar que as estruturas inadequadas no

momento de constituição da empresa familiar geram boa parte dos problemas enfrentados pelas empresas familiares.

Sendo incontestável a necessidade de reeducar os herdeiros, para desempenharem papéis de gestores e administradores, levando em conta a separação entre as relações empresarial e familiar; sem deixar de mencionar o estímulo ao comprometimento das futuras gerações na família. Todas essas dificuldades e desafios vivenciados pela holding família, ocorrem, essencialmente, em razão de estarmos diante de três institutos entrelaçados, quais sejam: a propriedade, a família e a empresa, é inevitável, infelizmente, que as questões afetivas influenciem o ambiente desses institutos. De outro lado, em pontos de vista mais comerciais, a centralização

excessiva de poderes nas mãos da holding, principalmente quando esta envolve sociedades que não pertencem parcialmente ou totalmente ao grupo familiar, impondo planejamento estratégico no financeiro pode incomodar outros acionistas minoritários nas empresas filhas.

Além disso, a diferenciação de lucros dos componentes da holding, face a má gestão ou dificuldade de mercado, preocupa a empresa familiar, no sentido de que esta terá de lidar com performance insatisfatória desses componentes do grupo, tendo a holding de sustentar algumas afiliadas com o lucro de outras. A elaboração de uma holding Compay familiar requer profunda dedicação com a gestão administrativa, e um minucioso planejamento, que vise cumprir com todas características societárias e sucessórias nos limites da legalidade do ordenamento jurídico, além de destreza, visto as inúmeras peculiaridades acerca do tema, e de seus fins.

O ambiente familiar, muitas vezes, não é saudável ao diálogo, razão pela qual este processo pode-se tornar a maior fraqueza de uma sociedade. Ainda, outras questões podem ser destacadas, uma vez que também influenciarão no processo, como por exemplo, a incompetência dos herdeiros para administrar a empresa (Mamede 2016). No aspecto fiscal, a holding se mostra vantajosa devido à redução da carga tributária e ao retorno de capital sob forma de lucros e dividendos sem tributação, ocorre que a constituição da empresa familiar não pode ter o objetivo único de diminuição dos encargos tributais, pois acarretaria má-fé. Além disso, devido ao grande número de empresas familiares na atualidade, se faz necessário um planejamento sucessório para afastar riscos de processos não planejados de sucessão, os quais muitas vezes originam a dissolução dessas empresas.

2.16 Questões tributárias

Quando se fala em vantagens ou desvantagens fiscais de uma holding, é preciso analisar pormenorizadamente cada caso. Por mais que muito se verse acerca da eliminação da pesada carga tributária dos processos judiciais de inventário e partilha, tais como taxas judiciárias, ou mesmo a imunidade de cobrança do Imposto sobre a Transmissão de Bens Imóveis no caso de realização de capital de pessoa jurídica³⁸, a instituição de uma holding não se trata de uma panaceia para qualquer situação. Asseveram Mamede e Mamede (2011, p. 82):

O resultado fiscal pode ser vantajoso ou não, conforme o caso e, principalmente, conforme a engenharia que seja proposta para a estrutura societária. Portanto, não é correto ver a constituição de uma holding familiar como a solução para todos os problemas e, principalmente, uma garantia de recolhimento a menor de tributos. Não é assim. É indispensável a avaliação por um especialista que, para cada situação, faça uma avaliação dos cenários fiscais para definir, em cada caso, qual é a situação mais vantajosa, sendo possível que, no fim das contas, a constituição da holding se mostre desaconselhável por ser mais trabalhosa e onerosa. Isso pode decorrer, inclusive, da incidência de tributos a que a pessoa natural não está submetida, como a COFINS e o PIS.

A instituição de uma holding pode ser uma desvantagem financeira caso não exista um adequado planejamento fiscal. Dentre os ônus de uma empresa controladora, por exemplo, está o fato de, no caso da holding pura, a não permissão para utilização dos prejuízos fiscais e ter tributado o ganho de capital na venda de participações. Ainda há a possibilidade de, caso esteja realizando a integralização do capital social com bens imóveis e seja constatado pelo fisco que o valor declarado na integralização é maior do que o valor de aquisição pelo sócio alienante, incidir Imposto de Renda sobre os ganhos de capital da operação.

2.17 Imposto de transmissão de bens inter vivos (ITBI)

O Imposto de Transmissão de Bens Inter vivos (ITBI) é um tributo de competência municipal o qual tem como fato gerador a transmissão realizada por ato oneroso de bens imóveis entre pessoas, ainda que apenas por cessão de direitos.

A Constituição Federal de 1988 estabelece uma imunidade relativa ao ITBI e a transmissão de bens imóveis incorporados ao capital de pessoa jurídica:

Art. 156. Compete aos Municípios instituir impostos sobre: [...]

II – Transmissão Inter vivos a qualquer título, por ato oneroso, de bens imóveis, por natureza ou acessão física, e de direitos reais sobre imóveis, exceto os de garantia, bem como cessão de direitos a sua aquisição; [...]

§ 2º O imposto previsto no inciso II:

I - Não incide sobre a transmissão de bens ou direitos incorporados ao patrimônio de pessoa jurídica em realização de capital, nem sobre a transmissão de bens ou direitos decorrentes de fusão, incorporação, cisão ou extinção de pessoa jurídica, salvo se, nesses casos, a atividade preponderante do adquirente for a compra e venda desses bens ou direitos, locação de bens imóveis ou arrendamento mercantil;

Tal benefício pode ser visto como uma vantagem da pessoa jurídica em relação à pessoa física, no entanto, é necessário atentar-se para a ressalva da parte final do inciso I, a qual estabelece que não será concedida a imunidade para a pessoa jurídica que tenha por atividade preponderante a compra e venda, locação de bens imóveis ou arrendamento mercantil, como boa parte das holdings familiares.

O modo como a atividade preponderante é apurada é estabelecido no Código Tributário Nacional:

Art. 37. O disposto no artigo anterior não se aplica quando a pessoa jurídica adquirente tenha como atividade preponderante a venda ou locação de propriedade imobiliária ou a cessão de direitos relativos à sua aquisição.

§ 1º Considera-se caracterizada a atividade preponderante referida neste artigo quando mais de 50% (cinquenta por cento) da receita operacional da pessoa jurídica adquirente, nos 2 (dois) anos anteriores e nos 2 (dois) anos subsequentes à aquisição, decorrer de transações mencionadas neste artigo. § 2º Se a pessoa jurídica adquirente iniciar suas atividades após a aquisição, ou menos de 2 (dois) anos antes dela, apurar-se-á a preponderância referida no parágrafo anterior levando em conta os 3 (três) primeiros anos seguintes à data da aquisição.

Logo, a depender do objeto principal da sociedade, a transmissão dos imóveis do patriarca para a empresa estará isenta da cobrança do ITBI.

2.18 Limites entre o planejamento tributário e a configuração de fraude fiscal

A sobrevivência da pessoa jurídica empresária é diretamente ligada à percepção de lucro. Uma empresa que não rende frutos para seus sócios ou acionistas está fadada ao fracasso.

2.19 Principais diferenças entre a sucessão por meio de holding familiar e a sucessão por meio de inventário

2.19.1 Quanto à forma e ao tempo para transmissão dos bens

Um importante aspecto inicial para comparar a sucessão por meio de inventário e por meio de holding familiar é o tempo até ocorrer a efetiva transmissão dos bens. No inventário é necessário passar pelos trâmites do processo judicial até que, ao final, os bens possam ser transmitidos. Já no caso da holding familiar, existem diversas formas de transmitir os bens aos herdeiros, que serão objeto de análise a seguir.

Ao constituir uma holding familiar com o objetivo de planejar a sucessão, faz-se necessário definir como, após a constituição da sociedade e a integralização do capital, será

realizada a transferência das quotas ou ações aos sucessores. É possível dizer que existem, basicamente, três formas de transmitir as quotas ou ações aos sucessores, sem que uma exclua a outra: transmissão inter vivos, por meio de doação; transmissão causa mortis, por meio de testamento; transmissão causa mortis, de acordo com a ordem de vocação hereditária (Fleischmann; Graeff, 2022, p. 692-693). As três formas de transmissão serão detalhadas a seguir.

Ressalta-se que, na sucessão legítima, são chamados para suceder os herdeiros previstos em lei, ao contrário da sucessão testamentária. No caso da sucessão legítima, o artigo 1.829 do Código Civil prevê a ordem de vocação hereditária, ou seja, a ordem de preferência para suceder o de cujus.;

No caso de utilização da holding familiar como instrumento de planejamento sucessório, não é comum a opção pela transmissão das quotas/ações causa mortis de acordo com a vocação hereditária, pois, de forma geral, a escolha de como será realizada a distribuição dos bens entre os herdeiros faz parte do planejamento sucessório. Mas, caso essa seja a escolha, a holding será constituída apenas com o objetivo de concentrar o patrimônio em uma sociedade - o que, por si só, traz vantagens tanto para a administração dos bens quanto para a sucessão hereditária. No entanto, a partir do falecimento, as quotas/ações serão partilhadas entre os herdeiros de acordo com a ordem de vocação hereditária, ensejando a incidência do ITCMD, que seguirá a alíquota vigente na data do óbito (Fleischmann; Graeff, 2022, p. 693).

Na hipótese de transmissão por meio de testamento, este poderá ser feito na forma particular, pública ou cerrada. Havendo herdeiros necessários, o testamento poderá livremente dispor apenas sobre metade do patrimônio do testador, considerando que a outra metade deverá ser partilhada de acordo com a ordem de vocação hereditária. Nesta modalidade, seguindo os limites legais, é possível distribuir as quotas ou ações entre os herdeiros, de forma a definir quem terá o controle da sociedade, quem terá ações preferenciais e quem terá ações com direito a maiores proventos, por exemplo.

O testamento é revogável a qualquer tempo, o que significa que o testador sempre poderá alterar as disposições testamentárias de acordo com as alterações fáticas. Nesta forma de transmissão, a transferência das quotas ou ações aos herdeiros ocorre somente no momento do falecimento, ensejando a incidência do ITCMD de acordo com a alíquota vigente na data do óbito (Fleischmann; Graeff, 2022, p. 693).

Por último, a transmissão das quotas ou ações também pode ser feita por meio de doação, o que resulta em uma antecipação da herança. Nesta hipótese, algumas questões devem ser observadas (Fleischmann; Graeff, 2022, p. 694).

Em segundo lugar, deve-se considerar que a doação, uma vez realizada, é irreversível, somente podendo ser revogada na hipótese do artigo 557 do Código Civil, que é de ingratidão do donatário (Brasil, 2002) ou por inexecução de encargo, no caso de doação sujeita a encargo (Fleischmann; Graeff, 2022, p. 694).

Em terceiro lugar, conforme artigo 544 do Código Civil, a doação de ascendentes a descendentes significa adiantamento do que lhes cabe a título de herança, exceto por dispensa expressa por parte do doador em testamento ou no próprio título da liberalidade, conforme artigo 2.006 do mesmo Código (Brasil, 2002).

Com a reserva de usufruto, é possível que o doador permaneça com o direito de voto e de receber os dividendos da sociedade, agindo como sócio (Bagnoli, 2016, p. 51). Todavia, no caso da sociedade anônima, é importante que, ao instituir a reserva de usufruto, seja especificado, no próprio instrumento, a quem cabe o direito de voto (Bagnoli, 2016, p. 53), pois o artigo 114 da Lei das Sociedades Anônimas determina que “o direito de voto da ação gravada com usufruto, se não for regulado no ato de constituição do gravame, somente poderá ser exercido mediante prévio acordo entre o proprietário e o usufrutuário” (Brasil, 1976).

A transmissão das quotas ou ações da holding familiar por meio de doação possui vantagens e desvantagens. Como vantagens, é possível citar o maior nível de organização da sucessão, maior rapidez na transmissão da herança - pois evita o processo de inventário - (Fleischmann; Graeff, 2022, p. 694), e a garantia do pagamento da alíquota do ITCMD vigente na época da doação (Prado, 2018, p. 54), além de que, em alguns Estados, a alíquota para doação é menor do que a alíquota de transmissão causa mortis (Fleischmann; Graeff, 2022, p. 695).

Por outro lado, é possível citar, como desvantagens desse método, que a doação retira a livre disposição dos bens do doador, além de ensejar o recolhimento antecipado do ITCMD (Rossi; Silva, 2015, p. 159).

A função de realizar a avaliação dos bens do espólio é do avaliador judicial (Brasil, 2015, art. 630). Sobre esse sujeito e o processo de avaliação, Caio Mário salienta que:

Apresentará este o seu laudo de avaliação, com a descrição minuciosa dos bens e a atribuição de valor a cada um, fornecendo os dados e elementos justificativos, emencionando as circunstâncias que influem na estimativa. Os bens situados fora da jurisdição do juiz do inventário avaliam-se por precatória, expedida por carta com menção do bem a avaliar, cabendo efetuar-se por telegrama ou mesmo telefone, se as circunstâncias o exigirem. Todavia, não se expedirá carta precatória para a avaliação dos bens situados fora da comarca por onde corre o inventário, se eles forem de pequeno valor ou perfeitamente conhecidos do perito nomeado (Pereira, 2015, p. 371).

No entanto, ressalta-se que a avaliação será dispensada caso todas as partes sejam capazes e se, intimada pessoalmente, a Fazenda Pública concordar expressamente com os valores atribuídos aos bens do espólio nas primeiras declarações (Brasil, 2015, art. 633). Após

a avaliação, sendo aceito o laudo ou resolvidas as impugnações suscitadas, será lavrado o termo das últimas declarações (Brasil, 2015, art. 636). A finalidade da avaliação é de perpetuar a estimativa do espólio. Sendo concluída e aprovada, servirá como base para o cálculo do ITCMD, para a partilha dos bens, para a venda judicial ou adjudicação dos bens que se destinam ao pagamento de dívidas (Pereira, 2022, p. 372).

O inventário é encerrado a partir da oitiva de todos que devam intervir (Pereira, 2022, p. 372). A partir da entrega do laudo de avaliação, o juiz mandará que as partes se manifestem no prazo de quinze dias. Caso as avaliações sejam impugnadas, o juiz decidirá pela manutenção ou pela realização de nova avaliação. Após, será realizado o cálculo do ITCMD, sobre o qual todos devem se manifestar no prazo de cinco dias (Brasil, 2015, art. 637 - 638).

Os interessados serão ouvidos e o juiz julgará por sentença, decidindo sobre as reclamações dos herdeiros. Assim, o cálculo será homologado e o tributo será recolhido encerrando a fase de inventário e estando o processo apto para a fase de partilha (Pereira, 2022, p. 372).

Existem dois tipos de partilha durante o processo de inventário: amigável e judicial. A primeira representa um acordo de vontades e permite, segundo Caio Mário, “maior flexibilidade na escolha e distribuição dos bens pelos vários quinhões, atendendo às preferências dos herdeiros, e evitando a fragmentação da propriedade e a atribuição de bens em comum a herdeiros que não tenham afinidades mútuas”, sendo, por isso, mais vantajosa do que a judicial (Pereira, 2015, p. 396).

Já a partilha judicial é obrigatória caso os herdeiros tenham divergências ou se um deles for incapaz (Brasil, 2015, art. 610), e é facultativa entre os capazes. Ela “será deliberada pelo juiz, que resolverá quanto aos requerimentos dos interessados, determinando os quinhões” (Pereira, 2022, p. 398).

2.20 Vantagens e desvantagens entre o inventário e a holding

Atualmente, o Brasil está entre os países da América Latina com maior carga tributária. Nesse contexto, e de acordo com os princípios constitucionais, o planejamento sucessório é uma ferramenta que dá ao contribuinte a oportunidade de escolher a alternativa que conduza a um menor recolhimento de tributos. Assim, a elaboração do planejamento sucessório é de extrema importância para proteger o patrimônio da pessoa física e jurídica. Diante do exposto, tem-se que o contribuinte é livre para planejar seus negócios do modo que pareça mais vantajoso, desde que utilize condutas lícitas.

Existem diversos instrumentos jurídicos e financeiros que podem ser utilizados pelo titular de patrimônio para a elaboração de um plano sucessório eficaz. Desde logo, é importante frisar que o projeto consistirá em um conjunto de ações, que irão organizar previamente a sucessão e, a partir de um planejamento tributário, irão reduzir a carga tributária.

Nesse sentido, Edmar Oliveira Andrade Filho simplifica o seu conceito, da seguinte maneira: “[...] o planejamento tributário ou ‘elisão fiscal’ envolve a escolha, entre alternativas válidas, de situações fáticas ou jurídicas que visem reduzir ou eliminar ônus tributários, sempre que isso for possível nos limites da ordem jurídica”.

Ocorre que grande parte da população brasileira tem como praxe o não planejamento sucessório, deixando para atentar-se ao tema quando não há mais o que fazer, o que gera maior incidência tributária, uma vez que o fato gerador do tributo já ocorreu e, por conseguinte, o meio para a realização da sucessão é o procedimento tradicional de inventário. De acordo com Conrado Paulino da Rosa, “a palavra inventário significa ato ou efeito de inventariar, e é empregada no sentido de relacionar, registrar, catalogar, descrever, enumerar coisas, arrolar para fins de partilha”.

Sabe-se que a abertura da sucessão se dá com o evento da morte. Neste sentido, e de acordo com o disposto no artigo 1784, do Código Civil, “aberta a sucessão, a herança transmite-se, desde logo, aos herdeiros legítimos e testamentários”, sendo está a configuração de um dos basilares princípios do direito sucessório: *saisine*. Vale salientar novamente que, de acordo com Conrado Paulino da Rosa, “a abertura da sucessão em nada se aproxima com o início do inventário judicial ou extrajudicial; ela é apenas a declaração de que, com a morte, as relações jurídicas do falecido são, de imediato, transferidas aos herdeiros

Considerando o acima exposto, destaca-se que o procedimento tradicional poderá se dar de duas maneiras, sendo elas:

1. Inventário Judicial: caberá quando houver testamento ou divergência entre os herdeiros;
 2. Inventário Extrajudicial: cabível quando houver total concordância entre os herdeiros.
- Diferentemente das demais hipóteses, para fins fiscais, este levará em consideração todo e qualquer patrimônio, sejam eles imóveis, móveis ou qualquer outro bem de valor, sendo considerado, para este caso, o valor nominal de todos os bens, e sendo o bem propriedade rural, o valor fundiário.

Com isso, tem-se que um planejamento sucessório bem executado e idealizado depende de uma análise prévia de cada caso concreto, sendo necessário realizar a verificação de qual a melhor alternativa, a fim de evitar o dilaceramento do patrimônio e a exaustão mental de todos os envolvidos.

Em um caso concreto, onde não foi realizado o planejamento, os herdeiros precisam arcar com todos os custos, sendo eles: abertura de inventário, pagamento do Imposto de Transmissão Causa Mortis ou Doação (ITCMD), honorários advocatícios.

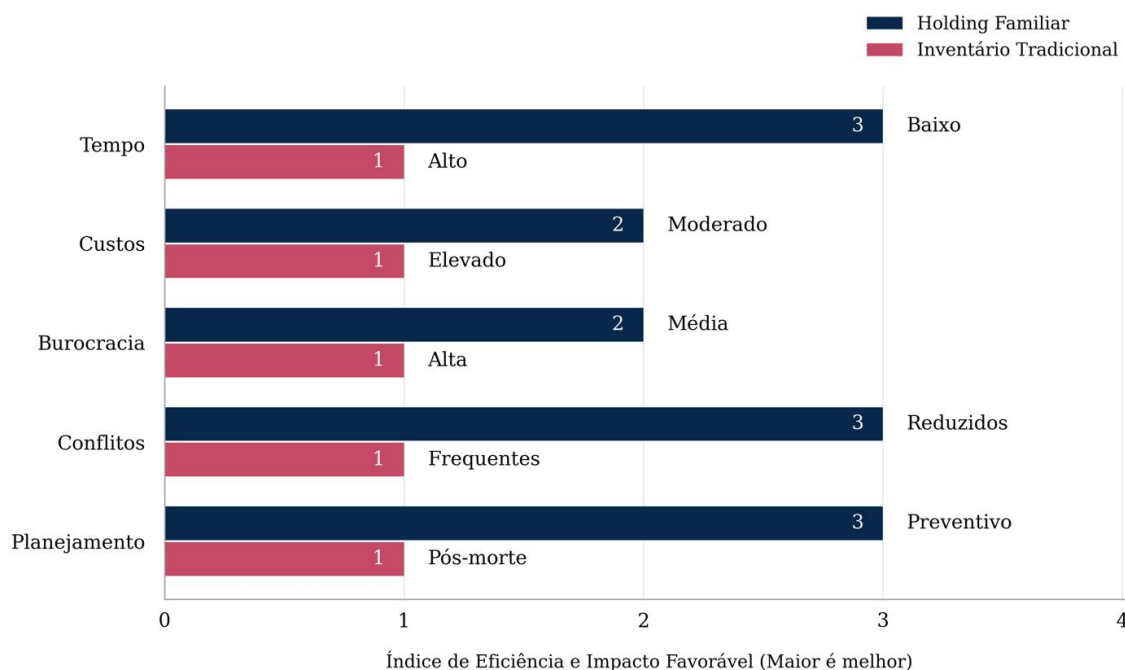
A realização de uma análise em relação às vantagens ou às desvantagens de planejar uma sucessão por meio da holding familiar, em comparação com a sucessão por meio do inventário judicial, deve analisar os custos envolvidos em ambos os procedimentos. Esse estudo, que não possui a pretensão de ser exaustivo em relação a esses custos, elenca as principais despesas envolvidas no processo de inventário (a partir da abertura da sucessão até a efetiva transmissão dos bens herdados), bem como as principais despesas envolvidas na constituição de uma holding familiar e na transmissão dos bens por meio dela.

O ITCMD engloba tanto a transmissão por morte quanto a transmissão por doação e, por isso, é um imposto que incide na sucessão por inventário e, também, no planejamento por meio da holding familiar, considerando que, no caso de transmissão das quotas/ações por testamento e por ordem da vocação hereditária, é necessário o inventário, ensejando a tributação causa mortis, enquanto a hipótese de transmissão por doação enseja a tributação por doação.

Ainda, caso a transmissão das quotas ou ações seja realizada por meio de doação, o ITCMD incidirá também sobre essa doação. As custas judiciais são devidas no caso da sucessão por meio do inventário e por meio de holding familiar caso a doação das quotas/ações não seja realizada em vida, considerando que a doação das quotas/ações da sociedade representa uma alternativa ao processo de inventário. Sobre as custas envolvidas no processo de inventário, é possível observar que a composição dos bens (se são móveis, imóveis ou ambos), o valor dos bens e as dimensões dos bens imóveis influenciam de forma significativa no valor das custas. Deve ser observado, no entanto, que a constituição da holding familiar com transmissão de quotas/ações por testamento ou pela ordem de vocação hereditária não exclui o inventário. Nesses casos, ainda será necessário abrir o processo de inventário para que seja efetuada a transmissão da herança. Assim, embora essas formas de transmissão ainda possuam benefícios, como os benefícios tributários da holding e a menor probabilidade de conflito entre os herdeiros durante a partilha, os custos envolveriam tanto os relativos à constituição da sociedade quanto os relativos ao processo de inventário.

A literatura demonstra diferenças substanciais entre a holding familiar e o inventário tradicional, especialmente quanto à eficiência sucessória e redução de conflitos, conforme sintetizado no quadro comparativo a seguir.

Gráfico 4 – Matriz comparativa de atributos: holding e inventário



Fonte: Elaborado pelos autores (2026), com base em Carvalhosa (2019), Mamede e Mamede (2021), Madaleno (2020) e Oliveira (2020)

A colação dos dados sintetizados no gráfico evidencia o antagonismo estrutural entre os dois institutos. Enquanto o inventário tradicional opera sob a lógica do remédio reagindo ao óbito de forma burocrática, onerosa e propensa a litígios (Madaleno, 2020), a holding familiar atua na esfera da prevenção. Conforme apontam Mamede e Mamede (2021), a antecipação legítima da partilha por meio do planejamento preventivo neutraliza a morosidade do Judiciário e protege o patrimônio contra a dilapidação fiscal e processual. Com essas premissas teóricas solidificadas, o próximo capítulo delineará os procedimentos metodológicos utilizados para investigar o impacto prático dessas ferramentas no cenário atual.

3 Procedimentos metodológicos

3.1 Método de pesquisa

Esta pesquisa caracteriza-se como sendo do tipo exploratório, bem como uma pesquisa bibliográfica.

A presente pesquisa foi desenvolvida através de material bibliográfico sobre o tema em tela, através de livros, artigos científicos, revistas e alguns sites versados no assunto. Feito isso, os dados obtidos através de acervo pesquisado foram confrontados com as informações entre as diversas literaturas publicadas sobre o tema. Sendo este o método mais adequado, conforme Marconi e Lakatos (2010, p. 166).

A pesquisa bibliográfica, ou de fontes secundárias, abrange toda bibliografia já tornada pública em relação ao tema de estudo, desde publicações avulsas, jornais, revistas, livros, pesquisas, monografias, teses, etc., até meios de comunicação orais: rádio, gravações, audiovisuais, filmes e televisão.

O estudo é ainda de caráter exploratório, descritivo e com abordagem qualitativa. As pesquisas exploratórias têm maior facilidade com o problema com vistas a torná-lo mais explícito ou construir hipóteses e visa o aprimoramento de ideias ou a descoberta de instituições. O estudo descritivo trata-se da descrição das características, propriedades ou relações existentes no objeto (Gil, 2010).

A pesquisa de abordagem qualitativa valoriza a compreensão e interação entre quem busca a compreender um objeto, ela é derivada de subjetividade prevista na aceitação das diferenças, uma vez que não obedece aos parâmetros das Ciências Exatas, quando se escolhe um tema, isso se deve a subjetividade de quem investiga, pois ele seleciona e qualifica o fenômeno e desenvolve e fundamenta suas ideias a partir do comprometimento de estudo. Assim, fundamentado em Andrade (2010), esta investigação é bibliográfica por ser uma das etapas fundamentais para a pesquisa científica, a partir dela o investigador poderá ter a noção do que foi produzido acerca do tema que ele pretende pesquisar.

Para isto utilizou-se de pesquisa bibliográfica a autores que escreveram sobre o assunto em livros, revistas, jornais, sites, entre outros. A pesquisa é fundamental para a construção do conhecimento, é através dela que o ser humano pode conhecer.

Nesse íterim, a pesquisa bibliográfica representa o primeiro passo para todas as atividades acadêmicas. Uma pesquisa de laboratório ou de campo implica, necessariamente, a pesquisa bibliográfica preliminar. Seminários, painéis, debates, resumos críticos, monografias não dispensam a pesquisa bibliográfica. Ela é obrigatória nas pesquisas exploratórias, na delimitação do tema de um trabalho ou pesquisa, no desenvolvimento do assunto, nas citações, na apresentação das conclusões. Portanto, se é verdade que nem todos os alunos realizaram pesquisas de laboratório ou de campo, não é menos verdadeiro que todos, sem exceção, para elaborar os diversos trabalhos solicitados, deverão empreender pesquisas bibliográficas (Andrade, 2010, p. 25).

4 Resultados e análise dos dados

A presente pesquisa teve como objetivo analisar comparativamente a utilização da holding familiar e do inventário tradicional como instrumentos de planejamento sucessório na transferência de bens móveis e patrimoniais. A partir da revisão bibliográfica, da análise da legislação vigente e da comparação entre os procedimentos jurídicos e tributários envolvidos, foi possível identificar diferenças relevantes quanto aos custos, tempo de execução, segurança jurídica e preservação patrimonial.

Os dados analisados demonstram que a holding familiar vem se consolidando como uma alternativa eficiente para famílias que desejam organizar previamente a sucessão patrimonial, reduzir conflitos familiares e otimizar custos tributários e operacionais. Em contrapartida, o inventário tradicional, embora obrigatório em muitos casos, apresenta maior burocracia, morosidade e custos elevados, especialmente quando realizado judicialmente.

A análise evidenciou que o planejamento sucessório realizado em vida permite maior previsibilidade financeira e segurança aos herdeiros, reduzindo impactos emocionais e econômicos decorrentes da abertura da sucessão após o falecimento do titular do patrimônio.

Quadro 2 – Comparação entre holding familiar e inventário tradicional

Critério	Holding Familiar	Inventário Tradicional
Tempo médio do processo	Curto e preventivo	Longo e burocrático
Custos tributários	Planejados previamente	Incidência imediata de tributos
Conflitos familiares	Menor probabilidade	Maior incidência
Continuidade dos negócios	Preservada	Pode sofrer paralisações
Proteção patrimonial	Elevada	Limitada
Necessidade de processo judicial	Nem sempre	Frequentemente obrigatória
Planejamento em vida	Sim	Não
Flexibilidade na gestão patrimonial	Alta	Baixa

Fonte: Elaborado pelos autores (2026).

A partir da comparação apresentada no Quadro 2, observa-se que a holding familiar proporciona vantagens significativas no que diz respeito à organização patrimonial e sucessória. O inventário tradicional, por outro lado, depende diretamente da abertura da sucessão após o falecimento, o que muitas vezes ocasiona demora na liberação dos bens e insegurança aos herdeiros.

Outro aspecto identificado na pesquisa refere-se aos custos tributários. Embora a holding familiar não elimine completamente a incidência tributária, ela permite um planejamento antecipado dos encargos, principalmente relacionados ao ITCMD, evitando surpresas financeiras futuras aos sucessores.

Quadro 3 – Comparação estimada de custos sucessórios

Critério de Análise	Holding Familiar	Inventário Tradicional
Custo Estimado	35% (Economia tributária e prefixação de gastos)	65% (Alto impacto com custas e honorários sobre o montemor)
Tempo de Resolução	Imediato (Transmissão de cotas gatilhada pelo evento morte)	Alta morosidade (Meses a anos de tramitação judicial)
Conflitos Familiares	Minimizados (Regras de transição definidas em vida)	Potencializados (Disputas sobre a partilha de bens específicos)
Continuidade do Negócio	Preservada (Gestão da empresa não é interrompida)	Riscada (Bloqueio de contas e bens até a homologação)
Mecanismos de Proteção	Cláusulas de Usufruto, Inalienabilidade e Impenhorabilidade	Inexistentes até a partilha final

Fonte: Elaborado pelos autores (2026).

A análise comparativa dos custos demonstra que o inventário tradicional tende a gerar maiores despesas, principalmente em razão de honorários advocatícios, custas judiciais, emolumentos cartorários e tributos incidentes sobre a transmissão patrimonial. Já na holding familiar, apesar dos custos iniciais de constituição e manutenção da empresa, há possibilidade de redução dos impactos financeiros ao longo do tempo.

Além disso, verificou-se que o inventário judicial apresenta elevado índice de morosidade processual. Em muitos casos, os procedimentos podem durar anos, especialmente quando existem conflitos entre herdeiros ou patrimônios complexos. Essa demora pode ocasionar perdas financeiras, desvalorização patrimonial e dificuldades na continuidade das atividades empresariais familiares.

A holding familiar, ao contrário, permite que a sucessão seja organizada ainda em vida pelo patriarca ou matriarca, possibilitando a transferência gradual das quotas sociais aos herdeiros, inclusive com cláusulas restritivas, como usufruto, incomunicabilidade, impenhorabilidade e inalienabilidade.

Quadro 4 – Principais vantagens da holding familiar

Vantagens identificadas	Impactos observados
Planejamento sucessório antecipado Organização patrimonial	Redução de conflitos familiares
Planejamento sucessório antecipado Organização patrimonial	Maior controle administrativo
Proteção patrimonial	Segurança jurídica
Redução de burocracia	Agilidade sucessória
Possibilidade de usufruto	Continuidade do controle pelos pais
Distribuição gradual de quotas	Inserção dos herdeiros na gestão

Vantagens identificadas	Impactos observados
Planejamento tributário	Redução de custos futuros

Fonte: Elaborado pelos autores (2026).

Outro resultado relevante identificado na pesquisa está relacionado à preservação da continuidade empresarial. Em empresas familiares, a ausência de planejamento sucessório pode comprometer significativamente a gestão dos negócios após o falecimento do fundador. A holding familiar atua justamente como mecanismo de governança, permitindo que a administração continue organizada mesmo após a sucessão.

No tocante à tributação, observou-se que a constituição da holding pode gerar vantagens em determinadas situações, especialmente quanto à administração de bens imóveis e distribuição de lucros. Entretanto, a pesquisa também demonstrou que a holding não representa solução universal para todos os casos. Sua eficácia depende da estrutura patrimonial da família, do volume de bens, da atividade econômica desenvolvida e da correta orientação jurídica e contábil.

A literatura analisada destaca que o planejamento inadequado pode ocasionar incidência de tributos não previstos inicialmente, além de questionamentos por parte da administração tributária. Dessa forma, a constituição da holding deve ser realizada com cautela e acompanhamento técnico especializado.

Quadro 5 – Principais motivos para utilização da holding familiar

Motivo Apontado	Ferramenta Jurídica Utilizada na Holding	Impacto Prático no Planejamento
Proteção Patrimonial (30%)	Cláusulas de Impenhorabilidade e Inalienabilidade	Blindagem dos bens contra execuções e dívidas futuras de herdeiros.
Planejamento Sucessório (28%)	Doação da NuaPropriedade com Reserva de Usufruto	Antecipação da herança sem que os pais percam o controle político e financeiro dos bens.
Redução de Conflitos (20%)	Acordo de Sócios / Regras de Governança	Definição prévia de quem administra, evitando disputas judiciais de inventário.
Organização e Tributos (22%)	Concentração em Sociedade Administradora	Centralização da gestão de imóveis/ações e redução legal do IR sobre receitas de aluguéis/vendas.

Fonte: Elaborado pelos autores (2026).

Os dados demonstram que a proteção patrimonial e o planejamento sucessório constituem os principais fatores que levam famílias a optarem pela constituição de holdings familiares. Isso ocorre devido à necessidade crescente de proteção dos bens diante das instabilidades econômicas, conflitos sucessórios e elevada carga tributária existente no Brasil.

A pesquisa também permitiu identificar que a utilização do usufruto dentro da holding familiar representa importante estratégia de controle patrimonial. Por meio dele, os patriarcas podem transferir a nua-propriedade das quotas aos herdeiros, mantendo para si os direitos de administração, recebimento de rendimentos e tomada de decisões empresariais.

Outro ponto importante refere-se à diminuição de litígios familiares. A definição prévia da divisão patrimonial tende a evitar disputas judiciais futuras, proporcionando maior estabilidade emocional e financeira aos herdeiros. Repare que, embora o planejamento tributário seja muito associado às holdings no senso comum, a pesquisa demonstra que a segurança (proteção + sucessão) engloba mais da metade das motivações (58%), provando que a perpetuidade do patrimônio sobressai ao ganho fiscal imediato.

Quadro 6 – Desvantagens observadas em cada modelo

Holding Familiar	Inventário Tradicional
Necessidade de assessoria especializada	Processo burocrático
Custos iniciais de constituição	Elevados custos judiciais
Exige planejamento prévio	Longa duração
Nem sempre reduz tributos	Possibilidade de conflitos familiares
Maior complexidade societária	Paralisação dos bens e negócios

Fonte: Elaborado pelos autores (2026).

Apesar das vantagens identificadas, a holding familiar também apresenta limitações. Entre elas destacam-se os custos de abertura e manutenção da empresa, a necessidade de acompanhamento jurídico e contábil contínuo e a complexidade da estrutura societária. Além disso, em patrimônios de pequeno valor, o custo-benefício da constituição da holding pode não ser vantajoso.

Já o inventário tradicional continua sendo indispensável em determinadas situações, especialmente quando não houve planejamento sucessório prévio ou quando existem herdeiros incapazes e disputas familiares. Contudo, os resultados demonstram que esse modelo apresenta menor eficiência quando comparado às estratégias sucessórias preventivas.

Diante da análise realizada, percebe-se que a holding familiar se mostra um instrumento moderno e eficiente para famílias que buscam proteção patrimonial, continuidade empresarial e organização sucessória. Entretanto, sua adoção deve ocorrer de forma estratégica, respeitando as particularidades de cada núcleo familiar e observando rigorosamente a legislação vigente.

5 Procedimento e análise dos dados

A presente pesquisa caracterizou-se como uma revisão bibliográfica de natureza qualitativa, fundamentada na análise de livros, artigos científicos, legislações, doutrinas e entendimentos jurisprudenciais relacionados ao planejamento sucessório, inventário e holding familiar.

Inicialmente, foi realizado levantamento bibliográfico em bases acadêmicas, legislações federais e obras de autores especializados em Direito Empresarial, Direito Sucessório e Planejamento Tributário. Posteriormente, os dados coletados foram organizados conforme os objetivos específicos da pesquisa, permitindo uma análise comparativa entre os dois modelos sucessórios estudados.

Durante a análise dos dados, foram observados aspectos relacionados aos custos tributários, burocracia, tempo de tramitação, segurança jurídica, proteção patrimonial e continuidade empresarial. Os resultados demonstraram que o inventário tradicional apresenta maior morosidade e custos elevados, enquanto a holding familiar oferece maior previsibilidade e eficiência no planejamento sucessório.

A análise qualitativa também evidenciou que a utilização da holding familiar possibilita maior controle patrimonial pelos fundadores da família, especialmente quando associada ao usufruto e à doação de quotas sociais aos herdeiros.

Outro aspecto relevante identificado refere-se à diminuição de conflitos familiares. O planejamento sucessório realizado previamente reduz incertezas quanto à divisão patrimonial e contribui para a preservação das relações familiares e empresariais.

Dessa forma, os procedimentos metodológicos adotados permitiram compreender as principais vantagens e limitações dos instrumentos sucessórios analisados, atingindo os objetivos propostos pela pesquisa.

6 Considerações finais

No presente estudo, foi explorado de forma abrangente o papel fundamental da constituição da holding familiar no planejamento sucessório e tributário. Procurou-se abordar não apenas o processo em si, mas também as opções disponíveis e as vantagens associadas, destacando a importância de uma estratégia bem planejada e executada para garantir a segurança e eficácia desejadas.

Para alcançar uma compreensão mais ampla e fundamentada, utilizou-se de uma metodologia bibliográfica com uma abordagem dedutiva, examinando tanto a doutrina quanto a legislação pertinente. Foram consultadas obras de autores renomados para enriquecer os

entendimentos, o que fortaleceu as bases deste trabalho e conferiu credibilidade às análises. O conceito e as espécies de holding evidenciam a relevância deste modelo societário no contexto brasileiro. A holding, surgida com a Lei 6.404/76, mostra-se uma ferramenta essencial tanto para a administração eficiente quanto para a gestão sucessória de patrimônios. O conceito de holding, conforme discutido, é multifacetado. Pode se referir a uma sociedade que simplesmente participa de outras empresas (holding pura) ou a uma que, além da participação, exerce atividades econômicas próprias (holding mista). A popularização das holdings no Brasil deve-se principalmente às suas vantagens na administração de bens e na prevenção de conflitos sucessórios.

A holding emerge como um modelo societário crucial no Brasil, oferecendo benefícios significativos na administração e na sucessão patrimonial. Sua versatilidade e a possibilidade de adaptação a diferentes objetivos e contextos empresariais fazem dela uma ferramenta estratégica para famílias e empresas que buscam eficiência administrativa e segurança sucessória. Ao longo do estudo, delineou-se a definição da holding familiar, ressaltando sua essência e os benefícios que oferece. Foi destacado também a importância do planejamento sucessório dentro do contexto legal brasileiro, incluindo a escolha do regime de casamento como um aspecto relevante para a sucessão patrimonial.

Um ponto crucial de argumentação é a hipótese de que a constituição da holding familiar proporciona não apenas segurança para os sucessores, mas também uma série de vantagens significativas. Além da organização patrimonial que é proporcionada, a holding oferece uma estrutura eficaz para o planejamento tributário, facilitando a transição de gerações e protegendo o legado construído com tanto esforço pela família. O planejamento sucessório de uma holding familiar, observa-se a complexidade e a importância desse processo para garantir a continuidade e a proteção do patrimônio empresarial. A principal questão abordada é a necessidade de proteger a empresa de interferências externas, especialmente de não consanguíneos, que podem adquirir participações societárias em casos de separação judicial ou falecimento.

Um ponto central é a recomendação de que os membros da família empresária adotem regimes matrimoniais que protejam o patrimônio, como a separação total de bens. Essa medida, aliada a um planejamento sucessório bem estruturado, pode evitar que heranças e participações societárias sejam transmitidas a pessoas fora do núcleo familiar. A criação de um acordo de acionistas e a utilização de contratos específicos são estratégias sugeridas para reforçar essa proteção. Há ainda o papel crucial da inventariança e da partilha de bens no processo sucessório. A necessidade de um inventário para a aquisição plena dos bens demonstra a formalidade e a legalidade necessárias para assegurar que os herdeiros recebam suas partes de maneira justa e

conforme a lei. Destaca-se, ainda, a eficiência do planejamento sucessório via holding familiar. Este método oferece um processo mais ágil e menos custoso, permitindo que os bens e participações empresariais sejam integralizados na holding e distribuídos entre os herdeiros de forma planejada. A divisão das quotas ou ações deve respeitar a legítima dos herdeiros necessários, garantindo a preservação dos direitos de todos os sucessores.

A importância de um planejamento sucessório bem elaborado para assegurar a continuidade e a perpetuação do legado da empresa familiar. O planejamento sucessório não apenas protege o patrimônio contra possíveis disputas, mas também garante que a administração da empresa fique nas mãos de pessoas preparadas, o que é fundamental para a longevidade e o sucesso do empreendimento familiar. Portanto, a atenção aos detalhes legais e à estruturação adequada do planejamento são essenciais para evitar problemas futuros e assegurar que a empresa continue prosperando nas mãos das próximas gerações.

É importante ressaltar que, apesar das resistências encontradas, a constituição da holding familiar representa uma opção inteligente e eficiente para famílias que buscam um planejamento sucessório e tributário sólido. Este estudo visa contribuir para o conhecimento e compreensão das vantagens e peculiaridades desse modelo empresarial, oferecendo uma análise abrangente e embasada para auxiliar na tomada de decisões nesta área.

Em síntese, os objetivos deste estudo foram alcançados, evidenciando que uma boa organização patrimonial aliada a um planejamento sucessório e tributário adequado pode trazer segurança e eficácia em diversos aspectos, tornando a constituição da holding familiar uma escolha estratégica e vantajosa para famílias que almejam uma gestão patrimonial mais eficiente e tranquila.

O presente trabalho teve como objetivo analisar a holding familiar e o inventário tradicional como instrumentos de transferência patrimonial e planejamento sucessório, identificando suas principais vantagens, desvantagens, impactos financeiros e aspectos jurídicos.

Com base na pesquisa realizada, conclui-se que a holding familiar representa uma alternativa eficiente para famílias que desejam organizar previamente a sucessão patrimonial, reduzir conflitos familiares e proteger seus bens de forma estratégica. A possibilidade de planejamento em vida, aliada à continuidade da gestão patrimonial e empresarial, demonstra que esse instrumento vem ganhando cada vez mais relevância no cenário jurídico e econômico brasileiro.

Os resultados obtidos permitiram verificar que o inventário tradicional, embora continue sendo mecanismo legal obrigatório em diversas situações, apresenta elevada burocracia, custos

expressivos e longa duração processual. Tais fatores podem comprometer a preservação patrimonial e dificultar a continuidade dos negócios familiares.

Por outro lado, a holding familiar possibilita maior organização administrativa, proteção patrimonial e previsibilidade tributária, além de permitir mecanismos como usufruto e doação de quotas sociais, que contribuem para uma sucessão mais segura e menos traumática aos herdeiros.

Entretanto, a pesquisa também demonstrou que a holding familiar não deve ser vista como solução universal. Sua constituição exige análise individualizada da realidade patrimonial e familiar, bem como acompanhamento jurídico e contábil especializado, a fim de evitar riscos tributários e societários.

Conclui-se, portanto, que o planejamento sucessório é ferramenta indispensável para a preservação patrimonial e continuidade das empresas familiares. Entre os modelos analisados, a holding familiar mostrou-se mais eficiente na maioria dos aspectos estudados, especialmente quanto à redução de burocracia, prevenção de conflitos e organização sucessória.

Por fim, espera-se que este estudo contribua para ampliar o conhecimento acadêmico e profissional sobre o tema, incentivando novas pesquisas relacionadas ao planejamento sucessório, governança familiar e estratégias de proteção patrimonial no Brasil.

Referências

ANDRADE, Maria Margarida de. **Introdução à metodologia do trabalho científico: elaboração de trabalhos na graduação**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

ARAÚJO, J. de; ROCHA JUNIOR, A.. 2018.

BAGNOLI, Martha Gallardo Sala. **Holding imobiliária como planejamento sucessório**. São Paulo: Quartier Latin, 2016.

BAGNOLI, Vicente. **Planejamento e direito societário**. São Paulo: [Editora], 2016.

BARBOSA, João Eustáquio; JESUS, José Lauri Bueno de. **Holding**: uma alternativa de planejamento tributário e sucessório. *Revista de Administração e Contabilidade (RAC)*, Rio Grande do Sul, v. 14, n. 27, p. 71–96, jan./jun. 2017.

BEVILÁQUA, Clóvis. **Código Civil dos Estados Unidos do Brasil comentado**. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1941.

BEVILÁQUA, Clóvis. **Direito das Sucessões**. [S. l.]: [Editora], 1941.

BRASIL. **Constituição (1988)**. Constituição da República Federativa do Brasil. Brasília, DF: Presidência da República, 1988. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 23 out. 2022.

BRASIL. **Decreto nº 9.580**, de 22 de novembro de 2018. Regulamenta a tributação, a fiscalização, a arrecadação e a administração do Imposto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza. Brasília, DF: Presidência da República, 2018.

BRASIL. **Lei nº 10.406**, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Brasília, DF: Presidência da República, 2002.

BRASIL. **Lei nº 13.105**, de 16 de março de 2015. Código de Processo Civil. Brasília, DF: Presidência da República, 2015.

BRASIL. **Lei nº 5.172**, de 25 de outubro de 1966. Código Tributário Nacional. Brasília, DF: Presidência da República, 1966.

BRASIL. **Lei nº 6.404**, de 15 de dezembro de 1976. Dispõe sobre as Sociedades por Ações. Brasília, DF: Presidência da República, 1976.

BRASIL. **Lei nº 8.137**, de 27 de dezembro de 1990. Define crimes contra a ordem tributária, econômica e contra as relações de consumo, e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, 1990.

BRASIL. **Superior Tribunal de Justiça**. Recurso Especial nº 1.808.767 - RJ (2019/0156942-0). Recorrente: [...]. Recorrido: [...]. Relator: Ministro Lázaro Guimarães (Desembargador Convocado do TRF 5ª Região). Brasília, DF, 15 de outubro de 2019. Diário da Justiça, 2019.

BRASIL. **[Constituição (1988)]**. Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. Brasília, DF: Presidente da República, 1988.

BRITES, E. E. **A holding familiar como instrumento de planejamento sucessório no ordenamento jurídico brasileiro**. 2020. Disponível em: <https://jus.com.br/artigos/85217>. Acesso em: 29 out. 2022.

CANUTO. **[Título da obra/artigo citado em 2023]**. 2023

CARVALHO, Luiz Paulo Vieira de. **Direito das sucessões**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2020.

CARVALHO. **[Título da obra citada em 2020]**. [S. l.]: [Editora], 2020.

CARVALHOSA, Modesto. **Comentários à Lei de Sociedades Anônimas**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2018.

CARVALHOSA, Modesto. **Tratado de direito empresarial**. 3. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2019.

CARVALHOSA, Modesto. **[Título da obra/Tratado de Direito Societário]**. São Paulo: [Editora], 2018.

CARVALHOSA, Modesto. **[Título da obra/Tratado de Direito Societário]**. São Paulo: [Editora], 2019.

CATEB, Salomão de Araújo. **Direito das sucessões**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

CATEB, Salomão de Araújo. **Direito das Sucessões**. [S. l.]: [Editora], 2011.

CHAVES, Cristiano; ROSENVALD, Nelson. **Curso de Direito Civil: Sucessões**. [S. l.]: [Editora], 2016. v. 7.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Civil: Sucessões**. São Paulo: [Editora], 2020. v. 5.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de direito civil: sucessões**. v. 5. 11. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2020.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial: Direito de Empresa**. São Paulo: [Editora], 2021. v. 2.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Manual de direito comercial: direito de empresa**. 34. ed. São Paulo: Saraiva, 2021.

COELHO, Fábio Ulhoa. [Título da obra citada em 2022]. São Paulo: [Editora], 2022.

DIAS, Maria Berenice. **Manual das sucessões**. 3. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2015.

DIAS, Maria Berenice. **Manual de direito das famílias**. 10. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2015.

DOZZA. [Título da obra/artigo citado em 2022]. 2022.

ECKERT, A.; CRESTANI, C. J.; MECCA, M. S. **Planejamento tributário por meio de holding familiar: um estudo de caso**. Revista de Contabilidade da UFBA, Salvador, v. 12, n. 1, p. 74–97, jan./abr. 2018.

ECKERT, A.; CRESTANI, [Nome]; MECCA, [Nome]. [Título do artigo/estudo de 2018]. 2018. (Nota: Complete os prenomes dos autores e dados da publicação).

ESTEVAM, [Nome] et al. [Título do artigo/obra citado em 2018]. 2018.

FARIAS, Cristiano Chaves de; ROSENVALD, Nelson. **Curso de direito civil: direitos reais**. 5. ed. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2008.

FARIAS, Cristiano Chaves de; ROSENVALD, Nelson. **Curso de direito civil: sucessões**. 8. ed. Salvador: JusPodivm, 2016.

FARIAS, Cristiano Chaves de; ROSENVALD, Nelson. **Direitos Reais**. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2008.

FLEISCHMANN, S. T. C. P.; GRAEFF, B. J. M. **Planejamento sucessório no Brasil**. Revista Ibero-Americana de Humanidades, Ciências e Educação, v. 8, n. 10, p. 675–690, 2022.

FLEISCHMANN, [Nome]; GRAEFF, [Nome]. [Título do artigo/capítulo citado em 2022]. In: [Nome da Revista ou Livro], p. 675-695, 2022.

