

COORDENADORES

Luís Flávio Neto

Fernando Aurelio Zilveti

Leonardo Aguirra de Andrade

IBDT / NUPEM

SÉRIE REFORMA TRIBUTÁRIA

Tributação do Agronegócio no Brasil e no Direito Comparado II



INSTITUTO BRASILEIRO DE DIREITO TRIBUTÁRIO

Tributação do
Agronegócio no
Brasil e no Direito
Comparado II

COORDENADORES
Luís Flávio Neto
Fernando Aurelio Zilveti
Leonardo Aguirra de Andrade

IBDT / NUPEM
SÉRIE REFORMA TRIBUTÁRIA

Tributação do Agronegócio no Brasil e no Direito Comparado II



INSTITUTO BRASILEIRO DE DIREITO TRIBUTÁRIO

São Paulo – 2026

© Luís Flávio Neto / Fernando Aurelio Zilveti (coords.)

Todos os direitos desta edição reservados.



INSTITUTO BRASILEIRO DE DIREITO TRIBUTÁRIO

Rua Padre João Manuel, 755 – 4º Andar

CEP 01411-001 – São Paulo – Fone/WhatsApp: (11) 3105-8206

e-mail: ibdt@ibdt.org.br site: www.ibdt.org.br

Diretoria

Presidente: Luís Eduardo Schoueri

Vice-Presidente: João Francisco Bianco

Diretor Administrativo e Financeiro: Rodrigo Maito da Silveira

Diretores Executivos: Bruno Fajersztajn, Fernando Aurelio Zilveti, José Maria Arruda de Andrade, Luís Flávio Neto e Martha Toribio Leão

Conselho Deliberativo: Fabiana Carsoni Alves Fernandes da Silva, Leonardo Aguirra de Andrade, Mara Eugênia Buonanno Caramico, Michell Przepiorka, Paulo Victor Vieira da Rocha, Ricardo Maito da Silveira, Ricardo Mariz de Oliveira, Salvador Cândido Brandão Junior e Victor Borges Polizelli

Conselho Editorial Nacional: Fernando Aurelio Zilveti (Instituto Brasileiro de Direito Tributário/SP), Humberto Ávila (Universidade de São Paulo/SP), João Francisco Bianco (Instituto Brasileiro de Direito Tributário/SP), Luís Eduardo Schoueri (Universidade de São Paulo/SP), Paulo Celso Bergstrom Bonilha (Universidade de São Paulo/SP), Ricardo Mariz de Oliveira (Instituto Brasileiro de Direito Tributário/SP), Roberto Ferraz (Pontifícia Universidade Católica do Paraná/PR), Roberto Quiroga Mosquera (Universidade de São Paulo/SP) e Walter Piva Rodrigues (Universidade de São Paulo/SP)

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

FLÁVIO NETO, Luís; ZILVETI, Fernando Aurelio (coords.)

T743 Tributação do Agronegócio no Brasil e no Direito Comparado II. –
IBDT / NUPEM – São Paulo, SP: IBDT, 2026. (Série Reforma Tributária).

158 p.

ISBN e-PUB 978-85-93713-51-4

1. Direito Tributário 2. Direito Comparado 3. Agronegócio 4. Reforma
Tributária do Consumo 5. Tributação 6. Brasil

I. Luís Flávio Neto II. Fernando Aurelio Zilveti III. NUPEM IV. IBDT V.
Título.

DORIS 341.39

Índice para catálogo sistemático:

1. Direito Tributário
2. Direito Comparado
3. Agronegócio
4. Reforma Tributária do Consumo
5. Tributação
6. Brasil

Revisão: Paula Brito / Editoração: Nelson Mitsunashi

Sumário

Carta dos Editores

***Washout* e o seu Tratamento Tributário: um Exame das Aproximações e dos Distanciamentos entre a Experiência Brasileira e as Experiências dos Estados Unidos e da Índia**

Leonardo Aguirra de Andrade

Nereida Horta

Jéssica Santiago

Sávio Hubaide

Introdução

1. O que é *washout*?
2. Experiência brasileira com *washout*
3. Experiência estrangeira com *washout*
 - 3.1. Estados Unidos
 - 3.2. Índia
 - 3.2.1. Caso Louis Dreyfus
 - 3.2.2. Caso Cargill
4. Aproximações e distanciamentos entre a experiência brasileira e a estrangeira examinada

