Juros altos e tributação pressionam empresas em reestruturação

Análise considera alíquota de referência de 11,3% da CBS para 2027 e os efeitos do câmbio e do custo do crédito sobre empresas que precisam reorganizar suas finanças

Empresas que estão passando por processos de reestruturação financeira podem enfrentar dificuldades adicionais em 2027, com os juros elevados e as mudanças previstas na tributação. Um estudo elaborado por Ezequiel Wilbert, sócio-fundador e CEO da Safegold, analisa os efeitos da política econômica após as eleições e os riscos para empresários que precisam renegociar dívidas, recuperar margens e reorganizar o fluxo de caixa.


DNY59_CANVA

Uma das preocupações é a alíquota de referência de 11,3% da Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), calculada pelo Tribunal de Contas da União para 2027, acima da estimativa anterior de 9,21% do Comitê Gestor. Embora a reforma tributária tenha sido concebida para preservar a carga tributária global, as empresas precisarão avaliar os efeitos das novas regras sobre seus preços, custos e créditos tributários.

Para negócios que já enfrentam dificuldades financeiras, eventuais aumentos da carga efetiva podem reduzir ainda mais as margens e comprometer os planos de recuperação. A situação exige atenção especial das empresas que estão renegociando compromissos com credores, revendo contratos ou tentando recuperar a capacidade de investimento.

Wilbert recorre à Curva de Laffer para discutir os limites da tributação. A teoria econômica considera que, a partir de determinado nível, o aumento das alíquotas pode provocar uma redução da arrecadação, em razão da retração da atividade econômica, do avanço da informalidade ou da transferência de operações para outros mercados. O estudo ressalta, porém, que não é possível determinar com precisão onde estaria esse limite no Brasil.

A análise também considera os efeitos da oscilação cambial após a eleição. O dólar passou de R$ 5,04, na sexta-feira anterior ao segundo turno, para R$ 5,50 na segunda-feira (26), recuando para R$ 5,34 na quarta-feira (28). A Selic, em 13,75% ao ano, mantém elevado o custo das dívidas atreladas ao CDI e das operações de capital de giro.

O estudo trabalha com três hipóteses para os próximos meses. Na primeira, uma resposta fiscal considerada satisfatória pelo mercado permitiria a retomada da queda dos juros, com a Selic encerrando 2026 em 13,25%. Na segunda, a demora nas medidas fiscais manteria o dólar entre R$ 5,30 e R$ 5,50 e os juros em 13,75%. A terceira considera uma piora das condições financeiras, com encurtamento dos prazos de crédito e aumento dos custos de financiamento.

Para uma empresa em reestruturação, a diferença entre essas possibilidades pode determinar a capacidade de cumprir os compromissos assumidos. Uma dívida contratada com juros pós-fixados, por exemplo, continuará pressionando o caixa caso a redução da Selic seja adiada. Ao mesmo tempo, empresas que dependem de insumos importados precisarão considerar o impacto do câmbio sobre seus custos e a possibilidade de repassar os aumentos aos preços.

Outro ponto abordado é a situação fiscal brasileira. Segundo os dados utilizados no estudo, a dívida bruta do governo geral chegou a 82,87% do PIB em agosto. Wilbert avalia que a necessidade de equilibrar as contas públicas pode aumentar a pressão por arrecadação, enquanto os empresários terão de adaptar seus negócios às mudanças tributárias previstas até 2033.

"Em 15 anos e mais de 300 empresas estruturadas, aprendi que, em momento de incerteza, o que protege o empresário é a clareza sobre o próprio caixa. Uma semana de pregão é pouco para decidir o rumo da empresa", afirma Ezequiel Wilbert.

Para o executivo, decisões como vender ativos, suspender investimentos ou renegociar financiamentos precisam considerar a situação financeira de cada negócio. O estudo recomenda que os empresários antecipem a revisão das contas e dos contratos antes das próximas decisões do Comitê de Política Monetária, previstas para novembro e dezembro, e da votação da alíquota de referência da CBS para 2027 no Senado, prevista para dezembro.

Os gargalos e caminhos para escalar tecnologias assistivas no brasil

Leandro Palmieri (*)

O Brasil tem pesquisadores, empreendedores e capacidade de desenvolver tecnologias capazes de ampliar a autonomia de milhões de pessoas. Ainda assim, transformar uma solução promissora em um produto acessível e disponível em escala continua sendo um dos grandes desafios, existindo processos que envolvem validação, financiamento, regulação, produção e distribuição. É justamente nessa transição que precisamos avançar, pois não basta criar tecnologias que funcionam, é necessário construir as condições para que elas cheguem a quem precisa delas, com qualidade, preço viável e constância.