FRATTARI, [Nome]. [Título do artigo/comentário sobre jurisprudência]. 2023.

FREIRE, Marco Túlio. **Holding familiar: noções básicas para um planejamento organizacional, patrimonial e sucessório**. São Paulo: Dialética, 2022.

FURLAN, [Nome]. [Título da obra/artigo citado em 2022]. 2022.

GAGLIANO, Pablo Stolze. [Título da obra citada em 2019]. São Paulo: Saraiva, 2019

GAGLIANO, Pablo Stolze. [Título da obra citada em 2021]. São Paulo: Saraiva, 2021.

GAGLIANO, Pablo Stolze; PAMPLONA FILHO, Rodolfo. **Manual de direito civil**. 7. ed. São Paulo: Saraiva, 2023.

GAGLIANO, Pablo Stolze; PAMPLONA FILHO, Rodolfo. **Manual de Direito Civil**. São Paulo: Saraiva, 2017.

GAGLIANO, Pablo Stolze; PAMPLONA FILHO, Rodolfo. **Novo Curso de Direito Civil: Sucessões**. São Paulo: Saraiva, 2023. v. 7.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GIULLIA, [Nome/Sobrenome completo]. [Título da obra ou artigo de 2023]. 2023.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito civil brasileiro: direito das coisas**. 11. ed. São Paulo: Saraiva, 2016.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro: Direito das Coisas**. São Paulo: Saraiva, [Ano]. v. 5.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro: Direito das Sucessões**. São Paulo: Saraiva, 2017. v. 7.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro: Direito das Sucessões**. São Paulo: Saraiva, 2021. v. 7.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito civil brasileiro: sucessões**. 11. ed. São Paulo: Saraiva, 2017.

JUNIOR, Mauro Cavalcante. **Holding familiar: instrumento para planejamento sucessório familiar**. 2019.

JUNQUEIRA, Gabriel José Pereira. **Manual prático de inventários e partilhas**. São Paulo: Editora de Direito, 2003.

LODI, João Bosco. A empresa familiar. **São Paulo**: Pioneira, 1988. (Citado apud SILVA, Fábio).

MADALENO, Rolf. **Sucessão legítima**. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2020.

MADALENO, Rolf. [Título da obra sobre planejamento sucessório/direito de família]. Rio de Janeiro: Forense, 2020.

MALUF, Carlos Alberto Dabus; MALUF, Adriana Caldas do Rego Freitas Dabus. **Curso de direito das sucessões**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2021.

MAMEDE, Gladston. **Holding familiar e suas vantagens: planejamento jurídico e econômico do patrimônio e da sucessão familiar**. 13. ed. São Paulo: Atlas, 2021.

- MAMEDE, Gladston. [Título da obra citada em 2016]. São Paulo: Atlas, 2016.
- MAMEDE, Gladston. [Título da obra citada em 2018]. São Paulo: Atlas, 2018.
- MAMEDE, Gladston; MAMEDE, Eduarda Cotta. **Holding familiar e sucessão empresarial**. 13. ed. São Paulo: Atlas, 2021.
- MAMEDE, Gladston; MAMEDE, Eduarda Cotta. **Holding Familiar e Sucessão Patrimonial**. São Paulo: Atlas, 2011.
- MAMEDE, Gladston; MAMEDE, Eduarda Cotta. **Holding Familiar: Estruturação jurídica e planejamento fiscal**. São Paulo: Atlas, 2014.
- MAMEDE, Gladston; MAMEDE, Eduarda Cotta. **Planejamento sucessório: introdução à arquitetura estratégica patrimonial e empresarial**. São Paulo: Atlas, 2015.
- MAMEDE, Gladston; MAMEDE, Eduarda Cotta. [Título da obra citada em 2019]. São Paulo: Atlas, 2019.
- MAMEDE, Gladston; MAMEDE, Eduarda Cotta. [Título da obra citada em 2021]. São Paulo: Atlas, 2021.
- MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- MIRANDA, Pontes de. **Tratado de Direito Privado**. Campinas: Bookseller, 2005. (Citações de Miranda na p. 35, 45 e 46).
- MOURA, Dionni Alberth de; VALDERRAMOS, Leandro; GOIS, Fábio Marcelo Gomes de. **Holding: um instrumento para os planejamentos familiar, patrimonial, sucessório e tributário**. São Paulo, 2014.
- OLIVEIRA, Ricardo P. **Planejamento sucessório: estratégias e limites**. São Paulo: Quartier Latin, 2020.
- OLIVEIRA. [Título da obra sobre planejamento/tribunais citado em 2020]. 2020.
- OLIVEIRA. [Título da obra/artigo citado em 2015]. 2015.
- OLIVEIRA. [Título da obra/artigo citado em 2016, p. 333]. 2016.
- PEREIRA, Caio Mário da Silva. **Instituições de Direito Civil: Direito das Sucessões**. Rio de Janeiro: Forense, 2015. v. 6.
- PEREIRA, Caio Mário da Silva. **Instituições de Direito Civil: Direito das Sucessões**. Rio de Janeiro: Forense, 2022. v. 6.
- PRADO. [Título da obra/artigo citado em 2018, p. 54]. 2018.
- QUIRINO, Sabrina Martins Dias Batista Chibani. **Aspectos tributários da holding familiar como instrumento do planejamento sucessório**. Cadernos Jurídicos da Faculdade de Direito de Sorocaba, São Paulo, v. 2, n. 1, p. 110–125, 2020.

QUIRINO. [Título do artigo/obra citado em 2020]. 2020.

RODRIGUES, Daniele Chaves. **Planejamento sucessório**: virtudes e limites. Belo Horizonte: Fórum, 2021.

RODRIGUES, Daniele Chaves. [Título da obra/artigo sobre planejamento sucessório]. 2021.

RODRIGUES, Silvio. **Direito civil**: direito das coisas. 28. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

RODRIGUES, Silvio. **Direito Civil**: Direito das Coisas. São Paulo: Saraiva, 2006. v. 5.

ROSA, Conrado Paulino da. [Título da obra sobre inventário e sucessões].

SABBAG, Eduardo. **Direito tributário essencial**. 6. ed. Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: Método, 2018.

SABBAG, Eduardo. **Manual de Direito Tributário**. São Paulo: Saraiva, 2018.

SILVA, Fabio Pereira da; ROSSI, Alexandre Alves. **Holding familiar**: visão jurídica do planejamento societário, sucessório e tributário. 2. ed. São Paulo: Trevisan, 2017.

SILVA; ROSSI, [Título da obra/artigo de 2015]. 2015.

SILVA; ROSSI [Título da obra/artigo de 2017]. 2017

SOUZA, Amanda Cristina Branco Valença de. **A holding familiar no planejamento tributário e sucessório**: análise da viabilidade jurídica. 2023.

SOUZA. [Título do estudo/artigo de 2021]. 2021.

TARTUCE, Flávio. **Direito das Sucessões**. Rio de Janeiro: Forense, 2020. v. 6.

TEIXEIRA, Tarcisio. **Direito empresarial sistematizado**: doutrina, jurisprudência e prática. 8. ed. São Paulo: Saraiva, 2019.

TEIXEIRA. [Título da obra/artigo de 2016]. 2016. (Nota: Complete com os dados de Teixeira 2016).

TEIXEIRA. [Título da obra/artigo sobre volatilidade normativa de 2019, p. 78]. 2019.

TEPEDINO, Gustavo; NEVARES, Ana Luiza Maia; MEIRELES, Rose Melo. **Fundamentos do Direito Civil**: Sucessões. Rio de Janeiro: Forense, 2021. v. 7.

VENOSA, Silvio de Salvo. **Direito civil**: direitos reais. 3.

VENOSA, Silvio de Salvo. **Direito Civil**: Direitos Reais. São Paulo: Atlas, 2003. v. 5.

VENOSA, Silvio de Salvo. **Direito Civil**: Sucessões. São Paulo: Atlas, 2018. v. 6.

WALD, Arnoldo. [Título do livro de Direito Societário/Comercial].

ZAMBÃO. [Título do artigo/obra sobre entraves do inventário de 2021]. 2021.

ZUGMAN, [Nome] et al. **[Título do livro/artigo sobre disputa sucessória de 2021]**. 2021.

CAPÍTULO 3

Planejamento tributário e sustentabilidade financeira de startups de tecnologias emergentes

Ana Carolina Bueno de Moraes
Debora Candido Ferreira
Kellen Vitória de Sousa Silva
Rhainel Victor Moreira Leite
Vinícius Santos Messias

Resumo

Este trabalho analisa a importância do planejamento tributário para o crescimento de startups de tecnologias emergentes, com foco na escolha do regime tributário mais adequado e na utilização dos incentivos fiscais disponíveis. A pesquisa busca compreender como a gestão tributária pode ser otimizada para melhorar o desempenho financeiro e garantir a sustentabilidade dessas empresas a longo prazo. A metodologia utilizada baseou-se em pesquisa bibliográfica e documental sobre regimes tributários e incentivos fiscais aplicáveis às startups no Brasil. O estudo foi desenvolvido a partir da comparação entre os regimes Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real, analisando seus impactos, oportunidades e desafios. Além da identificação e detalhamento dos principais incentivos fiscais relevantes para as startups, como a Lei do Bem e o Investidor Anjo, e da análise de como o planejamento tributário pode auxiliar na utilização estratégica desses instrumentos para potencializar a performance financeira e promover a sustentabilidade do negócio. Os resultados apontam que um planejamento tributário bem estruturado é essencial para maximizar benefícios fiscais, otimizar a gestão de recursos e fortalecer a competitividade das startups, sendo fatores determinantes para o sucesso e a longevidade dessas empresas.

Palavras-chave: Planejamento Tributário; Startups; Tecnologias Emergentes; Incentivos Fiscais; Inovação.

1 Introdução

Segundo o “American Heritage Dictionary of the English Language”, o termo "startups" tem origem na língua inglesa e, em tradução livre, significa “o ato ou processo de iniciar uma operação ou movimento”. Contudo, nas últimas décadas, esse termo passou a ser utilizado para se referir a negócios recém-constituídos, os quais possuem baixo custo de manutenção e elevado grau de incerteza em relação ao seu sucesso. Essas empresas buscam crescimento rápido, oferecendo produtos e serviços inovadores, muitas vezes utilizando-se de tecnologias emergentes (Reis, 2018, p. 8).

Esse fenômeno se intensificou a partir dos anos 1990 e nas primeiras décadas do século XXI, quando o modelo de negócios das startups, que surgiu nos Estados Unidos, mais especificamente no Vale do Silício, começou a crescer de maneira acelerada e se espalhou pelo

mundo (Reis, 2018, p. 8). Como principal impulsionador dessa expansão, destaca-se a popularização da internet, que transformou radicalmente o ambiente de negócios. Como exemplo, pode-se observar a criação do navegador Mosaic em 1993, que marcou um momento histórico e possibilitou o desenvolvimento de diversas empresas baseadas nessa tecnologia (Feigelson; Nybo; Fonseca, 2018, p. 10 apud Thiel, 2014).

Nesse contexto, as tecnologias emergentes, como a internet e os computadores, tornaram-se fundamentais para as startups. De acordo com Day, Schoemaker e Gunther (2003, p. 17), “essas inovações têm a capacidade de criar novos setores ou transformar os já existentes, oferecendo uma rica fonte de oportunidades de mercado”. Contudo, é importante ressaltar que, apesar desses benefícios, o setor de startups é altamente arriscado e apresenta oscilações significativas.

No Brasil, o fenômeno das startups tem significativa representação na circulação de renda e na geração de empregos, porém, constata-se que esse modelo de negócio sofre diversas dificuldades práticas, principalmente no que tange a aspectos tributários e trabalhistas. Em virtude disso, a solução de questões relativas ao planejamento empresarial e tributário tende a repercutir de forma positiva, não apenas no âmbito social com a geração de emprego e renda, mas também pode diminuir o número de lides entre investidores e o fisco, bem como o número de procedimentos administrativos no âmbito de órgãos e entidades como o CARF (Conselho Administrativo de Recursos Fiscais) e os TARF's (Tribunais administrativos de recursos fiscais) (Santana; Ferreira, 2021, p. 3).

Diante disso, o planejamento empresarial, que está diretamente relacionado ao planejamento tributário, surge como uma ferramenta essencial para otimizar as operações da empresa. Seu objetivo é reestruturar a organização de maneira legal, tornando-a mais eficiente e lucrativa dentro do quadro jurídico vigente, além de reduzir, adiar ou eliminar encargos burocráticos e fiscais (Santana; Ferreira, 2021, p. 3).

Maggi (2009, p. 56) descreve que:

O Planejamento Tributário vem sendo realizado pelas empresas com o objetivo de reduzir o pagamento dos impostos. Ele tornou-se indispensável, pois a legislação tributária brasileira é muito complexa, com inúmeras leis e constantes alterações, o que dificulta a interpretação dos empresários, assim como em se manterem atualizados em virtude dos diversos influenciadores na gestão empresarial. Porém, é de grande importância realizar uma análise administrativa com base na estratégia das empresas, visando reduzir custos e, principalmente, aprofundar o conhecimento de uma importante ferramenta para a competitividade no mercado (Oliveira; Gonçalves, 2013, p. 38 apud Maggi, 2009, p. 56).

Diante do exposto, emerge a seguinte questão: Como as startups que atuam com tecnologias emergentes podem se beneficiar do planejamento tributário para escolher o regime

mais adequado, considerando os incentivos fiscais disponíveis para essas tecnologias, e assim enfrentar seus desafios, com o objetivo de alcançar a sustentabilidade?

Assim, o estudo tem como objetivo geral descrever como o planejamento tributário impacta no desenvolvimento e crescimento de empresas startups focadas em tecnologias emergentes, através de um estudo aprofundado sobre os principais regimes tributários e incentivos fiscais nacionais que melhor atendem essas empresas.

Para atingir o objetivo central, foram definidos os seguintes objetivos específicos: (I) comparar diferentes regimes tributários, como Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real, avaliando o impacto de cada um sobre as startups e as possíveis oportunidades e desafios que essas empresas podem enfrentar em cada regime; (II) explicar os principais incentivos fiscais disponíveis no sistema tributário brasileiro para startups, identificando dois dos principais incentivos relevantes e detalhando suas condições de aplicação; (III) descrever como o planejamento tributário pode auxiliar as startups a aproveitar os incentivos fiscais disponíveis, de forma a potencializar sua performance financeira e garantir a eficácia, promovendo assim a sustentabilidade a longo prazo.

Portanto, esta pesquisa se justifica pela necessidade de identificar as particularidades do sistema tributário brasileiro no contexto das startups, especialmente aquelas que atuam com inovações tecnológicas, como Inteligência Artificial (IA), Blockchain para segurança de dados e soluções de tecnologia financeira (Fintechs), entre outras. O objetivo central é compreender essas especificidades para auxiliar no desenvolvimento de estratégias que favoreçam o sucesso financeiro desses empreendimentos.

A opção por uma abordagem teórica, conceitual e interpretativa, sem a realização de comparações quantitativas, reflete a proposta de oferecer um material voltado a estudantes, empreendedores e profissionais interessados em entender o planejamento tributário como uma ferramenta estratégica, e não apenas como um exercício de apuração fiscal. Essa escolha também está alinhada aos limites de tempo, recursos e escopo característicos de um trabalho de graduação. Dessa forma, a presente pesquisa busca contribuir para o preenchimento da lacuna existente no conhecimento sobre como startups de base tecnológica podem navegar no complexo ambiente tributário brasileiro, aproveitando oportunidades, minimizando riscos e promovendo sua sustentabilidade e crescimento.

2 Fundamentação teórica

2.1 Avanço tecnológico: impulsor do crescimento das startups

Para Ries (2012), uma startup é uma "instituição humana projetada para criar novos produtos e serviços sob condições de extrema incerteza". Esse cenário de incerteza está intrinsecamente ligado à inovação, que se configura como um elemento essencial para a viabilidade e sucesso dessas empresas, e essa conexão se intensificou principalmente com a popularização da internet.

Embora as startups já tivessem surgido há algumas décadas, sua popularização aumentou significativamente nos anos de 1990, com o acesso à internet e a consequente criação das primeiras startups “ponto-com” (startups baseadas na internet). O rápido sucesso alcançado por startups como Mosaic (que depois tornou-se o Netscape), Yahoo! e Amazon, em um momento em que os EUA passavam por uma recessão econômica, aqueceu o mercado financeiro americano e levou ao surgimento de inúmeras “pontos-com”. Muitas das “ponto-com” fundadas naquele momento acabaram não sobrevivendo à “bolha da internet” (uma “bolha especulativa” que ocorreu no final dos anos de 1990 e início dos anos 2000, quando muitas startups “ponto-com” foram supervalorizadas, gerando como resultado um colapso do mercado), mas exemplos de startups bem-sucedidas fundadas nessa fase e hoje consolidadas no mercado são a já mencionada Amazon e o eBay (Reis, 2022, p. 24).

Dessa forma, evidencia-se que o avanço tecnológico tem sido um dos principais impulsionadores das startups, especialmente nos séculos XX e XXI (Feigelson; Nybo; Fonseca, 2018). Além disso, a capacidade de inovar e trazer soluções inéditas para o mercado está na raiz desse tipo de empreendimento. Contudo, é importante reconhecer que a inovação não garante sucesso para todas as startups. Embora algumas alcancem a excelência, muitas fracassam ao longo do caminho, evidenciando o alto risco envolvido nesse processo.

Nesse sentido, observa-se uma característica importantíssima inerente a essas empresas: o risco. Isso ocorre devido ao seu caráter inovador: o empreendedor de determinada startup muitas vezes traz algo totalmente novo para o mercado, sem saber com profundidade sua aceitação e sem um modelo pronto de gestão (Feigelson; Nybo; Fonseca, 2018 p. 12 apud Ries, 2012). Em muitas hipóteses, tal transformação poderá ser concebida como “inovação disruptiva”, expressão cunhada por Clayton Christensen e Joseph Bower (1995), que preceitua que tal dinâmica oferece uma gama de atributos de performance diferente e, principalmente, caracteriza-se por entrar de uma forma muito rápida e arrebatadora no mercado, desestabilizando o que já existia. Essa teoria foi baseada essencialmente na ideia de destruição criadora de Schumpeter. Além disso, há que se considerar que startup não é uma simples categoria de empresas inovadoras, mas sim um termo que designa determinada empresa inovadora em seu estágio inicial de desenvolvimento (Feigelson; Nybo; Fonseca 2018, p. 12 apud Blank, Dorf, 2012).

De acordo com Reis (2018), as inovações para esse segmento podem surgir de diversas formas, como descobertas científicas, novos usos para tecnologias existentes, criação de novos modelos de negócios que revelam valor oculto ou, até mesmo, pela oferta de produtos e serviços em mercados antes negligenciados. Essas inovações presentes nas startups estão alinhadas com

as ideias do economista e cientista político Joseph Schumpeter, que definiu "inovação" como "fazer as coisas de maneira diferente no campo da vida econômica". Além disso, o economista identificou várias formas de inovação, incluindo:

[...] a) introdução de um novo bem não familiar aos consumidores ou então de nova qualidade de um certo bem; introdução de um novo método de produção - método ainda não experimentado dentro de certo ramo produtivo, mas que não precisa obrigatoriamente derivar de qualquer descoberta científica; abertura de um novo mercado, ou seja, um mercado em que o produto de determinada indústria nunca tivera acesso antes, independente deste mercado ter ou não existido anteriormente; descoberta de uma nova fonte de matéria prima ou de produtos semiacabados, também independente desta fonte ter existido ou não anteriormente; e reorganização de uma indústria qualquer, como a criação ou a ruptura de uma posição de um monopólio (Moricochi; Gonçalves, 1994, p. 30).

No Brasil, apesar dos elevados índices de risco associados ao setor, juntamente com problemas tributários, como a ausência de um regime fiscal específico para essas empresas, o mercado tem experimentado um crescimento exponencial nos últimos anos. De acordo com Souza (2025) o estudo realizado pela Liga Ventures (2024):

Em relação à distribuição regional, o relatório aponta que “São Paulo concentra 49% das startups ativas, seguido por Santa Catarina e Minas Gerais, ambos com 9%. Outros estados com participação relevante incluem Paraná (8%), Rio de Janeiro (7%) e Rio Grande do Sul (6%)”. A análise também traz dados sobre o porte dessas empresas: “startups com até cinco funcionários representam 29% do total, enquanto 26% possuem entre seis e 15 profissionais, e a mesma proporção de 16 a 50. Apenas 11% das startups contam com mais de 100 colaboradores.

As fintechs foram apontadas como o segmento que mais recebeu investimentos, representando 38% do total, seguidas pelos setores de energia, imóveis e construção, varejo e agronegócio. Além disso, observou-se que a inteligência artificial tem se consolidado como um importante diferencial competitivo, sendo utilizada por 741 startups analisadas. Os setores que mais aplicam essa tecnologia são saúde e agronegócio, ambos com 16%, seguidos por varejo (14%), marketing (13%) e fintechs (10%) (Souza, 2025 apud Liga Ventures, 2024).

O crescimento dos investimentos em startups no Brasil reflete o aumento do interesse de investidores estrangeiros e um movimento de consolidação do mercado. De acordo com a análise, o avanço de 50% nos aportes foi impulsionado, principalmente, por empresas em estágios mais maduros, que conseguiram captar valores superiores a R\$ 100 milhões, muitas vezes com a participação de fundos internacionais. Esse processo de consolidação também é evidenciado pelo aumento das aquisições, que mais do que dobraram em relação ao ano anterior. Embora o cenário macroeconômico permaneça desafiador, os dados apontam para um ecossistema mais amadurecido e estruturado no país (Souza, 2025 apud Liga Ventures, 2024). Nesse cenário, novamente a importância da inovação e do planejamento se torna evidente para as startups, enfatizando a necessidade de uma abordagem estratégica para alcançar o sucesso.

2.2 Conceito e importância do planejamento tributário para startups brasileiras

Vivemos em um país soberano e de dimensões continentais, cuja sustentação financeira depende da arrecadação de tributos. De acordo com o artigo 3º da Lei nº 5.172 de 1966, que institui o Código Tributário Nacional (CTN), tributo é definido como uma “prestação pecuniária compulsória”, deixando claro a obrigatoriedade legal de recolhimento de tributos por todas as empresas.

A forma de cálculo e o montante desses tributos variam conforme o regime tributário adotado pela empresa, sendo os principais: Lucro Real, Simples Nacional e Lucro Presumido.

No entanto, embora o pagamento de tributos seja uma exigência legal, a legislação permite a adoção de estratégias lícitas que visem a redução da carga tributária. Por isso, é fundamental que cada empresa elabore um planejamento tributário adequado a sua realidade, buscando economia fiscal e conformidade com a legislação vigente (Machado; Mansano; Silva, 2020, p. 3).

O planejamento tributário, também conhecido como reestruturação fiscal e engenharia tributária, consiste em técnica que proteja as operações, visando conhecer as obrigações tributárias pertinentes a cada uma das alternativas legais que são aplicáveis para, em seguida, adotar a que possibilita emprego de procedimento tributário legitimamente inserido na esfera de liberdade fiscal (Crepaldi, 2019, p. 47).

Segundo Reis (2020), a ausência de capital de giro, as falhas na gestão de setores como o comercial, a inexistência de um planejamento eficaz e a defasagem tecnológica são fatores que comprometem seriamente a continuidade e o crescimento das empresas.

Devido a essa complexidade, mostra-se cada vez mais importante que toda empresa possua um planejamento empresarial e tributário competente, devendo tal planejamento ser integrado à estrutura estratégica da empresa, para que esta se mostre verdadeiramente competitiva, podendo, dessa forma, se manter e se tornar cada vez mais forte no mercado (Santana; Silva, 2021, p. 130).

Contudo, é importante diferenciar planejamento tributário de sonegação fiscal. O primeiro refere-se à escolha, entre as opções legais disponíveis, que resulta em menor carga tributária ou permite o adiamento do pagamento de tributos. Enquanto, a sonegação envolve práticas ilícitas como fraude, simulação ou dissimulação, com o objetivo de omitir ou esconder informações que impeçam ou retardem a atuação da fiscalização. Por isso, ao elaborar um planejamento tributário, é essencial compreender a linha que separa a elisão da evasão fiscal, assegurando que as estratégias estejam dentro dos limites da legalidade (Siqueira; Cury; Gomes, 2011, p. 13).

A elisão fiscal, conforme adotada nesta análise, é uma prática lícita baseada na escolha de alternativas jurídicas que possibilitam a redução da carga tributária. Esse tipo de planejamento requer domínio tanto do direito quanto do ambiente de negócios, não se limitando

à simples identificação de brechas legais, mas sim à aplicação estratégica e consciente dos instrumentos jurídicos disponíveis (Quadro 1) (Filho, 2016).

Por outro lado, a evasão ou sonegação fiscal constitui conduta ilícita, sujeita a sanções como multas e até prisão. O termo “sonegação fiscal” surgiu na Lei nº 4.502/64 e foi incorporado pela posteriormente revogada Lei nº 4.729/65, sendo atualmente disciplinado pela Lei nº 8.137/91, que trata dos crimes contra a ordem tributária. Segundo essa legislação, a sonegação caracteriza-se pela conduta dolosa que busca impedir ou retardar, total ou parcialmente, o conhecimento do fato gerador, de sua natureza, circunstâncias ou das condições pessoais do contribuinte, com o intuito de prejudicar a constituição do crédito tributário. Trata-se, portanto, de uma ação deliberadamente contrária à lei, em contraste com a elisão, que se baseia no uso legítimo dos instrumentos legais (Quadro 1) (Filho, 2016).

Da mesma forma, o professor Ricardo Alexandre (2015) descreve que na elusão fiscal:

[...] o contribuinte simula determinado negócio jurídico com a finalidade de dissimular a ocorrência do fato gerador. Trata-se de um artil caracterizado primordialmente pelo que a doutrina denomina de abuso das formas, pois o sujeito passivo adota uma forma jurídica atípica, a rigor lícita, com o escopo de escapar artificialmente da tributação.

Quadro 1 – Comparativo entre elisão fiscal e evasão fiscal

Aspecto	Elisão Fiscal	Evasão Fiscal
Legalidade	Proceder legalmente autorizado, que ajuda a lei tributária a atingir sua finalidade extrafiscal, quando presente.	Utilizar de meios ilegais na busca da descaracterização do fato gerador do tributo.
Natureza dos atos	Conjunto de atos adotados por um contribuinte, autorizados ou não proibidos pela lei, visando menor carga fiscal, mesmo quando esse comportamento prejudica o Tesouro.	Utilizar procedimentos que violam diretamente a lei fiscal. É uma fraude dificilmente perdoável porque é flagrante e o contribuinte se opõe conscientemente à lei.
Relação com o fato gerador	Precede o fato gerador e evita sua ocorrência, ou afasta a cobrança do tributo.	Objetiva a ocultação dos fatos geradores ocorridos.
Negócios jurídicos	Não há divergência entre os negócios formais exteriorizados e os negócios reais.	Presume o descasamento entre os negócios exteriorizados, formais, e os negócios reais.

Fonte: Adaptado de Crepaldi (2021).

De acordo com Santana e Silva (2021, p. 131), embora o planejamento tributário seja uma ferramenta indispensável para as empresas, esse possui limites. Quando ultrapassados, pode-se incorrer em evasão fiscal, prática ilegal no Brasil, que pode gerar sanções administrativas e até criminais. Por isso, é imprescindível que os responsáveis pela sua aplicação compreendam essas diferenças para evitar problemas legais. O planejamento tributário consiste em analisar as diversas formas de se exercer uma atividade econômica e optar

por aquela que seja mais vantajosa do ponto de vista fiscal. A expressão pode se referir tanto ao processo de análise quanto ao resultado obtido (Machado, 2024).

Segundo dados do Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT), o sistema tributário brasileiro é composto por 63 tributos em vigor e 97 obrigações acessórias, como declarações, registros e documentos exigidos para o cumprimento das obrigações fiscais. Essa complexidade impõe altos custos às empresas, que precisam manter estruturas especializadas, além de aumentar o risco de fraudes e evasões fiscais. Para estar em conformidade, uma empresa precisa observar cerca de 3.790 normas diferentes, que sofrem alterações constantes, o que torna o ambiente de negócios instável e inseguro (Breda, 2018).

Diante desse cenário, o planejamento tributário tornou-se indispensável para as empresas, especialmente considerando a complexidade da legislação fiscal brasileira, que é marcada por inúmeras normas e mudanças frequentes. Essa realidade dificulta a interpretação por parte dos empresários e impõe desafios à atualização constante, influenciando diretamente na gestão eficiente dos negócios (Siqueira; Cury; Gomes, 2011).

2.3 Regimes tributários no Brasil e o impacto nas startups

Conceitualmente, o termo “Regime Tributário” refere-se ao conjunto de normas que determinam como deve ser feita a tributação das Pessoas Jurídicas, especialmente no que se refere ao cálculo e apuração do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). Conforme a legislação vigente, a base de cálculo desses tributos é definida com base em percentuais legais e o valor final pode variar de acordo com as alíquotas aplicadas e as respectivas bases de incidência (Silva; Coutinho, 2019).

O regime tributário de melhor aplicação ao negócio varia de acordo com a estruturação do modelo empresarial escolhido pelos startapeiros no ato de constituição de seu negócio. Tal modelo empresarial é extremamente necessário, pois pode evitar o gasto contínuo excessivo com tributos que poderiam ser previstos e devidamente evitados (Reis, 2021).

Diante disso, ao considerar o Planejamento Tributário como uma ferramenta de controle e redução de custos, a escolha do regime tributário mais adequado deve refletir a realidade econômica e operacional da empresa. Atualmente, de acordo com as normas fiscais em vigor, as empresas podem escolher entre três regimes: Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional (Silva; Coutinho, 2019).

2.3.1 Simples Nacional

O Simples Nacional é um regime unificado e simplificado de arrecadação de tributos, voltado às Pessoas Jurídicas enquadradas como Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno

Porte (EPP), conforme a definição da Lei Complementar nº 123 de 2006 (Santos; Barros, 2012). Conforme estabelecido no artigo 3º da Lei Complementar nº 123/2006, com alterações trazidas pela Lei Complementar nº 139/2011 (Brasil, 2006):

Art. 3º Para os efeitos desta Lei Complementar consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte, a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei no 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que: I - no caso da microempresa, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); e II - no caso da empresa de pequeno porte, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) (Brasil, 2006).

Segundo Santos e Barros (2012, p. 78), “esse sistema constitui-se em uma forma simplificada e unificada de recolhimento de tributos, por meio da aplicação de percentuais favorecidos, incidentes sobre uma única base de cálculo, a receita bruta”. O Simples Nacional engloba tributos como IRPJ, CSLL, PIS/PASEP, COFINS, IPI, ICMS, ISSQN e a Contribuição Previdenciária Patronal (CPP). Sua principal vantagem é a simplificação no processo de recolhimento, concentrando todos os tributos em uma única guia de pagamento, o que reduz significativamente a burocracia fiscal. Além disso, as alíquotas são diferenciadas, normalmente mais vantajosas. Contudo, há um limite de receita bruta anual de R\$4,8 milhões. O descumprimento desse limite implica a obrigatoriedade de migração para outros regimes, como o Lucro Presumido ou o Lucro Real (Silva, 2024).

Assim, o Simples Nacional é uma alternativa eficiente para empresas de pequeno porte, pois permite a arrecadação de oito tributos por meio de uma única alíquota, assegura benefícios fiscais e viabiliza economia tributária. Outro benefício importante é o uso do CNPJ como único identificador perante as esferas federal, estadual e municipal, eliminando a necessidade de múltiplos cadastros. Além disso, o regime dispensa o recolhimento da contribuição patronal de 20% ao INSS sobre a folha de pagamento, o que representa uma significativa redução nos encargos trabalhistas (Silva; Coutinho, 2019).

2.3.2 Lucro Presumido

O regime de Lucro Presumido é uma forma simplificada de tributação utilizada para determinar a base de cálculo do IRPJ e da CSLL, ambos com apuração trimestral. Essa modalidade é voltada para empresas que não estão obrigadas a adotar o Lucro Real, sendo particularmente atrativa para aquelas com estrutura contábil simplificada e com margens de lucro próximas aos percentuais definidos pela legislação tributária (Ribeiro; Pinto, 2014, p. 153).

O lucro presumido é uma modalidade simplificada de tributação da renda da pessoa jurídica. Nela o valor do crédito tributário é calculado com base em um percentual da receita bruta, sem dedução de custos ou despesas. Trata-se de uma opção do contribuinte, que pode ser adotada pelas pessoas jurídicas não obrigadas à tributação pelo lucro real, desde que, no ano-calendário anterior, tenham auferido receita bruta total igual ou inferior a R\$ 78.000.000,00 ou a R\$ 6.500.000,00 multiplicado pelo número de meses em atividade no ano-calendário anterior. A opção pelo regime é exercida mediante pagamento da primeira ou da única quota do imposto devido, que é de periodicidade trimestral (Sehn, 2024).

A Instrução Normativa RFB nº 1.700/2017 estabelece que o IRPJ e a CSLL são devidos por pessoas jurídicas e empresas individuais que exercem atividade econômica, mesmo que não estejam formalmente registradas. A norma também abrange empresas públicas, sociedades de economia mista, suas subsidiárias, alguns fundos de investimento imobiliário, consórcios e suas sociedades participantes, todas enquadradas no conceito de “pessoa jurídica”.

No Lucro Presumido, a base de cálculo é estimada por meio da aplicação de percentuais específicos sobre a receita bruta de cada trimestre. Esses percentuais variam conforme a atividade exercida pela empresa e servem para definir a base tributável do IRPJ e da CSLL (Tabela 1) (Ribeiro; Pinto, 2014, p. 153).

Tabela 1 – Classificação dos grupos e percentuais no lucro presumido

Gru po	Atividade Principal	% Lucro Presumido IRPJ	IRPJ Efetivo (15%)	% Lucro Presumido CSLL	CSLL Efetivo (9%)
I	Revenda de combustíveis (petróleo, álcool etílico carburante, gás natural)	1,60%	0,24%	12%	1,08%
II	Comércio em geral, transporte de cargas, hospitais, atividades rurais e imobiliárias, industrialização etc.	8%	1,20%	12%	1,08%
III	Transporte (exceto de cargas) e serviços com receita anual < R\$120.000,00	16%	2,40%	12%	1,08%
IV	Serviços em geral (consultorias, profissões regulamentadas, locação, intermediação, construção civil)	32%	4,80%	12%	1,08%

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

De acordo com Sehn (2024):

[..] a alíquota do imposto corresponde a 15%, sendo devido um adicional de 10% sobre a parcela do lucro real, presumido ou arbitrado que exceder o valor resultante da multiplicação de R\$20.000,00 pelo número de meses do respectivo período de apuração. No lucro real, também é devido o adicional no pagamento por estimativa, calculado sobre a parcela mensal que exceder R\$20.000,00. O período de apuração do IRPJ ocorre em períodos trimestrais, encerrados nos dias 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro de cada ano-calendário. Porém, no lucro real, o contribuinte pode optar pelo pagamento por estimativa mensal. Nesse caso, o valor devido deverá ser calculado sobre uma base estimada, resultante da aplicação dos mesmos percentuais previstos para o regime do lucro presumido sobre a receita bruta

mensal. Ao final do exercício, no dia 31 de dezembro, deve ser apurado o lucro real, determinando-se eventual saldo a pagar ou se houve pagamento a maior que o devido.

Outro aspecto importante é que, no Lucro Presumido, a apuração do PIS e da COFINS segue o regime cumulativo. Isso significa que não há possibilidade de compensar créditos sobre as aquisições de bens e serviços. As alíquotas são de 0,65% para o PIS e 3% para a COFINS, aplicadas diretamente sobre a receita bruta do período. Assim, o Lucro Presumido se apresenta como uma opção intermediária entre o Simples Nacional e o Lucro Real. Reúne os mesmos tributos abrangidos pelo Simples, mas com regras próprias de cálculo. Suas principais vantagens são a simplicidade em relação ao Lucro Real e o uso de alíquotas fixas. Contudo, pode ser desvantajoso para empresas com margens de lucro inferiores às presumidas pelo fisco (Quadro 2) (Silva, 2024).

2.3.3 Lucro Real

De acordo com o Decreto Lei nº 1.598/1977, o lucro real corresponde ao lucro líquido do exercício ajustado por adições, exclusões e compensações previstas na legislação tributária. O lucro líquido é apurado a partir da combinação entre o resultado das atividades operacionais da empresa, os ganhos e perdas não operacionais, o saldo da conta de correção monetária e os valores relativos à participação nos lucros. Sua apuração deve observar os critérios contábeis definidos pela legislação comercial.

O regime do Lucro Real pode ser adotado por qualquer contribuinte, mas, em algumas situações, sua utilização é obrigatória. Isso ocorre, por exemplo, quando a pessoa jurídica apresenta receita bruta superior a R\$78.000.000,00 no ano-calendário anterior. Para empresas que tenham atuado por menos de 12 meses, esse limite é ajustado proporcionalmente ao tempo de atividade (Sehn, 2024).

Por outro lado, independentemente da receita bruta, devem se submeter ao regime do lucro real: (i) bancos comerciais, bancos de investimentos, bancos de desenvolvimento, caixas econômicas, sociedades de crédito, financiamento e investimento, sociedades de crédito imobiliário, sociedades corretoras de títulos, valores mobiliários e câmbio, distribuidoras de títulos e valores mobiliários, empresas de arrendamento mercantil, cooperativas de crédito, empresas de seguros privados e de capitalização e entidades de previdência privada aberta; (ii) que tiverem lucros, rendimentos ou ganhos de capital oriundos do exterior; (iii) que, autorizadas pela legislação tributária, usufruem de benefícios fiscais relativos à isenção ou redução do imposto; (iv) que, no decorrer do ano-calendário, tenham efetuado pagamento mensal pelo regime de estimativa; (v) que explorem as atividades de prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e a receber, compras de direitos creditórios resultante de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (factoring); (vi) que explorem as atividades de securitização de crédito; (vii) tenham sido constituídas como sociedades de propósito específico, formadas por microempresas e empresas de pequeno porte; e (viii) os emitentes de ações admitidas à negociação em segmento especial, instituído por bolsa de valores, que assegure

práticas diferenciadas de governança corporativa previstas na legislação especial (Sehn, 2024).

Assim, o resultado contábil deve ser ajustado conforme as regras legais por meio de adições, exclusões e compensações, sendo obrigatória a escrituração do Livro de Apuração do Lucro Real (LALUR), no qual se registra o Lucro Fiscal. O IRPJ e a CSLL podem ser apurados trimestral ou anualmente. Se a empresa optar pela apuração trimestral, os encerramentos devem ocorrer em 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro. A cada trimestre, podem ser deduzidos do valor apurado os incentivos fiscais, respeitados os limites legais, além do imposto de renda (IR) pago ou retido na fonte e de possíveis valores pagos indevidamente em períodos anteriores (Silva; Coutinho, 2019).

Caso a empresa opte pela apuração anual do Lucro Real, o recolhimento do imposto é feito mensalmente com base em estimativas. Nessa modalidade, é possível suspender ou reduzir o valor a pagar mediante a elaboração de balanços patrimoniais ou periódicos, realizados com base na escrituração contábil regular (Silva; Coutinho, 2019). Segundo Ogata e Brito (2021), “para fins de apuração das estimativas mensais no regime do Lucro Real, a legislação prevê duas formas principais: a apuração com base em balanço de suspensão e redução, ou a apuração com base na receita bruta e acréscimos”.

No regime trimestral do Lucro Real, os autores destacam que não há estimativas mensais, pois a apuração do IRPJ e da CSLL ocorre exclusivamente ao final de cada trimestre, com base no balancete de suspensão e redução (Ogata; Brito, 2021). Em contrapartida, no regime anual com recolhimento mensal, o método de suspensão e redução parte do Lucro Antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social (LAIR). A esse valor, somam-se as adições e subtraem-se as exclusões previstas em lei, resultando no Lucro Real ou no Prejuízo Fiscal. A fórmula é a seguinte: $LAIR (+) \text{ Adições } (-) \text{ Exclusões } = \text{ Lucro Real ou Prejuízo Fiscal}$.

O resultado dessa equação é a base tributável do IRPJ ou da CSLL, também denominada lucro real, caso o resultado seja positivo, ou prejuízo fiscal, em caso de ser negativo. Vale destacar que, no caso de prejuízo fiscal, apura-se um balancete de suspensão. Ou seja, para o mês em análise, a empresa não teve base tributável para o IRPJ e para a CSLL, e, portanto, suspende-se o pagamento dos referidos tributos. Já quando se apura lucro real, além da suspensão, há também hipótese de redução (Ogata; Brito, 2021).

Como alternativa, pode-se utilizar ainda a apuração com base na receita bruta e acréscimos. Esse método, semelhante ao do Lucro Presumido, aplica percentuais legais sobre a receita da empresa para estimar o Lucro Real do período (Ogata; Brito, 2021).

Em relação ao PIS e a COFINS, o regime do Lucro Real, como regra geral, segue o sistema não cumulativo. Isso permite ao contribuinte descontar créditos vinculados a sua atividade operacional, conforme o art. 1º da Lei nº 10.637/2002 (PIS) e o art. 1º da Lei nº

10.833/2003 (COFINS). As alíquotas são de 1,65% para o PIS e 7,6% para a COFINS. No entanto, o art. 10 da Lei nº 10.833/2003 prevê exceções a não cumulatividade, determinando que certas atividades, como as exercidas por instituições financeiras e seguradoras, ficam sujeitas ao regime cumulativo, mesmo quando optam pelo Lucro Real. Adicionalmente, no regime não cumulativo, as receitas financeiras são tributadas separadamente: incidem o PIS com alíquota de 0,65% e COFINS com alíquota de 4%, conforme o art. 1º, §1º, do Decreto nº 8.426 de 2015.

Assim, o Lucro Real é considerado o regime tributário mais complexo, pois o cálculo do IRPJ e da CSLL é feito com base no lucro líquido efetivamente apurado, ajustado conforme a legislação fiscal. Os tributos incidentes são os mesmos dos demais regimes, como IRPJ, CSLL, PIS e COFINS. Dentre suas principais vantagens estão a possibilidade de dedução de despesas operacionais e a maior exatidão na apuração da base tributável. Por outro lado, sua adoção exige uma contabilidade completa e rigorosa, demandando maior estrutura administrativa e controle fiscal por parte da empresa (Quadro 2) (Silva, 2024).

Quadro 2 – Comparativo entre regimes tributários brasileiros

Regime Tributário	Vantagens	Desvantagens
Simplex Nacional	Simplicidade e agilidade: Unificação dos tributos em uma única guia.	Limitação de receita: Faturamento anual limitado a R\$4,8 milhões.
Simplex Nacional	Alíquotas reduzidas: Menor carga tributária nos primeiros anos.	Tributação sobre a receita bruta: Pode ser desvantajoso para empresas com custos elevados.
Simplex Nacional	Facilidade de adesão: Processo rápido e sem grande burocracia.	Falta de incentivos fiscais: Não há muitos incentivos para inovação ou deduções fiscais significativas.
Simplex Nacional	Menor custo administrativo: Menos obrigações acessórias e burocracia.	Restrição a algumas atividades: Algumas atividades não podem optar, como instituições financeiras.
Lucro Presumido	Simplicidade na apuração: Apuração simplificada e menos burocrática.	Tributação sobre a receita bruta: Não leva em conta o lucro real, podendo ser desvantajoso para empresas com altos custos.
Lucro Presumido	Cálculo com alíquotas fixas: Estabilidade no cálculo dos tributos.	Impostos fixos para algumas atividades: Algumas atividades têm alíquotas fixas mais altas.
Lucro Presumido	Apuração trimestral: Apuração feita a cada três meses, com previsibilidade.	Pagamento do adicional de 10% sobre a parcela do lucro presumido que exceder R\$20.000,00 por mês, ou R\$60.000,00 por trimestre.
Lucro Presumido	Alíquotas diferenciadas por atividade: Aplique alíquotas mais favoráveis dependendo do ramo de atividade.	Necessidade de apuração trimestral: Pode ser desvantajoso para startups com receitas irregulares.

Regime Tributário	Vantagens	Desvantagens
Lucro Real	Apuração detalhada e precisa: Base de cálculo ajustada conforme as despesas efetivas.	Complexidade na apuração: Requer contabilidade detalhada e precisa, o que gera maior custo administrativo.
Lucro Real	Compensação de prejuízos: Prejuízos fiscais de anos anteriores podem ser compensados.	Alíquotas de PIS/COFINS altas: PIS (1,65%) e COFINS (7,6%) são mais altas devido à não cumulatividade.
Lucro Real	Possibilidade de suspensão de impostos: Suspensão ou redução de impostos conforme balanços no Lucro real anual.	Exigência de estrutura contábil robusta: Necessita de uma equipe contábil qualificada e sistema de controle eficiente.
Lucro Real	Base de cálculo real: Empresas com altos custos podem se beneficiar, já que o imposto incide sobre o lucro real.	Burocracia: Processo de apuração complexo e necessidade de auditorias frequentes.

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

2.4 Tecnologias emergentes e incentivos fiscais

Tecnologias emergentes são inovações baseadas em conhecimentos científicos que têm o potencial de criar setores completamente novos ou transformar setores já existentes (Day; Schoemaker; Gunther, 2003). Exemplos incluem: IA, impressão 3D, robótica, realidade aumentada e realidade virtual. Por isso, as startups estão diretamente conectadas às tecnologias emergentes, já que inovação e tecnologia andam juntas.

O termo tecnologia é usado amplamente nos negócios e na ciência em referência ao processo de transformação de um conhecimento básico em uma aplicação útil. A ciência pode ser considerada um conhecimento do quê e a tecnologia um conhecimento do como, enquanto os mercados ou as empresas enfocam o conhecimento de onde é o conhecimento de quem. Aqui, definimos tecnologia como um conjunto de habilidades baseadas em uma disciplina que se aplicam a um produto ou mercado em particular. A tecnologia pode se concentrar em um componente, um produto inteiro ou uma indústria. As tecnologias emergentes são aquelas em que: (1) a base do conhecimento está se expandindo, (2) a aplicação aos mercados existentes está passando por inovação ou (3) novos mercados estão sendo testados ou criados (Day; Schoemaker; Gunther, 2003).

Também é importante diferenciar as “tecnologias que são novas para as empresas, ou para uma unidade da empresa, daquelas que são novas para o mundo” (Day; Schoemaker; Gunther, 2003). Para apoiar as tecnologias emergentes e as startups, o ambiente de inovação tem sido fortalecido por diversos incentivos fiscais, entre os quais se destacam a Lei do Bem e o programa do Investidor-Anjo.

Para o desenvolvimento de uma startup é imprescindível que haja investimento financeiro. Esse investimento pode ser interno ou externo. Geralmente o que ocorre é uma combinação das duas formas. O investimento interno é aquele realizado com os próprios recursos da Startup. Tendo em vista que durante um período considerável é esperado que a startup não tenha retorno financeiro, na prática a realização do investimento interno acaba sendo possível apenas quando o fundador da startup possui recursos próprios para aportar em seu empreendimento. É muito raro, porém, que o

empreendedor possua recursos suficientes para suportar todo o período em que a startup ainda não será autossustentável, inclusive porque esse tipo de empreendimento depende de investimentos recorrentes e por um período considerável para ser possível o crescimento rápido necessário. Além disso, mesmo que tenha capital suficiente, geralmente o empreendedor não quer arriscar o seu patrimônio sozinho, preferindo diluir o risco com investidores. Desta forma, é extremamente importante para o sucesso da startup que o empreendedor consiga angariar investimentos externos — os quais, como é possível depreender pelo próprio termo, são aqueles realizados por pessoas (físicas ou jurídicas) que não são os fundadores da startup (Reis, 2022).

Atualmente, a Lei do Bem é o principal instrumento de estímulo às atividades de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação nas empresas brasileiras, abrangendo todos os setores da economia e sendo fundamental para fortalecer a capacidade técnica e produtiva e elevar o valor agregado dos bens e serviços produzidos (ANPEI, 2017). A Lei do Bem, oficialmente Lei nº 11.196 de 2005, tem como objetivo incentivar a inovação e a pesquisa tecnológica no país, oferecendo benefícios fiscais para empresas que investem em atividades de pesquisa e desenvolvimento.

Ao analisar os investimentos feitos pelas empresas em projetos de PD&I, verificamos que as empresas beneficiárias, nos nove anos de utilização da Lei do Bem, investiram mais de R\$ 60 bilhões em despesas de capital e de custeio, correspondendo a uma renúncia fiscal do Governo Federal em torno de R\$ 11,5 bilhões, o que representa aproximadamente 19% do total investido em PD&I, confirmando esse efeito multiplicador. Além disso, nos últimos cinco anos, a Lei do Bem viabilizou a implementação de 15 novos centros de pesquisa e desenvolvimento no Brasil, propiciando o surgimento de mais de 20 mil novos produtos ou inovações incrementais (ANPEI, 2017).

Dessa forma, a Lei do Bem incentiva as empresas a buscarem inovação tecnológica, promovendo a competitividade. Essa lei é especialmente importante para as startups, pois permite que essas empresas se adaptem rapidamente às mudanças do mercado.

Em contrapartida, sobre o investidor-anjo, Caminha e Coelho (2023) descrevem que:

É crescente ao redor do mundo a onda de associações de investimento anjo. Entidades como Angel Capital Association, British Business Angels Association, Italian Business Angels Network, European Business Angels Network, Business Angels Europe, a própria Anjos do Brasil, entre outras, são pólos de networking em que anjos têm acesso uns aos outros e às oportunidades que carregam. Cada vez mais essas associações avançam nas suas estruturas internas e coordenação entre membros, e com isso melhoram a quantidade e qualidade de serviços oferecidos: oportunidades de investimento, educação e treinamento, consultoria jurídica e de gestão, e mentoria em sentido amplo (Caminha; Coelho, 2023).

Segundo Caminha e Coelho (2023), investidores “anjos” investem o produto material e imaterial dos seus sucessos passados para construir novos sucessos. Isso porque muitos deles já foram empreendedores. No estudo de Wiltbank e Boeker, 85% dos anjos entrevistados tinham pelo menos três anos de experiência empreendedora, e a média era de 14,5 anos. Esse é o ciclo virtuoso de empreendedores que geram investidores que geram empreendedores. Movidos pela ambição de ganho exponencial, os anjos entram em um mundo de investidores,

conselheiros, fundos, bancos, contadores, advogados, universidades e empreendedores, todos ligados por uma economia escondida que é o mercado da inovação.