Referências

A Tributação das Operações de *Barter* no Agronegócio: Impactos para a Reforma da Tributação do Consumo e as Inspirações da Experiência Comparada a partir da Legislação da Argentina e Austrália

Davi Finotti Ferreira

Diogo Olm Ferreira

Lucas Issa Halah

Leonela T. L. La Rosa de Afonso

1. Introdução
2. Estruturação metodológica
3. A tributação das operações de *barter* no Brasil
 - 3.1. Aspectos gerais relacionados ao IVA dual brasileiro: IBS e CBS
 - 3.1.1. Estrutura do IBS e da CBS
 - 3.1.2. Tributação de operações de *barter* pelo IBS e pela CBS
 - 3.1.3. Outras questões relevantes
4. A tributação das operações de *barter* na experiência comparada
 - 4.1. Argentina
 - 4.1.1. Aspectos gerais relacionados ao IVA argentino
 - 4.1.2. Estrutura do IVA argentino
 - 4.1.3. Tributação de operações de *barter* pelo IVA argentino
 - 4.1.4. Outras questões relevantes
 - 4.2. Austrália
 - 4.2.1. Aspectos gerais relacionados ao IVA australiano: GST
 - 4.2.2. Estrutura do GST

4.2.3. Tributação de operações de *barter* pelo GST

4.2.4. Outras questões relevantes

5. Conclusões

Referências

A Comercialização de Créditos de Carbono em Operações Transnacionais, no Âmbito dos Principais Mercados Internacionais, Sujeita-se à Tributação pelo IRRF?

Telírio Pinto Saraiva

Vanessa Cecconello

Marília Cavagni

Pedro Henrique Fernandes de Marco

1. Introdução

2. Brasil

2.1. Projetos desenvolvidos no Brasil e alienação de créditos de carbono

2.2. Importação de créditos de carbono

3. Estados Unidos

3.1. Classificação dos créditos de carbono e efeito nas regras de *sourcing* e retenção

3.2. Possíveis hipóteses de incidência de retenção na fonte

3.3. Legislação da Califórnia: créditos de carbono no Programa Cap-and-Trade

4. Alemanha

4.1. Conceituação legal e institucional dos créditos de carbono

4.2. Tributação da renda de pessoas físicas na Alemanha: retenção na fonte, modalidades e limites

4.2.1. Retenção na fonte na Alemanha – Renda de trabalho (salários)

4.2.2. Renda de capital: juros, dividendos, ganhos mobiliários

4.3. Renda de pessoas físicas proveniente de atividades não padronizadas: o que se tributa e como

4.4. Limitações do regime de retenção na fonte e implicações para novos tipos de renda

4.5. Ausência de enquadramento normativo específico para a tributação da renda de créditos de carbono na Alemanha

5. Conclusão

Referências

Efeitos da Reforma Tributária do Consumo sobre Operações com Ativos Biológicos: Comparação com Índia e Canadá

Paulo Honório de Castro Júnior

Maysa Pittondo Deligne

1. Introdução

2. O que são ativos biológicos?

3. Natureza jurídica dos ativos analisados

4. Impossibilidade de aplicação da categoria de “bens móveis por antecipação” no Direito Tributário

5. A reforma tributária do consumo: IBS e CBS sobre ativos biológicos

5.1. A definição do local da operação (critério espacial)

- 5.2. O regime diferenciado de IBS e CBS sobre bens imóveis
- 5.3. Redução de alíquota para produtos florestais e agropecuários *in natura*
- 6. Direito comparado: estudo do tema no Canadá e na Índia
 - 6.1. Canadá
 - 6.2. Índia
- 7. Conclusão
- Referências

Contratos Rurais de Integração, Arrendamento e Parceria: Análise à Luz do Direito Comparado e da Reforma Tributária

Lucas Bevilacqua

Alessandra Brandão

Gabriel Hercos

Rafael Silva

Fernando Melo

- 1. Introdução
- 2. Contrato de integração agroindustrial no direito comparado
 - 2.1. Contratos de integração agroindustrial no Brasil
 - 2.2. Contratos de integração agroindustrial na Argentina
 - 2.3. Contratos de integração agroindustrial nos Estados Unidos
- 3. Contratos de arrendamento rural no direito comparado
 - 3.1. Contrato de arrendamento rural no Brasil
 - 3.2. Contrato de arrendamento rural na Argentina
 - 3.3. Contrato de arrendamento rural nos Estados Unidos