A dimensão dessa oportunidade é significativa: segundo a Organização Mundial da Saúde, 2,5 bilhões de pessoas precisam de pelo menos uma tecnologia assistiva no mundo, e esse número poderá ultrapassar 3,5 bilhões até 2050. Quase 1 bilhão ainda não tem acesso aos produtos de que necessita. No Brasil, 14,4 milhões de pessoas têm deficiência, segundo o Censo 2022 do IBGE. Esses números evidenciam uma demanda social, mas não significam que o acesso será resolvido apenas pelo crescimento do mercado.

Um dos principais gargalos brasileiros está na conexão entre pesquisa acadêmica e comercialização. O desenvolvimento científico é fundamental, mas transformar conhecimento em produto exige competências adicionais, como testes em condições reais, adequação regulatória, proteção intelectual, financiamento, capacidade produtiva e canais de distribuição. Para startups, especialmente as que desenvolvem dispositivos assistivos, percorrer todas essas etapas pode exigir recursos e conhecimentos difíceis de reunir em uma única organização. A consequência é que soluções tecnicamente promissoras podem demorar a chegar ao mercado ou não alcançar o público necessário. Por isso, precisamos fortalecer mecanismos que aproximem universidades, empreendedores, investidores, empresas e instituições públicas, oferecendo suporte especializado para que tecnologias já desenvolvidas avancem da validação à comercialização.

Existe também uma condição que precisa atravessar todas essas etapas, que são as participações das pessoas que utilizarão as soluções. O princípio "Nada sobre nós sem nós", defendido pelo movimento das pessoas com deficiência, não pode ser apenas uma declaração de intenção. Uma tecnologia pode apresentar bons resultados em tese e não funcionar adequadamente na rotina de seus usuários. Portanto, conforto, segurança, manutenção, custo e adaptação às diferentes necessidades são fatores decisivos para sua adoção.

Outro desafio é compreender que escalar não significa simplesmente produzir mais unidades, mas sim garantir que uma solução possa ser fabricada, distribuída, mantida e adquirida por quem precisa dela. Nesse setor, usuário e comprador nem sempre são a mesma pessoa: o acesso pode depender de famílias, instituições de saúde, governos ou organizações sociais. Esse cenário exige modelos de financiamento e comercialização compatíveis com diferentes realidades econômicas, além de atenção às desigualdades regionais e à disponibilidade de serviços de suporte. Uma tecnologia comercialmente bem-sucedida não produz inclusão automaticamente se seu preço ou sua distribuição continuar excluindo parte da população. Por isso, o crescimento precisa ser acompanhado por indicadores de acesso, adoção e impacto sobre a autonomia.

O Brasil pode ampliar sua participação nesse setor, mas isso exige tratar a escalabilidade como parte do processo de inovação desde o início. Precisamos aproximar ciência, indústria, investimento, políticas públicas e pessoas com deficiência, criando condições para que soluções promissoras se tornem acessíveis e sustentáveis.

Escalar tecnologias assistivas é transformar conhecimento em acesso, e esse avanço só será completo quando a inovação deixar de ser uma possibilidade restrita a poucos e se tornar uma realidade para quem mais precisa dela.

(*) Cofundador e CEO do ONOVOLAB, lidera iniciativas de inovação aberta, aceleração de startups e articulação de ecossistemas de inovação.

Por que diversificar o patrimônio fora do Brasil mesmo com a Selic elevada?

Estudo da FGV aponta que apenas 6,3% do patrimônio declarado pelos brasileiros está no exterior; especialistas explicam os riscos da concentração e como ativos internacionais, incluindo imóveis, podem fazer parte da estratégia. A elevada taxa de juros brasileira pode tornar os investimentos locais atrativos, mas não elimina os riscos de concentrar o patrimônio em uma única economia e moeda. É o que mostra um estudo do Centro de Estudos em Finanças da Fundação Getulio Vargas (FGVcef), que aponta que apenas 6,3% do patrimônio declarado pelos brasileiros está no exterior.

Para Gustavo Farhat, Vice-Presidente Executivo e Diretor-Geral do Sunstate Bank, o percentual revela uma forte concentração patrimonial no Brasil. Segundo ele, parte desse comportamento está relacionada ao fato do investidor naturalmente buscar alternativas que está mais acostumado, que conhece melhor e, durante muitos anos, aos juros elevados do país, que reduziram a percepção de necessidade de buscar oportunidades internacionais.