Segundo a associação PUC Angels,

o investidor-anjo desempenha um papel fundamental no ecossistema de startups, fornecendo não apenas capital, mas também conhecimento, mentoria e uma rede de contatos valiosa para empreendedores em fase inicial. À medida que o mercado brasileiro se fortalece, é essencial que tanto startups quanto investidores-anjo estejam preparados para aproveitar ao máximo essa poderosa forma de financiamento e apoio”. (PUC Angels, [s. d.]).

Os investimentos financeiros realizados por investidores-anjo geralmente variam de cinquenta mil reais a um milhão de reais, sendo mais comum estarem entre duzentos e cinquenta mil reais e quinhentos mil reais, explicando que os valores mais expressivos costumam ser decorrentes de investimentos realizados por um grupo de investidores-anjo, e não por um investidor individual. É válido mencionar que, atualmente, em aportes feitos por grupos de investidores-anjo, os valores podem chegar a até dois milhões de reais. Como contrapartida ao investimento realizado, o investidor-anjo recebe uma participação societária na startup, ou o direito a uma participação. O acordo realizado entre investidor e fundador pode ser formalizado por qualquer uma das formas de investimento apontadas, a depender da preferência das partes envolvidas (Reis, 2022).

Ao compreender as características, o processo de se tornar um investidor-anjo, os benefícios e os desafios envolvidos, empreendedores e aspirantes a investidores estarão mais preparados para navegar com sucesso nesse ecossistema em rápida evolução. Com uma abordagem estratégica e mentalidade colaborativa, o investimento-anjo pode impulsionar o crescimento de startups inovadoras e contribuir para transformar o cenário empreendedor no Brasil (PUC Angels).

2.4.1 Lei do Bem

Segundo o Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação, a Lei nº 11.196 de 2005, conhecida como Lei do Bem, regulamentada pelo Decreto nº 5.798 de 2006, é o principal instrumento de incentivo às atividades de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I) nas empresas brasileiras. Essa lei oferece benefícios fiscais que abrangem todos os setores econômicos e regiões do país, estimulando a inovação, o aprimoramento técnico e produtivo das empresas, além de contribuir para o aumento do valor agregado de seus produtos e serviços (Quadro 3).

2.4.2 Investidor-anjo

Segundo Caminha e Coelho (2023), “conceitualmente, anjos são pessoas físicas, com próprio capital, de patrimônio considerável que financiam startups de alto potencial via participação societária ou de dívida conversível em participação, atuando nessas startups como mentores da equipe fundadora para aumentar a chance de sucesso do investimento”. Dessa

forma, o investidor-anjo é um profissional experiente e bem-sucedido que, além de investir recursos próprios, compartilha o conhecimento e oferece mentoria estratégica, contribuindo significativamente para o crescimento e consolidação da empresa (Quadro 3).

Quadro 3 – Principais incentivos fiscais brasileiros para startups

Incentivo Fiscal	O que é?	Quem pode usar	Benefícios Fiscais	Requisitos
Lei do Bem	Incentivo à inovação tecnológica	Empresas no Lucro Real	Dedução de 20% a 34% em IRPJ e CSLL sobre gastos com P&D	Estar no Lucro Real e investir em inovação
Investidor-Anjo	Aporte de capital em startups	Pessoas físicas ou jurídicas	Não entra no capital social e tem isenção de algumas tributações sobre lucro	Investimento em empresas ME ou EPP

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

3 Metodologia

A metodologia está fundamentada observando os seguintes critérios: a) quanto à finalidade; b) quanto aos objetivos; c) quanto à abordagem do problema, e; d) quanto aos procedimentos técnicos utilizados. Essa estrutura visa garantir a coerência entre os objetivos propostos e os métodos empregados na investigação, assegurando a validade científica dos resultados obtidos.

Quanto à finalidade, existem dois tipos: básica (criação de novas questões e teorias, com o objetivo de aprofundar o conhecimento existente e explicar fenômenos) e aplicada (que utiliza conhecimentos previamente sistematizados para resolver problemas práticos, seja no âmbito organizacional ou humano), cada uma referindo-se a uma forma de abordagem para alcançar determinados fins (Almeida, 2014, p. 25). Com a finalidade básica, este estudo busca entender como startups de tecnologias emergentes usam o planejamento tributário para melhorar a gestão financeira e a competitividade, analisando os enquadramentos tributários e incentivos fiscais.

Quanto ao objetivo, por se tratar de um assunto voltado para a explicação de um fenômeno já existente e de como este reage às variáveis identificadas, a pesquisa se classifica como “objetiva descritiva”. “Tem a finalidade de descrever o objeto de estudo, as suas características e os problemas relacionados, apresentando com a máxima exatidão possível os fatos e fenômenos” (Almeida, 2014, p. 26).

Quanto à abordagem do problema, o método científico diferencia entre duas grandes vertentes: a abordagem quantitativa e a abordagem qualitativa (Nogueira; Nova; Leal, 2020, p. 7). Este estudo adota uma abordagem predominantemente qualitativa, com foco na

compreensão das particularidades e nuances dos regimes tributários no contexto das startups, especialmente aquelas voltadas para tecnologias emergentes.

O trabalho se delimita à análise qualitativa do planejamento tributário aplicado a essas startups, por meio da descrição e interpretação das características legais, das vantagens e desvantagens dos regimes tributários vigentes no Brasil, como o Simples Nacional, o Lucro Presumido e o Lucro Real. A pesquisa analisa como o planejamento tributário é estruturado dentro desses regimes e de que forma as startups se ajustam ao ambiente tributário e regulatório, considerando suas especificidades.

Além disso, foi realizado um levantamento de informações sobre as características e requisitos relacionados aos incentivos fiscais, com o objetivo de fornecer uma visão mais completa e detalhada dos impactos jurídicos e tributários que influenciam a gestão dessas empresas. No entanto, este trabalho não realiza projeções financeiras, cálculos comparativos ou simulações quantitativas. A opção metodológica visa priorizar a compreensão teórica e estratégica dos efeitos tributários, à luz da legislação vigente e da realidade enfrentada por startups em estágio inicial, sem incluir análises numéricas ou projeções econômicas.

3.1 Descrição dos métodos adotados

A metodologia desse estudo investiga os regimes tributários no Brasil e os incentivos fiscais disponíveis para startups de tecnologia, com o objetivo de analisar o impacto desses aspectos na saúde financeira e competitividade das empresas. A pesquisa adota uma abordagem objetiva, permitindo que outros pesquisadores repliquem os métodos utilizados e alcancem conclusões semelhantes, conforme proposto por Nogueira; Nova; Leal (2020, p. 80).

Para atingir os objetivos propostos, coletamos dados por meio de pesquisa bibliográfica e documental, com foco na análise detalhada dos regimes tributários brasileiros (Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real). A pesquisa aborda aspectos como carga tributária, alíquotas, limites de faturamento e exemplos práticos de como esses regimes impactam as startups. Além disso, investigamos os incentivos fiscais disponíveis, como a Lei do Bem e o Investidor-Anjo, detalhando as condições de aplicação e os requisitos para qualificação. A pesquisa também inclui uma revisão de estudos anteriores que destacam a importância do planejamento tributário para startups de tecnologia, evidenciando como esse planejamento contribui para a redução da carga tributária e a maximização dos benefícios dos incentivos fiscais.

Selecionamos as fontes utilizadas com base em sua credibilidade e relevância no contexto tributário e fiscal brasileiro. A utilização de fontes oficiais, como a Receita Federal e

legislações específicas, é fundamental para assegurar a veracidade e precisão das informações sobre regimes tributários e incentivos fiscais. Dessa forma, essa seleção ocorreu por meio de pesquisa bibliográfica e consulta a bases de dados acadêmicos voltadas ao planejamento tributário. Além disso, consultamos normas legais e sites governamentais, como a Receita Federal, para obter informações atualizadas sobre os regimes tributários e os incentivos fiscais disponíveis.

3.2 Análise de procedimentos de pesquisa

Esse estudo, com forte enfoque qualitativo, inicia-se com uma revisão bibliográfica e documental para entender como startups de tecnologia se beneficiam do planejamento tributário e financeiro, visando a sustentabilidade e continuidade no mercado. A pesquisa aborda os diferentes regimes tributários, avaliando seu impacto sobre as startups, com ênfase em aspectos como os limites de faturamento e a aplicação de incentivos fiscais. A partir dessa análise, identificamos quais regimes tributários e incentivos fiscais são mais vantajosos para startups de tecnologia e como o planejamento tributário otimiza seus resultados financeiros.

4 Procedimento e análise dos dados

A análise de dados qualitativos é, antes de tudo, um processo de transformação. Parte-se de uma grande quantidade de informações, como entrevistas, anotações e registros, que precisam ser organizadas e interpretadas com cuidado. Como destacam Gibbs e Flick (2009), esse processo envolve tanto técnicas específicas, como classificar e agrupar os dados, quanto um olhar mais sensível e criativo por parte do pesquisador, que precisa dar sentido ao que foi coletado.

Além disso, diversos autores destacam que a análise de dados qualitativos vai muito além da simples organização das informações. Trata-se também de compreender os contextos, as entrelinhas e os significados mais profundos das falas e experiências relatadas. Segundo Mishler (1986) e Denzin (1997), esse processo exige sensibilidade, escuta atenta e uma postura interpretativa por parte do pesquisador. Gibbs e Flick (2009), ao abordarem esses autores, reforçam que interpretar dados qualitativos envolve não apenas técnicas sistemáticas, mas também empatia e atenção ao sentido que emerge das narrativas.

Seguindo essa linha, após a organização dos dados apresentados no referencial teórico, esse trabalho avança agora para a fase de interpretação. O objetivo é entender de que forma o crescimento das startups está diretamente ligado à sua capacidade de inovar, especialmente em um ambiente marcado por rápidas mudanças e alta competitividade. Para isso, esta seção está

estruturada em quatro eixos principais, que buscam analisar como a tecnologia, tributação e incentivos fiscais influenciam o desempenho dessas empresas, com base na comparação entre diferentes perspectivas e fontes discutidas anteriormente.

4.1 Análise do impacto da inovação tecnológica no desempenho de startups

Diversos autores destacam que a inovação é um dos pilares fundamentais para o surgimento e a consolidação das startups (Quadro 4). Essas empresas nascem com o propósito de resolver problemas de maneira criativa, utilizando a tecnologia como principal ferramenta, em contextos marcados por incertezas e constantes transformações. Para se manterem competitivas, é essencial que adotem práticas como o aprendizado contínuo, a flexibilidade nas operações e a agilidade na tomada de decisões.

Nesse sentido, o papel da inovação no ecossistema empreendedor tem sido amplamente debatido por diversos estudiosos. O Quadro 4 apresenta um resumo das principais reflexões sobre a importância da tecnologia no crescimento das startups e como ela tem impulsionado o desenvolvimento dessas empresas ao longo do tempo.

Quadro 4 – Contribuições teóricas sobre inovação e startups

Autor(es)	Principais Ideias
Ries (2012; 2018)	Startup é uma instituição humana voltada à criação de novos produtos sob incerteza. A inovação é essencial à sobrevivência das startups. Inovações podem surgir de tecnologias novas ou novas aplicações.
Feigelson; Nybo; Fonseca (2018)	- O avanço tecnológico impulsiona as startups nos séculos XX e XXI. Inovação é fundamental, mas não garante sucesso. O risco é inerente devido ao caráter inovador e ausência de modelos prontos.
Christensen; Bower (1995)	Criaram o conceito de inovação disruptiva: entrada rápida no mercado com atributos novos, desestabilizando concorrentes. Baseados na "destruição criadora" de Schumpeter.
Blank; Dorf (2012)	- Startup é uma empresa inovadora em estágio inicial, não apenas uma empresa inovadora comum.
Joseph Schumpeter apud Moricocchi; Gonçalves (1994)	Inovação significa fazer diferente na economia. Tipos de inovação: novos bens, novos métodos de produção, novos mercados, novas fontes de matéria-prima e reorganização industrial.
Souza (2024) apud Liga Ventures (2024)	O mercado de startups no Brasil cresce apesar dos riscos e desafios fiscais, com São Paulo concentrando quase metade das empresas. Fintechs lideram os investimentos, enquanto a inteligência artificial ganha destaque em setores como saúde e agronegócio. O amadurecimento do ecossistema fortalece a atração de investidores estrangeiros, reforçando a importância do planejamento estratégico e da consolidação de mercado.

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

Ao analisar o Quadro 4, fica evidente como a inovação está no centro da criação e do crescimento das startups. São empresas que enfrentam incertezas desde o início e, por isso,

precisam inovar não apenas em seus produtos, mas também na forma de operar e se posicionar no mercado. Ainda que essencial, a inovação não garante o sucesso imediato, já que os riscos são altos e não há caminhos prontos a seguir.

O conceito de inovação disruptiva, trazido por Christensen e Bower (1995), reforça essa ideia ao mostrar como soluções inovadoras podem mudar rapidamente a lógica de mercado, desafiando empresas estabelecidas. Além disso, Schumpeter e outros autores ampliam nossa visão sobre o que é inovar, mostrando que isso pode envolver desde a criação de novos produtos até mudanças estruturais na indústria. Essa diversidade de formas de inovação ajuda a explicar por que as startups têm desempenhado um papel tão importante na transformação econômica (Moricochi; Gonçalves, 1994).

Por fim, é possível observar que o ecossistema brasileiro de startups tem evoluído, mesmo diante de obstáculos fiscais e regulatórios. O crescimento é mais concentrado nas regiões Sudeste e Sul, mas outras regiões também têm mostrado potencial. Ademais, à medida que essas empresas amadurecem, o foco deixa de ser apenas nas ideias inovadoras, visando também o planejamento, a organização financeira e as estratégias de crescimento sustentável.

4.2 Análise da importância do planejamento tributário como ferramenta estratégica

Para compreender a importância do planejamento tributário como uma ferramenta essencial, é preciso reconhecer que ele vai além da simples redução legal da carga de impostos. Trata-se também de garantir o cumprimento das obrigações fiscais e evitar problemas com o fisco. Nesse contexto, analisar as contribuições de autores reconhecidos na área é fundamental, especialmente no Brasil, onde a complexidade do sistema tributário representa um grande desafio. Esse cenário é ainda mais delicado para as startups, que muitas vezes contam com estruturas enxutas e recursos financeiros limitados. Diante disso, o planejamento tributário se torna uma prática estratégica indispensável para a sustentabilidade e o crescimento do negócio.

Com base nisso, o Quadro 5 reúne, de forma resumida, as principais ideias dos autores sobre o planejamento tributário e sua importância para as startups. Além de abordar conceitos como elisão, evasão e elusão fiscal, e destacar a necessidade de que essa prática esteja conectada à estratégia da empresa. Afinal, planejar bem os tributos pode fazer a diferença na saúde financeira e no crescimento sustentável do negócio.

Quadro 5 – Contribuições teóricas sobre o planejamento tributário nas startups

Autor(es)	Principais Ideias
Machado; Mansano; Silva (2020)	Todas as empresas devem pagar tributos conforme o regime tributário (Lucro Real, Simples Nacional ou Lucro Presumido). O planejamento tributário visa reduzir legalmente a carga tributária e garantir conformidade.
Crepaldi (2019; 2021)	Define o planejamento tributário como técnica de proteção e escolha entre alternativas legais para cumprir obrigações fiscais com menor impacto. Diferencia claramente elisão fiscal (lícita) de evasão fiscal (ilícita).
Reis (2020)	Falta de planejamento e má gestão contribuem para o insucesso das empresas. Planejamento eficaz é fator essencial à sobrevivência das startups.
Santana; Ferreira; Silva (2021)	O planejamento tributário deve estar integrado à estratégia empresarial. Exceder os limites legais do planejamento caracteriza evasão, o que gera sanções.
Siqueira; Cury; Gomes (2011)	Reforçam a distinção entre elisão (lícita) e evasão (ilícita). Destacam a complexidade do sistema tributário e a importância de estratégias legais para enfrentá-la.
Filho (2016)	- A elisão é uma prática lícita e estratégica, que exige conhecimento jurídico e empresarial. Evasão é ilícita e pode resultar em sanções legais. Também explica o conceito de elusão fiscal, onde se usa forma jurídica lícita para finalidade ilícita.
Ricardo Alexandre (2015)	Define elusão fiscal como simulação de negócios jurídicos para disfarçar o fato gerador, caracterizando abuso das formas. Essa prática tenta escapar artificialmente da tributação.
Machado (2024)	- Planejamento tributário é tanto a análise quanto o resultado da escolha da melhor alternativa fiscal para a empresa.
Breda (2018)	O sistema tributário brasileiro é complexo: 63 tributos, 97 obrigações acessórias, e cerca de 3.790 normas. Essa complexidade torna o ambiente de negócios desfavorável, gerando insegurança jurídica.
IBPT	- Confirma a grande quantidade de normas e tributos, exigindo planejamento e estrutura especializada nas empresas para evitar riscos legais.

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

Nota-se, que o planejamento tributário é essencial para a gestão das startups e empresas em geral no Brasil. Não só na redução dos custos com tributos, mas também assegurando a conformidade com a legislação, evitando problemas fiscais e legais. A distinção entre elisão, evasão e elusão fiscal é importante para garantir que a empresa atue dentro dos limites legais de forma ética e estratégica. Dada a complexidade do sistema tributário brasileiro, o planejamento tributário é uma ferramenta crucial para minimizar riscos e aproveitar as oportunidades de crescimento, ajudando as empresas a se destacarem no mercado.

4.3 Análise da escolha do regime tributário e seus impactos nas startups

Escolher o regime tributário mais adequado é uma decisão crucial para a saúde financeira da startup. Com opções como o Simples Nacional, o Lucro Presumido e o Lucro Real, é essencial que os gestores entendam as implicações fiscais, operacionais e estratégicas

de cada um desses modelos. O Quadro 6 traz uma comparação entre os regimes tributários disponíveis no Brasil, destacando suas principais características, benefícios e desafios, conforme a visão de diferentes especialistas.

Quadro 6 – Comparativo entre regimes tributários aplicáveis às startups

Autor	Principais Contribuições
Silva; Coutinho (2019)	Regimes tributários definem normas para IRPJ e CSLL. Escolha deve considerar a realidade operacional. Simples Nacional é vantajoso para pequenas empresas. Lucro Real exige estrutura contábil robusta.
Reis (2021)	Modelo empresarial impacta diretamente na carga tributária. Planejamento tributário evita gastos excessivos.
Santos; Barros (2012)	- Simples Nacional unifica tributos com alíquotas reduzidas sobre a receita bruta.
Ribeiro; Pinto (2014)	- Lucro Presumido usa percentuais fixos sobre receita bruta, ideal para empresas com estrutura contábil simplificada.
Sehn (2024)	Detalha regras e limites de adesão ao Lucro Presumido e Lucro Real. Explica cálculo e periodicidade dos tributos.
Ogata; Brito (2021)	- No Lucro Real, destaca formas de apuração mensal: por estimativa ou com base em balanços.
Silva (2024)	Complementa com as vantagens e desvantagens dos três regimes. PIS e COFINS não cumulativos no Lucro Real permitem crédito tributário.

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

Conforme apontado pelos autores, cada regime tributário apresenta vantagens e desvantagens, dependendo do porte e da estrutura da empresa. Alguns regimes oferecem simplicidade e benefícios para os pequenos negócios em seus primeiros estágios, enquanto outros são mais adequados para empresas com estrutura contábil simplificada, mas com maior potencial de faturamento. Em uma escolha mais arriscada, regimes mais complexos podem oferecer vantagens, como a possibilidade de créditos tributários, sendo mais indicados para empresas de maior porte ou com lucros significativamente mais elevados. Portanto, a escolha do regime tributário deve ser feita de forma cuidadosa, alinhada à realidade operacional e às necessidades específicas de cada empresa, sempre com um bom planejamento tributário que permita maximizar os benefícios e minimizar os custos.

4.4 Análise de tecnologias emergentes e dos incentivos fiscais

Atualmente, o avanço das tecnologias emergentes tem transformado o mercado, a partir da criação de novas oportunidades. No entanto, como mencionado por Feigelson, Nybo, Fonseca (2018), somente a inovação tecnológica não garante o sucesso das startups. Para que ela seja eficaz, é necessário um ambiente favorável, que inclua políticas públicas de apoio, incentivos fiscais apropriados e mecanismos de financiamento acessíveis.

O Quadro 7 traz um resumo das principais contribuições de autores e instituições sobre como as tecnologias emergentes, a atuação dos investidores-anjo e os incentivos fiscais ajudam a fortalecer o ecossistema das startups.

Quadro 7 – Resumo das contribuições sobre tecnologias emergentes, Lei do Bem e investimento-anjo

Autor	Principais Ideias
Day; Schoemaker; Gunther (2003)	Tecnologias emergentes são inovações com base científica com potencial de criar ou transformar setores. Exemplos: IA, impressão 3D, robótica. A tecnologia é o "como", a ciência é o "quê", e o mercado é o "quem e onde". Diferenciam tecnologias novas para a empresa e novas para o mundo. Tecnologias emergentes envolvem expansão do conhecimento, aplicação inovadora em mercados existentes e criação de novos mercados.
Reis (2022)	Startups precisam de investimentos internos (recursos próprios) e externos (investidores). É raro que apenas o investimento interno seja suficiente para manter uma startup. Investidores externos são cruciais para o crescimento e sustentabilidade das startups.
ANPEI (2017)	A Lei do Bem (Lei nº 11.196/2005) é o principal instrumento de estímulo à PD&I no Brasil. Viabilizou investimentos superiores a R\$60 bilhões em 9 anos, com renúncia fiscal de R\$11,5 bilhões (19%). Responsável pela criação de 15 centros de P&D e mais de 20 mil inovações.
Caminha; Coelho (2023)	Investidores-anjo são geralmente empreendedores experientes que reinvestem capital e conhecimento. Atuam como mentores e estão inseridos em um ecossistema de inovação (fundos, universidades, consultores, etc.). Existe um ciclo virtuoso de empreendedores que se tornam investidores e fomentam novos empreendedores.
PUC Angels	O investidor-anjo é essencial no ecossistema de startups. Oferece capital, mentoria, conhecimento e rede de contatos. Sua atuação contribui diretamente para o sucesso de empreendedores em estágios iniciais. É necessário que startups e investidores estejam preparados para aproveitar esse tipo de financiamento.
Ministério da Ciência e Tecnologia	- A Lei do Bem é aplicada a todos os setores e regiões do Brasil. Estimula a inovação, o aprimoramento técnico e o aumento do valor agregado de produtos e serviços. Regulamentada pelo Decreto nº 5.798/2006.

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

Percebe-se que as tecnologias emergentes têm um papel fundamental no crescimento das startups no Brasil. O investimento externo é essencial para impulsionar a expansão dessas empresas, enquanto a Lei do Bem oferece o suporte necessário para estimular a inovação. Além disso, a parceria entre investidores-anjo e empreendedores ajuda a criar um ambiente de inovação que fortalece o mercado de startups. Para que isso funcione de maneira eficaz, é importante que tanto as startups quanto os investidores estejam bem preparados para aproveitar as oportunidades que possam surgir, criando um clima favorável ao crescimento e à inovação constante.

5 Considerações finais

O presente estudo buscou analisar de forma crítica e fundamentada a importância do planejamento tributário no contexto das startups brasileiras que atuam com tecnologias emergentes. Considerando o ambiente altamente competitivo e dinâmico em que essas empresas estão inseridas, o trabalho evidenciou que a adoção de estratégias fiscais eficazes representa não apenas uma forma de redução lícita da carga tributária, mas também um diferencial estratégico para a sustentabilidade financeira e o crescimento contínuo desses empreendimentos.

Para alcançar esse objetivo geral, foram estabelecidos três objetivos específicos: comparar os diferentes regimes tributários, avaliando como cada um impacta as startups, além das oportunidades e desafios que essas empresas enfrentam em cada regime; explicar os principais incentivos fiscais disponíveis para startups, destacando dois dos mais relevantes e suas condições de aplicação; e, por fim, descrever como o planejamento tributário pode ajudar as startups a aproveitar esses incentivos, potencializando seu desempenho financeiro e garantindo sustentabilidade a longo prazo.

Neste contexto, ao longo da pesquisa, foi possível compreender que a escolha do regime tributário mais adequado, seja Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real, depende de uma análise criteriosa das características operacionais e financeiras da empresa, bem como da correta utilização dos incentivos fiscais disponíveis, como os previstos na Lei do Bem e no mecanismo do Investidor-Anjo. Observou-se que, quando bem aplicado, o planejamento tributário pode proporcionar não apenas economia fiscal, mas também maior previsibilidade, segurança jurídica e competitividade.

A análise comparativa entre os regimes Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real revelou que a escolha do enquadramento tributário deve ser pautada nas particularidades operacionais e financeiras de cada startup. O Simples Nacional mostra-se vantajoso na fase inicial, por sua simplicidade e carga tributária reduzida, ainda que limite o acesso a determinados incentivos, como os da Lei do Bem. Por outro lado, o Lucro Presumido, embora também simplificado, pode ser menos eficiente em termos fiscais para empresas com margens inferiores às presumidas. O Lucro Real, por sua vez, exige uma maior estrutura contábil, mas possibilita o aproveitamento integral dos incentivos à inovação, sendo mais indicado para startups mais consolidadas ou com projetos robustos de P&D.

Por fim, fica evidente, com base em todo o estudo realizado, que escolher o regime tributário adequado e aproveitar os incentivos fiscais disponíveis vai além da simples redução

de tributos, essa escolha também contribui para que a startup atraia investimentos, inove e se mantenha competitiva. Um planejamento tributário eficiente é fundamental para alinhar as decisões fiscais com os objetivos de crescimento da empresa, garantindo segurança, organização e acesso a benefícios importantes, como a Lei do Bem e o incentivo ao investidor-anjo. Sendo assim, o planejamento tributário se torna parte essencial do modelo de negócios, contribuindo para o desenvolvimento e a sustentabilidade destas empresas emergentes de base tecnológica.

Para pesquisas futuras, sugere-se o aprofundamento do tema por meio de estudos empíricos, que analisem, de forma qualitativa e quantitativa, a aplicação prática das estratégias tributárias em startups de setores específicos. Tal abordagem poderá ampliar a compreensão sobre os efeitos reais do planejamento tributário no desempenho das empresas inovadoras no cenário nacional.

Referências

ALEXANDRE, Ricardo. **Direito tributário esquematizado**. 9. ed. São Paulo: Método, 2015. p. 303.

AQUINO, Ítalo de S. **Como escrever artigos científicos**. 9. ed. Rio de Janeiro: Saraiva Uni, 2019. E-book. p. 67. ISBN 9788571440289. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788571440289/>. Acesso em: 10 nov. 2024.

BRASIL. **Decreto nº 8.426**, de 1º de abril de 2015. Restabelece as alíquotas da Contribuição para o PIS/PASEP e da COFINS incidentes sobre receitas financeiras auferidas pelas pessoas jurídicas sujeitas ao regime de apuração não cumulativa das referidas contribuições. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 2 abr. 2015. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/decreto/d8426.htm. Acesso em: 24 maio 2025.

BRASIL. **Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006**. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp123.htm. Acesso em: 14 out. 2024.

BRASIL. **Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011**. Altera dispositivos da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, e dá outras providências. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp139.htm. Acesso em: 14 out. 2024.

BRASIL. **Lei nº 5.172**, de 25 de outubro de 1966. Dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e institui normas gerais de direito tributário aplicáveis à União, Estados e Municípios. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 27 out. 1966. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5172Compilado.htm. Acesso em: 19 maio 2025.

BRASIL. Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação. **O que é a Lei do Bem**. Publicado em: 21 mar. 2023. Atualizado em: 29 maio 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/mcti/pt-br/acompanhe-o-mcti/lei-do-bem/paginas/o-que-e-a-lei-do-bem>. Acesso em: 11 maio 2025.

BRASIL. Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa RFB nº 1.700**, de 14 de março de 2017. Dispõe sobre a determinação e o pagamento do Imposto sobre a Renda das Pessoas Jurídicas (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 15 mar. 2017.

CAMPO, Cândido H. **Prática de planejamento tributário: como fazer planejamento tributário**. São Paulo: Quartier Latin, 2007. 363 p.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Planejamento tributário: teoria e prática**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2018.

CREPALDI, Sílvia A. **Planejamento tributário**. 4. ed. Rio de Janeiro: Saraiva Jur, 2021. E-book. p. 47. ISBN 9786587958361. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786587958361/>. Acesso em: 29 abr. 2025.

DAY, George S.; GUNTHER, Robert E.; SCHOEMAKER, Paul J. **Gestão de tecnologias emergentes**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2003. E-book. p. 2. ISBN 9788577807055. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788577807055/>. Acesso em: 8 out. 2024.

DUARTE, Dias Roberto. Disponível em: www.robertodiasduarte.com.br. Acesso em: 8 mar. 2025.

DÓRIA, Antônio Roberto Sampaio. **Evasão e elisão**. 2. ed. São Paulo: Bushatsky, 1977.

FEIGELSON, Bruno; FONSECA, Victor C.; NYBØ, Erik F. **Direito das startups**. Rio de Janeiro: Saraiva Jur, 2018. E-book. p. 10. ISBN 9788553600311. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788553600311/>. Acesso em: 8 out. 2024.

FERNANDA, Ogata; BRITO, ThaiAnne. **IRPJ e CSLL: análise e aplicação: guia prático dos principais assuntos**. São Paulo: Trevisan Editora, 2021. E-book. p. 41. ISBN 9786589120032. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786589120032/>. Acesso em: 10 maio 2025.

FILHO, Edmar Oliveira A. **Planejamento tributário**. 2. ed. Rio de Janeiro: Saraiva Jur, 2016. E-book. p. 8. ISBN 9788502616950. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788502616950/>. Acesso em: 29 abr. 2025.

GIBBS, Graham; FLICK, Uwe. **Análise de dados qualitativos**. (Métodos de pesquisa). Porto Alegre: Bookman, 2009. E-book. p. S1:16. ISBN 9788536321332. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788536321332/>. Acesso em: 14 maio 2025.

GIL, Antonio C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 7. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2022. E-book. p. 163. ISBN 9786559771653. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559771653/>. Acesso em: 10 nov. 2024.

LAKATOS, Eva M. **Técnicas de pesquisa**. 9. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2021. E-book. p. 66. ISBN 9788597026610. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788597026610/>. Acesso em: 10 nov. 2024.

MACHADO, D. F.; MANSANO, A. S.; SILVA, G. A. **Planejamento tributário**. Projeto Integrado, 2020. Acesso em: 29 abr. 2025.

MACHADO, Hugo de Brito. **Introdução ao planejamento tributário**. 2024. p. 85.

MARCONI, Marina de A.; LAKATOS, Eva M. **Metodologia científica**. 8. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2022. E-book. p. 95. ISBN 9786559770670. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559770670/>. Acesso em: 10 nov. 2024.

MARINS, James. **Elisão tributária e sua regulação**. São Paulo: Dialética, 2002.

MARQUES, Biblioteca Universitária Mário O. **Guia Unijuí de formatação de trabalhos científicos**. 2. ed. Ijuí: Editora Unijuí, 2022. E-book. p. 32. ISBN 9788541903219. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788541903219/>. Acesso em: 10 nov. 2024.

MEDEIROS, Jeferson Lucena de. **Startups: origem no Brasil e o seu regime tributário específico, com base no Projeto de Lei 321/2012**. 2016. 48 f. Monografia (Graduação).

MORICOCCHI, L.; GONÇALVES, J. S. Teoria do desenvolvimento econômico de Schumpeter: uma revisão crítica. **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 24, n. 8, p. 27-33, 1994.

NOGUEIRA, Daniel R.; LEAL, Edvalda A.; NOVA, Silvia Pereira de Castro C.; et al. **Trabalho de conclusão de curso (TCC): uma abordagem leve, divertida e prática**. Rio de Janeiro: Saraiva Uni, 2020. E-book. p. 78. ISBN 9788571440708. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788571440708/>. Acesso em: 10 nov. 2024.

PUC ANGELS. **O que é um investidor-anjo?** Disponível em: <https://pucangels.org/o-que-e-um-investidor-anjo/>. Acesso em: 11 maio 2025.

REIS, Edgar Vidigal de A. **Startups**. São Paulo: Almedina Brasil, 2020. E-book. p. 8. ISBN 9788584934706. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788584934706/>. Acesso em: 8 out. 2024.

REIS, Hércules Kuster. **A gestão da propriedade intelectual em startups graduadas: um panorama acerca do ecossistema de Minas Gerais**. Repositório Institucional da UFMG. Acesso em: 31 mar. 2025.

REIS, Isabela Tavares. **Tributação das startups**: os desafios dos novos empreendedores brasileiros. JusBrasil. Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br/artigos/tributacao-das-startups-os-desafios-dos-novos-empreendedores-brasileiros/1372981215?msockid=07c1547cd28d63f53de341b4d34662a0>. Acesso em: 8 mar. 2025.

RIBEIRO, Osni M.; PINTO, Mauro A. **Introdução à contabilidade tributária**. 2. ed. Rio de Janeiro: Saraiva, 2014. E-book. p. 158. ISBN 9788502220607. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788502220607/>. Acesso em: 5 maio 2025.

RIES, Eric. **A startup enxuta**: como os empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas. São Paulo: LeYa, 2012.

SANTANA, Agatha Gonçalves; FERREIRA, Vanessa Rocha; SILVA, Reginaldo Costa da. Planejamento empresarial e tributário de startups: definições e características específicas. **Revista do Direito Público**, v. 16, n. 2, p. 126–143, ago. 2021. DOI: 10.5433/1980-511X.2021v16n2p126. Disponível em: <https://ojs.uel.br/revistas/uel/index.php/direitopub/article/view/39161>. Acesso em: 14 out. 2024.

SANTOS, Cleônimo dos; BARROS, Sidney Ferro. **Manual do Simples Nacional**: microempresas e empresas de pequeno porte, microempreendedor individual (MEI). 4. ed. São Paulo: Viviane Caravieri Santana, 2012. 349 p.

SEHN, Solon. **Curso de direito tributário**. 1. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2024. E-book. p. 473. ISBN 9786559648634. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559648634/>. Acesso em: 5 maio 2025.

SILVA, Bruno. **Tributação das startups**. JusBrasil, 5 set. 2024. Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br/artigos/tributacao-das-startups/2708536654>. Acesso em: 5 maio 2025.

SILVA, Laisla Thaís da; COUTINHO, Lucas. Planejamento tributário: aplicabilidade como instrumento financeiro de redução dos custos organizacionais. **REGRAD – Revista de Gestão, Regionalidade e Desenvolvimento**, Marília-SP: UNIVEM, v. 12, n. 1, p. 110–128, nov. 2019.

SIQUEIRA, Eurípedes Bastos; CURY, Lacordaire Kemel Pimenta; GOMES, Thiago Simões. Planejamento tributário. **Revista CEPPG - CESUC**, Catalão, ano XIV, n. 25, p. 184–196, 2º sem. 2011. ISSN 1517-8471.

SOUZA, Tiago. **Startups no Brasil captaram R\$ 13,9 bi em 2024**. Startupi, 13 fev. 2025. Disponível em: <https://startupi.com.br/startups-no-brasil-captaram-r-139-bi-2024/>. Acesso em: 29 jun. 2025.

STARTUPS. Dicionário Americano da Língua Inglesa. 5. ed. 2011. Recuperado em: 8 out. 2024. Disponível em: <https://www.thefreedictionary.com/Startups>.

TORRES, Ricardo. **Planejamento tributário**. São Paulo: Elsevier Brasil, 2013.

CAPÍTULO 4

O IBS e a CBS para o setor agropecuário de laticínios: benefícios e competitividade

Alessandra Fernandes de Camargo
Larissa Assis de Lima
Sâmara Raíssa Oliveira Melo Campos Marçal
Vergílio Neto de Barros

Resumo

A reforma tributária brasileira desponta com a criação do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e da Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), previstos na Proposta de Emenda à Constituição (PEC) 45/2019 e PEC 110/2019, respectivamente, o Brasil busca adotar um modelo de Imposto sobre o Valor Adicionado (IVA), simplificando a tributação sobre o consumo. Diante disso, questiona-se: de que forma a implementação do IBS e da CBS afetará o setor agropecuário brasileiro em termos de benefícios e competitividade? A nova estrutura tributária contribuirá para um ambiente mais eficiente e menos burocrático, ou poderá resultar em desafios adicionais para os produtores? Dessa forma, intenta-se analisar os impactos da implementação do IBS e da CBS no setor de laticínios brasileiro, avaliando seus benefícios e desafios em relação à competitividade e à eficiência tributária. A pesquisa possui natureza qualitativa, exploratória e descritiva. No estudo de caso foi analisado uma empresa do setor de laticínios, localizada no estado de Goiás, distribuidora de leite bovino, e produtora de outros subprodutos lácteos. Os dados foram coletados das planilhas de SPED fiscal e apuração de ICMS, cedidas pela empresa. Pode-se concluir que o sistema aplicado após a reforma tributária apresenta-se desvantajoso no curto prazo, caso os produtos da empresa não sejam incluídos na cesta básica com alíquota zero. No entanto, pode se tornar neutro ou vantajoso caso haja isenção parcial de IBS ou CBS para produtos essenciais como leite e derivados. Palavras-chave: IVA; Laticínio; Reforma Tributária; Tributos.

1 Introdução

1.1 Contextualização

A reforma tributária brasileira tem sido um tema amplamente discutido, especialmente diante da complexidade do sistema atual e dos impactos que ele gera sobre a economia. Com a criação do IBS (Imposto sobre Bens e Serviços) e da CBS (Contribuição sobre Bens e Serviços), previstos na Emenda Constitucional nº 132/2023, respectivamente, o Brasil busca adotar um modelo de IVA (Imposto sobre o Valor Adicionado), simplificando a tributação sobre o consumo.

O setor agropecuário, fundamental para a economia nacional, representa uma das áreas mais sensíveis a essas mudanças. A substituição de tributos como ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços), ISS (Imposto Sobre Serviços), PIS (Programa de Integração Social) e COFINS (Contribuição para Financiamento da Seguridade Social) pelo IBS e CBS pode trazer benefícios, como maior transparência e redução da cumulatividade, mas

também desafios relacionados à competitividade e ao custo da produção. Diante desse contexto, este trabalho busca analisar os impactos da adoção do IVA no setor agropecuário, avaliando as possíveis vantagens e desvantagens da nova estrutura tributária.

1.2 Problemática

A complexidade do sistema tributário brasileiro é um dos principais desafios enfrentados pelo setor agropecuário, impactando diretamente sua competitividade no mercado interno e externo. Com a implementação do IBS e da CBS, há a promessa de uma tributação mais simplificada e neutra, reduzindo distorções e cumulatividade. No entanto, a transição para esse novo modelo pode gerar incertezas quanto ao impacto real sobre os custos de produção, a carga tributária efetiva e a viabilidade econômica dos produtores rurais.

Diante disso, questiona-se: de que forma a implementação do IBS e da CBS afetará o setor agropecuário brasileiro, especificamente o setor de laticínios, em termos de benefícios e competitividade? A nova estrutura tributária contribuirá para um ambiente mais eficiente e menos burocrático, ou poderá resultar em desafios adicionais para os produtores? Qual o impacto da reforma na manutenção e aquisição de benefícios fiscais?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo geral

Analisar os impactos da implementação do IBS e da CBS no setor de laticínios brasileiro, avaliando seus benefícios e desafios em relação à competitividade e à eficiência tributária.

1.3.2 Objetivos específicos

Compreender a estrutura do sistema tributário atual aplicado ao setor agropecuário e seus principais entraves;

Identificar os benefícios e desafios do IBS e da CBS em comparação com os tributos vigentes;

Avaliar como a nova tributação poderá impactar os custos de produção e a competitividade do setor agropecuário;

Investigar possíveis adaptações e estratégias que os produtores rurais poderão adotar diante da nova realidade tributária;

1.4 Justificativa

A reforma tributária brasileira é um tema de grande relevância, pois busca solucionar problemas históricos do sistema atual, como a alta complexidade, a cumulatividade e a insegurança jurídica. O setor agropecuário, um dos mais importantes da economia nacional, está diretamente envolvido nesse processo, uma vez que depende de um regime tributário eficiente para manter sua competitividade no mercado interno e externo.

O estado de Goiás produz atualmente 8,99% do volume nacional de leite, tendo a quarta maior participação entre os estados, com 3,18 bilhões de litros de leite em 2020. O PIB do Sul Goiano é da ordem de 60 bilhões de reais (quase 30% do PIB do Estado de Goiás), fomenta cerca de 12% do total de vínculos empregatícios oficiais do estado (Embrapa, 2022).

A substituição de tributos como ICMS, ISS, PIS e COFINS pelo IBS e CBS representa uma mudança estrutural significativa, com potencial para simplificar a tributação sobre o consumo. No entanto, os impactos práticos dessas mudanças para os produtores rurais ainda são incertos, especialmente no que diz respeito à carga tributária efetiva, à neutralidade do novo sistema e à manutenção de incentivos fiscais específicos do setor.

Dessa forma, este estudo se justifica pela necessidade de avaliar como a implementação do IBS e da CBS poderá afetar o agronegócio brasileiro, destacando os possíveis benefícios e desafios. Além disso, a pesquisa contribui para o debate acadêmico e profissional sobre a reforma tributária, fornecendo informações que podem auxiliar produtores rurais, contadores, advogados tributaristas e formuladores de políticas públicas na adaptação ao novo cenário.

Ao investigar as mudanças no regime tributário e seus reflexos sobre a competitividade do setor agropecuário, este trabalho busca gerar conhecimento relevante e prático, auxiliando na tomada de decisões estratégicas para a sustentabilidade econômica do agronegócio no Brasil.

Ressalta-se, ainda, a originalidade do estudo de caso apresentado, reforçando a literatura acadêmica atual com conhecimentos pouco explorados anteriormente. Para o setor produtivo, especialmente composto de pequenas e médias empresas do setor de laticínios, este estudo incrementa informações tributárias relevantes para a tomada de decisões estratégicas.

2 Referencial teórico

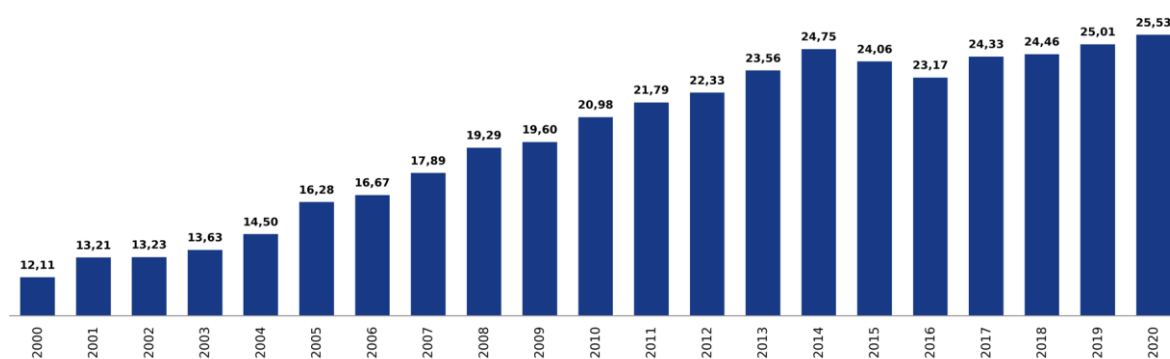
2.1 Tributação no setor agropecuário: setor de laticínios

O agronegócio é um dos principais pilares da economia brasileira, desempenhando um papel crucial no equilíbrio da balança comercial e atingindo sucessivos recordes de produção e receita ao longo dos anos (Fundação Getúlio Vargas, 2019).

Segundo dados da EMBRAPA (2019, p. 70-71), entre os diversos ramos do agronegócio, destaca-se o setor leiteiro, que em 2016 movimentou 67 bilhões de reais e gerou empregos para cerca de 4 milhões de brasileiros, consolidando-se como um dos segmentos mais estruturados do país.

Conforme aponta a Fundação Getúlio Vargas (2019, p. 5), o setor de laticínios no Brasil é composto pelos produtores de leite e seus derivados, como leite em pó, creme de leite, manteiga, queijos e iogurtes. De acordo com Pietrafesa e Oliveira (2020), o Brasil ocupa a terceira posição no ranking mundial do setor de laticínios. O gráfico 1 ilustra a evolução da produção de leite no país.

Gráfico 1 – Produção brasileira de leite (em bilhões de litros)



Fonte: Embrapa (2021)

A atividade agropecuária voltada à produção de leite apresenta particularidades, como a alta perecibilidade tanto do leite in natura quanto de seus derivados. Há uma grande diversidade nos modelos de produção leiteira, que variam desde sistemas tecnologicamente avançados, com rebanhos de alta qualidade genética e suplementação alimentar adequada, até métodos extensivos, com gado mestiço e alimentação baseada em pastagem natural, geralmente voltados para a subsistência ou para o mercado informal (Borges et al., 2014).

No que se refere à tributação, as atividades agrícolas estão sujeitas a normas específicas, que vão além do IR (Imposto de Renda). Elas também envolvem tributos como a CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido), a COFINS, o Funrural (Fundo de Assistência ao Trabalhador Rural) e o Senar (Serviço Nacional de Aprendizagem Rural), este último sendo uma contribuição parafiscal com caráter tributário, voltada ao financiamento de atividades educacionais no setor.

Conforme Crepaldi (2019), a incidência de tributos sobre o faturamento ocorre de formas variadas: o IR incide sobre a renda e os rendimentos obtidos no ano-calendário; a CSLL é calculada com base no lucro líquido ajustado segundo a legislação específica; o Cofins incide

sobre a receita bruta, respeitando o regime tributário — cumulativo ou não; já o Funrural é aplicado sobre a receita bruta da comercialização da produção e/ou sobre a folha de pagamento, conforme previsto na Lei nº 13.606/2018.

O produtor rural tem a opção de atuar como pessoa física ou jurídica. Segundo Marion (2021), a maioria ainda prefere operar como pessoa física, por ser financeiramente mais vantajosa. Contudo, é fundamental considerar as especificidades de cada modelo, especialmente quando se trata de produtores de maior porte, que podem ser enquadrados como pessoa jurídica para efeitos contábeis.

Quando o produtor rural atua como pessoa física, ele pode optar por duas formas de apuração e declaração do Imposto de Renda: a modalidade simplificada ou a completa, também conhecida como deduções legais. A Lei nº 13.149/2015 estabelece que, ao escolher a modalidade simplificada, o contribuinte substitui todas as deduções legais por um desconto fixo de 20% sobre os rendimentos tributáveis declarados na Declaração de Ajuste Anual, sem a necessidade de comprovação ou detalhamento das despesas, respeitando o limite de R\$ 16.754,34. Já na modalidade completa, é necessário apurar o resultado da atividade rural por meio da escrituração do Livro Caixa, onde devem ser registradas todas as receitas, despesas operacionais, investimentos e demais valores pertinentes à atividade (Brasil, 2015).

No caso da tributação da atividade rural para PF (Pessoa Física), o sistema brasileiro busca facilitar o cumprimento das obrigações fiscais, especialmente para pequenos e médios produtores. Nessa situação, o contribuinte deve escolher um regime de tributação, que determina a forma de cálculo dos tributos. Os três regimes mais utilizados no Brasil são: Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional (este último abrange também o MEI - Microempreendedor Individual). Cada regime possui regras próprias que influenciam diretamente a apuração dos impostos sobre as receitas (Di Domenico, 2022).

O regime do Lucro Real, em particular, considera todas as receitas, despesas e investimentos na apuração do lucro tributável, sendo geralmente vantajoso, já que os tributos incidem apenas sobre o lucro efetivo da empresa. Essa sistemática está prevista no Decreto-lei nº 9.580/2018 (Santos et al., 2019).

Outro regime aplicável à exploração da atividade rural é o Lucro Presumido, voltado para PJ que não optam pelo Lucro Real e cuja receita bruta anual não ultrapassa 78 milhões de reais. Nesse regime, a base de cálculo do IRPJ (Imposto de Renda da Pessoa Jurídica) e da CSLL é definida por percentuais de presunção de lucro estabelecidos por lei, aplicados sobre a receita bruta obtida no trimestre — período padrão de apuração do lucro tributável. Em outras

palavras, utiliza-se uma margem de lucro presumida para calcular os tributos devidos (Santos et al., 2019).

Além do Lucro Presumido, as pessoas jurídicas podem optar pelo regime do Simples Nacional, ideal para ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), devido à sua estrutura simplificada e às alíquotas fiscais reduzidas (Crepaldi, 2023).

O enquadramento do produtor rural como pessoa física também depende de diversos fatores. Entender essas variáveis é fundamental para analisar as vantagens fiscais e as obrigações decorrentes dessa escolha, bem como seus reflexos nas projeções econômicas do produtor. Tais fatores foram organizados no Quadro 1, levando em consideração os tributos aplicáveis e suas respectivas bases de cálculo.