4. Contratos de parceria rural no Brasil e no direito comparado

4.1. Contratos de parceria rural na Argentina

4.2. Contratos de parceria rural nos Estados Unidos

4.3. Contratos de parceria rural no Brasil

5. A discussão sobre os efeitos tributários dos contratos de arrendamento e parceria

6. A Reforma Tributária e seus impactos nos contratos rurais

7. Conclusão

Referências

CARTA DOS EDITORES

O agronegócio ocupa posição central na economia brasileira e, ao mesmo tempo, é um dos setores em que a complexidade do sistema tributário nacional mais se revela. Contratos atípicos, operações internacionais, ativos de natureza singular e um processo de Reforma Tributária do Consumo ainda em plena implementação convivem, no dia a dia do produtor rural e das empresas que o cercam, com uma legislação que nem sempre acompanha a sofisticação das relações econômicas do setor.

É nesse cenário que o *Núcleo de Pesquisa em Tributação e Direito Comparado do IBDT (NUPEM)* dá continuidade ao trabalho iniciado com o livro dedicado à tributação do consumo, apresentando agora esta nova coletânea, voltada especificamente à **tributação do agronegócio**. Como no volume anterior, o método de trabalho permanece o mesmo: grupos de pesquisa formados por professores, pesquisadores e profissionais dedicam-se, ao longo de meses, ao exame aprofundado de temas selecionados a partir de sua relevância prática e de sua atualidade, sempre com recurso ao direito comparado como instrumento de reflexão crítica sobre as soluções adotadas no Brasil.

O resultado desse esforço coletivo está reunido nos cinco artigos que compõem esta obra, cada um deles dedicado a uma questão específica, porém todos unidos pelo mesmo compromisso metodológico: a investigação rigorosa, a pesquisa empírica sobre a prática contratual do setor e o diálogo com experiências estrangeiras selecionadas por sua proximidade com o modelo brasileiro ou por

sua relevância para o debate proposto.

O primeiro artigo, *“Washout e o seu tratamento tributário: um exame das aproximações e dos distanciamentos entre a experiência brasileira e as experiências dos Estados Unidos e da Índia”*, de autoria de Leonardo Aguirra de Andrade, Nereida Horta, Jéssica Santiago e Sávio Hubaide, enfrenta a qualificação jurídica das cláusulas de *washout*, tão comuns nos contratos de compra e venda de *commodities* agrícolas para entrega futura. A partir do exame da prática contratual nacional e estrangeira, e do confronto com a jurisprudência do Carf, os autores sustentam que os valores recebidos a título de *washout* configuram dano emergente, e não lucro cessante, afastando, assim, a incidência de PIS e Cofins – conclusão que contrasta com a posição hoje predominante nos precedentes administrativos.

O segundo artigo, *“A tributação das operações de barter no agronegócio: impactos para a Reforma da Tributação do Consumo e as inspirações da experiência comparada a partir da legislação da Argentina e Austrália”*, de Davi Finotti Ferreira, Diogo Olm Ferreira, Lucas Issa Halah e Leonela T. L. La Rosa de Afonso, analisa o tratamento das operações de *barter* – mecanismo pelo qual insumos são fornecidos ao produtor rural em troca de parcela de sua produção futura – à luz do IBS e da CBS, instituídos pela EC n. 132/2023 e pela LC n. 214/2025, em comparação com a disciplina do IVA argentino e do GST australiano, dois regimes cuja proximidade estrutural com o modelo brasileiro permite identificar caminhos para reduzir a insegurança jurídica que ainda cerca essas operações.

O terceiro artigo, *“A comercialização de créditos de carbono em operações transnacionais, no âmbito dos principais mercados internacionais, sujeita-se à tributação pelo IRRF?”*, assinado por Telírio Pinto Saraiva, Vanessa Cecconello, Marília Cavagni e Pedro Henrique Fernandes de Marco, investiga a incidência do imposto de renda retido na fonte sobre a

comercialização internacional de créditos de carbono, tema ainda carente de disciplina própria mesmo após a edição da Lei n. 15.042/2024. O estudo compara o tratamento brasileiro com as experiências dos Estados Unidos – incluindo o regime específico da Califórnia – e da Alemanha, evidenciando a fragmentação regulatória que ainda marca a tributação desses ativos ambientais em escala global.