"A atratividade dos juros brasileiros não elimina os riscos inerentes à concentração patrimonial. Quando praticamente todo o patrimônio está exposto ao Brasil, o investidor assume simultaneamente risco econômico, fiscal, político, regulatório e cambial de um único país", afirma.

Nesse cenário, manter todo o patrimônio em reais significa deixar os investimentos excessivamente dependentes da situação brasileira e das oscilações da moeda. "Um exemplo bastante simples é pensar em um caso de algum empresário brasileiro que gera renda, possui imóveis, investimentos e empresas concentrados no Brasil. O patrimônio inteiro depende da mesma economia, da mesma moeda e do mesmo ambiente regulatório. A internacionalização ajuda justamente a reduzir essa concentração."

"Por isso, a decisão de investir globalmente não deve ser vista como uma aposta contra o Brasil, mas como uma estratégia de proteção patrimonial."

O executivo ressalta, porém, que internacionalizar o patrimônio não significa simplesmente comprar ativos no exterior. A diversificação também precisa considerar diferentes classes de ativos, geografias e moedas. Para ele, uma carteira concentrada em um único setor ou mercado estrangeiro pode continuar exposta a riscos semelhantes.

O estudo da FGV aponta 16% como uma referência mínima de exposição internacional para neutralizar o efeito do dólar sobre o consumo dos brasileiros, mas Farhat ressalta que o percentual adequado depende dos objetivos de cada investidor, do tamanho de seu patrimônio e de onde ele pretende utilizar esses recursos no futuro.

"Por exemplo, um executivo que pretende se aposentar no Brasil pode ter uma necessidade diferente de alguém que pretende comprar uma residência nos Estados Unidos ou que tem filhos estudando no exterior. Na prática, a pergunta mais relevante não é "quanto devo investir fora?", mas "quanto do meu patrimônio eu gostaria de manter protegido das variáveis exclusivamente brasileiras?", explica Gustavo Farhat.

Imóveis entram na estratégia de diversificação

A internacionalização patrimonial também pode envolver ativos reais, como imóveis. O próprio estudo da FGV mostra que a participação de investimentos no exterior ainda é pequena quando considerados imóveis, fundos e demais aplicações financeiras, chegando a apenas 2,2%.

Para Daniel Ickowicz, CEO e diretor de vendas da Elite International Realty, o mercado imobiliário pode representar uma das alternativas para o investidor que busca ampliar sua exposição internacional e manter parte do patrimônio em uma economia e moeda diferentes do Brasil.

"Um imóvel no exterior pode cumprir funções que vão muito além de servir como residência ou buscar valorização. Ele pode gerar renda em dólar com aluguel e fazer parte de uma estratégia de formação e preservação de patrimônio, inclusive para organizar a transferência desses bens para os herdeiros no futuro", explica.

Segundo Ickowicz, a escolha de um imóvel no exterior deve partir do objetivo do investidor. Localização, perfil do imóvel, potencial de renda, liquidez, custos de manutenção, tributação, financiamento e administração do ativo estão entre os fatores que precisam ser avaliados antes da compra.

A possibilidade de geração de renda também amplia as opções para o investidor. Além dos imóveis residenciais, há alternativas comerciais voltadas à locação, como lojas e strip malls. Entre elas está o modelo triple net, em que o contrato pode transferir ao locatário boa parte dos custos operacionais do imóvel, permitindo ao proprietário ter uma receita mais previsível e reduzir a gestão do ativo.

Dentro do próprio mercado americano, a Flórida é um dos destinos que mantêm forte interesse entre investidores brasileiros, pela presença de uma grande comunidade brasileira no estado. Nesse mercado, há opções em diferentes faixas de preço e perfis de investimento, desde cidades como Hallandale Beach, que podem oferecer oportunidades com valores de entrada mais acessíveis, até regiões consolidadas de Miami, como Brickell, que combinam infraestrutura, alta demanda e forte potencial de valorização. A escolha do imóvel depende, entre outros fatores, do capital disponível, da finalidade do ativo e do perfil de renda que o investidor busca.

"Internacionalizar patrimônio não significa deixar de investir no Brasil, mas evitar que todo o patrimônio dependa das mesmas variáveis. O objetivo é construir uma estrutura que esteja alinhada aos objetivos financeiros e familiares de longo prazo", afirma Ickowicz.

Empresas & Negócios



www.netjen.com.br

TEL: 3043-4171