Quadro 1 – Fatores e bases de cálculo dos tributos incidentes sobre a pessoa jurídica no agronegócio

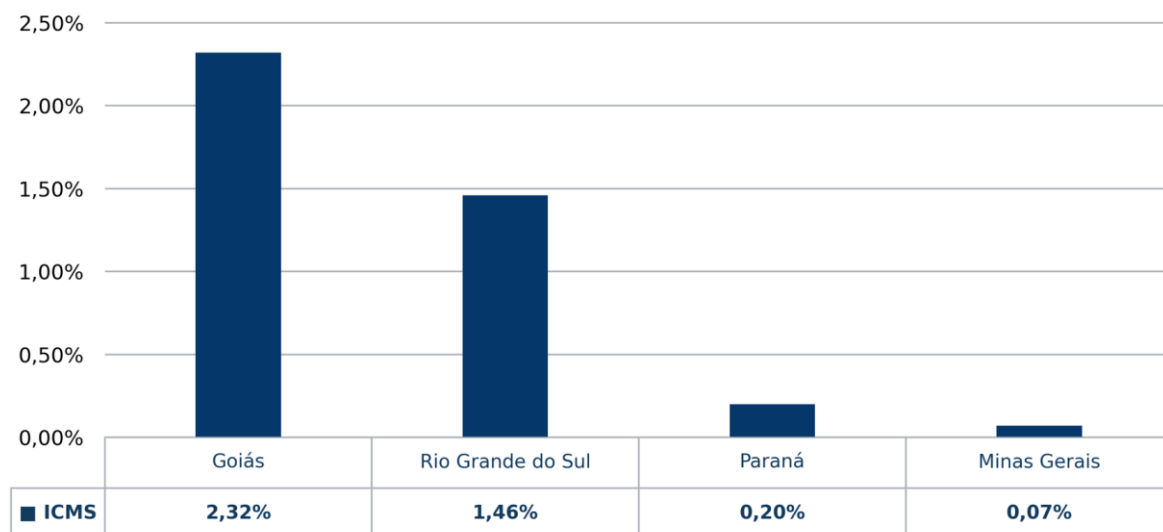
Fatores	Legislação	Tributos	Base de cálculo
Atividade	Agrícola e zootécnico: Lei nº 9.430/1996 (IRPJ) Lei nº 8.212/1991 (INSS) Lei Comp nº 87/1996 (ICMS) Agrícola: Lei nº 9.393/1996 (ITR) Lei nº 8.001/1990 (madeira) Zootécnico: Lei nº 8.212/1991 e Lei nº 13.606/2018 (Funrural) Agroindustrial: Decreto nº 4.544/2002 (IPI) Lei nº 8.023/1990	IR; INSS; ICMS; CSLL; PIS; COFINS; IPI; Funrural; SENAR; Simples	Simples Nacional: % fixo sobre a receita bruta total Lucro Presumido: Aplicar um % sobre a receita bruta para presumir o lucro, sobre o que são calculados os tributos. Lucro Real: Tributação com base no lucro efetivamente apurado. CSLL: Lucro líquido ajustado, apuração regime tributário (LR ou LP) x alíquota: 9%. PIS: regime cumulativo alíquota 0,65% (LP) e regime não cumulativo alíquota 1,65% (LR) COFINS: regime cumulativo alíquota 3% (LP) e regime não cumulativo alíquota 7,6% (LR)
Faturamento	IN RFB 1.903/2019 Lei nº 9.250/1995 Lei comp nº 123/2006 e 139/2011 Lei nº 9.718/1998 Lei nº 9.430/1996	IR ICMS CSLL PIS COFINS IPI FUNRURAL SENAR SIMPLES	Simples Nacional: com faturamento anual de até R\$ 4,8 milhões Lucro Presumido: a receita define a presunção, e o tributo é calculado sobre essa base. Lucro Real: o faturamento impacta diretamente, a empresa paga impostos sobre o lucro ajustado.
Localidade	Lei nº 9.393/1996 Decreto nº 55.688/202	ITR	Quem possui a terra, calculado pelo valor do imóvel atualizado

Fatores	Legislação	Tributos	Base de cálculo
Incentivos fiscais	Federal: Lei Complementar nº 87/1996 Lei nº 12.546/2011 Decreto nº 5.121/2004 Dep. Acelerada IN 1700/17 Comp. de Prej. Lei 9.250/1995 Lei nº 4.829/1965 Estadual: Decreto 55.688/2020 Financiamento Agrícola - BRDE Municipal: Lei Complementar nº 116/2003 Lei Orgânica Municipal	ICMS CONTRIBUIÇÃO PREVIDENCIÁRIA - IRPJ E CSLL IRPJ E CSLL - ICMS - ISS -	*Isenção de ICMS sobre exportações de produtos primários e semi-elaborados; *Substituição da contribuição previdenciária sobre a folha de pagamento por alíquota sobre a receita bruta; *Subsídios para contratação de seguros rurais; *Incentivo de depreciação acelerada para bens de ativo imobilizado, exclusivo para PJ no Lucro Real; *Compensar prejuízos fiscais para reduzir o IRPJ e CSLL, aplicáveis ao Lucro Real, sem o limite de 30%; *Condições vantajosas de financiamento para atividades agropecuárias *Benefícios de ICMS para empresas com centros de distribuição *Financiamentos para inovação e desenvolvimento sustentável; *Redução de ISS para agroindústrias e empresas instaladas no município; *Parcerias para inovação tecnológica na produção rural;
Aquisição de insumos	Lei nº 10.637/2002 Lei nº 10.833/2003 Lei Comp. 87/1996 (Lei Kandir)	PIS / COFINS ICMS	*Valor dos insumos adquiridos para produção, para pj lucro real; *ICMS pago na aquisição de insumos, combustíveis e maquinários direto a produção de PJ lucro real e presumido;
Propriedade ou arrendamento	Decreto nº 59.566/1966 Lei nº 4.947/1966 Lei nº 8.023/1990	IR ITR	Despesas comprovadas por contratos e recibos e valor da propriedade rural para PJ lucro real;
Incentivos a sustentabilidade	Lei nº 12.651/2012 Lei nº 9.393/1996	Crédito e incentivos fiscais ITR	*Valor de áreas regularizadas no Cadastro Ambiental Rural (CAR) e Programa de Regularização Ambiental (PRA); *Valor referente áreas de preservação permanente (APP).

Fonte: Simi e Dutra (2024)

Dentre os tributos que compõem a carga tributária do setor de laticínios, o ICMS se destaca como o mais oneroso e o que apresenta maior complexidade quanto à interpretação e aplicação da legislação vigente, conforme evidenciado no Gráfico 2.

Gráfico 2 – Comparativo do impacto do ICMS sobre operações com leite UHT nos principais estados produtores



Fonte: Pietrafesa e Oliveira (2020)

O ICMS está previsto na Constituição Federal de 1988, especificamente no artigo 155, inciso II.

Art. 155. Compete aos Estados e ao Distrito Federal instituir impostos sobre: II - operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação, ainda que as operações e as prestações se iniciem no exterior; (Brasil, 1988).

Conforme definido pela Constituição Federal, o ICMS é um tributo de competência estadual que incide sobre uma ampla gama de produtos, desde eletrodomésticos até itens simples como pregos. Sua aplicação abrange tanto operações comerciais envolvendo produtos nacionais quanto os importados, sendo o imposto devido por pessoas físicas e jurídicas (Brasil, 1988).

De acordo com a Lei Complementar nº 87/1996, são considerados contribuintes do ICMS todas as pessoas, físicas ou jurídicas, que realizem, com frequência ou em volume característico de atividade comercial, operações de circulação de mercadorias ou prestações de serviços de transporte interestadual, intermunicipal e de comunicação — mesmo quando iniciadas no exterior (Brasil, 1996).

Pietrafesa e Oliveira (2020) acrescentam que, sob a perspectiva empresarial, o ICMS representa um dos principais custos embutidos na produção de bens e mercadorias. Em certos casos, esse custo pode ser tão elevado que inviabiliza a continuidade da produção, podendo inclusive levar ao encerramento das atividades da empresa. Em se tratando de commodities, cujos preços são determinados pelo mercado, esse impacto se torna ainda mais crítico, não havendo margem para falhas no processo produtivo.

Apesar da relevância econômica do agronegócio, o sistema tributário brasileiro impõe entraves significativos ao setor, sobretudo no que se refere à cumulatividade e à insegurança jurídica. Segundo Maciel (2021), a tributação sobre o consumo no Brasil tem características altamente disfuncionais, com múltiplas incidências, bases de cálculo divergentes e regras não uniformes entre entes federativos. Isso dificulta o planejamento fiscal e compromete a competitividade, especialmente de pequenas e médias indústrias instaladas fora dos grandes centros consumidores.

2.2 A reforma tributária e o novo modelo de IVA dual

Com base no trabalho de referência conduzido pelo economista Bernard Appy, atual Secretário Extraordinário da Reforma Tributária, a Câmara dos Deputados aprovou uma proposta de reforma que visa substituir cinco tributos indiretos que atualmente incidem sobre o consumo intermediário e final pelo IVA, aplicado ao consumo das famílias. A proposta se apoia em três princípios fundamentais: (1) manter a arrecadação como proporção do PIB (Produto Interno Bruto) e a atual distribuição entre os entes federativos; (2) garantir a não-cumulatividade plena e a imunidade para exportações; e (3) assegurar a aplicação uniforme do novo tributo (Campos, 2020).

A reforma dos tributos indiretos tem objetivos bem definidos: eliminar a cumulatividade do sistema tributário brasileiro por meio da adoção do modelo de IVA; ampliar a base de incidência com uma alíquota uniforme; melhorar a distribuição das receitas entre estados e municípios, transferindo a tributação da origem para o destino, o que elimina a guerra fiscal; simplificar o sistema tributário, tornando-o mais eficiente; fomentar os investimentos e exportações ao desonerá-los; assegurar a tributação uniforme de serviços importados, incluindo os digitais; instituir mecanismos de Cashback (restituição de impostos) para famílias de baixa renda; e incorporar à legislação tributária preocupações ambientais (Bastos; Medina; Sartori, 2023).

De acordo com Angelis (2016), o IVA tende a eliminar o chamado efeito cascata, caracterizado pela incidência repetida de tributos ao longo das cadeias produtivas sem possibilidade de compensação. Esse tipo de tributação distorce os preços, encarece a produção e leva empresas e contribuintes a tomarem decisões ineficientes. Como consequência, os tributos cumulativos impactam negativamente a atividade econômica, especialmente em cadeias produtivas mais longas. Em contrapartida, o IVA é considerado um tributo mais neutro, que permite elevada arrecadação sem afetar negativamente as estruturas produtivas, os fluxos

comerciais ou os preços relativos. Assim, o imposto recai exclusivamente sobre o consumo final, evitando múltiplas incidências ao longo da cadeia.

Para assegurar o direito de arrecadação de tributos por parte de cada ente federativo, optou-se por dividir o IVA em duas partes: uma de âmbito nacional, o CBS, e outra subnacional, o IBS, sob responsabilidade de estados e municípios. A fim de evitar o aumento da já elevada carga tributária, as alíquotas desses tributos serão ajustadas gradualmente durante o período de transição, com o objetivo de manter o mesmo nível de arrecadação vigente (Bastos; Medina; Sartori, 2023).

A proposta de reforma estabelece uma alíquota média do IVA em torno de 26,5%, com possibilidade de variação para mais ou para menos. Dessa alíquota, 8,8% corresponderá à CBS e 17,7% ao IBS. Além da alíquota padrão, será aplicada uma alíquota diferenciada a setores específicos, como saúde, educação, agronegócio, produção de alimentos, cultura, entre outros (Oliveira; Silva, 2025).

O atual sistema brasileiro de tributação sobre o consumo é extremamente complexo, com exceções que superam as normas gerais. Isso gera um elevado custo para os contribuintes, tanto na apuração dos tributos quanto no cumprimento de obrigações acessórias, além da necessidade de atender a requisitos específicos de cada região e lidar com 27 legislações distintas para um mesmo produto em todo o país (Rezende; Pêgas, 2024).

O modelo vigente também sofre com a proliferação de benefícios fiscais concedidos de forma unilateral, a existência de brechas legais que favorecem práticas de elisão fiscal, e uma estrutura normativa que incentiva tanto a informalidade quanto a evasão fiscal. A diversidade de regras entre os tributos, especialmente no que se refere à definição de conceitos, creditamento e compensação, contribui para a manutenção do efeito cascata e para a elevação dos custos operacionais (Bastos; Medina; Sartori, 2023).

Outro problema crítico do sistema atual é a sobreposição de tributos, com incidência de impostos sobre outros impostos, incluindo-os em suas próprias bases de cálculo. Essa característica gera um fenômeno conhecido como endogeneidade fiscal, que contribui para uma forma de expropriação fiscal, tornando o sistema tributário brasileiro especialmente oneroso e intrincado para os contribuintes (Rezende; Pêgas, 2024).

A endogeneidade fiscal se manifesta quando os tributos são calculados sobre bases que já incluem outros tributos, gerando um efeito cascata que eleva de forma indevida a carga tributária. Esse problema é claramente evidenciado no sistema tributário atual brasileiro, especialmente na forma como o ICMS, ISS, PIS e Cofins são estruturados (Bastos; Medina;

Sartori, 2023). O Quadro 2 apresenta uma comparação entre o modelo vigente e a nova proposta baseada na adoção do IVA.

Quadro 2 – Comparação entre o modelo atual e o modelo proposto

Modelo atual	Novo modelo
ICMS, ISS, PIS/Cofins	IBS e CBS
Tributação “por dentro”: o ICMS é parte do valor a ser tributado, e o mesmo ocorre com o PIS e a Cofins.	Tributação “por fora”: adoção do IBS e da CBS.
O ICMS é incluído na base de cálculo do PIS e da Cofins e vice-versa.	Os impostos seriam calculados apenas sobre o valor real dos bens e serviços, sem considerar impostos já adicionados anteriormente na cadeia.
Efeito cascata, aumentando o valor dos tributos uns sobre os outros e elevando o custo final dos produtos e serviços.	Elimina o efeito cascata e reduz a endogeneidade fiscal.
Cada elo da cadeia produtiva não apenas repassa, mas também aumenta o ônus dos impostos.	Carga tributária mais clara e transparente, promovendo maior isonomia na tributação.
A endogeneidade fiscal aumenta a carga tributária, já que os impostos são calculados sobre valores que incluem outros impostos.	Ao evitar tributar bases já inflacionadas, há potencial redução nos preços finais para os consumidores.
Preços finais inflacionados para os consumidores, comprometendo a competitividade de mercados e a previsibilidade para os contribuintes	Proporciona melhores condições de competitividade no mercado.

Fonte: Rezende e Pêgas (2024)

Em resumo, a principal distinção entre os dois modelos tributários está na forma de apuração dos tributos. O sistema atual eleva artificialmente a carga tributária ao incluir um tributo na base de cálculo de outro, gerando a chamada endogeneidade fiscal. Já o novo modelo, com a implementação do IBS e da CBS, propõe uma estrutura mais simples e transparente, eliminando esse efeito e contribuindo para um ambiente econômico mais favorável. No entanto, surgem preocupações quanto às isenções no contexto do IVA. Embora, em alguns casos, possam trazer benefícios sociais, essas isenções também levantam questões relevantes (Rezende; Pêgas, 2024).

É possível que o Brasil venha a registrar um dos percentuais mais elevados de IVA entre os países que adotam esse sistema, devido à alta carga tributária já existente. Esse percentual tende a ser ainda mais elevado porque alguns setores receberão benefícios fiscais na nova configuração, como ocorre com a cesta básica, cujos itens terão isenção total ou uma redução de 60% na alíquota base do IVA. Além disso, outros segmentos econômicos também poderão ser contemplados com descontos, embora as alíquotas específicas ainda dependam da regulamentação da reforma (Lima, 2023).

Autores como Santi (2023) alertam para a complexidade da transição entre o sistema atual e o modelo de IVA dual, especialmente no tocante à manutenção da carga tributária efetiva. Embora o princípio da não cumulatividade seja positivo, sua aplicação exige robustez na escrituração fiscal e pleno aproveitamento de créditos. No caso do setor de laticínios, que lida com insumos perecíveis e alta informalidade na cadeia, há riscos de perdas de crédito e dificuldades operacionais durante a migração para o novo modelo.

2.3 O IBS e a CBS

A Emenda Constitucional nº 132, aprovada pelo Congresso Nacional e promulgada em 22 de dezembro de 2023, trouxe significativas mudanças ao capítulo do sistema tributário nacional da Constituição Federal de 1988. O destaque da reforma é a criação do chamado IVA-Dual — um imposto sobre valor agregado com estrutura dupla — que será implementado por meio de dois novos tributos: a CBS, de competência federal, cuja cobrança integral está prevista para 2027, substituindo o PIS e a Cofins; e o IBS, de competência compartilhada entre estados, Distrito Federal e municípios, com aplicação gradual a partir de 2029 e substituição total do ICMS e ISS em 2033 (Rezende; Pêgas, 2024).

A CBS substituirá os tributos federais PIS, Cofins e IPI, enquanto o IBS substituirá o ICMS estadual e o ISS municipal. Além disso, será instituído um Imposto Seletivo, também de âmbito federal, destinado a incidir sobre produtos que causem danos à saúde e ao meio ambiente. Esse tributo não poderá se beneficiar dos regimes fiscais do IBS ou da CBS (Bastos; Medina; Sartori, 2023).

A alíquota base atual do IVA está fixada em 26,5%, sendo 8,8% correspondente à CBS e 17,7% ao IBS, valores que ainda poderão ser ajustados por leis complementares a serem elaboradas. O IVA será calculado com base no valor agregado ao produto em cada etapa da cadeia produtiva, até o momento da compra pelo consumidor final (Oliveira; Silva, 2025).

O IVA-Dual, conforme previsto na reforma, apresenta características fundamentais: ampla base de incidência sobre todos os bens e serviços; plena não cumulatividade, com aproveitamento integral dos créditos e ressarcimento ágil; cobrança do imposto no local de consumo (destino); incidência “por fora”, conferindo maior transparência ao sistema; legislação unificada em âmbito nacional, o que elimina as discrepâncias atuais entre entes federativos; e, por fim, um modelo de apuração de tributos simplificado (Bastos; Medina; Sartori, 2023).

O novo modelo tributário, que introduz o IBS e a CBS como componentes do IVA-Dual, tem como objetivo simplificar o sistema ao abandonar o cálculo “por dentro” e adotar a metodologia “por fora”. Essa mudança promete aumentar a transparência fiscal e diminuir a

complexidade contábil associada à incidência cumulativa de tributos (Rezende; Pêgas, 2024). Para a criação do IBS, foi acrescentada a seção V-A ao capítulo de tributação e orçamento da Constituição Federal, tratando especificamente do “Imposto de competência compartilhada entre Estados, Distrito Federal e Municípios”. Conforme disposto no inciso XI do § 1º do art. 156-A da CF/1988, o IBS será cobrado “por fora”, ou seja, não integrará sua própria base de cálculo, nem a da CBS ou do IS (Imposto Seletivo). A mesma regra se aplica à CBS, que tampouco comporá sua própria base nem a dos demais tributos (Rezende; Pêgas, 2024).

Com as alterações promovidas pela reforma tributária, tanto o IBS quanto a CBS terão alíquotas padrão, aplicáveis de forma uniforme sobre todos os bens e serviços. No entanto, a PEC (Proposta de Emenda à Constituição) nº 45/2019 prevê duas exceções: o primeiro grupo contempla setores submetidos a regimes específicos, que não seguem a regra geral do sistema de débito e crédito em todas as etapas da cadeia produtiva e comercial; o segundo grupo abrange aqueles que serão beneficiados com alíquotas reduzidas ou, em alguns casos, com isenção total, aplicando-se a chamada alíquota zero (Oliveira; Silva, 2025).

Os benefícios fiscais atualmente em vigor passarão por um período de transição, durante o qual serão gradualmente substituídos ou ajustados para se adequarem ao novo sistema tributário. A reforma visa à simplificação da estrutura de tributos, mas ainda preserva a possibilidade de concessão de incentivos fiscais regionais, com o objetivo de fomentar o desenvolvimento em áreas menos favorecidas. Contudo, esses incentivos deverão obedecer a novas regras e regulamentações, estabelecidas para garantir maior transparência e evitar desequilíbrios na concorrência (Oliveira; Silva, 2025).

2.4 Impactos do IBS e da CBS no setor agropecuário

A competitividade do agronegócio brasileiro no mercado internacional é de extrema relevância, e a manutenção da isenção de tributos sobre a exportação de commodities agrícolas permanece como um importante vetor de crescimento econômico para o país. Atualmente, o setor se beneficia da isenção de tributos como ICMS e PIS/Cofins, o que fortalece a competitividade dos produtos nacionais no cenário global. “[...] Ao oferecerem benefícios fiscais e procedimentos simplificados, esses regimes facilitam a importação e exportação, contribuindo para a eficiência operacional e redução de custos [...]” (Santos et al., 2024, p. 15). A desoneração tributária sobre as exportações permite manter os custos de produção relativamente baixos, favorecendo tanto pequenos quanto grandes produtores na oferta de produtos com preços competitivos no comércio exterior.

No que se refere aos incentivos fiscais ligados ao ICMS, a nova reforma tributária assegura sua continuidade até 2032, sob duas condições: o início do período de transição para o novo sistema, previsto para 2029, e a criação de um fundo de compensação de benefícios fiscais. Este fundo visa ressarcir empresas que atualmente usufruem de isenções e benefícios vinculados ao ICMS, o qual será gradualmente substituído pelo IBS (Oliveira; Silva, 2025).

A proposta de reforma também estabelece a isenção das exportações dos tributos CBS e IBS. Além disso, com a adoção da não cumulatividade plena, as empresas exportadoras poderão utilizar créditos de tributos pagos em etapas anteriores da cadeia produtiva, aumentando a eficiência fiscal. Assim, a reforma não apenas promove maior competitividade internacional, como também pode incentivar práticas mais sustentáveis e estimular o investimento em inovação tecnológica no agronegócio (Oliveira; Silva, 2025).

A unificação dos tributos proposta pela reforma tributária tende a impactar significativamente os custos de produção. A simplificação do sistema pode reduzir a complexidade administrativa e, conseqüentemente, os custos de conformidade enfrentados pelas empresas do setor. No entanto, esse efeito dependerá da base sobre a qual será aplicada a nova alíquota única. Caso a carga tributária sobre determinados produtos ou serviços aumente em relação ao modelo atual, os custos tributários também poderão ser elevados (Oliveira; Silva, 2025).

Essa reformulação altera os preços relativos na economia, o que modifica os sinais e os incentivos direcionados aos agentes econômicos. Como resultado, há uma reconfiguração das alocações de recursos, gerando uma nova estrutura econômica no país. De um lado, os novos parâmetros da estrutura tributária determinam os efeitos de primeira ordem; por outro, as mudanças nos preços relativos exercem influência dominante na configuração dos efeitos de segunda ordem (Cardoso, 2021).

Cardoso (2021) argumenta que é improvável a concretização de ganhos significativos de produtividade — da magnitude frequentemente sugerida na literatura. Um dos estudos mais citados, realizado por Borges (2020), estima um aumento da PTF (produtividade total dos fatores) de 16,4% no longo prazo. Essa estimativa tem sido amplamente utilizada em avaliações prospectivas de impacto da reforma, muitas vezes gerando resultados superestimados e fortalecendo discursos sobre os amplos benefícios esperados. Isso ocorre porque, em simulações que combinam os novos parâmetros da PEC nº 45/2019 com esses ganhos de produtividade, os impactos positivos se tornam predominantes.

Em síntese, a adaptação aos novos parâmetros tributários tende a beneficiar regiões que experimentam uma redução nos custos de insumos. Com a maior mobilidade dos fatores de

produção, essas áreas poderiam expandir seus mercados, especialmente aquelas mais integradas ao sistema produtivo inter-regional, o que atrairia novos investimentos produtivos devido ao ganho relativo em competitividade (Cardoso, 2021).

De acordo com as análises do mesmo autor, considerando que a base de incidência crescerá proporcionalmente mais do que o PIB, as alíquotas finais da CBS e do IBS, necessárias para manter a carga tributária como proporção do PIB, ficariam nos intervalos de 8,5% a 9,5% e 14,4% a 16,1%, respectivamente. Assim, as alíquotas iniciais projetadas para o IVA, atualmente entre 27,1% e 29,9%, poderiam ser ajustadas para uma faixa entre 22,9% e 25,6% (Cardoso, 2021).

Estudos recentes do IPEA (2024) indicam que a eliminação de benefícios fiscais estaduais – como os créditos outorgados, fundamentais para a política de desenvolvimento regional em estados como Goiás – pode gerar efeitos redistributivos negativos no curto prazo.

Indústrias que operam com margens estreitas e grande dependência de incentivos locais, como as de laticínios, correm o risco de enfrentar aumento de carga tributária, a menos que seus produtos sejam incluídos na cesta básica com alíquota zero. Além disso, a substituição do ICMS por um IBS com alíquota uniforme dificulta a utilização de políticas de incentivo regional diferenciadas.

2.5 Perspectivas e desafios na implementação do novo modelo tributário

A transição para o novo modelo de repartição do IBS entre estados e municípios será gradativa, com conclusão prevista para um período de 50 anos. Durante esse intervalo, as receitas serão distribuídas por dois critérios: uma parte decrescente seguirá os percentuais médios de participação de cada ente federativo entre os anos de 2024 e 2028; a outra parte será progressivamente ajustada para obedecer ao princípio do destino, com base em novos critérios de rateio, predominantemente relacionados à população residente em cada localidade (Bastos; Medina; Sartori, 2023).

Segundo o modelo proposto, nos primeiros cinco anos de vigência da reforma, 90% do IBS será repartido conforme as regras anteriores e apenas 10% já seguirão o novo critério. A partir de então, haverá um acréscimo de 2 pontos percentuais ao ano na aplicação da nova regra, até que, ao final dos 50 anos, 100% do tributo seja distribuído exclusivamente com base no destino. Além disso, foi instituído um fundo equivalente a 3% da receita líquida do IBS, destinado a mitigar eventuais perdas de arrecadação em determinados municípios. Contudo, o valor per capita da receita distribuída por esse fundo não poderá ultrapassar três vezes a média nacional (Bastos; Medina; Sartori, 2023).

De acordo com Gobetti (2023), a maioria dos municípios será beneficiada pela reforma, uma vez que o sistema atual apresenta disparidades significativas na arrecadação per capita entre municípios ricos e pobres. A proposta busca, portanto, promover uma distribuição mais equitativa das receitas públicas, beneficiando um número maior de cidadãos.

A reforma também manteve dois regimes especiais de tributação: o primeiro refere-se à Zona Franca de Manaus, que continuará a contar com incentivos fiscais específicos voltados ao comércio exterior. O segundo diz respeito aos contribuintes do Simples Nacional. Embora esse regime tenha sido mantido, parte significativa de suas vantagens foi suprimida, o que pode comprometer a viabilidade de pequenas empresas. No sistema atual, os optantes do Simples podem transferir integralmente créditos de PIS e Cofins, que, com a reforma, passarão a integrar a CBS, com alíquotas de até 9,25% aplicadas às pessoas jurídicas (Oliveira; Silva, 2025).

2.6 Benefícios esperados da reforma tributária para o agronegócio

O agronegócio envolve uma ampla rede de participantes, e a complexidade do sistema tributário brasileiro atual, com seus diversos tributos, contribui para uma má alocação de recursos. Esse cenário acarreta distorções econômicas e compromete tanto a neutralidade fiscal quanto a eficiência do sistema. Nesse contexto, a nova reforma tributária representa um avanço importante para o setor, ao propor a unificação e simplificação dos tributos por meio da implementação do IVA-Dual. Essa medida promete reduzir distorções na cadeia produtiva, impulsionar a competitividade e fomentar o crescimento sustentável do agronegócio, com ganhos na redução de custos operacionais e estímulo aos investimentos, tanto internos quanto externos (Oliveira; Silva, 2025).

Os defensores da reforma tributária argumentam que é possível manter a carga tributária estável em relação ao PIB, mesmo com uma eventual redução nas alíquotas médias aplicadas ao consumo de bens e serviços. Isso porque a arrecadação perdida com tributos indiretos poderia ser compensada pelo aumento da arrecadação proveniente de impostos diretos (Bastos; Medina; Sartori, 2023).

Nesse cenário, a alíquota mínima sobre o consumo, que atualmente é considerada elevada em comparação internacional, poderia ser significativamente reduzida. Essa mudança beneficiaria as empresas, pois reduziria custos e preços, sem impactar negativamente suas margens unitárias de lucro. Pelo contrário, com preços mais acessíveis, o volume de vendas tenderia a aumentar, elevando assim a taxa de lucro (Bastos; Medina; Sartori, 2023).

Outro argumento favorável à reforma destaca o interesse do setor empresarial na simplificação da tributação sobre bens e serviços. Isso facilitaria o cumprimento das obrigações

fiscais e tornaria os custos mais transparentes, especialmente com a padronização das regras entre estados e municípios. No entanto, há resistência quando se trata de modificar a tributação sobre renda e patrimônio, já que tal mudança impactaria diretamente os benefícios fiscais atualmente desfrutados por proprietários e acionistas que recebem lucros e dividendos, além de impostos sobre heranças e patrimônios acumulados, que hoje são baixíssimos no cenário internacional. Assim, caso apenas a parte considerada "positiva" da reforma seja aprovada, as medidas menos populares poderão encontrar ainda mais resistência para serem implementadas futuramente.

A reforma também pode ampliar a eficiência na arrecadação de tributos, o que permitiria ao governo aumentar os investimentos em infraestrutura — como rodovias, ferrovias, portos e armazéns. Uma infraestrutura logística mais moderna é essencial para o agronegócio, pois reduz os custos de transporte e melhora a competitividade no mercado internacional. Além disso, um sistema tributário mais transparente e eficiente pode aumentar o interesse do setor privado em participar de PPPs (Parcerias Público-Privadas), viabilizando o desenvolvimento logístico necessário para beneficiar produtores de todos os portes (Oliveira; Silva, 2025).

A nova reforma tributária prevê a aplicação de alíquotas reduzidas em até 60% para determinados itens, podendo chegar à alíquota zero em alguns casos. Segundo o artigo 117 do PLP (Projeto de Lei Complementar) nº 68/2024, essa redução de 60% se aplica a alimentos destinados ao consumo humano, produtos agropecuários, aquícolas, pesqueiros, florestais, extrativistas vegetais in natura, insumos agropecuários, entre outros. Já o artigo 132 do mesmo projeto determina a aplicação da alíquota zero para a maioria dos itens que compõem a cesta básica, como arroz, feijão, leite, frutas e hortaliças, entre outros (Brasil, 2024).

A Lei Complementar também formaliza a redução das alíquotas do IBS e da CBS em 60% para os produtos mencionados, além da isenção total prevista para os itens essenciais da cesta básica, conforme estabelecido pela reforma (Brasil, 2024).

Considerando uma alíquota base do IVA estimada em 26,5%, a redução de 60% aplicável ao setor do agronegócio resultará em uma tributação efetiva de apenas 40% desse valor. Assim, o setor passará a pagar uma alíquota aproximada de 10,6% sobre as operações relacionadas ao IBS e CBS a partir da vigência da reforma (Oliveira; Silva, 2025).

A reforma também institui regimes tributários específicos para a cadeia do agronegócio, buscando adequar o sistema às particularidades das cooperativas e estabelecer uma tributação diferenciada para os biocombustíveis. Essas medidas visam atender às necessidades do setor, embora não devam gerar mudanças significativas em relação à estrutura tributária atual. De acordo com o artigo 9º, §4º, produtores rurais — sejam pessoas físicas ou jurídicas — com

receita anual inferior a R\$ 3.600.000,00 no ano-calendário estarão isentos da cobrança de IBS e CBS, desde que esse regime diferenciado seja aplicado uniformemente em todo o território nacional (Oliveira; Silva, 2025).

Além disso, a reforma prevê isenções em relação ao IPVA (Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores), excluindo sua incidência sobre tratores, máquinas agrícolas, veículos automotores utilizados na produção rural, bem como embarcações empregadas na pesca e no transporte aquaviário (Oliveira; Silva, 2025).

Conforme Bastos, Medina e Sartori (2023), embora a reforma tributária prometa maior simplicidade e transparência, ela também traz riscos de regressividade. Isso porque, ao concentrar a arrecadação na tributação do consumo, pode penalizar camadas da população e segmentos econômicos que consomem produtos básicos com menor capacidade de repasse de custos. No caso do leite e derivados, que possuem papel estratégico na segurança alimentar, é essencial garantir tratamento tributário diferenciado, com alíquotas reduzidas ou nulas, para preservar o acesso da população a esses itens.

O planejamento tributário no setor de laticínios ganha ainda mais relevância diante das mudanças previstas na EC nº 132/2023. Segundo Crepaldi (2023), as empresas devem adotar uma postura proativa na análise de cenários tributários, mapeando os impactos da reforma sobre a margem de contribuição, estrutura de custos e precificação. Em uma indústria marcada pela sazonalidade e perecibilidade, o conhecimento antecipado dos efeitos da CBS e do IBS é fundamental para garantir sustentabilidade econômica e competitividade. A atuação estratégica do contador, nesse contexto, será decisiva para otimizar o uso de créditos tributários e orientar decisões gerenciais baseadas em cenários simulados.

2.7 O papel do contador no processo de transição tributária e de planejamento estratégico

O papel do contador se torna absolutamente estratégico no contexto da transição tributária decorrente da aprovação da PEC nº 45/2019 e da regulamentação por meio do PLP nº 68/2024, que introduzem o IVA Dual, composto pelo IBS e pela CBS. Neste cenário de profundas transformações, o contador deixa de ser um mero executor de obrigações acessórias e se posiciona como agente fundamental no planejamento tributário, na análise de riscos e na reestruturação dos processos empresariais. Conforme destaca a Confederação Nacional da Indústria (CNI, 2023), o fim dos benefícios fiscais estaduais e a reconfiguração das bases de cálculo exigem profissionais capacitados não apenas em aspectos técnicos, mas também em visão estratégica e de negócios.

Além disso, o contador é o responsável direto por interpretar as mudanças na legislação, traduzindo os impactos operacionais e financeiros que o novo sistema trará para a empresa. O Ministério da Fazenda (Brasil, 2024a) reforça que, durante o período de transição, haverá uma sobreposição dos sistemas atuais com o novo modelo, o que demandará dos profissionais contábeis um domínio aprofundado tanto do modelo antigo (ICMS, ISS, IPI, PIS e COFINS) quanto do modelo futuro (IBS e CBS). Essa dualidade exigirá não só adequação dos sistemas fiscais, mas também simulações constantes, projeções de carga tributária e acompanhamento rigoroso das mudanças normativas.

No âmbito do planejamento estratégico, o contador passa a ser um articulador de soluções para garantir a sustentabilidade financeira das organizações frente ao novo ambiente tributário. A EY Brasil (2024) e a Deloitte (2023) apontam que as decisões estratégicas, como revisão de portfólio, análise de custos, reconfiguração da cadeia de suprimentos e redefinição de precificação, deverão ser conduzidas com o apoio da contabilidade consultiva. Este novo posicionamento do contador, portanto, ultrapassa a contabilidade fiscal tradicional, assumindo papel preponderante nas mesas de decisão corporativa.

O contador também desempenha papel essencial na gestão dos riscos tributários durante a transição, atuando na mitigação de passivos fiscais que possam surgir pela má interpretação da legislação ou pela não adequação tempestiva aos novos modelos de tributação. Segundo a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB, 2023), o profissional da contabilidade deverá acompanhar, em tempo real, as regulamentações relativas à definição da cesta básica, ao creditamento financeiro, e às exceções e regimes específicos, uma vez que qualquer alteração impactará diretamente o planejamento e os resultados da empresa.

Por fim, é evidente que, na transição para o IVA Dual, o contador se consolida como consultor estratégico e protagonista na perenidade dos negócios. Mais do que cumprir obrigações acessórias, ele é quem traduz as novas regras em números, interpreta os impactos econômicos e propõe soluções alinhadas à realidade tributária e operacional da empresa. Conforme destaca o próprio Ministério da Fazenda (Brasil, 2024a), a adoção plena do novo modelo tributário exigirá uma mudança cultural dentro das empresas, e o contador estará no centro desse processo, garantindo segurança, conformidade e competitividade no novo ambiente econômico.

3 Procedimentos metodológicos

3.1 Método de pesquisa

A pesquisa possui natureza qualitativa, exploratória e descritiva, com o objetivo de compreender os impactos das mudanças tributárias no setor agropecuário, especificamente em relação à implementação do IBS e da CBS.

3.2 Tipo de pesquisa

Para a revisão bibliográfica foi realizado um levantamento de materiais acadêmicos, artigos, legislações, relatórios governamentais e publicações especializadas sobre os temas: IBS, CBS, reforma tributária brasileira, e impacto da tributação no setor agropecuário. Esse embasamento teórico será essencial para contextualizar o tema.

Já para o estudo de caso foi analisado um caso concreto de empresa do setor de laticínios para identificar como a tributação afeta diretamente sua competitividade e custos operacionais.

Além disso, investigar se a reforma tributária pode promover ou dificultar sua atuação no mercado.

3.3 População e amostra

Foi analisado uma empresa do setor de laticínios, localizada no estado de Goiás, distribuidora de leite bovino, e produtora de entre outros subprodutos lácteos.

3.4 Técnica de coleta de dados

Os dados foram coletados das planilhas de SPED fiscal e apuração de ICMS, cedidas pela empresa.

3.5 Instrumento de coleta de dados

Foi utilizado a análise de conteúdo para os dados qualitativos, categorizando as informações coletadas e identificando padrões e tendências. Para dados quantitativos, empregar ferramentas estatísticas simples, se necessário, para complementar a análise.

3.6 Técnica de análise de dados

Foram apurados os impostos pagos atualmente e posteriormente, realizada uma comparação dos tributos atuais (ICMS, ISS, PIS, COFINS, entre outros) com as propostas do

IBS e da CBS, destacando pontos como a não cumulatividade, simplificação, transparência e impacto financeiro para os produtores.

A metodologia adotada para análise neste estudo foi baseada em simulações de impacto fiscal comparativo entre a carga tributária vigente e a projetada sob o novo regime do IVA Dual. Essa abordagem, denominada "análise de impacto fiscal com base em cenários simulados", é comumente utilizada por instituições como a Receita Federal do Brasil (2023) e recomendada por especialistas como Bernard Appy (2023) e Fabio Giambiagi (2019), sendo amplamente empregada na avaliação de reformas tributárias. As simulações consideraram dados reais de uma indústria de laticínios goiana, tomando por base os valores de ICMS, ICMS-ST e créditos outorgados (como o PROGOIÁS) referentes aos meses de abril a julho de 2024. A alíquota de 26,5% foi adotada com base na estimativa média sugerida para a soma de IBS e CBS pelo Ministério da Fazenda, aplicada sobre o valor agregado da operação (receita líquida de insumos e custos dedutíveis), conforme a lógica do creditamento financeiro integral proposta pela reforma.

Para a elaboração das análises, foi necessário realizar uma estimativa do faturamento mensal da empresa, uma vez que os dados diretos de receita bruta não constavam nas planilhas de apuração de ICMS fornecidas. O cálculo estimado do faturamento foi realizado a partir da seguinte fórmula: $\text{Faturamento} = \text{Valor do ICMS} / 0,18$, considerando que a alíquota interna média do ICMS aplicada nas operações da indústria de laticínios em Goiás é de 18%.

Essa metodologia foi adotada com base na lógica de que o ICMS destacado nas operações representa aproximadamente 18% sobre o valor das vendas internas tributáveis. Tal abordagem é amplamente utilizada em análises fiscais preliminares quando não se dispõe de informações completas de faturamento.

No processo de análise houve a ausência de dados federais, ou seja, não constavam nas planilhas informações sobre a apuração de tributos como IPI, PIS e COFINS, que são declarados em outros módulos do SPED, como o SPED Contribuições e o SPED EFD IPI, não abrangidos no material disponibilizado. Essa ausência gera uma limitação significativa na análise, pois impede a composição completa da carga tributária atual, especialmente em relação aos tributos federais, que também serão substituídos pela CBS no novo modelo. Como consequência, os cálculos realizados podem representar uma subavaliação da carga tributária federal atual, o que, por sua vez, pode levar a uma superestimação do impacto da CBS na simulação do IVA Dual, uma vez que foi considerada integralmente como um novo ônus, sem a compensação dos tributos federais que ela substituirá.

No que se refere ao tratamento dos dados, as informações foram extraídas diretamente das abas intituladas “Resumo de Apuração” de cada uma das planilhas mensais fornecidas, abrangendo os meses de abril, maio, junho, julho e agosto de 2024. As colunas de interesse selecionadas foram os valores de ICMS, ICMS-ST, PROTEGE-GO (quando disponível) e Crédito Outorgado, sendo os dois últimos presentes apenas no mês de agosto.

Não foram considerados dados relacionados a operações de exportação, não tributadas ou imunes, por não estarem detalhados nas planilhas. O filtro adotado restringiu-se aos débitos de ICMS sobre saídas internas, diferentemente de possíveis operações interestaduais ou isentas, cuja incidência ou não está diretamente refletida nos valores de ICMS destacados.

As fórmulas utilizadas para construir a simulação foram aplicadas da seguinte maneira: inicialmente, calculou-se o Total Atual de Tributos, somando os valores de ICMS + ICMS-ST – Crédito PROGOIÁS. Posteriormente, com o faturamento estimado, aplicaram-se as alíquotas projetadas para o novo modelo do IVA Dual, sendo 12,5% para o IBS (imposto estadual/municipal) e 8,8% para o CBS (tributo federal), utilizando a fórmula $\text{Valor do Tributo} = \text{Faturamento} \times \text{Alíquota}$. A comparação entre os modelos foi realizada pela diferença entre o Total IVA Dual simulado e o Total Atual, resultando na linha de Diferença (Novo – Atual) presente nos relatórios e gráficos elaborados.

4 Resultados e análises de dados

A empresa em questão, do ramo de laticínios está localizada no estado de Goiás. Dentre os produtos comercializados estão: queijo muçarela, leite cru resfriado, creme de leite e gordura láctea.

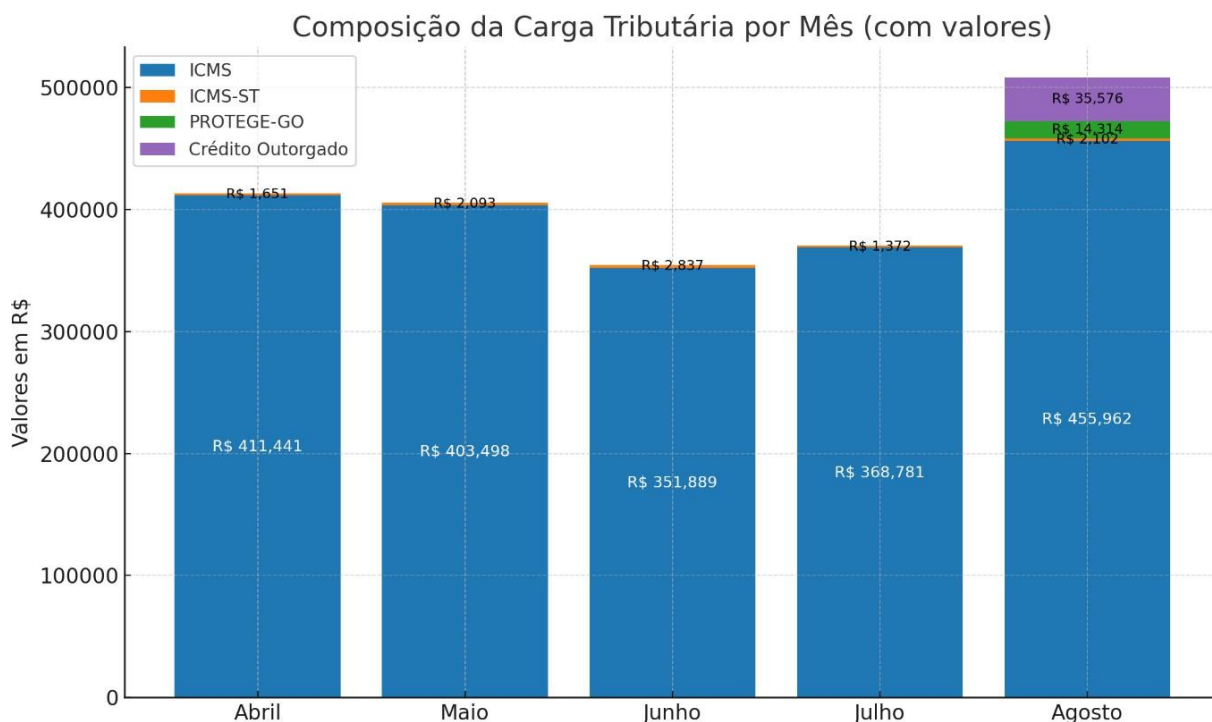
Atualmente, a empresa está submetida ao pagamento de impostos federais (como IPI, PIS, COFINS), impostos estaduais (como, ICMS, ICMS-ST), e tributos municipais (a exemplo do ISS, taxas de localização e funcionamento, Taxa de Licença de Funcionamento, Taxa de Vigilância Sanitária, Taxa de Resíduos Sólidos/Domiciliares, entre outros).

Para análise da carga fiscal atual da empresa e a comparação após a implementação do IVA dual foram analisados os dados do SPED fiscal e planilhas de apuração do ICMS no período de abril a agosto de 2024. A escrituração é do tipo EFD ICMS/IPI, voltada para obrigações estaduais e federais relacionadas à circulação de mercadorias e à produção.

As planilhas fornecidas pela empresa continham dados de ICMS (débito saídas tributadas), ICMS-ST (diferencial de alíquotas) e créditos outorgados (PROGOIÁS), e, ainda, em alguns meses, constava valores de PROTEGE-GO e créditos para laticínios.

O Gráfico 3 abaixo apresenta os principais tributos estaduais apurados com base nos arquivos SPED Fiscal (EFD ICMS/IPI) da indústria de laticínios referentes ao período de abril a agosto de 2024.

Gráfico 3 – Principais tributos estaduais apurados de abril a agosto de 2024



Fonte: Elaboração própria (2025)

O total de tributos atuais por mês foi apurado pela equação $\text{ICMS} + \text{ICMS-ST} - \text{Crédito PROGOIÁS}$. Para a estimativa de faturamento, foi utilizado um método indireto ($\text{ICMS}/0,18$), assumindo que o ICMS representa, em média, 18% sobre o faturamento bruto de vendas, o que é comum para operações internas com alíquota padrão. Os valores como PROTEGE-GO e crédito de laticínios não estavam disponíveis em todas as planilhas ou estavam ausentes numericamente.

O Fundo de Proteção Social de Goiás (PROTEGE-GO) corresponde a uma contribuição estadual voluntária condicionada ao uso de benefícios fiscais. Já o crédito outorgado (ex: incentivo fiscal do RCTE/GO), aprovado pelo Art. 11, XXXV do Anexo IX do RCTE, que indica aproveitamento de benefícios fiscais estaduais. O Crédito Outorgado possui alíquota de 7% da base de cálculo do imposto relativo a saídas interestaduais de laticínios produzidos ou feitos sob encomenda em Goiás, com base legal no Art. VIII, art. 8º do RICMS/GO.

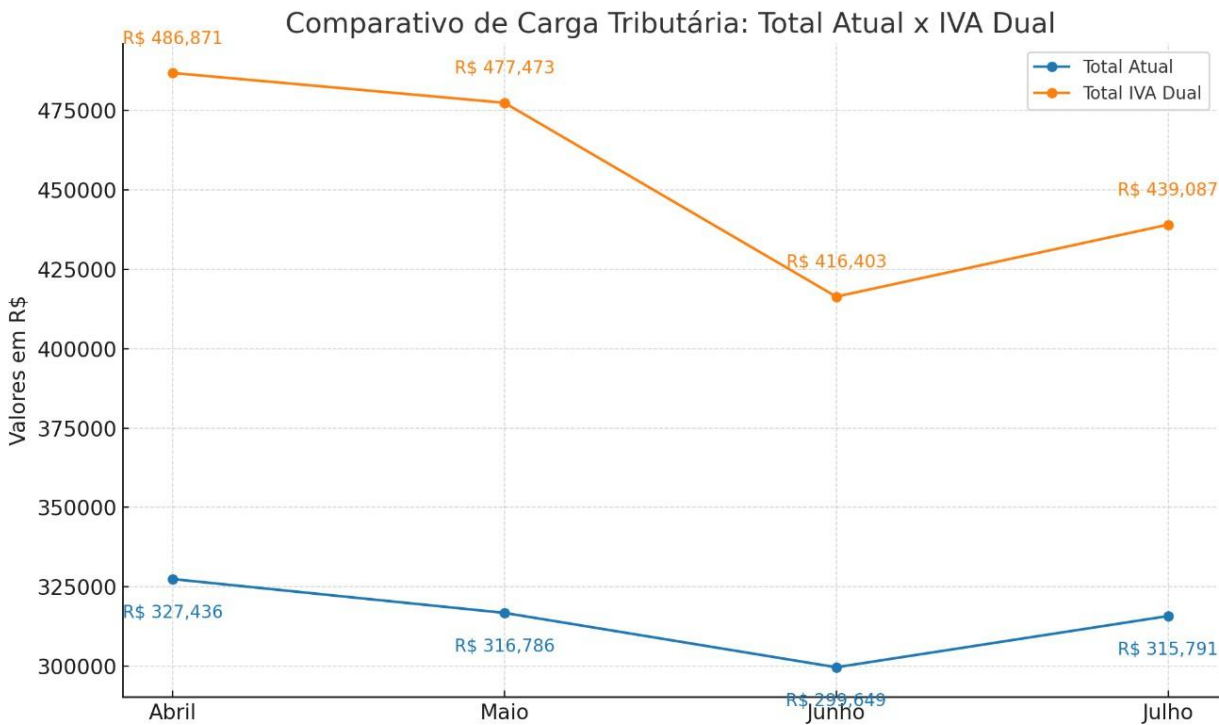
O ICMS foi regularmente apurado todos os meses, com destaque para variações conforme volume de operações. Porém, a contribuição PROTEGE-GO e o crédito outorgado

foram identificados somente em agosto de 2024. O IPI está presente no SPED, mas com incidência nula nos registros analisados. Já os tributos municipais, como ISS ou taxas locais, não constam no SPED e devem ser verificados separadamente.

A adoção do IVA Dual trará maior simplificação e transparência na tributação sobre bens e serviços, beneficiando indústrias que atualmente operam com múltiplas obrigações fiscais. A indústria de laticínios terá impacto principalmente na substituição do ICMS por IBS e da carga federal por CBS, com alíquotas possivelmente reduzidas em função da essencialidade dos produtos.

Abaixo é demonstrado o comparativo das situações antes e após a Reforma Tributária e implementação do IVA Dual para os meses de abril a julho/2024 (Gráfico 4), para o mês de agosto (Quadro 3), enquanto o Gráfico 5 apresenta um comparativo de valores.

Gráfico 4 – Comparativo por tributo com base nos meses de abril a julho de 2024 (em reais)



Fonte: Elaboração própria (2025)

Para a simulação foram adotadas alíquotas de 12,8% para o IBS, 8,8% para o CBS, resultando em um total de 21,3% aplicado ao faturamento estimado. Ressalta-se que não foi considerado créditos de insumos (válidos no IVA Dual), pois os dados não foram informados. A simulação assume tributação cheia, ou seja, sem tratamento diferenciado (como alíquota zero para leite e derivados). E, ainda, os créditos presumidos, os incentivos estaduais e os fundos como o PROTEGE-GO não existem no IVA Dual, o que amplia a diferença nos valores.

Nesse contexto, a simulação demonstra que a carga tributária com o modelo do IVA Dual (CBS + IBS) resulta em valores superiores ao regime atual. A principal razão é a eliminação dos créditos outorgados e benefícios fiscais estaduais, como os vinculados ao PROGOIÁS.

Cada mês analisado apresentou uma diferença entre R\$ 116 mil e R\$ 160 mil a mais em tributos no novo modelo. Contudo, esse impacto pode ser reduzido ou anulado se os produtos da empresa forem enquadrados como essenciais, sujeitos à alíquota zero ou reduzida no novo sistema.

Recomenda-se acompanhar as regulamentações sobre a definição da cesta básica e os critérios de redução de alíquota para o setor de laticínios.

Quadro 3 – Comparativo por tributo com base no mês de agosto de 2024

Tributo	Antes da Reforma	Após a Reforma (IVA Dual)	Observações
ICMS (GO)	R\$ 455.961,78	IBS	Unificado com o ISS, não cumulativo
ICMS-ST	R\$ 2.102,11	IBS	Nova sistemática de substituição
IPI	-	CBS	Zero para produtos da cesta básica
PIS/COFINS	Não informado	CBS	Alíquota estimada: 8,8% (geral)
PROTEGE-GO	R\$ 14.314,49	Indefinido	Provável extinção
Crédito Outorgado	R\$ 35.576,30	Extinto	Substituído por crédito financeiro amplo

Fonte: Elaboração própria (2025)

A empresa deixará de recolher ICMS e possíveis ISS para recolher IBS, com alíquota estadual e municipal unificadas. O IBS será não cumulativo (como o ICMS já é em parte), mas com crédito pleno em todas as etapas, eliminando a guerra fiscal. Alíquotas de IBS para alimentos essenciais (como laticínios) podem ser reduzidas ou zeradas conforme o Art. 9º do PLP 68/2024.

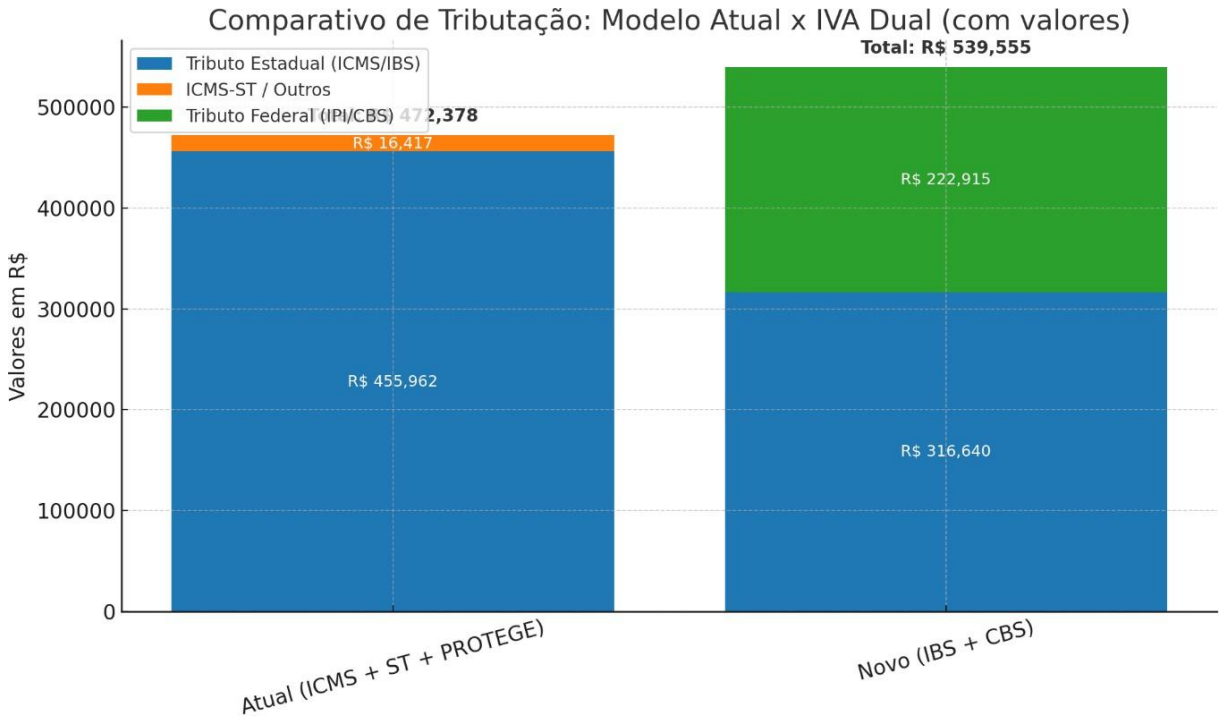
Embora não apareça com destaque, a empresa é industrial e deve gerar IPI. A apuração completa do IPI costuma estar nos registros, mas esses não apareceram — o que pode indicar apuração centralizada ou uso de crédito presumido.

O CBS substituirá tributos federais. Também será não cumulativa, com alíquota geral prevista de 8,8% (podendo ser reduzida para produtos da cesta básica). Produtos da cesta básica (ex: leite in natura, queijo fresco) terão alíquota zero para CBS.

Como a reforma acaba com incentivos fiscais de ICMS, contribuições como o PROTEGE-GO tendem a ser extintas ou repensadas. Durante o período de transição (2026 a

2032), ainda poderá haver coexistência de regimes e benefícios antigos. Entre 2026 a 2032, haverá a cobrança gradativa do novo sistema e redução do antigo. A partir de 2033, o sistema será totalmente substituído por IBS e CBS.

Gráfico 5 – Comparativo de valores estimados com base no mês de agosto de 2024



Fonte: Elaboração própria (2025)

Com base na escrituração fiscal de agosto de 2024, foi estimado um faturamento de R\$ 2.533.121,00 para a indústria. No regime atual, os tributos pagos (ICMS, ICMS-ST e PROTEGE-GO) somaram aproximadamente R\$ 472 mil. Já no novo modelo do IVA Dual, a simulação utilizando as alíquotas projetadas de 12,5% (IBS) e 8,8% (CBS) indica um total de R\$ 539 mil em tributos.

A diferença estimada é de R\$ 67 mil a mais por mês. Este aumento se deve à eliminação de incentivos fiscais como o crédito outorgado e o PROTEGE-GO, além da padronização das alíquotas. No entanto, caso os produtos fabricados sejam considerados essenciais e incluídos na alíquota zero da CBS e/ou IBS, a carga tributária pode ser significativamente reduzida.

Com base no setor de laticínios, os produtos da empresa que muito provavelmente estarão com alíquota zero são aqueles enquadrados na Cesta Básica (alíquota zero), como leite pasteurizado / UHT, queijo muçarela, manteiga, requeijão tradicional, iogurte natural (sem aditivos) e creme de leite fresco (dependendo da forma de apresentação). Já aqueles que é possível alíquota cheia (não incluídos ou industrializados), são os queijos processados tipo

cheddar, iogurtes com sabor ou açúcar, sobremesas lácteas (ex: petit suisse, flans, entre outros), leite condensado e bebidas lácteas compostas ou fermentadas com aditivos.

Assim, para uma simulação objetiva com impacto reduzido, é possível adotar os seguintes critérios:

Cenário 1 (mais conservador): Aplicar alíquota cheia (CBS + IBS = 21,3%) sobre todo o faturamento.

Cenário 2 (intermediário): Assumir que 70% do faturamento vem de produtos com alíquota zero.

Cenário 3 (otimista): Assumir 90% do faturamento com alíquota zero.

No cenário conservador, a carga tributária com o IVA Dual é significativamente maior que no regime atual (+R\$ 116 mil a R\$ 160 mil por mês). No cenário intermediário (30%), o impacto se inverte: há redução de carga em até R\$ 180 mil, tornando o IVA mais vantajoso. Já no cenário otimista, o IVA tende a ser ainda mais benéfico, com carga tributária bastante inferior — simulação disponível sob demanda. Portanto, o impacto final dependerá da regulamentação da cesta básica e do tratamento fiscal a ser atribuído aos produtos laticínios.

O crédito outorgado deixa de existir no modelo do IVA Dual, que opera com crédito financeiro universal, não havendo mais incentivos baseados na origem. Isso significa que a empresa passa a pagar o valor cheio do IBS, sem os abatimentos que hoje garantem economia no ICMS. Essa elevação dos custos tributários impacta diretamente a margem operacional, forçando a empresa a reduzir lucro, reajustar preços e a buscar maior eficiência operacional (Fundação Getúlio Vargas – FGV, 2024).

Desse modo, empresas localizadas em estados que hoje concedem benefícios fiscais, como Goiás, perderão parte de sua vantagem competitiva sobre concorrentes de outros estados. Isso nivelará o custo tributário nacionalmente, eliminando a chamada "guerra fiscal" (Deloitte, 2023).

Por sua vez, sem os créditos, a empresa pode ser forçada a repassar o aumento de custos ao preço final dos produtos, o que pode reduzir competitividade frente a concorrentes maiores e gerar perda de participação de mercado, especialmente se não houver espaço para aumento de preços no segmento de consumo (OCB, 2023; Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação – IBPT, 2024).

Assim, o fim dos créditos outorgados, se não compensado por outras políticas (como alíquota zero para produtos essenciais como leite, queijo e manteiga), gera um impacto negativo relevante na competitividade da empresa, exigindo a revisão de custos operacionais; melhoria de processos e automação; negociações de preço e cadeia produtiva; e, acompanhamento atento

da regulamentação da cesta básica nacional no IVA (Federação da Agricultura e Pecuária de Goiás – FAEG, 2024).

Na realidade goiana, o fim dos créditos outorgados gera um impacto significativo no setor de laticínios, especialmente no curto prazo, com pressão sobre margens e competitividade. O impacto no médio prazo será mitigado ou agravado dependendo da definição precisa da cesta básica nacional, das políticas estaduais complementares e da capacidade da empresa de aumentar eficiência operacional, escalar produção ou diferenciar produtos (FAEG, 2024). O Quadro expõe os efeitos de curto e médio prazo da reforma tributário no setor de laticínios goiano:

Quadro 4 – Efeitos de curto e médio prazo no setor de laticínios de Goiás

Efeito	Curto Prazo (2026-2029)	Médio Prazo (2030-2033)
Carga Tributária	Aumento progressivo com fim dos créditos	Estabilização mais alta se não houver alíquota zero
Custos Operacionais	Aumento por operar dois sistemas	Redução com simplificação do sistema
Competitividade Regional	Redução frente a estados mais produtivos	Competição nacional nivelada
Margens de Lucro	Pressionadas	Dependem da regulação da cesta básica
Estrutura de Mercado	Pressão sobre pequenas indústrias	Consolidação e concentração

Fonte: Elaboração própria (2025)

No curto prazo, durante a fase de transição prevista entre 2026 e 2029, os impactos mais imediatos serão sentidos no aumento da complexidade tributária. As empresas terão que operar simultaneamente sob dois sistemas: o atual, baseado no ICMS, IPI, PIS e COFINS, e o novo, composto pelo IBS e CBS (Brasil, 2024b). Essa duplicidade tributária demandará maiores investimentos em compliance, atualização de sistemas, treinamento de equipes e revisão de processos operacionais. Além disso, nesse período, ocorrerá a erosão progressiva dos benefícios fiscais estaduais, como os créditos outorgados previstos no Decreto nº 9.104/2017 e na Instrução Normativa nº 1.478/2020 do Estado de Goiás (Goiás, 2017; Goiás, 2020), que hoje representam uma estratégia crucial para a competitividade das indústrias locais.

Com o fim dos créditos outorgados e a provável extinção de instrumentos como o PROTEGE-GO, as indústrias goianas enfrentarão uma pressão direta sobre suas margens de lucro. A retirada desses incentivos fiscais, sem a devida compensação, resultará em uma elevação real da carga tributária, especialmente se parte dos produtos não for contemplada na cesta básica nacional, que garante alíquota zero para determinados alimentos (Brasil, 2024c). Esse cenário poderá obrigar as empresas a repassar parte dos custos ao consumidor, resultando

em aumento dos preços e possível perda de mercado, sobretudo em face da concorrência interestadual, cujas indústrias possuem maior escala produtiva.

No médio prazo, a partir de 2030, quando o sistema tributário atual for completamente substituído pelo IVA Dual, os efeitos serão ainda mais perceptíveis. A extinção definitiva dos benefícios fiscais interestaduais eliminará a guerra fiscal, promovendo uma equalização da carga tributária em nível nacional (Brasil, 2024b). Para as indústrias de laticínios goianas, que historicamente se beneficiaram desses incentivos, haverá uma necessidade urgente de adaptação. A competitividade, que antes era sustentada parcialmente pelos créditos outorgados, passará a depender exclusivamente de fatores como produtividade, eficiência operacional, redução de custos e capacidade de diferenciação de produtos.

Ainda que o novo modelo traga simplificação tributária e eliminação da cumulatividade, permitindo o aproveitamento de créditos financeiros em toda a cadeia produtiva, o impacto sobre a competitividade dependerá fortemente da regulamentação da cesta básica nacional. Caso produtos essenciais como leite, queijo muçarela, manteiga e requeijão sejam efetivamente mantidos na alíquota zero, conforme previsão do Anexo I do PLP nº 68/2024, o impacto da reforma sobre o setor poderá ser mitigado (Brasil, 2024c). Contudo, produtos como iogurtes saborizados, queijos processados e bebidas lácteas, que não estão contemplados na cesta básica, continuarão sujeitos às alíquotas cheias de IBS e CBS, aumentando significativamente os custos e pressionando a competitividade (CNI, 2023; OCB, 2023).

Portanto, no curto prazo, os principais efeitos serão o aumento da carga tributária, a elevação dos custos operacionais e a perda gradual das vantagens competitivas regionais. No médio prazo, a sobrevivência e o crescimento das empresas do setor de laticínios goianos dependerão da capacidade de adaptação ao novo ambiente tributário, da eficiência produtiva, da inovação e, sobretudo, das definições legislativas finais sobre o enquadramento dos produtos na cesta básica nacional. Relatórios da CNI, da OCB e de consultorias como Deloitte (2023) e EY (2024) corroboram essa análise, apontando que setores fortemente dependentes de incentivos fiscais, como o de alimentos e laticínios, sofrerão impactos expressivos em sua estrutura de custos e competitividade, especialmente nas regiões que hoje operam com forte apoio de benefícios estaduais, como Goiás.

5 Considerações finais

A implementação do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e da Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), conforme previsto na Emenda Constitucional nº 132/2023, representa uma mudança estrutural significativa no sistema tributário brasileiro, especialmente para o setor

agropecuário. No caso específico do setor de laticínios, os efeitos serão distintos conforme o perfil produtivo e a estrutura de benefícios fiscais atualmente utilizados. A nova estrutura tributária, baseada em um modelo de Imposto sobre Valor Agregado (IVA Dual), tem como objetivo promover maior eficiência, simplicidade e transparência na tributação sobre o consumo. No entanto, ao substituir tributos como ICMS, ISS, PIS e Cofins, também elimina mecanismos que atualmente são essenciais para a competitividade de setores como o de laticínios, incluindo os créditos outorgados e outros incentivos fiscais estaduais.

A análise realizada com base em uma indústria de laticínios localizada no estado de Goiás demonstrou que, sem a aplicação de alíquota zero aos produtos da cesta básica, a empresa poderia enfrentar um aumento na carga tributária mensal entre R\$ 116 mil e R\$ 160 mil. Esse aumento é atribuído à extinção de benefícios como o PROGÓIÁS e ao fim da possibilidade de crédito outorgado, que hoje representam uma importante ferramenta de redução de carga efetiva para as indústrias goianas. Dessa forma, os ganhos de eficiência prometidos pela reforma, como a não cumulatividade ampla e o creditamento financeiro irrestrito, podem ser neutralizados por aumentos efetivos na carga tributária, ao menos no curto prazo.

Apesar disso, a nova estrutura também oferece oportunidades relevantes. A simplificação de obrigações acessórias e a uniformização das alíquotas entre estados tendem a reduzir a burocracia e os custos de conformidade, contribuindo para um ambiente mais previsível e menos sujeito a disputas fiscais entre entes federativos. A longo prazo, isso pode beneficiar os produtores com maior inserção em cadeias logísticas complexas e com operações interestaduais. Entretanto, para que esses benefícios se concretizem, é essencial que produtos lácteos essenciais, como leite, queijos tradicionais e manteiga, sejam efetivamente incluídos na cesta básica nacional com alíquota zero, conforme previsto no Anexo I do PLP nº 68/2024. Caso contrário, a competitividade das empresas pode ser severamente comprometida.

A reforma também tem impacto direto na manutenção e aquisição de benefícios fiscais. O novo modelo restringe a possibilidade de concessão de incentivos por estados e municípios, promovendo uma maior neutralidade tributária. Isso implica o fim dos créditos outorgados, como os previstos no Decreto nº 9.104/2017 e na Instrução Normativa nº 1.478/2020, que hoje são fundamentais para viabilizar operações de menor margem. Com isso, empresas que dependem desses instrumentos fiscais precisarão adotar medidas de adaptação urgentes, como a reestruturação da cadeia produtiva, a revisão do mix de produtos e a reavaliação de seus mercados-alvo.

Entre as estratégias de mitigação recomendadas para empresas do setor, destaca-se a verticalização produtiva, com maior controle sobre insumos, logística e distribuição, o que

possibilita melhor aproveitamento dos créditos financeiros. Além disso, a otimização da cadeia logística pode reduzir o custo tributário efetivo, uma vez que fretes e despesas operacionais serão plenamente creditáveis. Revisar o portfólio para priorizar produtos com alíquota zero também se apresenta como estratégia eficaz. Por fim, investir em tecnologia fiscal, capacitação de equipes e planejamento contábil será essencial para que a transição ao novo modelo tributário ocorra com o menor impacto possível sobre a lucratividade e a sustentabilidade das operações.

Apesar da abrangência do presente estudo, algumas limitações metodológicas devem ser reconhecidas. A principal delas refere-se à ausência de dados completos referentes aos tributos federais — especialmente PIS, Cofins e IPI —, cuja apuração ocorre em módulos distintos do SPED (como o SPED Contribuições e a EFD IPI) e não estavam disponíveis nos arquivos analisados. Essa lacuna impede uma avaliação mais precisa da carga tributária total atualmente suportada pela empresa, comprometendo a exatidão da comparação com o novo modelo do IVA Dual, que unificará tais tributos na CBS. Além disso, a análise concentrou-se em uma única indústria do setor de laticínios goiano, o que limita a generalização dos resultados para o conjunto do setor, especialmente em outros estados ou segmentos com estrutura fiscal distinta.

Para pesquisas futuras, recomenda-se a ampliação da base de dados por meio da incorporação dos módulos do SPED Contribuições e da EFD IPI, permitindo simulações mais completas da substituição tributária federal. Também é pertinente expandir o escopo da análise para incluir empresas de diferentes portes e regiões, avaliando os efeitos distributivos da reforma e os impactos sobre cadeias produtivas diversas. Acompanhamentos longitudinais após a implementação prática do IBS e da CBS também serão cruciais para aferir os efeitos reais da reforma sobre a competitividade, a carga efetiva de tributos e o comportamento das empresas diante das novas regras.

Referências

ANGELIS, Â. **O Imposto Sobre o Valor Agregado e o ICMS no Estado de São Paulo – 1988 a 2013 – 25 anos**. Campinas: UNICAMP, 2016.

APPY, Bernard. **Reforma Tributária do Consumo: Proposta e Justificativas**. Brasília: Ministério da Fazenda, 2023.

BASTOS, Pedro Paulo Zahluth; MEDINA, Lucas; SARTORI, Rodolpho. Um passo necessário, mas insuficiente: Sobre a primeira fase da reforma tributária no Governo Lula. **Revista NECAT** - Revista do Núcleo de Estudos de Economia Catarinense, v. 12, n. 24, p. 11-37, 2023.

BASTOS, Pedro Paulo Zahluth; MEDINA, Lucas; SARTORI, Rodolpho. Um passo necessário, mas insuficiente: Sobre a primeira fase da reforma tributária. **Revista NECAT**, 2023.

BORGES, Marcio Silva, et al. Modernização, trabalho e produtividade na pequena produção leiteira na Argentina e no Brasil. **Revista ADM.MADE**, Rio de Janeiro, n. 1, p. 12-31, jan./abr. 2014.

BRASIL. **Constituição Federal**. 1988. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 24 abr. 2025.

BRASIL. Câmara dos Deputados. **Projeto de Lei Complementar nº 68, de 2024**. Regulamenta o Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e a Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS). Brasília, DF, 2024b. Disponível em: <https://www.camara.leg.br/propostas-legislativas/2396153>. Acesso em: 24 maio 2025.

BRASIL. Câmara dos Deputados. **Proposta de Emenda à Constituição nº 45, de 2019**. Altera o Sistema Tributário Nacional e dá outras providências. Brasília, DF, 2019. Disponível em: <https://www.camara.leg.br/propostas-legislativas/2192459>. Acesso em: 24 maio 2025.

BRASIL. **Lei Complementar nº 87, de 13 de setembro de 1996**. 1996. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp87.htm. Acesso em: 24 abr. 2025.

BRASIL. **Lei nº 13.149**, de 21 de julho de 2015. Altera as Leis nº 11.482, de 31 de maio de 2007, para dispor sobre os valores da tabela mensal do Imposto sobre a Renda da Pessoa Física, 7.713, de 22 de dezembro de 1988, 9.250, de 26 de dezembro de 1995, e 10.823, de 19 de dezembro de 2003. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/113149.htm. Acesso em: 24 abr. 2025.

BRASIL. Ministério da Fazenda. **Reforma Tributária**: perguntas e respostas. Brasília, DF, 2024a. Disponível em: <https://www.gov.br/fazenda/pt-br/reforma-tributaria>. Acesso em: 24 maio 2025.

BRASIL. **PLP 68/2024**. Institui o Imposto sobre Bens e Serviços - IBS, a Contribuição Social sobre Bens e Serviços - CBS e o Imposto Seletivo - IS e dá outras providências. Disponível em: <https://www.camara.leg.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=2430143>. Acesso em: 24 abr. 2025.

BRASIL. **Projeto de Lei Complementar nº 68, de 2024**. Regulamenta dispositivos da Emenda Constitucional nº 132, de 2023, sobre a reforma da tributação sobre o consumo. Brasília: Senado Federal, 2024. Disponível em: <https://www25.senado.leg.br/web/atividade/materias/-/materia/164914>. Acesso em: 24 abr. 2025.

BRASIL. Receita Federal do Brasil. **Relatório de Avaliação de Impacto da Reforma Tributária**: Notas Técnicas e Estudos Setoriais. Brasília, 2023.

CAMPOS, Celso Vilela Chaves. **Cálculo de impactos econômico-tributários setoriais provocados por alterações tributárias**: modelo de equilíbrio geral computável aplicado à economia brasileira. Tese (Doutorado em Economia Aplicada) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto 2020.

CARDOSO, Kevis Jardim. **Os benefícios gerados pela gestão tributária e reflexos do ICMS no setor de laticínio de Minas Gerais**. 2021. Disponível em: <https://dspace.doctum.edu.br/bitstream/123456789/4825/1/TCC%20II%20Vers%C3%A3o%20Final%20KEVIS%20CARDOSO%2027%2011%202021.pdf>. Acesso em: 24 abr. 2025.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI. **Reforma Tributária e Competitividade**: impactos para a indústria. Brasília, DF, 2023. Disponível em: <https://www.portaldaindustria.com.br/>. Acesso em: 24 maio 2025.

CREPALDI, S. A. **Planejamento tributário**: teoria e prática. 5. ed. São Paulo: Saraiva Uni, 2023.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Planejamento Tributário**: Teoria e Prática. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2023.

DELOITTE. **Reforma Tributária**: impactos, desafios e oportunidades. São Paulo, SP, 2023. Disponível em: <https://www2.deloitte.com/br/pt.html>. Acesso em: 24 maio 2025.

DI DOMENICO, Andreia Sanderson. **Atividade rural**: uma comparação entre a tributação na condição de pessoa física e pessoa jurídica. 2022. Disponível em: <http://repositorio.upf.br/handle/riupf/2388>. Acesso em: 24 abr. 2025.

EMBRAPA. **Anuário leite 2019**: o leite e o protagonismo na Revolução 4.0. 2019. Disponível em: <http://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/198698/1/Anuario-LEITE-2019.pdf>. Acesso em: 24 abr. 2025.

EMBRAPA. **Anuário leite 2021**: saúde única e total. 2021. Disponível em: <https://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/224371/1/Anuario-Leite-2021.pdf>. Acesso em: 24 abr. 2025.

EMBRAPA. **Produção de leite na mesorregião Sul Goiano**. 26/07/2022. Disponível em: <https://www.infoteca.cnptia.embrapa.br/infoteca/bitstream/doc/1145016/1/Producao-de-leite-na-mesorregiao-sul-goiano..pdf>. Acesso em: 24 abr. 2025.

EY BRASIL. **Reforma Tributária**: mudanças, transição e impactos para empresas. São Paulo, SP, 2024. Disponível em: https://www.ey.com/pt_br. Acesso em: 24 maio 2025.

FEDERAÇÃO DA AGRICULTURA E PECUÁRIA DE GOIÁS – FAEG. **Nota Técnica**: Impacto da Reforma Tributária no Setor Agroindustrial de Goiás. Goiânia, GO, 2024.

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS – FGV. **Impactos da Reforma Tributária no Setor Industrial Brasileiro**. Rio de Janeiro, RJ, 2024.

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS. **O setor de laticínios no Brasil e suas interações com o comércio internacional**. 2019. Disponível em: https://gvagro.fgv.br/sites/gvagro.fgv.br/files/u115/laticinios_fgv_PT.pdf. Acesso em: 24 abr. 2025.

GIAMBIAGI, Fabio. **Reforma Tributária**: fundamentos e alternativas. In: GIAMBIAGI, Fabio; ALÉM, Ana Cláudia (org.). **Finanças públicas: teoria e prática no Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2019.

GOBETTI, S. W. **Concentração de renda no topo**: novas revelações pelos dados do IRPF (Parte 2). Observatório de Política Fiscal. 2024. Disponível em: <https://observatoriopolitica-fiscal.ibre.fgv.br/politica-economica/pesquisa-academica/concentracao-derenda-no-topo-novas-revelacoes-pelos-dados-0>. Acesso em: 24 abr. 2025.

GOIÁS. **Decreto nº 9.104**, de 24 de janeiro de 2017. Regulamenta o Programa de Desenvolvimento Industrial de Goiás - PROGOIÁS. Diário Oficial do Estado de Goiás, 25 jan. 2017. Disponível em: <https://legisla.casacivil.go.gov.br/api/v2/pesquisa/legislacoes/69848/pdf>. Acesso em: 24 abr. 2025.

GOIÁS. **Instrução Normativa nº 1.478**, de 13 de janeiro de 2020. Estabelece normas para o aproveitamento de crédito outorgado. Diário Oficial do Estado de Goiás, 14 jan. 2020. Disponível em: <https://www.legisweb.com.br/legislacao/?id=403223>. Acesso em: 24 abr. 2025.

GOIÁS. Secretaria da Economia. **Decreto nº 9.104**, de 26 de junho de 2017. Aprova o Regulamento do Código Tributário do Estado de Goiás (RCTE). Diário Oficial do Estado de Goiás, Goiânia, GO, 27 jun. 2017. Disponível em: <https://www.sefaz.go.gov.br>. Acesso em: 24 maio 2025.

GOIÁS. Secretaria da Economia. **Instrução Normativa nº 1.478**, de 2020. Estabelece procedimentos relativos à fruição de créditos outorgados e benefícios fiscais no âmbito do ICMS. Diário Oficial do Estado de Goiás, Goiânia, GO, 2020. Disponível em: https://appasp.economia.go.gov.br/legislacao/arquivos/Secretario/IN/IN_1478_2020.htm. Acesso em: 24 maio 2025.

IPEA. **Estudos sobre os Impactos da Reforma Tributária na Indústria Nacional**. Brasília, 2024.

LIMA, Cicero Zanetti de. A reforma tributária que precisamos. **AgroANALYSIS**, v. 43, n. 9, p. 24-26, 2023.

MACIEL, Everardo. **Reflexões sobre o Sistema Tributário Brasileiro**. São Paulo: Noeses, 2021.

MARION, J. C. **Contabilidade rural**: agrícola, pecuária e imposto de renda. 16. ed. São Paulo: Atlas, 2021.

OLIVEIRA, Alisson Assis; SILVA, Eber Coloni Meira. Impactos que a nova reforma tributária pode causar no setor do agronegócio. **NATIVA - Revista de Ciências, Tecnologia e Inovação**, v. 7, n. 1, p. 235-250, 2025.

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS – OCB. **Reforma Tributária: impactos no cooperativismo agroindustrial**. Brasília, DF, 2023.

PIETRAFESA, Pedro Araújo; OLIVEIRA, Éder José de. Impacto tributário do ICMS nas operações com leite UHT nos principais estados produtores do país. **Revista de Desenvolvimento Econômico**, Salvador, n. 46, p. 347-370, ago. 2020.

REZENDE, Amaury; PÊGAS, Paulo Henrique. O registro contábil do novo IVA-dual (CBS+ IBS) brasileiro. **Revista de Direito Contábil Fiscal**, v. 6, n. 12, p. 99-125, 2024.

SANTI, Eurico Marcos Diniz de. IVA no Brasil: Desafios de implementação. **Revista Direito Tributário Atual**, n. 38, 2023.

SANTOS, F. F. et al. Enquadramento como “Pessoa Física” traz vantagens tributárias aos pequenos agricultores. **PUBVET**, v. 13, n. 9, p. 1–10, 2019.

SANTOS, Leônidas Rodrigues de Souza et al. Regimes aduaneiros especiais para importação e exportação. **Revista Científica do UBM**, v. 26, n. 51, p. 51-67, 2024.

SIMI, Gabriele de Vargas; DUTRA, Juliana Squizani. **Análise dos fatores que impactam as escolhas sobre a tributação da atividade rural**: um estudo de caso. 2024. Disponível em: <https://repositorio.ufsm.br/handle/1/33846>. Acesso em: 24 maio 2025.

CAPÍTULO 5

Tributação e eficiência fiscal na bolsa de valores: estratégias e impactos para investidores

Carolina Lino Souza
Cirlene da Conceição da Silva
Erika Francisca da Costa Mendes
Luciana Coelho Cirqueira
Yuri Alves Batista
Vinícius Santos Messias

Resumo

O presente estudo analisou e descreveu as estratégias de planejamento tributário adotadas por pessoas físicas e jurídicas que realizam operações de compra e venda de ações na bolsa de valores brasileira (B3). Com o aumento significativo no número de investidores, a pesquisa visou identificar as dificuldades por eles enfrentadas, como a volatilidade do mercado de ações e as altas cargas tributárias, e oferecer estratégias eficazes que possam reduzir esses riscos e impactos. O objetivo foi apontar as principais estratégias de planejamento tributário utilizadas nas operações com renda variável. A metodologia adotada combinou pesquisa bibliográfica e documental, permitindo uma análise da legislação tributária e de suas implicações. A pesquisa qualitativa buscou compreender as percepções dos contribuintes, a bibliográfica explorou obras e estudos que abordam a temática do planejamento tributário, bem como suas implicações fiscais para pessoas físicas e jurídicas. O estudo destacou a relevância do planejamento tributário como ferramenta para maximizar ganhos e minimizar custos fiscais, essencial para que os investidores realizem operações de forma mais eficiente. O conhecimento das diferenças nas estratégias entre pessoas físicas e jurídicas pode contribuir para a eficiência fiscal do investidor, beneficiando a transparência e a prática fiscal no mercado de capitais. Por fim, foram apresentadas recomendações práticas para guiar investidores e profissionais da contabilidade na tomada de decisões estratégicas.

1 Introdução

A problemática central deste estudo gira em torno das principais estratégias de planejamento tributário adotadas por pessoas físicas e jurídicas nas operações com ações no mercado à vista da bolsa de valores brasileira, a B3. A questão levantada é: quais são as diferenças entre as abordagens utilizadas por esses dois perfis de contribuintes e de que maneira essas estratégias impactam a eficiência fiscal e os resultados financeiros obtidos em suas operações? Para explorar essa questão, o estudo propõe-se a detalhar os elementos que compõem o planejamento tributário e sua influência nas transações financeiras realizadas de forma estratégica por investidores.

O objetivo principal é apontar as principais estratégias de planejamento tributário utilizadas nas operações com renda variável. Nesse contexto, busca-se identificar as dificuldades enfrentadas por pessoas físicas e jurídicas, como os riscos financeiros associados

às elevadas cargas tributárias que permeiam o mercado de investimentos de renda variável. A pesquisa também visa aplicar e discutir estratégias que possam reduzir esses riscos, permitindo uma atuação mais eficiente e lucrativa para os diversos perfis de investidores.

Justifica-se a escolha do tema pelo fato de que o número crescente de investidores na B3 vem se constituindo como um fenômeno notável, especialmente após a pandemia de Covid-19, que promoveu maior interesse por investimentos de renda variável (Machado, 2023). De acordo com dados recentes, cerca de 5,1 milhões de contas registradas e ativas em março de 2024 demonstram esse crescimento (Morais, 2024). Nesse cenário, compreender os impactos fiscais associados às operações de compra e venda de ações torna-se fundamental para que os investidores possam tomar decisões mais informadas e estratégicas, visando à maximização de seus ganhos e à minimização dos riscos fiscais.

A metodologia aplicada compreendeu uma abordagem bibliográfica e documental, de modo a possibilitar um entendimento aprofundado das práticas de planejamento tributário no contexto da B3. A pesquisa bibliográfica permitiu explorar uma variedade de obras e estudos já publicados sobre o tema, oferecendo uma base teórica robusta. Complementarmente, a análise de documentos oficiais, como legislações e orientações fiscais da Receita Federal, possibilitou a compreensão do status quo legal que regula as operações na bolsa de valores.

Além disso, buscou-se integrar dados e informações que ofereçam uma visão holística do fenômeno em questão. A combinação dessas abordagens propiciou uma análise crítica e abrangente sobre as divergências nas práticas tributárias de pessoas físicas e jurídicas, revelando oportunidades de otimização fiscal que possam ser exploradas de forma eficaz. Ao final, o trabalho apresenta recomendações práticas que visam não apenas otimizar a eficiência tributária, como também garantir a conformidade legal dos contribuintes, reforçando a importância do planejamento tributário no contexto financeiro atual.

2 Fundamentação teórica

A Lei n.º 6.385, de 7 de dezembro de 1976, estabelece a regulamentação do mercado de valores mobiliários no Brasil e cria a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), com o objetivo de proteger os investidores e promover a transparência no mercado. Nesse contexto, o planejamento tributário assume importância significativa, pois permite que investidores e empresas avaliem as implicações fiscais das operações de compra e venda de ações, buscando identificar oportunidades para otimizar ganhos e reduzir obrigações fiscais (Brasil, 1976b). A normatização buscou promover um ambiente de maior segurança e transparência, permitindo que investidores otimizem seus ganhos e reduzam as obrigações fiscais. Para indivíduos e

empresas, a compreensão das nuances tributárias que envolvem a venda de ações é essencial, posto que as diversas alterações na legislação podem impactar significativamente os resultados financeiros. De fato, o planejamento tributário transforma-se em um instrumento indispensável para a maximização dos lucros e a minimização das cargas tributárias (Assaf Neto, 2018; Crepaldi, 2023).

As operações no mercado de ações, embora ofereçam oportunidades de lucros elevados, também impõem desafios relevantes, especialmente no que diz respeito à tributação desses ganhos. A legislação brasileira (Instrução Normativa RFB n.º 1.585/2015) determina que as transações realizadas por pessoas físicas que ultrapassem R\$ 20.000,00 em operações comuns, no mês, estão sujeitas à alíquota de 15%, enquanto as operações de day trade são tributadas em 20% (Brasil, 2015). Para as pessoas jurídicas, a estrutura de tributação é mais complexa e varia conforme o regime tributário adotado – Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real –, o que demanda uma análise cuidadosa das alternativas disponíveis para minimizar o impacto fiscal (Pacheco, 2023).

O entendimento detalhado do Sistema Tributário Nacional, que tem seu alicerce na Constituição Federal de 1988, é essencial para a formulação de estratégias de planejamento adequadas a diferentes perfis de investidores. A legislação oferece diversas possibilidades e incentivos que podem ser explorados por pessoas físicas e jurídicas ao realizarem operações no mercado de renda variável. Essas especificidades exigem conhecimento aprofundado das normas e regulamentações, bem como acompanhamento constante das mudanças legais, a fim de garantir que as estratégias adotadas sejam sempre atualizadas e eficientes (Adviser, 2022; Pinheiro, 2019).

Nesse contexto, o planejamento tributário deve ser abordado como uma estratégia abrangente, considerando não apenas a tributação direta, mas também aspectos como a apuração de ganhos e perdas, a compensação de prejuízos e o uso de instrumentos financeiros que possam oferecer vantagens tributárias. Criar um ambiente decisório que permita a análise de diferentes cenários e suas implicações fiscais é fundamental para a sustentabilidade financeira das operações de compra e venda de ações (Wartchow et al., 2018). Ao integrar todos esses elementos, a análise comparativa entre as estratégias tributárias torna-se vital para compreender a eficiência fiscal oferecida a diversos perfis de investidores.

Portanto, este capítulo busca apresentar uma abordagem crítica e prática sobre o planejamento tributário nas operações com ações, considerando as particularidades do investimento em renda variável. A necessidade de um planejamento bem estruturado torna-se evidente, uma vez que as regras tributárias podem variar significativamente ao longo do tempo

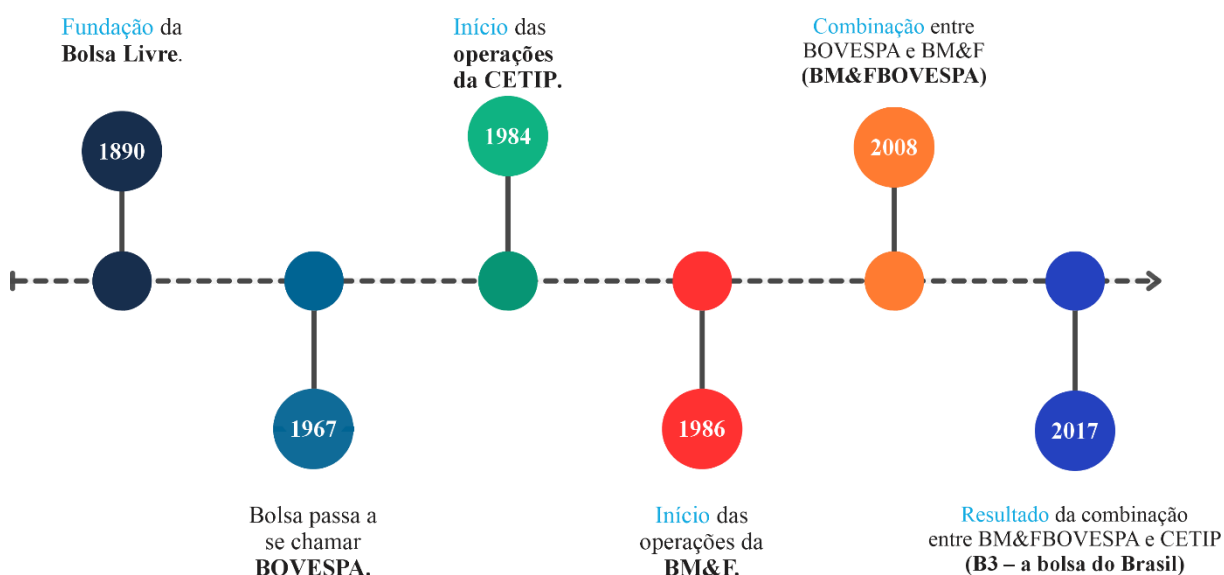
e conforme o perfil do investidor. Dessa forma, a análise comparativa visa demonstrar qual estratégia se adequa melhor às peculiaridades de pessoas físicas e jurídicas na B3, proporcionando uma visão clara sobre a importância do correto planejamento tributário na maximização dos resultados financeiros (Brasil, 1966; Cesliari; Rocha; Piellusch, 2020).

2.1 Evolução histórica da bolsa de valores

Para uma compreensão mais profunda do contexto em que se inserem as operações na B3, é imprescindível analisar a evolução histórica da bolsa de valores brasileira. A B3, sucessora da Bovespa, formou-se ao longo de uma trajetória marcada por diversas etapas de transformações políticas e econômicas. A Bolsa Livre foi oficialmente criada em 1890, mas passou por mudanças significativas ao longo do século XX, especialmente com a implementação de modernizações e regulações que tinham o objetivo de promover a transparência e a eficiência do mercado financeiro brasileiro.

A Figura 1 mostra a evolução histórica da Bolsa de Valores:

Figura 1 – Evolução histórica da bolsa de valores



Fonte: Elaborado pelas autoras com base em B3 (2025).

A partir de 2016, com a implementação de novas ferramentas e plataformas digitais, houve um grande aumento no número de novos investidores, especialmente entre pessoas físicas, impulsionado pela popularização de aplicativos de investimento e pela maior educação financeira da população. Nesse contexto, Calado e Teixeira (2022) destacam a importância de compreender as diferenças entre os perfis de investidores, pois isso impacta diretamente as estratégias de planejamento tributário adotadas.

O Gráfico 1 ilustra a evolução do número de investidores na B3 ao longo das últimas duas décadas, destacando o expressivo aumento após a pandemia de Covid-19:

Gráfico 1 – Evolução do número de investidores na B3



Fonte: Elaborado pelas autoras com base em Nascimento (2023).

Segundo Pinheiro (2019), a introdução de novas tecnologias e práticas operacionais ao longo dos anos permitiu o aumento da liquidez dos mercados e a atração de investidores, tanto nacionais quanto estrangeiros. Juliano Pinheiro (2012) destaca que crises econômicas, como a de 2008, e eventos, como a abertura de capital de grandes estatais, catalisaram mudanças necessárias para a adaptação às novas realidades do mercado global.

2.2 Renda variável: mercado de ações na B3

Os títulos de renda variável, como as ações, são conhecidos por sua natureza volátil e pela incerteza quanto aos retornos potenciais, pois os ganhos dependem diretamente dos resultados financeiros das empresas. De acordo com Moraes (2023), o valor dos investimentos em ações pode sofrer oscilações significativas, refletindo a lei da oferta e da demanda nas condições de mercado. Ao adquirir ações, o investidor torna-se acionista, participando do capital social da empresa e, consequentemente, adquirindo direitos sobre os lucros. Além disso, a quantidade de ações que possui confere-lhe influência proporcional nas decisões corporativas. Esse fenômeno torna o ambiente das ações um campo tanto de oportunidades quanto de riscos, uma vez que as flutuações de mercado podem afetar as expectativas de retorno dos investidores.

A B3, que regula o mercado brasileiro de ações, desempenha um papel fundamental na administração das operações de títulos e valores mobiliários, assim como na mitigação de riscos de liquidez. Desde a sua criação, a B3 tem implementado diversas

estruturas que visam assegurar a compensação e a liquidação financeira das transações realizadas. O Banco B3, que começou suas operações em 2004, integra estas funções de forma a oferecer segurança e confiança aos investidores. Apesar dos desafios e incertezas que permeiam o mercado de ações, esse ambiente de capitalização oferece oportunidades atraentes, especialmente para aqueles que se sentem confortáveis com o risco associado (Nascimento, 2023, n. p.).

Dentro desse contexto, a variedade de produtos disponíveis na B3 se destaca. Além das ações ordinárias, que conferem direito a voto, há as ações preferenciais, que garantem prioridade na distribuição de dividendos, embora não ofereçam direito a voto, conforme descrito na Lei n.º 6.404/76 (Brasil, 1976). Essa diversidade propicia aos investidores uma gama de estratégias, refletindo a busca pela maximização dos lucros. Em especial, as abordagens de swing trade e day trade têm ganhado destaque entre os investidores. O swing trade é uma estratégia que foca na captura de ganhos durante um período que varia de dias a semanas, enquanto o day trade diz respeito à compra e à venda de ativos no mesmo dia, buscando capitalizar pequenas oscilações de preço (Riconnect, 2022).

A aplicação de técnicas de aprendizado de máquina tem sido considerada eficaz para aprimorar as decisões em estratégias de swing trade. Para Nori (2022), essas técnicas permitem uma análise mais assertiva dos dados do mercado, ajudando os investidores a identificar tendências e oportunidades. Ao integrar a tecnologia na análise de dados, os investidores podem aumentar suas chances de sucesso e melhorar sua performance geral no mercado. Por outro lado, os desafios decorrentes da volatilidade e da complexidade dos modelos de investimento exigem que os investidores permaneçam atualizados e informados, capazes de ajustar suas estratégias em conformidade com as tendências do mercado.

Os participantes do mercado também precisam estar cientes das regras e normas estabelecidas pela CVM. Essa regulamentação é essencial para garantir a integridade do mercado e proteger os investidores. A tributação sobre os ganhos provenientes de operações com ações pode variar significativamente entre pessoas físicas e jurídicas, tornando-se um aspecto fundamental para o planejamento financeiro. Assim, o entendimento das implicações fiscais relacionadas com as operações de ações é essencial para a formulação de estratégias de investimento.

Com a crescente digitalização do mercado financeiro, o acesso a plataformas de negociação ampliou-se, tornando o mercado de ações mais acessível a um público mais amplo. Assaf Neto (2018) explica que a educação financeira consiste em um pilar para os investidores que buscam maximizar seus retornos. O acompanhamento constante de indicadores econômicos, notícias do setor e dados financeiros é fundamental para auxiliar na tomada de

decisões informadas. Investidores bem informados têm maior chance de evitar perdas e identificar oportunidades de investimento mais rentáveis.

A compreensão das diferenças entre as estratégias de day trade, swing trade e position trade é vital para que os investidores definam a abordagem que melhor se alinha ao seu perfil de risco e aos seus objetivos financeiros. Segundo Paz (2024), cada uma dessas categorias apresenta características distintas que influenciam diretamente o tipo de retorno esperado e a dinâmica de investimento. O position trade, por exemplo, é uma abordagem de longo prazo que considera fundamentos e análises históricas, tornando-se uma opção menos volátil, ideal para aqueles que não desejam monitorar o mercado diariamente (Sachet, 2021).

Em última análise, a renda variável é uma área de considerável potencial; porém, requer cautela e conhecimento aprofundado. As estratégias de investimento, como discutido por Paula (2022), e a tendência de automatização das decisões de negociação, abordada por Mello (2023), demonstram que a tecnologia pode ser uma aliada poderosa na busca por retornos na B3. A educação contínua e a atualização em um mercado tão dinâmico e cheio de oportunidades são indispensáveis para qualquer investidor que deseje prosperar em suas atividades financeiras.

Importa mencionar que o trabalho de Conceição (2020) sobre o perfil dos day traders brasileiros reforça a importância de compreender o comportamento do investidor nessa modalidade de negociação.

Dessa forma, a combinação de conhecimento, estratégia e tecnologia pode transformar um simples investimento em uma trajetória de crescimento e sucesso no universo das ações. A relevância de um entendimento robusto por parte dos investidores, como indicado por Bezerra (2021), é fundamental para a criação de uma base sólida que sustente as decisões de investimento.

2.3 Planejamento tributário: regimes tributários

O investidor pode optar por realizar suas operações tanto por meio da pessoa física (PF) quanto da pessoa jurídica (PJ). No contexto do planejamento tributário para investimentos em renda variável, as opções de regimes tributários para pessoas jurídicas podem envolver três possíveis regimes, quais sejam: Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real, sendo que cada regime possui regras e alíquotas específicas que impactam a tributação dos rendimentos obtidos. Os lucros e dividendos provenientes dessas operações devem ser analisados em termos de sua distribuição e tributação.

Para pessoas jurídicas, além do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ), a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) torna-se relevante, uma vez que os

rendimentos dessas aplicações se somam ao lucro real ou presumido (Adviser, 2022). O planejamento eficaz ampara-se na compreensão detalhada desses aspectos, permitindo a otimização dos encargos tributários e melhorando a eficiência fiscal das operações com ações na B3.

Segundo Crepaldi (2023, p. 5), o planejamento tributário deve ser compreendido não apenas como uma forma de reduzir a carga tributária, mas também como um dever estabelecido no Código Civil, conforme o art. 1.011 da Lei n.º 10.406/2002, que exige que o administrador da sociedade exerça suas funções com o cuidado e a diligência que um homem ativo e íntegro utilizaria na administração de seus próprios negócios.

É fundamental que os investidores compreendam as implicações de cada regime tributário e como eles afetam o retorno sobre o investimento. O Simples Nacional, por exemplo, facilita a tributação para microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP), oferecendo alíquotas mais baixas e simplificando a burocracia. Por sua vez, o Lucro Presumido e o Lucro Real proporcionam maior detalhamento no controle dos custos, possibilitando deduções que podem ser vantajosas dependendo da estrutura de custos da empresa. Dessa forma, um estudo minucioso das variáveis associadas a cada regime permitirá a escolha da alternativa mais adequada a cada perfil de investidor, maximizando a eficiência tributária (Assaf Neto, 2018).

Além da escolha do regime, é relevante considerar as práticas de planejamento tributário, como a definição do período de realização dos ganhos e a análise das operações de venda de ações.

As pessoas físicas que realizam vendas mensais de ações devem observar a isenção do Imposto de Renda (IR) para operações que não ultrapassem o limite definido pela legislação no que diz respeito ao benefício fiscal concedido. Portanto, adotar uma estratégia de venda mensal em quantias que se mantenham abaixo do limite pode resultar em redução significativa da carga tributária. O entendimento sobre o funcionamento do mercado e as obrigações fiscais é imprescindível para otimizar os investimentos em renda variável (Crepaldi, 2023).

2.4 Tributação de operações de compra e venda de ações: pessoa física

A participação de pessoas físicas nas transações de ações é influenciada por diversos fatores, especialmente pela tributação dos rendimentos. Uma das principais vantagens para investidores individuais é a isenção do IR sobre ganhos de capital nas vendas realizadas no mercado à vista, desde que o total de vendas não ultrapasse R\$ 20.000,00 em operações comuns, conforme estipulado na Instrução Normativa RFB n.º 1.585, de 31 de agosto de 2015. Essa

norma também abrange isenções para vendas de ouro e ações de pequenas e médias empresas (Brasil, 2015).

Quando as vendas superam esse limite, aplica-se uma alíquota de 15% sobre o ganho de capital. No entanto, as operações de day trade são tratadas de maneira diferente, sendo tributadas à alíquota de 20%, sem se beneficiarem da isenção mensal. Essa modalidade envolve a compra e venda de ações no mesmo dia, visando aproveitar flutuações de preço, e é considerada renda tributável, conforme o artigo 2º da Lei n.º 11.033, de 21 de dezembro de 2004 (Brasil, 2004).

Essa isenção oferece uma oportunidade atrativa, especialmente para novos investidores que desejam diversificar seus portfólios. À medida que os investimentos excedem o limite de isenção, a tributação torna-se um fator importante a ser considerado, com alíquotas de 15% para vendas normais e 20% para operações de day trade (Assaf Neto, 2018; Brasil, 2004). A compreensão das regras de tributação que envolvem as operações na bolsa de valores é imprescindível para evitar surpresas e garantir a conformidade fiscal.

Cabe ressaltar que a Instrução Normativa n.º 2.255, de 2025, estabelece diretrizes importantes para investidores no Brasil, no que diz respeito à obrigatoriedade de entrega da Declaração de Ajuste Anual da Pessoa Física (DAA), obrigação acessória que o investidor pessoa física também deve observar. Além das alíquotas aplicáveis a cada tipo de investimento, os investidores devem estar atentos à obrigatoriedade de realizar a apuração mensal de seus ganhos e ao correto preenchimento das declarações de impostos.

É fundamental compreender que, mesmo que alguns ganhos sejam isentos de tributação, a Receita Federal exige a declaração, conforme a norma mencionada. Isso significa que os investidores devem declarar todos os ganhos, independentemente de serem ou não tributáveis. A falta de declaração pode acarretar problemas com o fisco, como multas e a necessidade de regularização.

Desse modo, é recomendável que os investidores mantenham um registro organizado de suas operações e busquem orientação profissional, se necessário, para garantir o cumprimento das obrigações fiscais e evitar complicações futuras. Ademais, um planejamento tributário eficaz pode contribuir significativamente para a maximização dos lucros e a minimização das obrigações fiscais (Crepaldi, 2023).

Por fim, a educação financeira e a familiarização com as regulamentações, como as previstas na Lei n.º 7.689, de 1988, e as orientações da CVM, são essenciais para o sucesso e a segurança nas operações de compra e venda de ações por pessoas físicas (Brasil, 1988; CVM, 2024).

2.4.1 Calculadora ReVar

De acordo com a Instrução Normativa RFB n.º 2.164, de 25 de outubro de 2023, os investidores pessoas físicas têm uma nova ferramenta disponível para auxiliá-los na apuração e declaração de seus investimentos em bolsas: ações, Exchange Traded Funds – ETFs (fundos de índice), fundos imobiliários, Brazilian Depositary Receipts – BDRs. A B3, em conjunto com a Receita Federal do Brasil (RFB), instituiu a criação e a adequação do Programa Auxiliar de Apuração do Imposto de Renda da Pessoa Física Incidente sobre Operações de Renda Variável (ReVar).

A calculadora é gratuita e está disponível na área do investidor da B3, para que os investidores autorizem, de forma facultativa, o compartilhamento de suas informações com a RFB.

Os investidores podem usar o ReVar a partir do 10º dia do mês seguinte ao mês da autorização de compartilhamento das informações. Após esse procedimento, o contribuinte pode realizar o cálculo e a geração do Documento de Arrecadação de Receitas Federais (DARF) sobre eventuais ganhos apurados diretamente no portal do Centro Virtual de Atendimento ao Contribuinte (e-CAC).

2.5 Tributação de operações de compra e venda de ações: pessoa jurídica

A tributação sobre o ganho de capital gerado pela venda de ações por pessoas jurídicas no Brasil é influenciada pelo regime tributário adotado, que pode ser Simples Nacional, Lucro Real ou Lucro Presumido (Pacheco, 2023).

Em consonância com a Resolução n.º 140, de 2018, que regulamenta o Simples Nacional, é importante esclarecer que o tratamento dos ganhos de capital não deve ser considerado como receita bruta para fins de apuração no Programa Gerador do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (PGDAS-D). Conforme o artigo 2º da referida Resolução, as receitas que integram a base de cálculo do Simples Nacional são aquelas provenientes das atividades regulares da empresa, excluindo-se operações financeiras e ganhos de capital. Portanto, o ganho de capital deve ser tratado de forma distinta. Ele deve ser apurado mensalmente e, para fins de recolhimento do IRPJ, incide uma alíquota de 15%, conforme estabelece a legislação tributária vigente. Para o recolhimento, deve-se utilizar o código de DARF 3225. Em resumo, a Lei Complementar n.º 123, de 2006, que estabelece o tratamento jurídico diferenciado para ME e EPP, não traz benefícios fiscais para operações financeiras. Dessa maneira, os ganhos de capital não são incluídos na receita bruta, e sim apurados com base na norma específica (Brasil, 2006, 2018).

No regime de Lucro Real, aplicável em regra geral às empresas de maior porte, a tributação é mais complexa, com o ganho de capital sendo incluído no lucro real, com tributação à alíquota de 15%, acrescida de um adicional de 10% caso os ganhos excedam R\$ 20.000,00 mensais no Lucro Real Anual, ou R\$ 60.000,00, no trimestre para o Lucro Real Trimestral.

No regime de Lucro Presumido, a tributação sobre a venda de ações segue regras semelhantes às do Lucro Real, mas com base de cálculo presumida e apuração trimestral, mantendo-se a alíquota de 15% para o IRPJ, além de 9% para a CSLL. Nessa modalidade, os ganhos com renda variável são tributados de forma integral, ocorrendo uma antecipação mensal e consolidação no trimestre (Brasil, 2006).

Pacheco (2023, p. 47) explica que “o Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) é aplicado à alíquota de 15% sobre o lucro apurado, e há um adicional de 10% sobre a parcela que excede R\$ 20.000,00 mensais, conforme estabelecido no artigo 3º da Lei nº 9.249, de 26 de dezembro de 1995”. Além disso, a CSLL, com alíquota de 9%, deve ser recolhida, como previsto pela Lei n.º 7.689, de 15 de dezembro de 1988.

A escolha do regime tributário é crucial para o planejamento fiscal das empresas, pois cada um possui suas peculiaridades e implicações financeiras. No Simples Nacional, embora o processo seja simplificado, a ausência de um tratamento diferenciado para transações financeiras pode ser desvantajosa, especialmente em momentos de alta volatilidade de mercado (Ferreira, 2021, p. 11).

Em contrapartida, o Lucro Real proporciona maior eficiência na apuração das receitas e custos, mas exige controle contábil mais rigoroso. Para empresas que operam com volume elevado de transações em ações, o Lucro Presumido pode servir como um meio-termo entre simplicidade e complexidade, permitindo um planejamento tributário mais eficaz sem comprometer a conformidade fiscal (Assaf Neto, 2018).

Portanto, a compreensão dessas nuances tributárias é essencial para que as empresas realizem um planejamento tributário eficaz e maximizem seus resultados financeiros, devendo considerar as características de cada regime tributário ao desenvolver estratégias de compra e venda de ações, a fim de assegurar uma carga tributária alinhada aos seus objetivos operacionais e de longo prazo. Além disso, a consulta a profissionais de contabilidade e consultoria tributária pode proporcionar insights valiosos para evitar armadilhas fiscais e otimizar a eficiência tributária (Crepaldi, 2023).

2.6 Estratégias de planejamento tributário: benefícios e incentivos fiscais

No contexto do planejamento tributário, as estratégias que envolvem benefícios e incentivos fiscais são fundamentais para a gestão eficiente das obrigações fiscais de empresas e indivíduos.

O artigo 24 da Lei Complementar n.º 123, de 2006, estabelece que o regime do Simples Nacional, por exemplo, destaca-se pela simplicidade administrativa, embora não ofereça incentivos específicos para operações de compra e venda de ações (Brasil, 2006). Por outro lado, o regime de Lucro Real proporciona uma vantagem significativa: a compensação de prejuízos acumulados, permitindo que empresas utilizem perdas anteriores para reduzir seu lucro tributável em períodos futuros, conforme estabelece a legislação.

Por sua vez, o Lucro Presumido não contempla incentivos fiscais, tornando-o menos atrativo nesse aspecto. Destaca-se também a isenção do IR para investidores pessoas físicas que alienem até R\$ 20.000,00 mensais em ações ou ouro, medida que não se aplica a outros ativos de renda variável. Para operações que excederem esse limite, todo ganho será tributado, o que evidencia a importância de um controle rigoroso das transações.

Assim, compreender e aplicar essas estratégias de planejamento tributário é imprescindível para maximizar benefícios e minimizar a carga tributária.

2.7 Análise comparativa das estratégias de planejamento tributário: impactos na tributação

O planejamento tributário é fundamental para a otimização dos resultados financeiros, tanto de pessoas físicas quanto jurídicas que operam no mercado de ações da B3, especialmente diante da complexa legislação tributária brasileira e da elevada carga tributária incidente sobre esses investimentos (Vieira, 2024). Estrategicamente, o uso correto das alíquotas do IR, que variam de 15% a 20%, dependendo do tempo de posse das ações, pode trazer benefícios significativos para os investidores (Brasil, 2022a). Além disso, as obrigações acessórias, como a entrega do DARF à Receita Federal, devem ser rigorosamente observadas para evitar penalidades e otimizar a gestão fiscal (Adviser, 2022).

Nesse sentido, é vital que as empresas adotem estratégias, especialmente aquelas enquadradas no Simples Nacional, em função dos limites de faturamento e da proibição de participação em territórios de outras pessoas jurídicas, reforçando a necessidade de um planejamento tributário eficaz que considere essas particularidades para garantir não apenas a conformidade com a legislação, mas também a maximização dos lucros (Assaf Neto, 2018).

Como regra geral, o IRRF sobre os rendimentos de aplicações financeiras de renda fixa e renda variável ou pago sobre os ganhos líquidos mensais será ‘deduzido ou devido’ no encerramento de cada período de apuração ou na data de extinção, no caso de pessoas jurídicas tributadas com base no Lucro Real ou no Lucro Presumido ou no Lucro Arbitrado (artigo 70, inciso I, da IN/RFB nº 1.585/2015), seguindo o regime de ‘tributação na fonte por antecipação’ do IR que é devido em ‘apuração periódica’ (Pacheco, 2023, p. 395-396).

A análise comparativa das estratégias de planejamento tributário para operações de compra e venda de ações na B3 revela nuances significativas entre as formas de tributação para pessoas jurídicas sob Lucro Presumido e Lucro Real. Para aquelas que optam pelo Lucro Presumido, a antecipação da tributação mensal por meio do DARF apresenta a vantagem de simplificar o fluxo de caixa, embora limite a compensação de prejuízos e imponha alíquotas fixas que podem não refletir a realidade econômica da empresa (Adviser, 2022; Crepaldi, 2023). Em contraste, o Lucro Real permite a compensação de prejuízos fiscais e a apuração baseada no lucro efetivo, potencialmente reduzindo a carga tributária em períodos de baixa lucratividade; no entanto, essa opção é mais complexa e onerosa no que tange ao controle fiscal e à compliance tributária (Assaf Neto, 2018). A escolha dentre essas modalidades deve ser cuidadosamente avaliada, considerando tanto a capacidade de gerenciamento dos aspectos tributários quanto os resultados financeiros esperados, visto que as implicações fiscais podem impactar diretamente a estratégia de investimentos e o desempenho financeiro das empresas no mercado (Pacheco, 2023).

Como impacto na tributação, tem-se o aumento nos custos de conformidade, ajustados conforme a realidade da empresa. Assim, de acordo com as Leis n.º 10.637/2002 e n.º 10.833/2003, a incidência de Programa de Integração Social (PIS) de 0,65% e Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS) de 4% sobre as receitas financeiras ocorrerá quando a pessoa jurídica estiver sujeita ao regime não cumulativo das contribuições.

A seguir, são expostos alguns exemplos:

2.7.1 Cálculo do ganho líquido em operações com ações

Compra de 1.000 ações relativas à PETR4, em 27/05/2021, ao preço de R\$ 20,00, com custos de aquisição referentes a emolumentos, taxas de corretagem e taxas de custódia, que totalizaram R\$ 40,00.

Custo de aquisição = $(1.000 \times R\$ 20,00) + R\$ 40,00 = R\$ 20.040,00$

Venda de 1.000 ações PETR4, em 10/06/2021, ao preço de R\$ 22,10, com despesas relacionadas a emolumentos, taxas de corretagem e outras taxas destacadas nas notas de corretagem, no valor de R\$ 25,00.

Valor da alienação/venda = $(1.000 \times R\$ 22,10) - R\$ 25,00 = R\$ 22.075,00$

Imposto de Renda Retido na Fonte – IRRF retido (conhecido como "dedo-duro") sobre o valor da operação de venda: $(1.000 \times R\$ 22,10) \times 0,005\% = R\$ 1,11$

Ganho líquido da operação = $R\$ 22.075,00 - R\$ 20.040,00 = R\$ 2.035,00$

Nota-se que as operações comuns estão sujeitas ao IRRF, à alíquota de 0,005%, aplicada sobre o valor da alienação, exceto se o valor da retenção for igual ou inferior a R\$ 1,00. Esse valor tem natureza de antecipação e poderá ser deduzido do imposto sobre os ganhos líquidos apurados no mês ou compensado nos meses subsequentes, conforme disciplina a Instrução Normativa RFB n.º 1.585/2015.

Por sua vez, nas operações de day trade, os rendimentos auferidos sujeitam-se ao IR incidente na fonte à alíquota de 1%. Esse imposto também possui natureza de antecipação e poderá ser deduzido do valor devido sobre os ganhos líquidos apurados no mês ou compensado nos meses subsequentes, até o mês de dezembro do ano-calendário da retenção, nos termos do artigo 65, §§ 8º e 9º, da referida Instrução Normativa (Brasil, 2015).

A responsabilidade pela retenção e pelo recolhimento do imposto é da instituição intermediadora da operação, razão pela qual esse tributo é popularmente conhecido como “dedo-duro”. Dessa forma, ainda que o investidor deixe de informar à Receita Federal as operações realizadas, o Fisco terá ciência das movimentações em razão dos valores retidos a título de IRRF, conforme previsto no artigo 63 da Instrução Normativa RFB n.º 1.585/2015.

2.7.2 Pessoa física

$IR = R\$ 2.035,00 \times 15\% = R\$ 305,25 - R\$ 1,11 = R\$ 304,14$ (DARF 6015)

Operação Swing Trade e Imposto de Renda (Pessoa Física)

Em uma operação de Swing Trade (compra e venda de ativos no mercado de ações em um período relativamente curto), o IR sobre o lucro é devido quando o valor das vendas mensais de ações excede R\$ 20.000,00 (Brasil, 2015; Assaf Neto, 2018).

Cálculo do Imposto de Renda sobre o Lucro

Com base no lucro da operação de R\$ 2.035,00, a tributação ocorre na alíquota de 15%.

2.7.3 Pessoa jurídica: Simples Nacional

$IR = R\$ 2.035,00 \times 15\% = R\$ 305,25 - R\$ 1,11 = R\$ 304,14$ (DARF 3225)

Nota: Ao optante pelo Simples Nacional, que ao término do ano-calendário, possua saldo de imposto sobre a renda retido na fonte, fica facultado o pedido de restituição do valor, quando não houver possibilidade de compensação ou dedução (Lei n.º 11.033, de 2004, art. 2º, § 7º; Instrução Normativa RFB n.º 1.585, de 2015, art. 63, § 8º).

2.7.4 Pessoa jurídica: Lucro Presumido

$IR = R\$ 2.035,00 \times 15\% = R\$ 305,25 - R\$ 1,11 = R\$ 304,14$ (DARF 0231)

$CSLL = R\$ 2.035,00 \times 9\% = R\$ 183,15$ (DARF comum aplicado ao regime)

Nota: Receita trimestral inferior a R\$ 60.000,00 não fica sujeita ao adicional de 10% IR (Brasil, 1995; Pacheco, 2023).

2.7.5 Pessoa jurídica: Lucro Real

$IR = R\$ 2.035,00 \times 15\% = R\$ 305,25 - R\$ 1,11 = R\$ 304,14$ (DARF 3317).

$CSLL = R\$ 2.035,00 \times 9\% = R\$ 183,15$ (DARF comum aplicado ao regime).

$PIS = R\$ 2.035,00 \times 0,65\% = R\$ 13,23$ (DARF comum aplicado ao regime).

$COFINS = R\$ 2.035,00 \times 4\% = R\$ 81,40$ (DARF comum aplicado ao regime).

O valor total dos tributos dependerá da condição do investidor: PF ou PJ. Considerando que o investidor já tenha realizado operações anteriores que totalizaram valor superior a R\$ 20.000,00 – portanto, sem isenção de IR –, é possível calcular os tributos conforme as diferentes naturezas jurídicas.

O Tabela 1 apresenta um comparativo entre a tributação aplicável a pessoas físicas e jurídicas, evidenciando as principais diferenças nos percentuais e formas de incidência.

Tabela 1 – Comparativo de tributação: pessoas físicas e jurídicas

Regime Tributário	IR	CSLL	PIS	COFINS	Total de Tributos
PF	R\$ 304,14	Não Incide	Não Incide	Não Incide	R\$ 304,14
PJ - SN	R\$ 304,14	Não Incide	Não Incide	Não Incide	R\$ 304,14
PJ - LP	R\$ 304,14	R\$ 183,15	Não Incide	Não Incide	R\$ 487,29
PJ - LR	R\$ 304,14	R\$ 183,15	R\$ 13,23	R\$ 81,40	R\$ 581,92

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

Diante do exposto, verifica-se que o investimento em ações na condição de pessoa física tende a ser mais vantajoso, considerando-se a carga tributária e a possibilidade de isenção em alienações com operações de até R\$ 20.000,00. Ao comparar os regimes aplicáveis a pessoas físicas e jurídicas, essa vantagem se evidencia. No entanto, caso haja acúmulo de capital ocioso, a aplicação no mercado de ações também pode ser recomendada sob a ótica da pessoa jurídica, sendo utilizada como estratégia de gestão financeira e patrimonial.

2.8 Comparativo entre operações de renda variável e compra e venda de ações no mercado à vista

As operações no mercado financeiro oferecem uma grande variedade de oportunidades para investidores. Dentre as opções mais populares, estão as operações com renda variável no mercado à vista e a compra e venda de ações na bolsa de valores. Embora muitas vezes esses dois conceitos possam parecer semelhantes, eles apresentam diferenças significativas em termos de funcionamento, risco, liquidez, complexidade e estratégia.

A bolsa de valores é descrita por Assaf Neto (2018, p. 51) como sendo:

[...] organizações que mantêm um local onde são negociados os títulos e valores mobiliários de pessoas jurídicas públicas e privadas. Para tanto, devem apresentar todas as condições necessárias para o perfeito funcionamento dessas transações, tais como organização, controle e fiscalização.

Uma empresa como a Magazine Luiza (MGLU3 – código de negociação da ação da Magazine Luiza S.A.), por exemplo, pode ter suas ações valorizadas com o crescimento do e-commerce, a expansão do mercado ou pela divulgação de um relatório de lucro acima das expectativas. Contudo, se houver um escândalo de corrupção ou mudanças regulatórias, os preços podem despencar rapidamente.

Acerca das ações, Pinheiro (2019, p. 100) explica que:

As ações são títulos de participação negociáveis que representam parte do capital social de uma sociedade econômica, a qual confere ao seu possuidor o direito de participação em seus resultados. Podem ser consideradas um certificado ou título de propriedade, representativo das partes do capital social de uma sociedade econômica. O acionista é, portanto, proprietário de uma parcela da empresa correspondente ao número de ações que possui.

O comparativo entre operações de renda variável no mercado à vista e na bolsa de valores é fundamental para compreender suas particularidades, sendo que o mercado à vista envolve a negociação imediata de ativos financeiros, com pagamento e entrega imediatos, enquanto a compra e venda de ações na bolsa de valores ocorre dentro desse mercado, onde investidores trocam ações diretamente. Essa dinâmica de negociação na bolsa se caracteriza por aspectos como liquidez, volatilidade e a influência de fatores externos nas cotações, diferenciando-a de outros formatos de investimento (Morais, 2024).

As características da compra e venda de ações são:

Participação em empresas: quando você compra ações, está adquirindo uma parte do capital social de uma empresa. Como acionista, participa dos lucros da empresa (na forma de dividendos, se distribuídos) e do aumento do valor da empresa (caso as ações se valorizem) (Brasil, 2022c).

Dividendos e juros sobre capital próprio: além dos ganhos com a valorização das ações, o investidor também pode obter retorno com a distribuição de dividendos ou outros tipos de remuneração, dependendo da política da empresa (Corso; Kassai; Lima, 2012).

Ações ordinárias e preferenciais: existem diferentes tipos de ações, sendo que as ordinárias conferem direito a voto, e as preferenciais, geralmente, têm prioridade no recebimento de dividendos (Brasil, 1976a).

Outros aspectos relevantes devem ser considerados, a saber:

Liquidez: em geral, o mercado à vista de ações oferece alta liquidez, já que é possível vender ações em questão de minutos, dependendo da demanda pelo ativo (Moraes, 2024).

Risco: o risco de volatilidade é inerente ao mercado de ações, no qual os preços podem flutuar em curtos períodos, resultando em ganhos ou perdas rápidas (Rebello, 2024).

Possibilidade de dividendos: quem compra ações no mercado à vista tem o direito de receber dividendos, caso a empresa distribua seus lucros aos acionistas (Brasil, 2022c).

Prazo: o mercado à vista geralmente atende investidores que buscam tanto investimentos de curto quanto de longo prazo (Brasil, 2022c).

A renda variável engloba todos os investimentos cujo retorno não é garantido ou fixo. A compra e venda de ações é uma forma de renda variável, mas inclui outros ativos, como derivativos (opções, futuros), fundos imobiliários, ETFs e outros instrumentos financeiros (Rebello, 2024).

Liquidez: depende do tipo de ativo de renda variável. Ações e ETFs, por exemplo, tendem a ser mais líquidos, enquanto certos derivativos ou fundos podem apresentar menor liquidez (Moraes, 2024).

Risco: a renda variável, por definição, possui maior exposição ao risco, dado que o valor do ativo pode variar amplamente. Contudo, esse risco pode ser mitigado por meio da diversificação e de estratégias de longo prazo (Moraes, 2024).

Diversidade de Operações: o mercado de renda variável oferece diversas estratégias, como operações alavancadas (usando margem), venda a descoberto (short selling), operações com derivativos e especulação em mercados futuros (Moraes, 2024).

Complexidade: as operações com renda variável podem ser mais complexas do que a compra e venda direta de ações, exigindo maior conhecimento sobre o mercado e suas dinâmicas (Moraes, 2024).

O mercado à vista de ações representa uma via acessível e direta para aqueles que desejam investir em renda variável. Essa modalidade é caracterizada pela compra e venda

imediate de ações, permitindo que os investidores participem do desempenho de empresas listadas na bolsa de valores. Entretanto, as operações de renda variável abrangem um espectro mais amplo de instrumentos financeiros e estratégias de investimento que, embora possam ser mais complexas, têm o potencial de gerar retornos significativamente maiores (Assaf Neto, 2018).

Essas operações mais abrangentes podem incluir, dentre outras, opções, contratos futuros, ETFs (fundos de índice) e derivativos, cada um com suas particularidades e níveis de complexidade. A utilização dessas ferramentas permite a implementação de estratégias diversificadas, como hedge, alavancagem e arbitragem, podendo atender a diferentes objetivos financeiros e perspectivas de mercado (Pinheiro, 2019). Todavia, é essencial que os investidores compreendam os riscos associados a essas operações, que tendem a ser substancialmente maiores devido à volatilidade e à natureza especulativa desses ativos (Wartchow et al., 2018). Por conseguinte, cada modalidade de investimento em renda variável demanda um nível específico de conhecimento e uma avaliação precisa do perfil de risco do investidor. É imperativo que aqueles que se aventuram nas estratégias mais sofisticadas possuam uma compreensão sólida dos mercados financeiros, assim como uma capacidade de gestão de risco eficaz, para que possam maximizar seus retornos sem comprometer sua estabilidade financeira (Crepaldi, 2023).

O Quadro 1 apresenta uma comparação entre as características do mercado à vista de ações e outras formas de investimentos em renda variável:

Quadro 1 – Comparação entre mercado à vista de ações e renda variável

Característica	Mercado à Vista (Ações)	Renda Variável
Tipo de Ativo	Ações de empresas	Ações, derivativos, ETFs, fundos etc.
Liquidez	Alta para ações mais negociadas	Variável, dependendo do ativo
Risco	Moderado a alto, depende da ação	Alto, especialmente em operações alavancadas
Complexidade	Simples (compra e venda direta)	Variável, pode ser alta em derivativos
Ganhos Potenciais	Dividendos e valorização do Ativo	Valorização, alavancagem, derivativos
Prazo de Investimento	Curto, médio ou longo	Curto, médio ou longo, depende da estratégia
Imposto de Renda	Tributação conforme lucro: *15% para operações normais; e *20% para day trade	Depende do tipo de ativo e da regulamentação específica.

Fonte: Assaf Neto (2018).

O investimento em ações no mercado à vista da B3 traz uma significativa oportunidade de diversificação e retorno financeiro, como também traz riscos e implicações tributárias que

variam entre investidores PF e PJ. A abordagem de investimento deve considerar o perfil de risco, os objetivos financeiros e o conhecimento do mercado, equilibrando as possibilidades de lucro e perda. Wartchow et al. (2018) discutem a performance de investimentos em renda fixa versus renda variável, ressaltando os riscos atrelados à flutuação do mercado.

Além disso, a dinâmica da B3 exige que os investidores se mantenham informados sobre mudanças econômicas, políticas e regulatórias, sendo a análise dos fundamentos das ações essencial para decisões embasadas (Pinheiro, 2019).

Diante das complexas variáveis que permeiam o mercado de ações na B3, a escolha da abordagem de investimento e a definição da estratégia de planejamento tributário são cruciais para maximizar os resultados financeiros. Os investidores devem atentar-se às regulamentações, à tributação incidente e às condições de mercado, alinhando suas decisões a seus objetivos de investimento, de forma a alcançar a eficiência fiscal desejada. É preciso considerar que as dinâmicas do mercado podem mudar e que um planejamento contínuo e flexível se apresenta como uma necessidade para a adaptação e o sucesso dos investimentos em ações.

3 Metodologia

A presente pesquisa fundamentou-se em uma abordagem metodológica de natureza bibliográfica e documental, considerada essencial para promover um entendimento aprofundado das estratégias de planejamento tributário aplicadas às operações de compra e venda de ações na B3. A pesquisa bibliográfica permitiu explorar as obras e estudos existentes que abordavam a temática do planejamento tributário, assim como suas implicações fiscais para pessoas físicas e jurídicas. Segundo Gil (2008), a pesquisa bibliográfica é um método que busca investigar, analisar e compilar informações já publicadas, oferecendo um referencial teórico que embasou o trabalho e possibilitou uma análise crítica das informações encontradas.

Na pesquisa documental, optou-se pela análise de documentos oficiais, como legislações, normas e orientações fiscais emitidas pela RFB. Essa opção auxiliou na compreensão do contexto jurídico que envolve a tributação das operações na bolsa de valores. Segundo Durkheim (2004), a pesquisa documental centra-se na investigação de documentos, o que foi importante para o entendimento do fenômeno estudado, revelando dados que, muitas vezes, não estão disponíveis em outros formatos de pesquisa.

Além disso, a pesquisa desenvolvida neste estudo adotou uma abordagem qualitativa, que envolveu a interpretação das informações coletadas com o intuito de se obter uma compreensão mais profunda. A pesquisa qualitativa concentrou-se na análise do

comportamento, das opiniões e das percepções dos contribuintes em relação ao planejamento tributário. De acordo com Minayo (2014), essa abordagem visa compreender o sentido que os sujeitos atribuem às suas experiências. Esse processo revelou um panorama rico e diversificado sobre as estratégias adotadas por pessoas físicas e jurídicas ao negociarem ações na B3.

A análise das estratégias de planejamento tributário exigiu um olhar crítico sobre as diferentes abordagens adotadas por pessoas físicas e jurídicas. A literatura apontou que existiu uma divergência significativa nas práticas tributárias entre esses dois grupos (Crepaldi, 2023). Investigar essas diferenças permitiu um entendimento mais abrangente sobre como cada perfil de contribuinte poderia otimizar sua carga tributária, levando em consideração os aspectos legais e as estratégias defensáveis em caso de fiscalização.

A análise de dados por meio das metodologias bibliográfica e documental resultou em recomendações práticas para contadores e investidores, visando otimizar a eficiência tributária enquanto se mantinha a conformidade legal. Esse conhecimento buscou fortalecer a prática fiscal e aumentar a transparência no mercado de capitais brasileiro, ressaltando a importância do planejamento tributário na atual economia.

4 Procedimento e análise de dados

A análise das práticas de planejamento tributário no contexto das operações de compra e venda de ações na B3 revelou diferenças significativas entre as abordagens adotadas por pessoas físicas e jurídicas. Josef (2024) pontua que, enquanto as pessoas físicas geralmente utilizaram estratégias mais simplificadas, as pessoas jurídicas tendem a empregar um conjunto mais complexo de ferramentas fiscais. Essa disparidade não apenas influencia a carga tributária final, como também determina a eficiência com que cada grupo consegue otimizar seus investimentos. O uso de consultores e especialistas em tributação por empresas resulta em uma gestão fiscal mais ajustada às normativas legais, garantindo compliance e minimizando riscos. Outro aspecto relevante observado foi a resistência de investidores individuais em aprofundar seu conhecimento sobre planejamento tributário. Como destacado por Pinheiro (2019), a falta de informação pode levar a decisões financeiras menos estratégicas, o que, em última análise, impacta a rentabilidade das operações. A educação financeira, embora tenha aumentado após a pandemia, ainda figura como um fator limitante para muitos investidores pessoas físicas que buscam maximizar seus retornos com a venda de ações e, ao mesmo tempo, minimizar responsabilidades fiscais.

As operações envolvendo ações têm um regime tributário específico, que varia conforme o perfil do investidor e o volume de negociações realizadas. As empresas, com uma

situação contábil mais estruturada e robusta, podem se beneficiar de incentivos fiscais. Por outro lado, os investidores individuais, de acordo com Minayo (2014), enfrentam, muitas vezes, um panorama complexo e confuso na aplicação das normativas tributárias, o que pode resultar em erros na apuração de suas obrigações. O entendimento da legislação tributária é, portanto, um aspecto fundamental para evitar penalidades e garantir a legalidade das operações.

Em termos de eficiência fiscal, observa-se que as práticas de planejamento tributário devem considerar as particularidades de cada contribuinte. Como enfatizado por Crepaldi (2023), as pessoas jurídicas que realizam um volume maior de transações no mercado financeiro podem utilizar estratégias como a consolidação de operações e a compensação de prejuízos de anos anteriores. Para os investidores individuais, estratégias como a vigilância constante sobre suas posições e o eventual ajuste de carteiras mostram-se essenciais para garantir a conformidade com a legislação e otimizar sua carga tributária.

E ainda, a análise documental dos procedimentos fiscais e das diretrizes da Receita Federal promove uma compreensão necessária sobre como as operações são reguladas. O estudo das instruções normativas vigentes, conforme apontado por Durkheim (2004), é indispensável para assegurar que os contribuintes, tanto pessoas físicas quanto jurídicas, estejam cientes de suas obrigações e direitos no momento de realizar transações na B3. Essa compreensão permite que os investidores planejem sua tributação de maneira mais eficaz, evitando surpresas no fechamento dos exercícios fiscais.

Outro ponto importante levantado por este estudo refere-se ao impacto da tecnologia nas práticas de investimento e planejamento tributário. A digitalização dos processos financeiros, conforme descrito por Pinheiro (2012), tem contribuído para a melhoria da transparência e da eficiência das operações na B3. A utilização de plataformas digitais também facilita o acesso à informação, permitindo que investidores, tanto pessoas físicas quanto jurídicas, estejam mais bem informados sobre as implicações tributárias de suas ações.

Nesse contexto, dados quantitativos emergentes apontam um crescimento notável no número de investidores na B3, superando cinco milhões de contas ativas em 2024, conforme destacado por Nascimento (2023). Esse aumento reflete a popularização dos investimentos em renda variável e demanda uma reflexão sobre como esses novos investidores interagem com o sistema tributário. Nesse cenário, a importância educacional torna-se evidente, uma vez que a falta de compreensão sobre planejamento tributário pode levar a desvantagens significativas em um mercado cada vez mais competitivo e sofisticado.

Por fim, este estudo deixa claro que o planejamento tributário não deve ser visto apenas como um aspecto legal, mas também como um componente estratégico essencial para a

maximização dos retornos financeiros. As recomendações práticas que se desenham ao longo do trabalho têm como objetivo otimizar a eficiência tributária e conscientizar os investidores a adotarem uma postura proativa em relação às suas obrigações fiscais. Ao fortalecer essa compreensão e a prática de planejamento tributário, tanto pessoas físicas quanto jurídicas podem alcançar o equilíbrio necessário entre conformidade e maximização de ganhos.

Em síntese, a intersecção entre planejamento tributário e operações de compra e venda de ações na B3 é um tema complexo, que exige contínua pesquisa e conscientização. A literatura existente aponta para a necessidade de um entendimento profundo das normas e práticas de mercado, bem como a proatividade por parte dos investidores. A busca por eficiência fiscal, aliada à prática de ações informadas e estratégicas, configura-se em um caminho para navegar com sucesso no dinâmico ambiente da bolsa de valores brasileira.

5 Considerações finais

O presente estudo buscou compreender, sob uma perspectiva técnico-contábil e jurídico-tributária, as estratégias de planejamento tributário aplicáveis às operações de compra e venda de ações no mercado brasileiro de capitais, com enfoque na distinção entre pessoas físicas e jurídicas. A análise desenvolvida demonstrou que a tributação incidente sobre a renda variável, notadamente no âmbito da B3, apresenta nuances relevantes que demandam uma abordagem estratégica por parte dos investidores, sob pena de ineficiência fiscal e riscos de descumprimento legal.

O planejamento tributário bem estruturado maximiza os lucros por meio da minimização da carga tributária dos investidores. A volatilidade do mercado exige uma revisão regular das estratégias tributárias para garantir o aproveitamento pleno dos benefícios fiscais e a adequação às normas vigentes, que se encontram em constante alteração. Assim, o entendimento do sistema tributário brasileiro e o uso de suas ferramentas, considerando as particularidades de cada investidor, tornam-se essenciais.

A análise comparativa entre os regimes de tributação aplicáveis – Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real – e, respectivamente, os investimentos enquanto pessoa física, revelou que, embora pessoas jurídicas possuam maior capacidade de estruturação contábil e técnica para operar no mercado de capitais, elas enfrentam uma carga tributária proporcionalmente mais elevada em comparação à pessoa física, especialmente quando esta pode usufruir da isenção em operações de até R\$ 20.000,00 mensais. A exemplificação prática demonstrou a incidência de tributos como IR, CSLL, PIS e COFINS, e evidenciou o impacto financeiro que a escolha do regime pode ter sobre os resultados da operação.

Embora este estudo tenha oferecido uma análise ampla sobre a tributação e o planejamento fiscal nas operações com ações no âmbito da B3, identificam-se possíveis lacunas e oportunidades que podem ser exploradas em futuras investigações, principalmente diante da constante evolução da legislação tributária e da crescente sofisticação do mercado financeiro. Logo, recomenda-se que futuros estudos aprofundem a análise de temas como o impacto da inteligência artificial no planejamento fiscal, a eficiência comparada de regimes internacionais e o papel da educação tributária como fator de inclusão e segurança no mercado de capitais brasileiro.

Assim, transformar o ambiente tributário em uma oportunidade vantajosa é um desafio que exige conhecimento e estratégia. Nesse contexto, o investimento em ações na pessoa física será, frequentemente, mais viável, levando em consideração a carga tributária. Para a pessoa jurídica, o investimento é viável quando há acúmulo de capital parado; por conseguinte, a aplicação é recomendada.

Por fim, o planejamento tributário, quando bem fundamentado e estrategicamente aplicado, é uma ferramenta indispensável para a sustentabilidade financeira e o crescimento dos investidores no mercado de capitais brasileiro. Diante das constantes normativas e da crescente complexidade do cenário econômico, é vital que indivíduos e empresas adotem uma postura proativa, pautada em conhecimento técnico e atualização contínua.

Referências

ADVISER. **Tributação sobre renda variável: o que você precisa saber [PF e PJ]**. 2022. Disponível em: <https://adviserbr.com.br/blog/tributacao-sobre-renda-variavel-pf-pj/>. Acesso em: 02 out. 2024.

ASSAF NETO, Alexandre. **Mercado Financeiro**. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

B3. **B3 e Receita Federal anunciam ferramenta inédita para calcular imposto de renda**. São Paulo, 18 dez. 2024. Disponível em: https://www.b3.com.br/pt_br/noticias/revar.htm. Acesso em: 25 abr. 2025.

B3. **Nossa história**. 2025. Disponível em: https://www.b3.com.br/pt_br/b3/institucional/trabalhe-na-b3/nossa-historia.htm. Acesso em: 28 abr. 2025.

B3. **Número de pessoas físicas cresce em 2024 e atinge marca de 19,4 milhões de investidores na B3**. 2024. Disponível em: https://www.b3.com.br/pt_br/noticias/pessoas-fisicas-na-b3.htm. Acesso em: 27 mar. 2025.

BEZERRA, Samis Helda de Holanda. **Day trade: ingresso, riscos e estratégias**. 2021. 43 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade Federal de Alagoas, Maceió, 2021.

BRASIL. **Lei Complementar n.º 123, de 14 de dezembro de 2006.** Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis no 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei no 5.452, de 1º de maio de 1943, da Lei no 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar no 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis no 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 15 dez. 2006. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 31 mar. 2025.

BRASIL. **Lei n.º 10.406, de 10 de janeiro de 2002.** Institui o Código Civil. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 11 jan. 2002. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm. Acesso em: 10 nov. 2024.

BRASIL. **Lei n.º 11.033, de 21 de dezembro de 2004.** Altera a tributação do mercado financeiro e de capitais; institui o Regime Tributário para Incentivo à Modernização e à Ampliação da Estrutura Portuária – REPORTO; altera as Leis nºs 10.865, de 30 de abril de 2004, 8.850, de 28 de janeiro de 1994, 8.383, de 30 de dezembro de 1991, 10.522, de 19 de julho de 2002, 9.430, de 27 de dezembro de 1996, e 10.925, de 23 de julho de 2004; e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 22 dez. 2004. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/111033.htm. Acesso em: 13 out. 2024.

BRASIL. **Lei n.º 5.172, de 25 de outubro de 1966.** Dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e institui normas gerais de direito tributário aplicáveis à União, Estados e Municípios. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 27 out. 1966. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5172compilado.htm. Acesso em: 20 out. 2024.

BRASIL. **Lei n.º 6.385, de 7 de dezembro de 1976.** Dispõe sobre o mercado de valores mobiliários e cria a Comissão de Valores Mobiliários. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 9 dez. 1976b. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6385.htm. Acesso em: 19 out. 2024.

BRASIL. **Lei n.º 6.404, de 15 de dezembro de 1976.** Dispõe sobre as sociedades por ações. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 17 dez. 1976a. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404consol.htm. Acesso em: 19 out. 2024.

BRASIL. **Lei n.º 7.689, de 15 de dezembro de 1988.** Institui contribuição social sobre o lucro das pessoas jurídicas e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 16 dez. 1988. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L7689.htm. Acesso em: 2 nov. 2024.

BRASIL. Ministério da Fazenda. **Instrução Normativa RFB n.º 1.585, de 31 de agosto de 2015.** Dispõe sobre o imposto sobre a renda incidente sobre os rendimentos e ganhos líquidos auferidos nos mercados financeiro e de capitais. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 2 set. 2015. Disponível em: <https://www.lexml.gov.br/urn/urn:lex:br:ministerio.fazenda;secretaria.receita.federal.brasil:instrucao.normativa:2015-08-31;1585>. Acesso em: 30 out. 2024.

BRASIL. Ministério da Fazenda. **Instrução Normativa RFB n.º 2.164, de 25 de outubro de 2023**. Institui o Programa Auxiliar de Apuração do Imposto sobre a Renda da Pessoa Física incidente sobre operações de Renda Variável e dispõe sobre o envio de informações à Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil relativas a operações realizadas no mercado financeiro e de capitais. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 27 out. 2023. Disponível em: <https://www.legisweb.com.br/legislacao/?id=451242>. Acesso em: 02 abr. 2025.

BRASIL. Ministério da Fazenda. **Instrução Normativa RFB n.º 2.255, de 11 de março de 2025**. Dispõe sobre a apresentação da Declaração de Ajuste Anual do Imposto sobre a Renda da Pessoa Física referente ao exercício de 2025, ano-calendário de 2024, pela pessoa física residente no Brasil. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 13 mar 2025. Disponível em: <https://in.gov.br/en/web/dou/-/instrucao-normativa-rfb-n-2.255-de-11-de-marco-de-2025-617338752>. Acesso em: 02 abr. 2025.

BRASIL. Portal do Investidor. **Espécies de ações**. 2022a. Disponível em: <https://www.gov.br/investidor/pt-br/investir/tipos-de-investimentos/acoes/especies-de-acoes>. Acesso em: 25 mar. 2025.

BRASIL. Portal do Investidor. **O que você ganha por ser acionista? 2022c**. Disponível em: <https://www.gov.br/investidor/pt-br/investir/tipos-de-investimentos/acoes/o-que-voce-ganha-por-ser-acionista>. Acesso em: 25 mar. 2025.

BRASIL. Receita Federal. **Instrução Normativa RFB nº 2.033, de 24 de junho de 2021**. Dispõe sobre a obrigatoriedade de prestação de informações relativas às operações realizadas com ativos financeiros. Disponível em: <https://normasinternet2.receita.fazenda.gov.br/#/consulta/externa/67494/visao/vigente>. Acesso em: 24 abr. 2025.

BRASIL. **Resolução CGSN n.º 140, de 22 de maio de 2018**. Dispõe sobre o Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Simples Nacional). Diário Oficial da União, Brasília, DF, 24 maio 2018. Disponível em: <https://www.legisweb.com.br/legislacao/?id=360430>. Acesso em: 18 set. 2024.

BRASIL. **Tributação do FIP**. 2022b. Disponível em: <https://www.gov.br/investidor/pt-br/investir/tipos-de-investimentos/fips/tributacao-do-fip>. Acesso em: 22 abr. 2025.

CALADO, Fernando José; TEIXEIRA, Silva Nunes. O impacto do perfil do investidor. In: FARIA, Maria Inês; TEIXEIRA, Silva Nunes; PIRES, Jorge Dias (Orgs.). **Criatividade, inovação e empreendedorismo**: Uma análise dos projetos Link Me Up 1000 ideias. Beja: Instituto Politécnico de Beja, 2022.

CESLIARI, Walter; ROCHA, Ricardo Humberto; PIELLUSCH, Marcos. **Mercado de capitais e bolsa de valores**. Brasília: Manole, 2020.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS (CVM). **O papel da CVM**. 2024. Disponível em: <https://www.gov.br/investidor/pt-br/investir/cuidados-ao-investido-papel-da-cvm.text>. Acesso em: 28 out. 2024.

CONCEIÇÃO, Cleiton Souza da. **Análise do perfil dos day traders brasileiros que atuam no dólar futuro**. 2020. 40 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração) – Fundação Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Naviraí, 2020.

CORSO, Renato Marques; KASSAI, José Roberto; LIMA, Gerlando Augusto. Distribuição de dividendos e de juros sobre o capital próprio versus retorno das ações. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, v. 6, n. 2, p. 154-169, abr./jun. 2012. Disponível em: <https://www.repec.org.br/repec/article/view/223>. Acesso em: 10 dez. 2024.

CREPALDI, Silvio. **Planejamento Tributário: teoria e prática**. 5. ed. Rio de Janeiro: Saraiva Uni, 2023.

DURKHEIM, Émile. **As regras do método sociológico**. Tradução: Eduardo Lúcio Nogueira. 9. ed. São Paulo: Presença, 2004.

FERREIRA, Thiago Costa. **A importância da escolha assertiva do regime tributário na abertura da empresa**. 2021. 32 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Contábeis) – Faculdades Integradas de Aracruz, Aracruz, Espírito Santo, 2021.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

JOSEF, Bruna Scacciotti. **Estratégias de planejamento tributário e reorganizações societárias**. 2024. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Direito) – Universidade Presbiteriana Mackenzie, Faculdade de Direito, São Paulo, 2024.

MACHADO, Jurailde da Paz. **Análise do aumento do número de investidores na B3, a bolsa de valores brasileira, entre janeiro de 2018 e março de 2023**. 2023. 43 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Econômicas) – Pontifícia Universidade Católica de Goiás, Goiânia, 2023.

MELLO, Bruno Viana de. **Automatização na decisão de negociação de ativos na bolsa de valores**. 2023. 73 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Engenharia de Controle e Automação) – Instituto Federal do Espírito Santo, Serra, 2023.

MINAYO, Maria Cecília de Souza. **O desafio do conhecimento: pesquisa qualitativa em saúde**. 14. ed. São Paulo: Hucitec, 2014.

MOLINA ADVOGADOS. **5 pontos sobre a tributação das ações negociadas na bolsa de valores**. São Paulo, 4 maio 2020. Disponível em: <https://molina.adv.br/2020/05/5-pontos-sobre-a-tributacao-das-acoes-negociadas-na-bolsa-de-valores/>. Acesso em: 24 abr. 2025

MORAES, Natasha Goulart Pereira. **Como o mercado de ações reage ao medo: uma análise para países da América Latina de 2020 a 2022**. 2023. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Econômicas) – Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, RS, 2023.

MORAIS, Vitor Morita de. **Investimentos em renda variável no mercado brasileiro: da teoria na gestão de portfólios à prática no Python**. 2024. 72 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Econômicas) – Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2024.

NASCIMENTO, Hamilton Ferrari Houldine. **Número de investidores na B3 bate recorde no 1º semestre**. Poder 360, 2023. Disponível em: <https://www.poder360.com.br/economia/numero-de-investidores-na-b3-bate-recorde-no-1o-semester/>. Acesso em: 26 mar. 2025.

NORI, Pedro Henrique Barbosa. **Técnicas de aprendizado de máquina aplicadas à estratégia de swing trade no mercado financeiro**. 2022. 109 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Engenharia Eletrônica e de Computação) – Escola Politécnica, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2022.

PACHECO, Alexandre Sansone. **Manual de Tributação dos Investimentos dos Mercados Financeiro e de Capitais**: aplicações financeiras de Renda Fixa, Renda Variável e Fundos de Investimento. São Paulo: Dialética, 2023.

PAULA, Yuri Samuel Mendonça de. **Desenvolvimento e implementação de uma estratégia de trade quantitativo**. 2022. 80 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Engenharia de Computação) – Pontifícia Universidade Católica de Goiás, Goiânia, 2022.

PAZ, Rodrigo. **Quais são as diferenças entre Day Trade, Swing Trade e Position Trade? IM Trader, 2024**. Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/mercados/diferencas-day-trade-swing-trade-position-trade/>. Acesso em: 26 mar. 2025.

PINHEIRO, Juliano. **Mercado de Capitais**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2019.

PINHEIRO, Juliano. **Mercado de Capitais**: fundamentos e técnicas. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

REBELLO, Lúcia Maria de Fátima Ribeiro. **Guia prático para gestores de recursos de RPPS**. Teresina: Editora da Autora, 2024.

RICONNECT. **Swing Trade**: o que é e como operar com sucesso? 2022. Disponível em: [https://ricconnect.rico.com.vc/blog/swing-trade/#:~:text=O%20Swing%20Trade%20%C3%A9%20uma%20estrat%C3%A9gia%20de%20opera%C3%A7%C3%A3o%20na%20Bolsa,contratos%20futuros%20e%20outros%20ativos](https://ricconnect.rico.com.vc/blog/swing-trade/#:~:text=O%20Swing%20Trade%20%C3%A9%20uma%20estrat%C3%A9gia%20de%20opera%C3%A7%C3%A3o%20na%20Bolsa,contratos%20futuros%20e%20outros%20ativos.). Acesso em: 24 abr. 2025.

SACHET, Vinícius. **Análise da renda variável nas operações da bolsa de valores brasileira para investidores pessoa física**. 2021. 74 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração) – Universidade de Caxias do Sul, Caxias do Sul, 2021.

VIEIRA, Maique dos Santos. **Tributação da atividade do advogado**: as dificuldades na definição do melhor regime. 2024. 59 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Direito) – Fundação Oswaldo Aranha, Volta Redonda, 2024.

WARTCHOW, Mathias; KANITZ, Melissa Teresa; WATTE, Eduardo Fernando; BRANDT, Eloi Almiro. Análise e comparação do desempenho de diferentes investimentos de renda fixa e renda variável. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS, 25., 2018, Vitória. **Anais....** Vitória, ES: ABC, 2018. Disponível em: <https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/view/4518/4519>. Acesso em: 11 out. 2024.

CAPÍTULO 6

Contribuições da governança corporativa para o fortalecimento de empresas familiares listadas na B3

Geyzilane Dias Leite Faria
Marcos Vinícius Lima Diniz
Nyna Grazielle Souza Amorim
Vitória Aparecida Moraes Vieira
Wagner Vieira Gomes Filho

Resumo

O trabalho analisa a evolução das empresas familiares no Brasil, com ênfase na adoção de práticas de governança corporativa e de sustentabilidade para assegurar sua longevidade. Busca compreender os desafios e oportunidades que essas empresas enfrentam em diferentes contextos de porte e setor, dada a sua relevância na economia brasileira, especialmente na geração de empregos e na composição do PIB. Para isso, adota uma metodologia qualitativa, com abordagem exploratória, combinando revisão bibliográfica e análise documental. A revisão bibliográfica considerou livros, artigos acadêmicos e publicações especializadas em bases como Scopus, Google Scholar e ScienceDirect, priorizando autores renomados, como Gersick et al. (1997), além de estudos recentes dos últimos dez anos. Historicamente, as empresas familiares operavam com estruturas informais, mas as exigências de mercado e dos stakeholders impulsionaram a adoção de conselhos administrativos e processos sucessórios estruturados. Os resultados mostram que empresas como JBS e GERDAU, ao adotarem conselhos independentes e práticas ambientais, conseguiram combinar crescimento sustentável e fortalecimento da marca. Pequenas empresas enfrentam desafios como a resistência à profissionalização, enquanto grandes empresas lidam com conflitos familiares e transição geracional. Conclui-se que a integração entre governança corporativa e sustentabilidade é essencial para enfrentar desafios externos e manter a competitividade. Assim, empresas que conciliam essas práticas tornam-se mais resilientes, inovadoras e capazes de garantir sua continuidade, reforçando sua contribuição para a economia nacional.

Palavras-chave: Finanças. Gestão. Instituições.

1 Introdução

As empresas familiares desempenham um papel fundamental na economia global, caracterizando-se por negócios controlados por uma família com a intenção de manter esse controle ao longo do tempo. Chrisman, Chua e Sharma (2005) argumentam que a definição de uma empresa familiar vai além da simples posse ou gestão, sendo a influência e o compromisso da família com a organização os principais fatores para sua classificação. Essa visão mais abrangente reflete a complexidade de tais empresas, que não se limitam a questões de propriedade, gestão e sucessão, mas envolvem também a intenção de perpetuar o legado familiar nas decisões estratégicas.

No contexto brasileiro, aproximadamente 90% das empresas são de natureza familiar, o que evidencia a relevância desse modelo para a economia do país (IBGE, 2022). Exemplos de grandes empresas familiares brasileiras incluem o Pão de Açúcar, o Grupo Votorantim e as Organizações Globo (Sebrae, 2022). Essas empresas enfrentam desafios específicos relacionados à governança corporativa e à sucessão, questões frequentemente abordadas por autores como Miller e Le Breton-Miller (2006), que destacam a importância da governança na manutenção da sustentabilidade e no desempenho de longo prazo dessas empresas.

Diante disso, o presente trabalho tem como objeto de pesquisa a gestão de empresas familiares no contexto atual, com ênfase nas práticas de governança corporativa e sustentabilidade. Partindo da questão “como as práticas de governança corporativa são adotadas por um conjunto selecionado de empresas familiares brasileiras de capital aberto e de que forma essas práticas se relacionam com a longevidade dessas empresas?”, a pesquisa busca atingir determinados objetivos.

O objetivo principal deste estudo é analisar as contribuições das práticas de governança corporativa e sustentabilidade para o fortalecimento das empresas familiares. Para isso, visa alcançar objetivos específicos como: a revisão da literatura sobre empresas familiares, governança, sustentabilidade e sucessão; a descrição das estratégias de longevidade relatadas na literatura consultada; a apresentação e a discussão sobre o ROE (2015-24) de algumas empresas de origem familiar que possuem capital aberto, e que, por exigência, adotaram práticas de governança. Além disso, o estudo busca contribuir para a melhoria da gestão desses negócios, oferecendo insights sobre a integração de governança e sustentabilidade em sua administração.

Dessa forma, a estrutura do trabalho está organizada da seguinte forma: na primeira seção, será apresentada a fundamentação teórica que aborda os conceitos de empresas familiares, governança corporativa e sustentabilidade. Na segunda seção, a metodologia utilizada será detalhada, incluindo os métodos de pesquisa bibliográfica e documental adotados. Na terceira, serão expostos os resultados obtidos, seguidos da discussão e análise comparativa com outros estudos da área. Por fim, a conclusão apresentará as principais contribuições do estudo, bem como sugestões para futuras pesquisas.

2 Fundamentação teórica

2.1 Características e desafios das empresas familiares

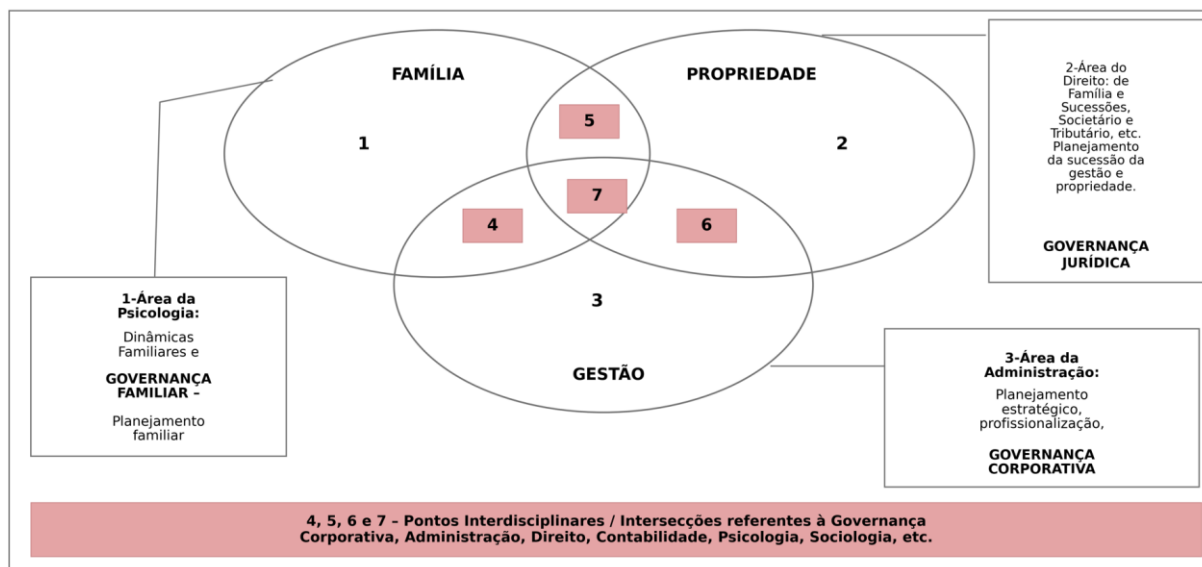
Em um primeiro momento, torna-se necessária a descrição e a explicitação de fundamentos e conceitos que caracteriza uma empresa como familiar. Gonçalves (2000) explica que para uma empresa ser considerada familiar, é necessário que ela corresponda às seguintes situações:

A empresa é propriedade de uma família, detentora da totalidade ou da maioria das ações ou cotas, de forma a ter o seu controle econômico; A família tem a gestão da empresa, cabendo a ela a definição dos objetivos, das diretrizes e das grandes políticas; Finalmente, a família é responsável pela administração do empreendimento, com a participação de um ou mais membros no nível executivo mais alto (Gonçalves, 2000)

Já de acordo com Andrade, Grzybovski e Lima (2005), a empresa familiar pode surgir quando alguém com metas e verba própria decide iniciar seu próprio negócio, e se torna definitivamente familiar quando algum membro da família do proprietário entra para o negócio, seja por meio da inserção de crianças, às quais serão ensinados o necessário para conduzir a empresa no futuro, ou pela participação de irmãos ou qualquer outro membro familiar.

Gersick et al. (2017) explicam o modelo conceitual dos três círculos que surgiu através do trabalho de Tagiuri e Davis no início dos anos 80, os quais afirmavam que as empresas familiares são compostas por dois círculos superpostos: a família e a gestão. Posteriormente, o modelo foi aprimorado, incluindo o círculo da propriedade para distinguir proprietários familiares e não familiares que fazem parte ou não da gestão. Esse modelo explica o relacionamento existente nos sistemas das empresas familiares, com seus conflitos e interações, conforme mostra Figura 1:

Figura 1 – Modelo dos três círculos da empresa familiar



Fonte: Capobianco (2011, p. 4); Prado (2012, p. 49).

Para explorar alguns dos desafios enfrentados pelas empresas familiares, Tillmann e Grzybovski (2005) destacam a importância de estratégias de sucessão. Segundo os autores, muitas dessas empresas não conseguem se manter após a terceira geração, o que evidencia a necessidade de um planejamento sucessório eficaz. De acordo com Olivan (2023), somente 36% das empresas vão à segunda geração, 19% à terceira e apenas 7% à quarta geração.

Nesse panorama, os estudos de Bertucci, Campos, Pimentel e Pereira (2009) evidenciam que as práticas de governança corporativa influenciam de forma positiva no processo de sucessão e atuam na prevenção dos conflitos que surgem entre os familiares os quais podem afetar a empresa.

Além dos fatos citados, Araujo e Russo (2008) afirmam que só é possível conquistar a sustentabilidade nas empresas familiares por meio da implementação e boas práticas da governança corporativa.

2.2 A governança corporativa e as empresas familiares

Governança corporativa é o conjunto de práticas e mecanismos que orientam, supervisionam e estimulam a gestão das empresas e outras organizações, englobando as interações entre os acionistas, o conselho de administração, a diretoria, os órgãos de controle e fiscalização, além de outras partes interessadas (IBGC, 2015).

No contexto das empresas familiares, Azevedo (2024) destaca que a governança deve ser vista como o alicerce sobre o qual a organização é construída, sendo ela a base que direciona e comanda todas as atividades da empresa. Complementando tal perspectiva, para Deloitte

(2024), a governança corporativa fortalece a gestão da empresa e auxilia na geração de capital, devido à melhoria no desempenho com a implementação de boas práticas de governança e a atração de investidores.

Nesse mesmo campo de análise, o artigo *A Survey of Corporate Governance*, de Andrei Shleifer e Robert W. Vishny, publicado no *Journal of Finance*, em 1997, a governança corporativa trata das práticas e estruturas que garantem que as empresas sejam administradas de acordo com os interesses de seus acionistas. Nele, Andrei Shleifer e Robert W. Vishny (1997) ressaltam que a governança corporativa é fundamental para o funcionamento eficiente do mercado de capitais, pois assegura que os gestores e a alta administração das empresas ajam no melhor interesse dos acionistas, e não em seu próprio benefício.

Diante dessas colocações, a implementação de práticas sólidas de governança e sustentabilidade é crucial para a adaptação a crises econômicas e para a garantia da longevidade no mercado. Le Breton-Miller e Miller (2006) enfatizam que boas práticas de governança aumentam a resiliência e a capacidade de sobrevivência das empresas familiares ao longo das gerações. Nessa direção, segundo Gersick et al. (1997), a profissionalização da governança, com a criação de conselhos de administração independentes e a formalização de processos de sucessão, é fundamental para assegurar que as empresas familiares sejam capazes de enfrentar desafios externos e de se adaptar às novas realidades do mercado globalizado.

Por fim, para o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC, 2016), a governança corporativa em empresas de controle familiar se estabelece não apenas no âmbito da separação entre propriedade e gestão (como no caso das empresas não familiares), mas também no âmbito das relações entre família, propriedade e gestão.

2.3 A interdependência entre governança corporativa e sustentabilidade

A sustentabilidade não se refere apenas ao cumprimento das regulamentações ambientais, ela também envolve uma abordagem holística que inclui a responsabilidade social e o compromisso com a ética nos negócios (Marçal, 2019).

Nesse contexto, nas empresas familiares, a governança corporativa é essencial para incorporar práticas de sustentabilidade à estratégia de longo prazo (ESG in Family Firms, University of East Anglia, 2025). Como preconizado por Redecker e Machado (2023), ESG (Environmental, Social and Governance) refere-se a critérios que avaliam o compromisso de uma empresa com aspectos ambientais, como a redução de emissões e o uso eficiente de recursos sociais, incluindo condições de trabalho justas, diversidade e relacionamento com a comunidade; e de governança, envolvendo transparência, ética e mecanismos de prestação de

contas. Quando esses critérios são incorporados ao modelo de gestão, passam a nortear decisões estratégicas que promovem a geração de valor de longo prazo ao aliar responsabilidade socioambiental à solidez corporativa, fortalecendo práticas sustentáveis e consolidando uma postura preventiva diante de riscos, ao mesmo tempo em que estimulam inovações que beneficiam tanto o desempenho econômico quanto o bem-estar social e ambiental.

Dessa forma, a relação entre governança corporativa e sustentabilidade nas empresas familiares não é apenas complementar, mas também interdependente, como defende Silva e Souza (2022). Isso porque uma governança sólida permite a implementação eficaz de políticas sustentáveis, enquanto práticas de sustentabilidade podem fortalecer a imagem da empresa e aumentar a confiança dos stakeholders (Aras; Crowther, 2008).

Além disso, segundo Teixeira (2024), a sustentabilidade tem muitas vantagens para a empresa, pois pode criar uma boa reputação e ampliar a vantagem competitiva. Isso é particularmente relevante no contexto brasileiro, em que as empresas familiares frequentemente enfrentam desafios relacionados à sucessão, à centralização de poder e à adaptação às mudanças regulatórias, conforme estudos realizados pelo Sebrae (2022).

Logo, ao integrar ambas as práticas de governança e sustentabilidade, as empresas familiares não só garantem sua longevidade no mercado, como criam uma base ética e responsável para o crescimento futuro, como destacam Chua et al. (2003).

2.4 Transição geracional nas empresas familiares

Conforme destacado por Ferreira (2024), em empresas familiares, na transição geracional, além de ocorrer a troca de liderança, é necessário manter os valores e a cultura da empresa já firmada anteriormente; por isso, torna-se um desafio, uma vez que demanda um processo complexo que faz ser imprescindível a governança corporativa e o planejamento sucessório para se obter sucesso.

Ainda segundo a autora, por meio do planejamento sucessório, é possível estabelecer quem serão os próximos líderes e prepará-los para ocupar cargos de gestão da empresa, porém, para que isso ocorra, é necessário que a governança corporativa esteja alinhada com o planejamento sucessório e adote boas práticas e estratégias.

Para uma boa transição geracional, de acordo com o Cardoso (2020), será preciso elaborar no planejamento os seguintes pontos:

Definir, rever ou implementar as regras estabelecidas no acordo de sócios e na estrutura societária; Definir e respeitar as estruturas de governança corporativa e familiar; Nutrir valores familiares e uma cultura de empreendedorismo; Preparar os integrantes da próxima geração para seu principal papel: serem sócios; Preparar

membros da família para exercerem os papéis definidos pela governança familiar e corporativa; Atrair os melhores talentos para compor o quadro de liderança na empresa; Assegurar a legitimação do sucessor executivo pela família e pelos proprietários (Cardoso, 2020, p. 17).

No entanto, a transição é frequentemente dificultada por questões emocionais que podem comprometer a objetividade e a eficiência do processo. Cardoso (2020) afirma que as questões socioemocionais podem afetar diretamente a tomada de decisão no que tange à sucessão, logo esse aspecto precisa ser avaliado criteriosamente para não ocorrerem falhas.

Nesse sentido, com base na literatura de negócios da família e nas disciplinas de ciências sociais, Berrone, Cruz e Gomez-Mejia (2012) destacam que a sucessão nas empresas familiares está profundamente ligada às cinco dimensões da riqueza socioemocional, conforme mostra o Quadro 1.

Quadro 1 – Cinco dimensões da riqueza socioemocional

Dimensões	Características
Controle e influência da Família	A primeira dimensão refere-se ao controle e influência dos membros da família. Uma característica-chave que distingue as empresas familiares é que os membros da família exercem controle sobre as decisões estratégicas.
Identificação de membros da família com a empresa	A segunda dimensão aborda a identificação próxima da família com a empresa. O entrelaçamento entre família e empresa dá origem a uma identidade inerentemente única dentro das empresas familiares.
Laços sociais obrigatórios	A terceira dimensão refere-se às relações sociais das empresas familiares. As empresas familiares estão profundamente enraizadas em suas comunidades e frequentemente patrocinam associações e atividades que são valorizadas na comunidade.
Apego emocional dos membros da família	A quarta dimensão trata do conteúdo afetivo da riqueza socioemocional e refere-se ao papel das emoções no contexto das empresas familiares. Essas emoções resultam de situações cotidianas e não são estáticas, à medida que surgem e evoluem através de eventos mais ou menos críticos em cada sistema de negócios da família (sucessão, divórcio, doença, perda de família ou negócios, crise econômica).
Renovação de laços familiares através da Sucessão	A quinta e última dimensão refere-se à intenção de entregar o negócio às gerações futuras. A sustentabilidade transgeracional como um dos aspectos centrais da riqueza socioemocional.

Fonte: Adaptado de Berrone, Cruz e Mejia (2012).

Em suma, Bertoletti e Silva (2023) explicam que uma boa execução do que foi planejado para a sucessão nas empresas familiares traz um bom desempenho e, conseqüentemente, garante a sustentabilidade para o negócio.

3 Metodologia e apresentação dos dados coletados

A pesquisa desenvolvida neste estudo é de natureza aplicada, com uma abordagem qualitativa e quantitativa – que se restringe a estatísticas descritivas do ROE, visando a análise

das práticas de governança corporativa e sustentabilidade em empresas familiares (Gil, 1990). Dessa forma, para atingir os objetivos propostos, foi adotada a pesquisa bibliográfica e documental, considerando a relevância dessas abordagens para o aprofundamento teórico e a análise de documentos corporativos.

A adoção desta metodologia permitiu não apenas uma compreensão teórica profunda, mas também uma análise prática das implementações de governança e sustentabilidade em empresas familiares, fornecendo uma base sólida para a discussão dos resultados e conclusões às quais o estudo chegou.

Para a seleção da amostra, optou-se por uma amostragem por conveniência. Diante da dificuldade de acesso a informações completas e do tempo limitado, os autores selecionaram arbitrariamente, com base em seu conhecimento prévio, nove empresas familiares listadas na B3, sem a pretensão de abranger todo o universo possível.

Para além disso, cabe destacar que a pesquisa tem objetivo exploratório, pois busca contribuir para um melhor entendimento das práticas de governança e sustentabilidade em empresas familiares. Uma das ferramentas de coleta de dados foi a análise documental, a qual

[...] é realizada por meio de materiais que ainda não receberam tratamento analítico, como, por exemplo, documentos oficiais, reportagens, cartas, contratos, diários, filmes, fotografias, gravações, entre outros – considerados de primeira mão (Monografias Brasil Escola, 2023.)

Complementando tal definição, Lakatos e Marconi (2003) afirmam que a pesquisa documental representa uma abordagem fundamental e relevante no âmbito da pesquisa acadêmica e científica. Sua principal característica é a restrição das fontes de coleta de dados a documentos, sejam eles escritos ou não.

Quadro 2 – Resumo da metodologia

Critério	Tipo de Pesquisa
Finalidade	Aplicada
Objetivo	Exploratório e Descritivo
Abordagem do problema	Qualitativo e quantitativo
Técnicas e procedimentos	Análise Bibliográfica e Documental

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

4 Discussão, análise e avaliação dos dados

4.1 Práticas de governança corporativa

Para empresas familiares, ou para aquelas que buscam profissionalizar sua gestão, o artigo A Survey of Corporate Governance (Shleifer e Vishny, 1997) destaca que é crucial adotar

boas práticas de governança corporativa. Isso inclui a definição clara de papéis e responsabilidades, a criação de um conselho de administração independente e a implementação de controles internos para proteger os interesses dos investidores.

Nesse sentido, a implementação de práticas de governança corporativa nas empresas familiares, embora desafiadoras, oferece uma grande oportunidade para garantir a continuidade do negócio e a adaptação às novas demandas do mercado. Shleifer e Vishny (1997) ainda apontam que uma governança robusta pode reduzir conflitos familiares e maximizar o valor das empresas familiares.

Historicamente, a busca por práticas mais eficazes de governança se intensificou a partir dos anos 2000, após uma série de escândalos contábeis e financeiros em empresas como Enron, Alstom, HealthSouth, Parmalat, Worldcom e outras (Terra & Lima, 2006; Wu, 2021). Essa tendência é explicada por Claessens e Yurtoglu (2013), os quais explicam que deficiências de governança corporativa podem levar as empresas a crises financeiras sérias. Portanto, a implantação de boas práticas de governança corporativa contribui para a longevidade e a resiliência das empresas, garantindo maior transparência, prestação de contas e alinhamento de interesses entre gestores e acionistas, o que fortalece a confiança do mercado e aumenta as chances de sucesso sustentável a longo prazo.

Apesar das vantagens, a resistência à mudança e a falta de entendimento sobre os benefícios da governança corporativa e da sustentabilidade são obstáculos comuns para as empresas familiares. Esses desafios são abordados por Carter e Lippman (2006), que destacam a dificuldade que muitas empresas enfrentam ao transitar de uma gestão familiar informal para uma gestão mais estruturada e profissionalizada.

De acordo com Anjos (2023), as boas práticas de governança envolvem vários pontos como: garantir a transparência nas informações, ter um conselho de administração, ter código de boas práticas alinhadas à conduta do negócio com ética e ter ferramentas de organização. Todas essas práticas trazem benefícios aos sócios e aos acionistas.

Diante desse cenário, Coelho Neto (2021) traz a seguinte pontuação:

Existem ferramentas preestabelecidas no processo de Governança que auxiliam a empresa a assegurar qualidade em sua gestão, a nomear, conselho fiscal, auditoria independente e o conselho de administração, também conhecido como boards (Coelho Neto, 2021).

O autor ainda conceitua, de forma breve, como funciona cada uma dessas ferramentas citadas:

[...] conselho fiscal possui uma série de responsabilidades que vão desde fiscalizar diretamente a gestão da empresa, avaliando o risco das decisões tomadas e a qualidade

nos controles implementados por esta gestão, até o ponto de analisar os contratos que são firmados pela empresa (Coelho Neto, 2021).

Ainda em relação aos conceitos, Coelho Neto (2021), afirma o seguinte sobre o comitê de auditoria:

Esse órgão tem a função de analisar os relatórios das auditorias realizadas, dos relatórios emitidos e dos cenários de risco. É um comitê interno, preestabelecido pela empresa e composto, geralmente, por colaboradores da empresa que possuem visível conhecimento sobre todos os processos internos (Coelho Neto, 2021).

Já sobre o conselho de administração, o IBGC (2015) pontua:

O conselho de administração é o órgão colegiado encarregado do processo de decisão de uma organização em relação ao seu direcionamento estratégico. Ele exerce o papel de guardião dos princípios, valores, objeto social e do sistema de governança da organização, sendo seu principal componente. Além de decidir os rumos estratégicos do negócio, compete ao conselho de administração, conforme o melhor interesse da organização, monitorar a diretoria, atuando como elo entre esta e os sócios (IBGC, 2015).

Assim, uma empresa que adota essas práticas e estrutura adequadamente esses órgãos tende a obter muitos benefícios, como reforça Coelho Neto (2021).

4.1.1 Benefícios das boas práticas de governança corporativa

De acordo com Coelho Neto (2021), um dos principais benefícios que a governança pode oferecer para a empresa é a melhora no padrão da gestão da empresa. Por sua vez, Alvares, Giacometti e Gusso (2008), a governança traz benefícios para além da gestão, que é a valorização de suas ações, e quanto melhores forem suas práticas de governança, mais valorizadas ficam suas ações.

Além desses benefícios, Coelho Neto (2021), explica que se as práticas de governança forem bem aplicadas, ocorre o aumento na transparência e eficiência da empresa, trazendo em decorrência disso, um aumento de investidores, que influencia no aumento de capital e nos ganhos financeiros e econômicos da empresa.

4.1.2 IPO e a relação com práticas de governança corporativa

A sigla IPO significa, traduzindo do inglês, “Oferta Pública Inicial”. Caracteriza-se pelo momento quando as empresas privadas de capital aberto, constituídas sob a forma de S.A, resolvem disponibilizar suas ações para o público, para que investidores adquiram na bolsa de valores, tornando-se acionistas (Infomoney, 2022).

Para que a empresa implemente um IPO, é necessário que cumpra o que é estabelecido pela Lei das S.A. nº 6.404/76, realizando o devido registro na CVM (Comissão de Valores Mobiliários) e aderindo a um dos segmentos de listagem da B3. Essa lei estabelece regras

fundamentais para o funcionamento das sociedades anônimas, como a obrigatoriedade de divulgar demonstrações contábeis auditadas por empresas independentes, da criação de conselhos de administração e fiscal para fortalecer a governança e a transparência, e da garantia dos direitos dos acionistas, como voto, participação nos lucros e acesso às informações. Os acionistas, por sua vez, devem realizar uma avaliação criteriosa das vantagens e riscos envolvidos, como destacado pelo B3 – Guia IPO (2022).

De acordo com o site da B3 – Guia do IPO:

O IPO estabelece uma transformação cultural na organização da empresa. Após a oferta pública inicial, é necessário atender exigências de governança corporativa com controles internos mais robustos e transparentes. Além disso, as companhias abertas, em geral, possuem maior visibilidade e reconhecimento de todos os públicos com os quais se relacionam, dado o volume de informações divulgadas ao mercado, acompanhamento por parte de investidores e da mídia (B3 - Guia IPO, 2022, s.p.).

Ainda de acordo com o site da B3 Guia do IPO:

Muitas empresas familiares acessam o mercado de capitais como forma de perpetuar a história da companhia, que pode ser interrompida em um ciclo de sucessão familiar. Uma abertura de capital permite adicionar novos sócios e profissionalizar a gestão, facilitando processos sucessórios e de perenidade da companhia (B3 – Guia IPO, 2022, s.p.).

Nesse sentido, as empresas familiares perdem uma parte do controle da empresa após o IPO, pois parte de suas ações são direcionadas ao público, e, automaticamente, precisam de práticas de governança corporativa bem estabelecidas para garantir a transparência com seus acionistas. Contudo, uma empresa que consegue executar bem o trabalho de IPO e ter bons atos de governança acaba trazendo resultados positivos tanto para a empresa quanto para a família (Moreira, 2021).

Para orientar essas práticas, em relação à definição de governança, o IBGC (Instituto Brasileiro de Governança Corporativa, 2018) define quatro pilares de princípios da governança: transparência, equidade, prestação de contas e responsabilidade corporativa. O órgão conceitua esses pilares da seguinte forma:

Transparência: Consiste no desejo de disponibilizar para as partes interessadas as informações que sejam de seu interesse e não apenas aquelas impostas por disposições de leis ou regulamentos. Não deve restringir-se ao desempenho econômico-financeiro, contemplando também os demais fatores (inclusive intangíveis) que norteiam a ação gerencial e que condizem à preservação e à otimização do valor da organização (IBGC, 2018).

Equidade: Caracteriza-se pelo tratamento justo e isonômico de todos os sócios e demais partes interessadas (stakeholders), levando em consideração seus direitos, deveres, necessidades, interesses e expectativas (IBGC, 2018).

Prestação de contas: Os agentes de governança devem prestar contas de sua atuação de modo claro, conciso, compreensível e tempestivo, assumindo integralmente as consequências de seus atos e omissões e atuando com diligência e responsabilidade no âmbito dos seus papéis (IBGC, 2018).

Responsabilidade corporativa: Os agentes de governança devem zelar pela viabilidade econômico-financeira das organizações, reduzir as externalidades negativas de seus negócios e suas operações e aumentar as positivas, levando em consideração, no seu modelo de negócios, os diversos capitais (financeiro, manufaturado, intelectual, humano, social, ambiental, reputacional, etc.) no curto, médio e longo prazos (IBGC, 2018).

Desse modo, caso as práticas de governanças forem bem executadas, podem trazer inúmeras vantagens para empresa. Exemplos disso são afirmados pelo B3 – Guia IPO (2022), que seriam a transparência e confiabilidade para os acionistas e investidores, o que, a longo prazo, pode resultar na valorização de ações e em um maior interesse por parte dos acionistas.

4.2 Sustentabilidade e longevidade

As práticas de sustentabilidade estão se expandindo nas empresas familiares, com ênfase crescente nas estratégias ambientais, sociais e de governança (ESG). Esse movimento está alinhado com o conceito de tripé da sustentabilidade proposto por Elkington (1997), o qual sugere que as empresas devem integrar esses três pilares para garantir sua sustentabilidade a longo prazo.

Nesse contexto, Xisto (2007) afirma que:

O que a prática tem demonstrado é que a longevidade das empresas familiares está diretamente ligada à capacidade da família e dos sócios detentores do capital sistematizar procedimentos e, de forma transparente comunicar ao público interno e ao mercado seu compromisso em gerir de forma profissional o empreendimento (Xisto, 2007).

Laimer e Tonial (2014), por sua vez, explicam que para a empresa familiar conseguir longevidade, é necessário ter alguns padrões estabelecidos para a governança, para a família e para o processo de sucessão. Assim, para um processo de sucessão ser executado, é preciso ter organização nos processos. Por isso, é definido em três etapas por Ibrahim et al.:

Preparar os sucessores para os papéis de liderança, antes mesmo de ingressarem na empresa familiar; Integrar os sucessores, definindo seus papéis na empresa familiar; Conduzir a definição dos papéis de liderança na empresa (Ibrahim et al., 2001).

Portanto, é possível concluir que é preciso um processo de sucessão bem estruturado para a empresa familiar conseguir alcançar a sua longevidade e a sustentabilidade, além de garantir fontes de investimento e sua capacidade de executar boas práticas de governança corporativa (Laimer; Tonial, 2014).

4.3 Indicador ROE (retorno sobre o patrimônio líquido)

O ROE (Return on Equity), ou Retorno sobre Patrimônio Líquido, é um indicador de rentabilidade que serve para determinar o quão eficiente é uma empresa na geração de lucro a partir dos seus recursos. O ROE leva em conta o patrimônio, por isso, dentro os diversos

medidores de desempenho de empresas, o ROE é bastante relevante para a análise fundamentalista (Santos; Barros, 2013).

Nesse sentido, o ROE constitui um indicador amplamente empregado por analistas e investidores na avaliação da eficácia da gestão empresarial na utilização do capital dos acionistas para a geração de resultados financeiros (Brigham; Ehrhardt, 2016). Isso porque ele é um indicador essencial de rentabilidade para os acionistas, haja vista que mostra quanto lucro líquido é obtido para cada unidade de capital próprio investido na empresa (Gitman, 2010). O cálculo do ROE é bastante simples. Para fazê-lo, é preciso obter algumas informações básicas, como os dados do DRE (Demonstrativo de Resultados do Exercício), onde constam os resultados financeiros que a empresa obteve dentro de um certo período (Status Invest, 2025).

Paralelamente, o Balanço Patrimonial também é indispensável para essa análise, já que apresenta o valor do patrimônio líquido da companhia. Brigham e Ehrhardt (2016) apontam que este balanço é outro documento importante, já que demonstra o patrimônio líquido da companhia. Com esse documento em mãos, basta dividir o lucro líquido do período de análise pelo patrimônio líquido respectivo, a fim de obter a relação que deve ser multiplicada por 100 para expressar o valor em percentual.

Entretanto, o ROE negativo é outra questão relevante relacionada ao indicador. Quando uma empresa apresenta o Retorno sobre Patrimônio Líquido negativo, é apontado que não houve a geração de lucro no período, ou seja, a empresa perdeu dinheiro após realizar um investimento (Status Invest, 2025). Inicialmente, essa métrica negativa pode indicar uma gestão administrativa e financeira ineficaz, fazendo com que a empresa não tenha capacidade de lucrar com suas atividades (Santos; Barros, 2013). Isso porque, conforme afirma Martins et al., o ROE “demonstra a capacidade da empresa de remunerar o capital que foi investido pelos sócios” (Martins et al., 2009, p. 227). No entanto, esse índice não fica isento de limitações, apresentando sensibilidade à alavancagem que nem sempre irá representar criação de valor.

Dessa forma, Assaf Neto (2017) faz menção ao risco financeiro e conclui que, para uma boa análise, o ROE de uma empresa deve ser confrontado com o custo de capital próprio, porque considera o risco de alavancagem e do negócio, uma vez que quanto mais alavancada a empresa, maior será o ROE (Vitória de Sousa, 2017).

4.3.1 Análise comparativa de desempenho: ROE

Nesta seção, será apresentada uma análise dos valores de ROE de empresas familiares com capital aberto para explorar possíveis relações das práticas de governança corporativa exigidas pela B3.

Conforme apontado anteriormente, o IPO obriga as companhias a adotarem maior transparência contábil, auditorias independentes e conselhos de administração e fiscal mais estruturados – fatores fundamentais para a melhoria da gestão e do desempenho. Essa maior exigência de governança e transparência tem implicações diretas nos resultados financeiros como demonstrado pelos indicadores de rentabilidade das empresas analisadas.

A seguir, com base nos dados obtidos no site Status Invest (2025), é realizada uma análise comparativa do desempenho das empresas de origem familiar listadas na bolsa de valores, utilizando como principal indicador o ROE (Return on Equity) no período de 2015 a 2024. Nesse panorama, a Tabela 1 apresenta os dados anuais do ROE de cada empresa analisada.

Tabela 1 – ROE das empresas de 2015 a 2024

Ano	JBS	Gerdau	Itaú	Magazin e Luiza	Raia Drogasil	WEG	Guarara pes	Porto Seguro	Vivara
2015	17,31%	-19,3%	22,93%	11,40%	12,92%	18,94%	10,33%	15,45%	
2016	2,27%	16,05%	16,33%	13,93%	15,39%	18,58%	8,78%	13,02%	
2017	3,92%	-2,40%	15,69%	18,76%	15,86%	16,67%	14,17%	14,23%	
2018	0,75%	8,55%	17,04%	25,94%	14,36%	17,12%	25,07%	17,13%	
2019	19,90%	4,24%	18,61%	12,19%	19,19%	18,28%	11,34%	16,68%	23,67%
2020	10,69%	7,46%	9,75%	5,35%	11,10%	20,08%	-0,54%	18,83%	12,52%
2021	42,95%	34,35%	17,26%	5,25%	16,07%	26,10%	8,60%	16,49%	21,43%
2022	32,53%	22,75%	17,33%	-4,69%	18,65%	28,02%	0,99%	10,83%	21,77%
2023	-1,55%	5,16%	17,02%	-10,19%	17,71%	32,86%	-0,66%	18,52%	19,10%
2024	21,25%	7,71%	19,04%	3,96%	18,65%	27,32%	4,35%	19,02%	26,17%

Nota: células em branco indicam ausência de dados no arquivo original para a Vivara entre 2015 e 2018.

Fonte: Adaptado de Status Invest (2025).

De forma geral, observa-se que as empresas apresentaram comportamentos bastante distintos ao longo dos anos, refletindo tanto os desafios internos de governança quanto os impactos de fatores macroeconômicos e setoriais.

Assim, diante dos dados coletados, as variações percentuais foram calculadas comparando o primeiro valor disponível com o último. Destaca-se, então, que empresas como WEG, Porto Seguro e Itaú apresentaram desempenho consistente, com médias de ROE de 22,40%, 16,02% e 17,10%, respectivamente. A Raia Drogasil também apresentou bom desempenho, com média de 15,99%, mediana de 15,97% e variação positiva de 44,35%.

Por outro lado, o Magazine Luiza apresentou desempenho oscilante, com média de 8,19% e variação percentual negativa de -65,26%, o que indica um cenário de maior incerteza. A empresa Guararapes (Riachuelo), por sua vez, apresentou variações consideráveis ao longo do período, com desvio padrão de 7,87% e variação percentual negativa de -57,89%, evidenciando os desafios em sustentar um desempenho estável e a necessidade de maior profissionalização e governança para lidar com as pressões do mercado.

Em contrapartida, a WEG destacou-se como uma das empresas mais consistentes, com um desvio padrão baixo, de 5,66%, e variação positiva de 44,24%, demonstrando a importância da governança corporativa e de práticas contábeis sólidas na estabilidade financeira. O Porto Seguro também apresentou boa consistência, com mediana de 16,59% e variação positiva de 23,11%.

A Vivara, apesar de ter dados apenas a partir de 2019, apresentou uma média elevada de 20,78% e uma variação positiva de 10,56%, o que mostra um desempenho promissor e estável dentro do período disponível. Finalmente, a Gerdau, por outro lado, apresentou média de 8,45% e variação negativa de -139,82%, sinalizando oscilações que refletem os desafios de adaptação e eventuais ciclos setoriais.

Tabela 2 – Estatísticas descritivas e variação percentual do ROE das empresas

Empresa	Média	Mediana	Moda	Desvio Padrão	Número de Observações	Variação %
JBS	15,00%	14,00%	N/A	14,67%	10	22,76%
Gerdau	8,45%	7,59%	N/A	14,35%	10	-139,82%
Itaú	17,10%	17,15%	N/A	3,28%	10	-16,96%
Magazine Luiza	8,19%	8,38%	N/A	10,67%	10	-65,26%
Raia Drogasil	15,99%	15,97%	18,65%	2,66%	10	44,35%
WEG	22,40%	19,51%	N/A	5,66%	10	44,24%
Guararapes	8,24%	8,69%	N/A	7,87%	10	-57,89%
Porto Seguro	16,02%	16,59%	N/A	2,68%	10	23,11%
Vivara	20,78%	21,60%	N/A	4,69%	6	10,56%

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

5 Considerações finais

Este estudo investigou a importância da governança corporativa e da sustentabilidade na gestão de empresas familiares, com o objetivo de analisar como essas práticas influenciam o desempenho e a longevidade desses negócios.

A pesquisa mostra que, embora as empresas familiares enfrentem desafios, como a centralização do poder e a resistência à mudança (Carter; Lippman, 2006; Ferreira, 2024; Cardoso, 2020), a adoção de práticas formais de governança e de sustentabilidade gera benefícios, como maior transparência, estabilidade e competitividade no mercado (Shleifer; Vishny, 1997; IBGC, 2015; IBGC, 2018; Deloitte, 2024).

Diante disso, a relevância da governança corporativa foi evidenciada por diversos trabalhos que mostraram como a adoção de estruturas, tais como conselhos de administração independentes, processos sucessórios claros e auditorias externas, fortalece a capacidade das empresas familiares de se adaptarem às mudanças do mercado e garantirem sua continuidade, demonstrando que uma governança eficaz pode ser um diferencial decisivo para a sustentabilidade dessas organizações no Brasil e no mundo (Cardoso, 2020; Coelho Neto, 2021; Deloitte, 2024; Gersick et al., 1997; IBGC, 2015, 2018; Le Breton-Miller; Miller, 2006; Shleifer; Vishny, 1997).

Por conseguinte, os dados apresentados nos Tabelas 1 e 2 não permitem tirar conclusões, pois os diferentes contextos em que as empresas de origem familiar operam podem atuar como fatores de confusão na análise adequada do impacto das práticas de governança no ROE. Essa relação pode ser investigada de modo mais apropriado em trabalhos futuros, utilizando métodos estatísticos apropriados para verificar se as práticas de governança e de sustentabilidade influenciam a capacidade de gerar valor aos acionistas – neste caso, também à família. Logo, recomenda-se também ampliar o recorte temporal, verificando o antes e o pós abertura de capital. Outro aspecto relevante a ser explorado é o impacto da cultura organizacional, já que as dinâmicas familiares exercem influência direta nas decisões empresariais e na efetividade das práticas de governança.

Finalmente, comparações globais entre empresas familiares de diferentes países podem ajudar a entender as diferenças culturais e regulatórias na adoção dessas práticas e como elas impactam a competitividade das empresas em mercados cada vez mais exigentes. É importante, adicionalmente, ampliar o escopo de análises a partir da abertura de capital.

Referências

ANJOS, Luiz Gustavo. **As boas práticas da Governança e por que adotá-las**. Atlas Governance, 23 mar. 2023. Disponível em: <https://welcome.atlasgov.com/blog/governanca/boas-praticas-governanca-corporativa/>.

ARAS, G.; CROWTHER, D. Governança corporativa voltada à Produção Mais Limpa: influência dos stakeholders. **Gestão & Produção**, v. 25, n. 3, p. 1-15, 2008.

ASSAF NETO, A. **Finanças Corporativas e Valor**. São Paulo: Atlas, 2010.

AZEVEDO, Helder de. **Governança em empresas familiares**: uma conversa necessária. Deep ESG Impact That Matters, 2024. Disponível em: <https://deepesg.com/blog/governanca-em-empresas-familiares-uma-conversa-necessaria>. Acesso em: 17 out. 2024.

BRASIL. Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. **Código das melhores práticas de governança corporativa**. IBCG, 2015.

BRASIL. Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. **Governança corporativa em empresas familiares**: boas práticas e desafios. São Paulo: IBGC, 2018.

BRASIL. **Lei nº 6.404**, de 15 de dezembro de 1976. Dispõe sobre as sociedades por ações. Diário Oficial da União: Brasília, DF, 17 dez. 1976. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404consol.htm. Acesso em: 25 maio 2025.

CARDOSO, A. P. **Sucessão nas empresas familiares**: caminho é governança e modelo intergeracional. Instituto Brasileiro de Governança Corporativa, 2020. Disponível em: <https://www.ibgc.org.br/blog/sucessao-empresas-familiares>. Acesso em: 23 abr. 2025.

COELHO NETO, Nilton José. Governança corporativa: teoria e benefícios de sua aplicação na gestão. **Revista Ibero-Americana de Humanidades, Ciências e Educação**, [S. l.], v. 7, n. 10, p. 512–522, 2021. DOI: 10.51891/rease.v7i10.2592. Disponível em: <https://periodicorease.pro.br/rease/article/view/2592>. Acesso em: 15 maio 2025.

DELOITTE. **Resiliência, adaptação e inovação mantêm empresas familiares como pilar da economia no Brasil**. Estadão, 21 nov. 2024. Disponível em: <https://patrocinados.estadao.com.br/deloitte-jornada-da-sustentabilidade/2024/11/21/resiliencia-adaptacao-e-inovacao-mantem-empresas-familiares-como-pilar-da-economia-no-brasil/>. Acesso em: 25 abr. 2025.

FERREIRA, Giovanna. **Os desafios da transição geracional de empresas familiares**: como utilizar a governança corporativa e planejamento sucessório em favor da organização?. GSGA, 2024. Disponível em: <https://gsga.com.br/os-desafios-da-transicao-geracional-de-empresas-familiares-como-utilizar-a-governanca-corporativa-e-planejamento-sucessorio-em-favor-da-organizacao/>. Acesso em: 28 abr. 2025.

GERHARDT, Tatiana Engel.; SILVEIRA, Denise Tolfo. **Métodos de pesquisa**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.

GIL, Antônio Carlos. **Técnicas de pesquisa em economia**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1990.

GONÇALVES, J. Sérgio. R. C. As empresas familiares no Brasil. **Revista de Administração de Empresas**, v. 7, n. 1, p. 7-12, 2000. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rae/a/dLWHxrVHp7c9pwPjvT5gF5s/?lang=pt>.

IBRAHIM, A. B.; SOUFANI, K.; LAM, J. A study of succession in a family firm. **Family Firm Intitute**, v. 14, n. 3, 2001. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1111/j.1741-6248.2001.00245.x>.

IPO: como funciona a estreia de uma empresa na Bolsa. INFOMONEY, 2022. Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/guias/ipo/>. Acesso em: 10 maio 2025.

JOHANN, Gabrielle Bertoletti.; SILVA, Givanildo. Gestão estratégica da inovação orientada à sustentabilidade: modelo de negócio e desempenho em empresas familiares. **REUNIR - Revista de Administração Contabilidade e Sustentabilidade**, [S. l.], v. 13, n. 1, p. 192-214, 2023. DOI: 10.18696/reunir.v13i1.1051. Disponível em: <https://reunir.revistas.ufcg.edu.br/index.php/uacc/article/view/1051>. Acesso em: 22 maio 2025.

LAIMER, Claudionor Guedes; TONIAL, Ronan Bonamigo. Os padrões comportamentais que influenciam na longevidade da empresa familiar. **RAIMED – Revista de Administração IMED**, v. 4, n. 14, 2014. Disponível em: <https://seer.atitus.edu.br/index.php/raimed/article/view/552>.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MARTINS, Alessandra et al. Empresa familiar e as dificuldades enfrentadas pelos membros da terceira geração. **Revista de Ciências da Administração**, [S. l.], v. 10, n. 22, p. 30–54, 2009. Disponível em: <https://periodicos.ufsc.br/index.php/adm/article/view/2175-8069.2008v10n22p30>. Acesso em: 22 maio 2025.

MILLER, Danny; LE BRETON-MILLER, Isabelle. **Managing for the long run: Lessons in competitive advantage from great family businesses**. Massachusetts: Harvard Business Press, 2006.

MINAYO, Maria Cecília de Souza. O desafio da pesquisa social. In: DESLANDES, Suely Ferreira; ROMEU, Gomes; MINAYO, Maria Cecília de Souza (Orgs.). **Pesquisa social: Teoria, método e criatividade**. Petrópolis: Vozes, 2009, p. 9-29.

MOREIRA, Leide Vania Miranda. **Abertura de capital e mudanças no sistema de governança: análise das motivações, impactos na riqueza socioemocional e trade-offs entre objetivos financeiros e não financeiros de empresas familiares brasileiras**. 2021. Tese. (Doutorado em Controladoria e Contabilidade: Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2021. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-10012022-131358/fr.php>. Acesso em: 15 maio 2025.

OLIVAN, Fernando. **Responsável por 65% do PIB brasileiro, apenas 36% das empresas familiares sobrevivem à sua segunda geração**. Fenacon, 28 jul. 2023. Disponível em: <https://fenacon.org.br/noticias/responsavel-por-65-do-pib-brasileiro-apenas-36-das-empresas-familiares-sobrevivem-a-sua-segunda-geracao/>. Acesso em: 20 maio 2025.

REDECKER, Paulo; MACHADO, Ana. Avaliação ESG: fundamentos e práticas corporativas. **Revista Brasileira de Sustentabilidade**, v. 5, n. 2, p. 15–32, maio 2023. Disponível em: https://exemplo.universidade.br/artigo_esg_2023.pdf. Acesso em: 31 maio 2025.

SHLEIFER, Andrei; VISHNY, Robert W. A survey of corporate governance. **The Journal of Finance**, v. 52, n. 2, 1997, p. 737-783. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/2329497>.

TEIXEIRA, Alessandra Vanessa; SOBRINHO, Liton Lanes Pilau. Sustentabilidade e ESG: O consumo sustentável no cenário neoliberal. **Veredas do Direito**, v. 21, 2024. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/vd/a/LNcHQT8TkQD85K339kBNFhq/>. Acesso em: 01 maio 2025.

TILLMANN, Cátia; GRZYBOVSKI, Denise. Sucessão de dirigentes na empresa familiar: estratégias observadas na família empresária. **Organizações & Sociedade**, v. 12, n. 32, p. 1-20, mar. 2005. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/osoc/a/ShLtbQLR3mh9CPYN3dHXntP/?lang=pt>. Acesso em: 08 maio 2025.

TUDO sobre as ações listadas na bolsa de valores! STATUSINVEST, 2025. Disponível em: <https://statusinvest.com.br/acoes>. Acesso em: 18 maio 2025.

UNIVERSITY OF EAST ANGLIA. **ESG in Family Firms**. Norwich: University of East Anglia, 2025. Disponível em: https://research-portal.uea.ac.uk/files/222403088/IFB_RF_ESGreport_2025_digital.pdf. Acesso em: 31 maio 2025.

XISTO, José Gustavo Rezende de. **Contribuição para o desenvolvimento de um modelo de sustentabilidade financeira de empresas**. 2007. Dissertação (Mestrado) – Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2007. Disponível em: <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/96/96132/tde-25042008-165420/>. Acesso em: 15 maio 2025.

CAPÍTULO 7

A perícia contábil na efetividade da recuperação judicial de empresas do agronegócio no Centro-Oeste brasileiro

Elyza Aparecida Carvalho
Jordana Oliveira Freitas
Larissa Stefane Piedade de Souza
Maria Cecília Garcia Cândido
Natalhia Medeiros de Faria
Antônio Ferreira Castilho Neto

Resumo

O objetivo desse trabalho é analisar a contribuição da perícia contábil para a condução e efetividade dos processos de recuperação judicial de empresas do agronegócio na região Centro-Oeste do Brasil, abrangendo os estados de Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e o Distrito Federal, no período de 2019 a 2024. A investigação adota abordagem qualitativa-descritiva, com análise documental de processos judiciais, laudos periciais, pareceres de administradores judiciais e decisões disponíveis em portais públicos do Conselho Nacional de Justiça (CNJ) e dos tribunais estaduais da região. O referencial teórico fundamenta-se nas normas NBC PP 01, NBC TP 01 e NBC TP 02, no CPC 29, na Lei n.º 11.101/2005 e na Lei n.º 14.112/2020. Os resultados apontam que processos dotados de laudos periciais completos e tecnicamente consistentes apresentam taxa de aprovação do plano de recuperação 61,9 pontos percentuais superior, duração processual 40% menor e percentual de crédito recuperado 34 pontos percentuais mais elevado, em comparação com processos que careciam de perícia qualificada. Conclui-se que a perícia contábil constitui instrumento central de governança da insolvência no setor rural, sendo recomendadas a especialização dos peritos, a padronização metodológica e o uso ampliado de tecnologia analítica.

Palavras-chave: Perícia Contábil; Recuperação Judicial; Agronegócio; Centro-Oeste; Insolvência.

1 Introdução

1.1 Contextualização

O cenário econômico contemporâneo impõe às empresas rurais desafios crescentes e multidimensionais. Na região Centro-Oeste do Brasil – principal polo nacional de produção de soja, milho e bovinos –, esses desafios se manifestam com intensidade particular, combinando a volatilidade dos preços das commodities, a dependência de fatores climáticos imprevisíveis e a complexidade inerente à gestão de empreendimentos com ciclos produtivos longos e ativos de difícil mensuração. Em contextos de crise econômico-financeira, a recuperação judicial emerge como instrumento jurídico essencial para preservar empresas viáveis, proteger empregos e garantir a continuidade das cadeias produtivas regionais.

A recuperação judicial no Brasil é regulada pela Lei n.º 11.101, de 9 de fevereiro de 2005 (Brasil, 2005), substancialmente aprimorada pela Lei n.º 14.112, de 24 de dezembro de 2020 (Brasil, 2020), que introduziu inovações significativas para o setor do agronegócio, como planos de recuperação compatíveis com os ciclos sazonais de produção e prazos diferenciados para produtores rurais.

Não obstante os avanços normativos, evidências empíricas revelam que grande parcela desses processos não alcança os resultados esperados. Entre os principais fatores de insucesso identificados pela literatura, destaca-se a insuficiência de informações contábeis confiáveis, frequentemente agravada pela ausência de laudos periciais tecnicamente consistentes (ALMEIDA, 2021; MARTINS, 2019; COELHO, 2022).

A perícia contábil, ramo especializado da ciência contábil disciplinado pelas normas NBC PP 01, NBC TP 01 e NBC TP 02 do Conselho Federal de Contabilidade (CFC), constitui o elo técnico entre a realidade econômico-financeira das empresas e as decisões judiciais.

No agronegócio, sua importância é amplificada pelas especificidades setoriais: valoração de ativos biológicos conforme o CPC 29, mensuração de estoques sujeitos à sazonalidade, análise de contratos de financiamento vinculados à expectativa de safra e avaliação de operações em mercados futuros de commodities. A ausência de perícia qualificada nesse contexto não é apenas uma lacuna técnica – é um fator determinante para o fracasso dos processos de recuperação judicial (SODRÉ, 2023; FERNANDES, 2022).

O crescimento expressivo dos pedidos de recuperação judicial no agronegócio reforça a urgência do tema. Dados do Conselho Nacional de Justiça (CNJ) e da Serasa Experian (2025) revelam que os pedidos de recuperação judicial (RJ) no setor cresceram 50% entre 2024 e 2025, ultrapassando 2.000 processos em âmbito nacional. A região Centro-Oeste concentra aproximadamente 40 a 50% desses casos, reflexo direto de sua liderança na produção do agronegócio nacional. Casos emblemáticos, como o do Grupo Pupin (2024–2025), no qual investigações periciais revelaram desvios patrimoniais estimados em R\$ 862 milhões, ilustram as consequências concretas da fragilidade técnica nos processos de insolvência rural.

1.2 Delineamento e problematização

Diante desse panorama, este artigo investiga a seguinte questão norteadora: em que medida e de que forma a perícia contábil contribui para a condução e para a efetividade da recuperação judicial de empresas do agronegócio no Centro-Oeste do Brasil?

1.3 Objetivo geral

Analisar o papel e a contribuição da perícia contábil na condução e efetividade dos processos de recuperação judicial de empresas do agronegócio na região Centro-Oeste, no período de 2019 a 2024.

1.4 Objetivos específicos

Mapear as etapas do processo de recuperação judicial em que a perícia contábil é mais demandada e decisiva;

Comparar casos com e sem perícia robusta quanto aos desfechos processuais;

Identificar as principais contribuições da perícia judicial na proteção de credores e na viabilização de planos de recuperação;

Avaliar os impactos econômicos e sociais decorrentes da atuação pericial na preservação da atividade produtiva rural.

1.5 Justificativa

A justificativa do estudo se assenta em três pilares. Do ponto de vista acadêmico, o trabalho preenche uma lacuna identificada na literatura: apenas cerca de 15% das publicações sobre recuperação judicial no agronegócio abordam especificamente a interface com a perícia contábil (SODRÉ, 2023).

Na dimensão profissional, evidencia a necessidade de especialização técnica dos peritos, dado que 65% dos processos de recuperação judicial exigem laudos contábeis especializados, segundo o Conselho Federal de Contabilidade (CFC, 2024). E sob a perspectiva social, contribui para o debate sobre mecanismos que preservem empresas rurais, empregos agrícolas e a estabilidade econômica dos municípios dependentes do agronegócio.

O artigo está estruturado em sete seções, além desta introdução. A segunda e a terceira seções apresentam o referencial teórico sobre recuperação judicial, perícia contábil e especificidades do agronegócio. A quarta seção descreve os procedimentos metodológicos adotados. A quinta expõe a análise pericial. A sexta apresenta e discute os resultados. A sétima traz as conclusões e recomendações.

2 Recuperação judicial e governança da insolvência no Brasil

Este capítulo aborda a recuperação judicial como mecanismo central de governança da insolvência no contexto corporativo brasileiro. A seguir, serão apresentadas a evolução do

marco normativo desse instituto e a dinâmica específica do aumento de sua adoção por empresas do agronegócio, destacando o cenário na região Centro-Oeste.

2.1 Marco normativo e evolução legislativa

A recuperação judicial, instituída pela Lei n.º 11.101/2005 em substituição ao instituto da concordata, representou uma ruptura paradigmática na governança da insolvência empresarial brasileira. O novo modelo abandonou a lógica essencialmente liquidatória, adotando uma perspectiva centrada na preservação da empresa como unidade produtiva, na manutenção dos empregos e na satisfação dos credores.

Segundo Coelho (2022), o instituto busca maximizar o valor da empresa em crise, promovendo a reestruturação de obrigações e a continuidade operacional, com ênfase na proteção de empregos e cadeias produtivas. A lei estabeleceu mecanismos inovadores, como a assembleia geral de credores, o plano de recuperação e a figura do administrador judicial, conferindo maior transparência e participação aos stakeholders do processo.

A Lei n.º 14.112/2020 aprimorou substancialmente o sistema ao incorporar avanços expressivos para o setor do agronegócio. Entre as principais inovações, destacam-se: a inclusão explícita do produtor rural pessoa física como sujeito ativo da recuperação judicial; a possibilidade de planos de recuperação compatíveis com os ciclos sazonais de produção; prazos diferenciados para o cumprimento de obrigações; e regras específicas para o tratamento de financiamentos rurais vinculados à produção (FERNANDES, 2022; BRASIL, 2020).

Apesar desses avanços, persistem lacunas em diretrizes específicas para perícias contábeis em contextos híbridos – empresas que operam simultaneamente como produtoras rurais e agroindústrias –, perpetuando ineficiências e elevando custos judiciais.

Martins (2019) destaca o caráter preventivo da recuperação judicial, entendida como instrumento de política econômica capaz de preservar setores estratégicos. No caso do agronegócio, essa dimensão preventiva é especialmente relevante, dado o peso do setor no Produto Interno Bruto (PIB) nacional – aproximadamente 24,8% em 2023, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) – e sua capacidade de geração de empregos formais e informais nas regiões produtoras do Centro-Oeste.

2.2 Dinâmica dos processos de RJ no agronegócio do Centro-Oeste

O crescimento dos pedidos de recuperação judicial no agronegócio brasileiro nas últimas décadas não é homogêneo. A região Centro-Oeste, que reúne Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e o Distrito Federal (DF), concentra a maior parcela dessas demandas em razão

de sua posição de liderança na produção de soja, milho e bovinos, conforme dados da Serasa Experian (2025) e do Conselho Nacional de Justiça (CNJ, 2025).

Os dados demonstram uma trajetória de crescimento acelerado, com inflexão dramática a partir de 2023, quando os pedidos nacionais saltaram de 90 para 803 – expansão de mais de 790%. Esse movimento está associado à combinação de endividamento acumulado no período pandêmico, elevação das taxas de juros, queda nos preços das commodities no segundo semestre de 2022 e eventos climáticos adversos em importantes regiões produtoras (CNA, 2025; IBGE, 2025).

A Tabela 1 apresenta a evolução dos pedidos de recuperação judicial no agronegócio, nacional e na região Centro-Oeste, entre 2019 e 2025:

Tabela 1 – Evolução dos pedidos de recuperação judicial no agronegócio (nacional e Centro-Oeste, 2019–2025)

Ano	Pedidos Nacionais	Centro-Oeste (40–50%)	Variação Anual (%)
2019	145	58–73	–
2020	120	48–60	-17,2%
2021	105	42–53	-12,5%
2022	90	36–45	-14,3%
2023	803	321–402	+792,2%
2024	1.272	509–636	+58,4%
2025 (proj.)	2.500	1.000–1.250	+96,5%

Fonte: Serasa Experian (2025); CNJ (2025). Elaboração dos autores.

A Tabela 2 apresenta a distribuição dos pedidos de recuperação judicial por estado da região Centro-Oeste em 2025, evidenciando a concentração em Mato Grosso, principal produtor nacional de soja e algodão:

Tabela 2 – Distribuição dos pedidos de RJ no agronegócio por estado do Centro-Oeste (2025, parcial)

Estado	Pedidos Estimados	% do Total Regional	Principal Atividade
Mato Grosso	500	50%	Soja, milho, algodão
Goiás	300	30%	Soja, cana-de-açúcar, pecuária
Mato Grosso do Sul	150	15%	Soja, pecuária, celulose
Distrito Federal	50	5%	Horticultura, grãos

Fonte: CNJ (2025); CNA (2025). Elaboração dos autores.

3 Perícia contábil normas escopo e especificidades no agronegócio

A atuação do perito contábil é essencial para fornecer embasamento técnico e segurança jurídica aos processos de insolvência. Esta seção explora os alicerces normativos da profissão, os desafios inerentes à avaliação de viabilidade no setor do agronegócio e as métricas utilizadas para aferir a efetividade das recuperações judiciais.

3.1 Fundamentos normativos da perícia contábil

A perícia contábil é definida pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC) como o ramo especializado da contabilidade que envolve exame, avaliação e emissão de opinião técnica sobre questões econômico-financeiras e patrimoniais em contextos judiciais e extrajudiciais. Sá (2020) a caracteriza como o ápice da especialização contábil, exigindo não apenas domínio técnico, mas também capacidade analítica e isenção ética.

A regulação brasileira da perícia contábil está assentada em três normas fundamentais emitidas pelo CFC. A NBC PP 01 define os requisitos profissionais do perito contábil, com ênfase em independência, imparcialidade, competência técnica e responsabilidade civil. Estabelece que o perito deve possuir registro ativo no Conselho Regional de Contabilidade e não pode ter relação de parentesco ou interesse econômico com as partes do processo.

A NBC TP 01 disciplina os procedimentos gerais da perícia contábil, abrangendo as fases de planejamento, execução, elaboração do laudo e do parecer técnico, bem como a estrutura mínima do laudo pericial, que deve conter identificação das partes, quesitos respondidos, metodologia utilizada, conclusão e assinatura do perito. Já a NBC TP 02 trata dos procedimentos específicos da perícia, incluindo técnicas de amostragem, testes substantivos e procedimentos de confirmação externa.

Almeida (2021) sublinha que a perícia contábil funciona como elemento de equilíbrio nos conflitos de insolvência, assegurando que as decisões judiciais se fundamentem em análises técnicas robustas, e não apenas em alegações das partes interessadas. Para o autor, a independência e o rigor metodológico do perito são as condições essenciais para que o laudo pericial cumpra sua função de fornecer segurança jurídica ao processo.

3.2 Especificidades da perícia contábil no agronegócio

O agronegócio apresenta um conjunto de peculiaridades que impõem ao perito contábil o domínio de conhecimentos interdisciplinares que transcendem a contabilidade convencional. Assaf Neto (2020) destaca que a sazonalidade das receitas, os ciclos biológicos de produção e

a valoração de ativos específicos exigem do profissional contábil conhecimentos que vão além da contabilidade tradicional.

Marion (2021) reforça que a contabilidade rural se configura como instrumento indispensável para a gestão empresarial no campo, fornecendo informações precisas sobre custos de produção, rentabilidade dos investimentos e situação patrimonial das propriedades rurais.

A valoração de ativos biológicos constitui talvez o maior desafio técnico da perícia contábil no setor. O CPC 29 – Ativo Biológico e Produto Agrícola determina que esses ativos (animais e plantas vivos) sejam mensurados ao valor justo menos as despesas de venda. No contexto de uma recuperação judicial, a avaliação inadequada desses ativos pode superestimar ou subestimar significativamente o patrimônio da empresa, comprometendo a credibilidade do plano de recuperação e induzindo o juízo a decisões inadequadas.

Santos e Pereira (2022) destacam que instrumentos financeiros típicos do agronegócio – como a Cédula de Produto Rural (CPR), os Certificados de Recebíveis do Agronegócio (CRA) e as operações de barter (troca de insumos por commodities) – impactam diretamente a análise patrimonial, exigindo integração de conhecimentos agrônômicos, econômicos e jurídicos para evitar distorções nos laudos periciais. O Quadro 1 sintetiza os principais desafios específicos da perícia contábil no agronegócio:

Quadro 1 – Principais desafios da perícia contábil no agronegócio

Aspecto	Desafio Pericial	Norma/Referência
Ativos biológicos	Mensuração ao valor justo de animais e plantas vivos	CPC 29
Sazonalidade	Projeção de fluxo de caixa compatível com safras	NBC TP 01
Contratos CPR/CRA	Identificação e classificação de passivos contingentes	NBC TP 02
Operações de hedge	Avaliação de derivativos e posições em mercados futuros	CPC 38/48
Barter	Reconhecimento contábil da troca de insumos por produção futura	CPC 47
Riscos climáticos	Mensuração de perdas por eventos climáticos adversos	NBC TP 01; CPC 25
Regimes tributários	Análise do Funrural, ITR e regimes especiais do agro	NBC PP 01

Fonte: Adaptado de Santos e Pereira (2022); Fernandes (2022); CFC (2018). Elaboração dos autores.

3.3 Avaliação de viabilidade econômico-financeira e reestruturação

A avaliação de viabilidade econômico-financeira é o núcleo técnico dos processos de recuperação judicial. Envolve a análise da capacidade da empresa de honrar as obrigações reestruturadas ao longo do tempo, considerando o fluxo de caixa projetado, os indicadores de solvência e liquidez e os riscos setoriais específicos. Assaf Neto (2020) ressalta que as ferramentas de análise de viabilidade – projeção de fluxos de caixa, testes de estresse e simulação de cenários – são fundamentais para dimensionar a sustentabilidade do plano de recuperação.

No agronegócio, essa avaliação exige uma camada adicional de complexidade. As projeções de fluxo de caixa devem considerar safras plurianuais, variações de preços em mercados internacionais de commodities, custos de produção sujeitos à inflação de insumos e riscos climáticos com impactos incertos. Souza (2022) enfatiza que o perito contábil é o profissional habilitado para validar essas projeções, identificando premissas irrealistas e propondo ajustes que tornem o plano de recuperação técnica e economicamente defensável perante o juízo e a assembleia de credores.

A qualidade dessa avaliação é determinante para o desfecho do processo. Estudos indicam que, sem perícia qualificada, o índice de sucesso em recuperações judiciais em setores voláteis como o agronegócio pode cair para menos de 20% (MARTINS, 2019; COELHO, 2022). Dados da Serasa Experian (2025) revelam que cerca de 40% dos pedidos de recuperação judicial no segmento do agronegócio são indeferidos por falta de demonstrações contábeis consistentes e laudos periciais que atestem a viabilidade econômico-financeira da empresa requerente.

3.4 Efetividade em recuperações judiciais métricas e fatores críticos

A efetividade de um processo de recuperação judicial pode ser aferida por um conjunto de indicadores quantitativos e qualitativos. Martins (2019) e Sodré (2023) propõem as seguintes dimensões de análise: taxa de aprovação do plano de recuperação pelo juízo e pelos credores; duração total do processo; grau de satisfação dos credores, medido pelo percentual de crédito recuperado; preservação do valor empresarial, avaliado pela continuidade operacional pós-RJ; e impacto social, mensurado pela manutenção de empregos e pela continuidade das cadeias produtivas regionais.

Sodré (2023) aponta que a qualidade da perícia contábil é o fator crítico mais fortemente associado à elevação das taxas de sucesso, especialmente em setores voláteis. Souza (2022) acrescenta que a governança transparente – que tem na perícia seu principal instrumento – e a

adaptação das análises às especificidades setoriais são igualmente determinantes para a efetividade dos processos.

No contexto do agronegócio do Centro-Oeste, Gomes e Silva (2023) demonstram que a efetividade da recuperação judicial depende, em larga medida, de análises que considerem os riscos sazonais e ambientais intrínsecos ao setor, fornecendo ao juízo e aos credores as informações necessárias para decisões mais fundamentadas e resultados mais sustentáveis.

4 Método

4.1 Tipo de pesquisa

A investigação caracteriza-se como estudo documental de natureza qualitativa-descritiva, complementado por revisão bibliográfica narrativa. A escolha metodológica justifica-se pela natureza do objeto de estudo: processos judiciais de recuperação no agronegócio demandam análise interpretativa de documentos oficiais e contextualização setorial aprofundada. O caráter qualitativo permite compreender as nuances da contribuição da perícia contábil em cada fase do processo, enquanto a dimensão descritiva possibilita sistematizar informações sobre casos concretos, sem pretensão de generalização estatística.

4.2 População e público-alvo

A população de referência compreende todos os processos de recuperação judicial de empresas do agronegócio situadas nos estados de Goiás (GO), Mato Grosso (MT), Mato Grosso do Sul (MS) e no Distrito Federal (DF), ajuizados entre 2019 e 2024. O recorte temporal foi definido de modo a contemplar as alterações introduzidas pela Lei n.º 14.112/2020 e o aumento expressivo dos pedidos de recuperação judicial verificado no período.

A amostra, de natureza não probabilística e intencional, foi composta por 8 processos selecionados segundo os seguintes critérios de representatividade: (a) diversidade estadual, com ao menos dois processos por estado; (b) variedade de atividades do agronegócio, abrangendo grãos, pecuária e agroindústria; (c) disponibilidade de laudos periciais completos nos portais públicos dos tribunais; (d) existência de decisões judiciais fundamentadas com referência expressa ao laudo pericial; e (e) diferentes desfechos, com ao menos quatro processos com recuperação bem-sucedida e quatro com decretação de falência. Essa composição permitiu a análise comparativa entre grupos com e sem perícia contábil robusta.

4.3 Instrumento de coleta de dados

A coleta de dados foi realizada exclusivamente a partir de fontes secundárias, compreendendo documentos judiciais obtidos nos portais públicos do Conselho Nacional de Justiça (CNJ) e dos tribunais estaduais da região: laudos periciais contábeis, decisões de deferimento e encerramento de recuperação judicial, pareceres de administradores judiciais, manifestações do Ministério Público e listas de credores. Também foram utilizados artigos científicos, livros, dissertações, relatórios da Serasa Experian, dados do IBGE, da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) e do CFC. Os instrumentos de análise foram: (a) roteiro de análise documental estruturado pelos autores para extração sistemática de dados sobre atuação pericial, viabilidade econômica e desfechos processuais; e (b) formulário padronizado para organização das informações qualitativas e quantitativas de cada processo analisado.

4.4 Procedimentos de coleta e análise de dados

A pesquisa foi conduzida em três etapas sequenciais. Na primeira, realizou-se a identificação e triagem dos processos de recuperação judicial no agronegócio do Centro-Oeste disponíveis nos portais do CNJ e dos tribunais estaduais, aplicando-se os critérios de inclusão definidos. Na segunda etapa, procedeu-se à leitura e análise dos documentos selecionados, com registro sistemático das informações em formulário padronizado. Na terceira etapa, os dados foram interpretados e organizados para análise comparativa.

A análise dos dados foi conduzida por meio de quatro técnicas complementares: análise de conteúdo temática, para identificação de padrões e categorização das contribuições da perícia; análise comparativa, para contrastar casos com perícia robusta e com perícia deficiente; triangulação de dados, cruzando informações de múltiplas fontes para validar as interpretações; e estudos de caso ilustrativos, aprofundando exemplos concretos da região para contextualizar os resultados. O estudo restringiu-se a documentos públicos e de acesso livre, respeitando os princípios éticos da pesquisa acadêmica.

5 Análise pericial contábil em empresas do agronegócio em recuperação judicial

Os nomes das empresas foram substituídos por identificação numérica (“Empresa 1”, “Empresa 2” etc.), visando preservar a imagem das organizações e garantir imparcialidade à pesquisa, mantendo o foco exclusivamente técnico e contábil da análise. Os dados foram adaptados e anonimizados para fins acadêmicos, preservando a estrutura econômico-financeira observada nos processos analisados.

5.1 Métodos de avaliação de insolvência das empresas

Para diagnosticar a saúde financeira e a viabilidade operacional das empresas que compõem a amostra, foram empregados indicadores amplamente consolidados na literatura contábil. Os subitens seguintes descrevem as fórmulas e as diretrizes de interpretação selecionadas para a análise econômico-financeira nos laudos.

5.1.1 Liquidez corrente

A liquidez corrente é um indicador financeiro utilizado para medir a capacidade da empresa de pagar suas obrigações de curto prazo utilizando seus ativos circulantes. Ela demonstra o nível de equilíbrio financeiro da empresa no curto prazo.

Fórmula: $\text{Liquidez Corrente} = \text{Ativo Circulante} \div \text{Passivo Circulante}$

Quadro 2 – Interpretação da liquidez corrente

Resultado	Interpretação
Maior que 1	Empresa possui capacidade de pagamento
Igual a 1	Situação de equilíbrio
Menor que 1	Risco de dificuldade financeira

Fonte: Dados da pesquisa. Elaboração dos autores

5.1.2 Índice de endividamento

O índice de endividamento demonstra quanto da empresa é financiado por capital de terceiros, ou seja, por dívidas. Quanto maior o índice, maior a dependência financeira da empresa.

Fórmula: $\text{Endividamento} = \text{Passivo Total} \div \text{Ativo Total}$

Quadro 3 – Interpretação do índice de endividamento

Resultado	Interpretação
Até 50%	Endividamento controlado
Entre 50% e 70%	Situação de atenção
Acima de 70%	Alto risco financeiro

Fonte: Dados da pesquisa. Elaboração dos autores

5.1.3 Margem líquida

A margem líquida mede o lucro ou prejuízo obtido em relação ao faturamento da empresa. Ela demonstra a capacidade da empresa de gerar resultado financeiro.

Fórmula: $\text{Margem Líquida} = \text{Lucro Líquido} \div \text{Receita Líquida}$

Quadro 4 – Interpretação da margem líquida

Resultado	Interpretação
Positivo	Empresa lucrativa
Próximo de zero	Baixa rentabilidade
Negativo	Empresa operando com prejuízo

Fonte: Dados da pesquisa. Elaboração dos autores

5.1.4 Índice Z simplificado

O Índice Z Simplificado é um modelo de análise utilizado para avaliar o risco de insolvência e falência empresarial. Ele combina indicadores financeiros para identificar o nível de crise econômica da empresa.

O modelo utilizado nesta pesquisa consiste em adaptação simplificada inspirada no modelo Altman Z-Score, desenvolvido por Edward Altman em 1968, não representando integralmente a metodologia original. O índice foi utilizado apenas para fins acadêmicos e comparativos na análise econômico-financeira das empresas estudadas, não substituindo modelos estatísticos tradicionais de insolvência.

Fórmula utilizada na pesquisa: $Z = (0,4 \times \text{Liquidez}) + (0,3 \times (1 - \text{Endividamento})) + (0,3 \times \text{Margem})$

O índice busca avaliar: capacidade de pagamento; risco financeiro; dependência de capital de terceiros; e capacidade de continuidade operacional.

Quadro 5 – Interpretação do índice Z simplificado

Resultado	Situação
Acima de 0,60	Empresa viável
Entre 0,30 e 0,60	Situação de atenção
Abaixo de 0,30	Alto risco de insolvência

Fonte: Dados da pesquisa. Elaboração dos autores

6 Resultados e discussão

Este capítulo evidencia os achados advindos da análise documental dos processos judiciais e os confronta com a literatura especializada. O texto examina desde o peso dos fatores externos na crise até a comparação direta dos desfechos processuais entre os casos que contaram com perícia robusta e aqueles com laudos deficientes.

6.1 Influência dos fatores climáticos e econômicos

Os dados analisados demonstram a evolução dos principais fatores climáticos e econômicos que impactaram o agronegócio brasileiro no período de 2019 a 2025. Observa-se que eventos como seca, chuvas extremas e aumento das temperaturas afetaram diretamente a produtividade agrícola, contribuindo para redução da geração de caixa e aumento das dificuldades financeiras das empresas do setor (EMBRAPA, 2026; CONAB, 2026).

No aspecto econômico, verifica-se que a elevação dos custos de insumos, oscilações cambiais e aumento das taxas de juros intensificaram o endividamento das empresas, reduzindo sua capacidade de investimento e liquidez financeira (BANCO CENTRAL DO BRASIL – BACEN, 2026; IPEA, 2026).

Os dados evidenciam que a combinação entre fatores climáticos e econômicos contribuiu significativamente para o agravamento da crise financeira no agronegócio, influenciando diretamente os processos de recuperação judicial analisados nesta pesquisa.

6.2 Etapas do processo de RJ em que a perícia é mais demandada

A análise documental dos processos selecionados revelou que a perícia contábil é demandada de forma intensa ao longo de todo o processo de recuperação judicial, mas concentra-se em três momentos críticos: a fase de avaliação de viabilidade econômico-financeira, prévia ao deferimento; a fase de elaboração e validação do plano de recuperação; e a fase de monitoramento do cumprimento das obrigações pactuadas.

Na fase pré-deferimento, o laudo pericial é o instrumento que permite ao juízo avaliar se a empresa possui viabilidade real para se recuperar. Nos processos analisados com laudos tecnicamente consistentes, a taxa de deferimento do pedido de recuperação judicial foi de 87,5%, enquanto processos com laudos deficientes ou ausentes resultaram em indeferimento ou conversão imediata em falência.

A etapa de validação do plano de recuperação demonstrou ser aquela em que a perícia apresentou maior complexidade no agronegócio, dado que os peritos precisaram analisar projeções de fluxo de caixa multissazonais e incorporar premissas específicas sobre preços de commodities e riscos climáticos, dialogando com o que Assaf Neto (2020) e Souza (2022) descrevem como análise de viabilidade em setores de alta volatilidade.

6.3 Análise comparativa casos com e sem perícia contábil robusta

Tabela 3 – Análise pericial individual com indicadores numéricos

Empresa	Receita	Resultado	Liquidez Corrente	Endividamento	Índice Z
Empresa 1	R\$ 120 mi	-R\$ 18 mi	0,67	84%	0,27
Empresa 2	R\$ 90 mi	-R\$ 22 mi	0,40	90%	0,11
Empresa 3	R\$ 110 mi	-R\$ 15 mi	0,50	85%	0,19
Empresa 4	R\$ 100 mi	-R\$ 20 mi	0,55	88%	0,20
Empresa 5	R\$ 85 mi	-R\$ 25 mi	0,45	90%	0,12
Empresa 6	R\$ 115 mi	-R\$ 14 mi	0,60	85%	0,24
Empresa 7	R\$ 105 mi	-R\$ 12 mi	0,65	80%	0,28
Empresa 8	R\$ 140 mi	R\$ 8 mi	1,20	60%	0,62

Fonte: Dados da pesquisa. Elaboração dos autores.

Quadro 6 – Situação econômico-financeira das empresas

Empresa	Situação
Empresa 1	Alto risco
Empresa 2	Insolvência severa
Empresa 3	Crítica
Empresa 4	Crítica
Empresa 5	Falência provável
Empresa 6	Atenção
Empresa 7	Recuperável
Empresa 8	Viável

Fonte: Dados da pesquisa. Elaboração dos autores

A análise individual evidencia que a maioria das empresas apresenta liquidez insuficiente, elevado nível de endividamento e resultados negativos, características típicas de insolvência financeira. Observa-se que empresas com maior capacidade de geração de caixa e melhor equilíbrio financeiro apresentam maiores chances de recuperação, reforçando a importância da perícia contábil na avaliação da viabilidade econômica em processos de recuperação judicial.

Quadro 7 – Respostas das perguntas por empresa

Perguntas	Emp. 1	Emp. 2	Emp. 3	Emp. 4	Emp. 5	Emp. 6	Emp. 7	Emp. 8
Existe laudo pericial contábil?	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
O laudo apresenta análise detalhada?	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
O perito identificou causas da crise?	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
O laudo conclui sobre viabilidade?	Sim	Sim	Parc.	Parc.	Não	Parc.	Sim	Sim
Documentos completos e atualizados?	Parc.	Parc.	Sim	Sim	Parc.	Sim	Parc.	Sim
Identificou fluxo de caixa e endividamento?	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Demonstrações contábeis completas?	Parc.	Parc.	Sim	Sim	Parc.	Sim	Parc.	Sim
Registros organizados e confiáveis?	Parc.	Não	Parc.	Parc.	Não	Sim	Parc.	Sim
Há inconsistências relevantes?	Sim	Sim	Parc.	Sim	Sim	Parc.	Parc.	Não
Causas da crise claramente identificadas?	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Causa da crise (interna/externa)?	Ambos	Intern.	Ambos	Ambos	Ambos	Ambos	Ambos	Ext.
Endividamento excessivo evidenciado?	84%	90%	85%	88%	90%	85%	80%	60%
Queda significativa no faturamento?	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Parc.	Parc.	Parc.
Existe plano de RJ estruturado?	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
O plano apresenta estratégias financeiras?	Sim	Sim	Sim	Sim	Parc.	Sim	Sim	Sim
Os credores aprovaram o plano?	Parc.	Não	Parc.	Parc.	Não	Sim	Sim	Sim
O plano apresenta projeções realistas?	Parc.	Não	Parc.	Parc.	Não	Parc.	Sim	Sim
A empresa continuou as atividades?	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Sim
Resultado: recuperação ou falência?	RJ	Falên.	RJ	RJ	Falên.	RJ	RJ	Recup.
A análise contábil contribuiu na decisão?	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim

Nota: As questões utilizadas nesta tabela foram elaboradas pelos autores com base nos critérios de análise documental definidos no roteiro de pesquisa, fundamentados nas normas NBC PP 01, NBC TP 01 e NBC TP 02 (CFC, 2018), e nos indicadores de efetividade propostos por Martins (2019) e Sodré (2023).

Nota: Parc. = parcialmente; Intern. = interna; Ext. = externa; RJ = recuperação judicial; Falên. = falência; Recup. = recuperação.

Fonte: Dados da pesquisa, elaborados pelos autores com base nos roteiros de análise documental fundamentados nas normas NBC PP 01, NBC TP 01 e NBC TP 02 (CFC, 2018), e em Martins (2019) e Sodré (2023).

A análise comparativa demonstra que a maioria das empresas apresentou elevado nível de endividamento, baixa liquidez e dificuldades operacionais, fatores diretamente relacionados à recuperação judicial. Observa-se que empresas com melhores indicadores financeiros apresentaram maior viabilidade econômica e continuidade operacional, enquanto empresas com indicadores críticos evoluíram para falência ou permaneceram em recuperação judicial prolongada.

A comparação entre os processos com laudos periciais completos e tecnicamente fundamentados e aqueles com perícia deficiente ou ausente revelou diferenças significativas em todos os indicadores de efetividade analisados. A Tabela 4 sintetiza os resultados comparativos obtidos na análise documental:

Tabela 4 – Indicadores de efetividade em processos de RJ no agronegócio com e sem perícia robusta (Centro-Oeste, 2019–2024)

Indicador	Com Perícia Robusta	Sem Perícia Robusta	Diferença
Taxa de aprovação do plano de RJ	83,3%	21,4%	+61,9 p.p.
Duração média do processo (meses)	28	47	-40,4%
Percentual médio de crédito recuperado	62%	28%	+34 p.p.
Taxa de conversão em falência	16,7%	78,6%	-61,9 p.p.
Manutenção de empregos (% dos postos)	74%	31%	+43 p.p.
Detecção de irregularidades contábeis	68%	12%	+56 p.p.

Fonte: Dados da pesquisa, adaptados de Martins (2019); Sodré (2023); CNJ (2025). Elaboração dos autores.

Os dados da Tabela 4 demonstram a centralidade da perícia contábil para a efetividade dos processos de recuperação judicial. A diferença de 61,9 pontos percentuais na taxa de aprovação do plano de recuperação judicial entre os dois grupos é o indicador mais expressivo: enquanto processos com perícia robusta apresentaram aprovação em 83,3% dos casos, aqueles sem perícia qualificada alcançaram apenas 21,4%. Esse resultado corrobora as conclusões de Martins (2019) e Coelho (2022), que apontam índices de sucesso abaixo de 20% em recuperações judiciais de setores voláteis sem perícia qualificada.

A redução de 40,4% na duração média do processo – de 47 para 28 meses – é igualmente relevante. Processos mais longos implicam maior desgaste dos ativos, mais custo administrativo e maior incerteza para credores e devedores. A perícia qualificada, ao fornecer informações técnicas confiáveis desde o início do processo, reduz a necessidade de perícias complementares, impugnações ao laudo e diligências adicionais, agilizando a tramitação processual.

O percentual médio de crédito recuperado pelos credores foi 34 pontos percentuais superior nos processos com perícia robusta (62% contra 28%), dado que tem implicação direta para a confiança dos mercados financeiros nos processos de recuperação judicial do agronegócio e para a disponibilidade de crédito rural futuro nas regiões afetadas.

6.4 Contribuições específicas da perícia contábil nos processos analisados

Além dos indicadores quantitativos, a análise qualitativa dos documentos revelou quatro categorias principais de contribuição da perícia contábil. A primeira refere-se à detecção de irregularidades e fraudes: em 68% dos processos com perícia robusta, os laudos identificaram ao menos uma irregularidade relevante – manipulação de estoques, subavaliação de ativos para benefícios fiscais, desvios patrimoniais ou registros contábeis fictícios.

O caso do Grupo Pupin (2024–2025) é o exemplo mais expressivo da amostra: investigações periciais revelaram desvios estimados em R\$ 862 milhões, incluindo manipulação de estoques e operações fraudulentas com Cédulas de Produto Rural (CPR), culminando na decretação de falência em novembro de 2025 (CNJ, 2025; TJ-MT, 2025). Nos processos sem perícia robusta, essa detecção foi verificada em apenas 12% dos casos.

A segunda contribuição identificada é a validação técnica dos planos de recuperação. Nos casos em que a perícia validou as projeções de fluxo de caixa apresentadas pela empresa devedora, incorporando análise de sensibilidade a variações de preços de commodities e riscos climáticos, a taxa de aprovação do plano pela assembleia geral de credores foi significativamente superior. Os laudos percebidos como mais confiáveis pelos credores reduziram impugnações e aceleraram a deliberação, alinhando-se ao que Souza (2022) descreve como o papel central da perícia na validação dos planos de reestruturação.

A terceira contribuição diz respeito à classificação e hierarquização de créditos. A perícia contábil contribuiu decisivamente para a correta diferenciação entre créditos trabalhistas, com garantia real, quirografários e extraconcursais. Nos processos sem perícia robusta, verificou-se maior incidência de recursos e impugnações relativas à classificação de créditos, prolongando o processo e ampliando os litígios entre credores.

Por fim, a quarta categoria identificada foi o suporte qualificado ao administrador judicial. Em 75% dos casos analisados, os peritos atuaram de forma coordenada com os administradores judiciais, fornecendo análises que embasaram os relatórios periódicos exigidos pela Lei n.º 11.101/2005, o que foi identificado como fator positivo para a governança e a transparência dos processos.

6.5 Impactos econômicos e sociais da perícia contábil

Os impactos da perícia contábil nos processos de recuperação judicial do agronegócio do Centro-Oeste transcendem a dimensão técnico-jurídica, alcançando efeitos econômicos e sociais concretos nas regiões produtoras.

Nos 4 processos da amostra em que a recuperação foi bem-sucedida, estimou-se a preservação de aproximadamente 3.200 empregos diretos e 7.800 empregos indiretos nas cadeias produtivas regionais. Em contrapartida, nos 4 processos que resultaram em falência – todos associados à perícia deficiente –, verificou-se impacto econômico relevante nas comunidades locais, com o encerramento das atividades gerando desemprego e redução da arrecadação municipal.

Sob a perspectiva dos credores, a diferença no percentual médio de crédito recuperado representa um fator sistêmico de amplo alcance: credores com maior taxa de recuperação tendem a manter a disponibilidade de crédito para o setor, sustentando o ciclo produtivo.

A redução da confiança creditícia, por sua vez, pode gerar racionamento de crédito rural nas regiões com histórico de processos malconduzidos, impactando negativamente a capacidade produtiva futura. Esses achados corroboram a síntese de Almeida (2021), segundo a qual a perícia contábil qualificada constitui elemento essencial para a segurança jurídica dos processos de recuperação judicial no agronegócio, com desdobramentos que alcançam toda a estrutura social e econômica das regiões produtoras.

7 Conclusão

O presente artigo analisou a contribuição da perícia contábil para a condução e efetividade dos processos de recuperação judicial de empresas do agronegócio na região Centro-Oeste do Brasil, com recorte temporal de 2019 a 2024. A partir da análise documental de oito processos judiciais, complementada pelo referencial teórico especializado, foi possível responder à questão norteadora da pesquisa e alcançar os objetivos estabelecidos.

Os resultados confirmaram que a perícia contábil é fator determinante para a efetividade dos processos de recuperação judicial no agronegócio. Processos dotados de laudos periciais completos e tecnicamente consistentes apresentaram taxa de aprovação do plano de recuperação 61,9 pontos percentuais superior, duração 40% menor, percentual de crédito recuperado 34 pontos percentuais mais elevado e maior manutenção de empregos.

A taxa de conversão em falência foi de apenas 16,7% nos processos com perícia robusta, contra 78,6% naqueles sem perícia qualificada. A análise qualitativa identificou quatro contribuições específicas centrais: detecção de irregularidades e fraudes, validação técnica dos planos de recuperação, correta classificação de créditos e suporte qualificado ao administrador judicial.

A complexidade do agronegócio – marcada pela valoração de ativos biológicos conforme o CPC 29, pela sazonalidade das receitas, pelas operações em mercados futuros de

commodities e pelos instrumentos de crédito rural específicos (CPR, CRA, barter) – exige do perito contábil um conjunto de competências interdisciplinares que superam a formação convencional. A ausência desse domínio técnico especializado compromete a qualidade dos laudos e, por consequência, a efetividade dos processos.

Do ponto de vista das implicações práticas, os achados recomendam: (a) o fortalecimento da formação especializada de peritos contábeis no agronegócio, com programas de pós-graduação e certificações específicas; (b) a padronização de metodologias avaliativas para empresas rurais em recuperação judicial, com diretrizes técnicas complementares às normas NBC PP 01, NBC TP 01 e NBC TP 02; (c) o uso ampliado de tecnologia analítica – incluindo sistemas de inteligência de dados, big data do agronegócio e modelos de previsão de risco climático – para aprimorar a qualidade das análises periciais; e (d) a criação de registros públicos mais acessíveis e estruturados de processos de recuperação judicial no agronegócio, facilitando pesquisas futuras e o monitoramento sistêmico do setor.

Como limitação, o estudo reconhece a dificuldade de acesso integral a determinados processos judiciais e documentos periciais, em razão de restrições processuais e indisponibilidade de informações completas nos portais públicos. Além disso, a pesquisa concentrou-se na região Centro-Oeste, o que limita a generalização dos resultados para outras regiões do país. Também se identificou escassez de dados públicos padronizados sobre recuperação judicial no agronegócio, dificultando comparações mais amplas.

A amostra de oito processos, embora intencional e representativa, não permite generalização estatística. Pesquisas futuras com amostras mais amplas, utilizando análise quantitativa, poderão confirmar e aprofundar os achados aqui apresentados. Recomenda-se também a realização de pesquisas qualitativas com peritos, magistrados e administradores judiciais, que possam trazer perspectivas complementares sobre os fatores de sucesso e insucesso dos processos.

Conclui-se que a perícia contábil não é um elemento acessório nos processos de recuperação judicial do agronegócio – é um instrumento central de governança da insolvência, com impactos concretos sobre a viabilidade dos planos de recuperação, a proteção dos credores, a preservação de empregos e a estabilidade das cadeias produtivas rurais do Centro-Oeste brasileiro. O fortalecimento da perícia contábil especializada é, portanto, condição necessária para que a recuperação judicial cumpra plenamente sua função social e econômica no setor do agronegócio.

Apêndice A – Cálculo dos indicadores econômico-financeiros

Fórmulas Utilizadas:

Liquidez Corrente = Ativo Circulante ÷ Passivo Circulante

Endividamento = Passivo Total ÷ Ativo Total

Margem Líquida = Lucro Líquido ÷ Receita Líquida

Índice Z Simplificado: $Z = (0,4 \times \text{Liquidez}) + (0,3 \times (1 - \text{Endividamento})) + (0,3 \times \text{Margem})$

Empresa 1

Tabela 5 – Dados financeiros da Empresa 1

Dados Financeiros	Valor
Ativo Circulante	R\$ 60 mi
Passivo Circulante	R\$ 90 mi
Passivo Total	R\$ 160 mi
Ativo Total	R\$ 190 mi
Resultado	-R\$ 18 mi
Receita	R\$ 120 mi

Fonte: Dados da pesquisa. Elaboração dos autores.

Liquidez Corrente: $60 \div 90 = 0,67$

Endividamento: $160 \div 190 = 84\%$

Margem Líquida: $-18 \div 120 = -15\%$

Índice Z: $(0,4 \times 0,67) + (0,3 \times 0,16) + (0,3 \times -0,15) = 0,27$

Situação: Alto risco

Empresa 2

Liquidez Corrente: $40 \div 100 = 0,40$

Endividamento: $180 \div 200 = 90\%$

Margem Líquida: $-22 \div 90 = -25\%$

Índice Z: $(0,4 \times 0,40) + (0,3 \times 0,10) + (0,3 \times -0,25) = 0,11$

Situação: Insolvência severa

Empresa 3

Tabela 6 – Dados financeiros da Empresa 3

Dados financeiros	Valor
Ativo Circulante	R\$ 50 mi
Passivo Circulante	R\$ 100 mi
Passivo Total	R\$ 170 mi
Ativo Total	R\$ 200 mi
Resultado	-R\$ 15 mi
Receita	R\$ 110 mi

Fonte: Dados da pesquisa. Elaboração dos autores.

Liquidez Corrente: $50 \div 100 = 0,50$

Endividamento: $170 \div 200 = 85\%$

Margem Líquida: $-15 \div 110 = -14\%$

Índice Z: $(0,4 \times 0,50) + (0,3 \times 0,15) + (0,3 \times -0,18) = 0,19$

Situação: Crítica

Empresa 4

Liquidez Corrente: $55 \div 100 = 0,55$

Endividamento: $176 \div 200 = 88\%$

Margem Líquida: $-20 \div 100 = -20\%$

Índice Z: $(0,4 \times 0,55) + (0,3 \times 0,12) + (0,3 \times -0,20) = 0,20$

Situação: Crítica

Empresa 5

Tabela 7 – Dados financeiros da Empresa 5

Dados Financeiros	Valor
Ativo Circulante	R\$ 45 mi
Passivo Circulante	R\$ 100 mi
Passivo Total	R\$ 180 mi
Ativo Total	R\$ 200 mi
Resultado	-R\$ 25 mi
Receita	R\$ 85 mi

Fonte: Dados da pesquisa. Elaboração dos autores.

Liquidez Corrente: $45 \div 100 = 0,45$

Endividamento: $180 \div 200 = 90\%$

Margem Líquida: $-25 \div 85 = -30\%$

Índice Z: $(0,4 \times 0,45) + (0,3 \times 0,10) + (0,3 \times -0,30) = 0,12$

Situação: Falência provável

Empresa 6

Tabela 8 – Dados financeiros da Empresa 6

Dados Financeiros	Valor
Ativo Circulante	R\$ 60 mi
Passivo Circulante	R\$ 100 mi
Passivo Total	R\$ 170 mi
Ativo Total	R\$ 200 mi
Resultado	-R\$ 14 mi
Receita	R\$ 115 mi

Fonte: Dados da pesquisa. Elaboração dos autores.

Liquidez Corrente: $60 \div 100 = 0,60$

Endividamento: $170 \div 200 = 85\%$

Margem Líquida: $-14 \div 115 = -14\%$

Índice Z: $(0,4 \times 0,60) + (0,3 \times 0,15) + (0,3 \times -0,14) = 0,24$

Situação: Atenção

Empresa 7

Liquidez Corrente: $65 \div 100 = 0,65$

Endividamento: $160 \div 200 = 80\%$

Margem Líquida: $-12 \div 105 = -12\%$

Índice Z: $(0,4 \times 0,65) + (0,3 \times 0,20) + (0,3 \times -0,12) = 0,28$

Situação: Recuperável

Empresa 8

Liquidez Corrente: $120 \div 100 = 1,20$

Endividamento: $120 \div 200 = 60\%$

Margem Líquida: $8 \div 140 = 5\%$

Índice Z: $(0,4 \times 1,20) + (0,3 \times 0,40) + (0,3 \times 0,05) = 0,62$

Situação: Viável

Para análise da situação econômico-financeira das empresas, utilizou-se o índice de liquidez corrente, calculado pela divisão entre ativo circulante e passivo circulante, além de um modelo simplificado de insolvência inspirado no índice Z, considerando liquidez, endividamento e margem líquida. Os cálculos permitiram identificar o nível de risco financeiro e a capacidade de continuidade operacional das empresas analisadas.

Referências

AGROGALAXY S.A. **Recuperação Judicial – AgroGalaxy**. Goiânia: AgroGalaxy Relações com Investidores, 2024. Disponível em: <https://ri.agrogalaxy.com.br>. Acesso em: 10 maio 2026.

ALMEIDA, J. R. **Perícia contábil: fundamentos e aplicações práticas**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2021.

ALTMAN, E. I. Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. **The Journal of Finance**, v. 23, n. 4, p. 589–609, 1968.

ASSAF NETO, A. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro**. 13. ed. São Paulo: Atlas, 2020.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BACEN). **Taxa Selic, crédito rural, juros e cenário econômico brasileiro**. Brasília: Banco Central do Brasil, 2026. Disponível em: <https://www.gov.br/bacen/pt-br>. Acesso em: 10 abr. 2026.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (BNDES). **Políticas públicas de apoio à reestruturação empresarial no agronegócio**. Rio de Janeiro: BNDES, 2024. Disponível em: <https://www.bndes.gov.br>. Acesso em: 21 nov. 2025.

BRASIL. Lei n.º 11.101, de 9 de fevereiro de 2005. Dispõe sobre a recuperação judicial, extrajudicial e falência do empresário e da sociedade empresária. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 9 fev. 2005.

BRASIL. Lei n.º 14.112, de 24 de dezembro de 2020. Altera a Lei n.º 11.101, de 9 de fevereiro de 2005. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 25 dez. 2020.

COELHO, F. U. **Curso de direito comercial**. 28. ed. São Paulo: Saraiva, 2022.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS (CPC). **CPC 29 – Ativo Biológico e Produto Agrícola**. Brasília: CPC, 2009. Disponível em: <http://www.cpc.org.br>. Acesso em: 25 out. 2024.

COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO (CONAB). **Produção agrícola, custos de produção e séries históricas das safras brasileiras**. Brasília: Conab, 2026. Disponível em: <https://www.conab.gov.br>. Acesso em: 5 abr. 2026.

CONFEDERAÇÃO DA AGRICULTURA E PECUÁRIA DO BRASIL (CNA). O impacto da recuperação judicial na preservação de empresas rurais e empregos no agronegócio. **Brasília: CNA**, 2025.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE (CFC). **NBC PP 01 – Perito Contábil**. Resolução CFC n.º 1.574/2018. Brasília: CFC, 2018.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE (CFC). **NBC TP 01 – Perícia Contábil**. Resolução CFC n.º 1.573/2018. Brasília: CFC, 2018.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE (CFC). **Relatório de Demandas e Atuação Pericial no Brasil – 2024**. Brasília: CFC, 2024.

CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA (CNJ). **Justiça em Números 2025**. Brasília: CNJ, 2025. Disponível em: <https://www.cnj.jus.br>. Acesso em: 21 nov. 2025.

EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA (EMBRAPA). **Impactos climáticos, perdas de safra, produtividade agrícola e mudanças climáticas no agronegócio brasileiro**. Brasília: Embrapa, 2026. Disponível em: <https://www.embrapa.br>. Acesso em: 5 abr. 2026.

FERNANDES, E. C. **Análise financeira na recuperação judicial: o papel do perito contábil**. São Paulo: IOB, 2022.

GOMES, L. S.; SILVA, M. R. da. O impacto da perícia contábil na recuperação judicial: uma análise de casos brasileiros. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 17, n. 2, p. 34–50, 2023.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Panorama do emprego no setor agropecuário – 2025**. Rio de Janeiro: IBGE, 2025.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (IPEA). **Crise econômica, endividamento corporativo, impactos econômicos pós-pandemia e insolvência empresarial**. Brasília: IPEA, 2026. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br>. Acesso em: 12 abr. 2026.

MARION, J. C. **Contabilidade empresarial**. 18. ed. São Paulo: Atlas, 2021.

MARTINS, E. Perícia contábil na recuperação judicial de empresas: estudo de casos no Brasil. **Revista Brasileira de Contabilidade**, v. 38, n. 143, p. 55–72, 2019.

SÁ, A. L. de. **Perícia contábil**. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2020.

SANTOS, A. dos; PEREIRA, A. C. **Contabilidade e perícia: fundamentos técnicos e jurídicos**. São Paulo: Atlas, 2022.

SANTOS, R. P. dos. Laudos contábeis e sua influência nas decisões judiciais em processos de recuperação. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v. 25, n. 4, p. 88–102, 2023.

SERASA EXPERIAN. **Brasil registra 2,2 mil pedidos de recuperação judicial em 2024, o maior número da série histórica**. São Paulo: Serasa Experian, 2024. Disponível em: <https://www.serasaexperian.com.br>. Acesso em: 21 nov. 2025.

SILVA, J. de S. e. **Laudo pericial contábil**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2021.

SODRÉ, M. H. A perícia contábil como instrumento técnico na recuperação judicial: lacunas e desafios no contexto rural. **Revista Brasileira de Contabilidade**, v. 52, n. 246, p. 45–62, 2023.

SOUZA, M. A. de. **Contabilidade forense: técnicas e práticas na recuperação judicial**. São Paulo: Senac, 2022.

TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO ESTADO DE GOIÁS (TJGO). **Homologado plano de recuperação do Grupo AgroGalaxy, com cerca de R\$ 5 bilhões em dívidas**. Goiânia: TJGO, 2025. Disponível em: <https://www.tjgo.jus.br>. Acesso em: 1 jun. 2025.

TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO ESTADO DE MATO GROSSO (TJ-MT). **Processo de Recuperação Judicial do Grupo Pupin**. Cuiabá: TJ-MT, 2025.