O quarto artigo, *“Efeitos da Reforma Tributária do Consumo sobre operações com ativos biológicos: comparação com Índia e Canadá”*, de Paulo Honório de Castro Júnior e Maysa Pittondo Deligne, dedica-se à natureza jurídica de florestas plantadas e de lavouras em pé, como a cana-de-açúcar antes da colheita, e às suas consequências para a incidência do IBS e da CBS. Os autores sustentam que tais ativos permanecem qualificados como bens imóveis até a colheita, o que assegura a aplicação do critério de destino e a fruição dos regimes especiais previstos na LC n. 214/2025, posição contrastada com as soluções adotadas pelo direito canadense e pelo direito indiano.

Por fim, o quinto artigo, *“Contratos rurais de integração, arrendamento e parceria: análise à luz do direito comparado e da reforma tributária”*, de Lucas Bevilacqua, Alessandra Brandão, Gabriel Hercos, Rafael Silva e Fernando Melo, examina os contratos que estruturam a coordenação entre produtores rurais e demais agentes das cadeias do agronegócio, comparando as soluções brasileira, argentina e estadunidense e discutindo os impactos que a Reforma Tributária projeta sobre essas relações contratuais, historicamente marcadas por assimetria econômica entre as partes.

Os cinco estudos aqui reunidos ilustram o papel que o NUPEM busca desempenhar no ambiente acadêmico brasileiro: o de um espaço de pesquisa coletiva, interdisciplinar e comparada, em que professores, pós-graduandos e profissionais se dedicam, lado a lado, à

investigação de problemas concretos da prática tributária, sem abrir mão do rigor metodológico que se espera da pesquisa científica. Mais do que reunir respostas definitivas, que, em matéria tão nova e dinâmica quanto a tributação do agronegócio sob a Reforma Tributária do Consumo, dificilmente existiriam, esta obra pretende oferecer perguntas bem formuladas, hipóteses testadas à luz do direito comparado e subsídios para o aprimoramento do debate legislativo, doutrinário e jurisprudencial sobre o tema.

Convidamos o leitor a percorrer estas páginas com o mesmo espírito que orientou sua elaboração: o de que a boa pesquisa tributária nasce do diálogo entre a prática do setor produtivo, a experiência de outros ordenamentos e a reflexão crítica sobre o direito posto. Esperamos que os artigos aqui reunidos contribuam para o avanço do conhecimento sobre a tributação do agronegócio brasileiro e sirvam de estímulo a novas pesquisas sobre um setor tão relevante para o país.

Boa leitura.

Leonardo Aguirra de Andrade

Luís Flávio Neto

Fernando Zilveti

Nereida Horta

Editores

***Washout* e o seu Tratamento Tributário: um Exame das Aproximações e dos Distanciamentos entre a Experiência Brasileira e as Experiências dos Estados Unidos e da Índia**

Leonardo Aguirra de Andrade

Professor do Mestrado Profissional do Instituto Brasileiro de Direito Tributário (IBDT). Coordenador do Núcleo de Pesquisas do Mestrado Profissional em Direito Tributário Internacional e Comparado (NUPEM). Pós-doutor, doutor e mestre em Direito Tributário pela Universidade de São Paulo (USP). LLM em Direito Tributário Internacional pela Georgetown Law Center. Sócio do Andrade Maia Advogados.

Nereida Horta

Professora da Pós-Graduação da FGVLaw e de cursos de extensão no Instituto Brasileiro de Direito Tributário (IBDT), no Instituto Brasileiro de Estudos Tributários (IBET) e na Associação Paulista de Estudos Tributários (APET). Mestre em Direito Internacional pelo IBDT. Ex-Conselheira do Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (Carf). MBA Executivo em Finanças pelo IBMEC/SP. Integrante do Comitê Executivo do Núcleo de Pesquisas do Mestrado Profissional em Direito Tributário Internacional e Comparado (NUPEM – IBDT). Sócia do CBLM Advogados.

Jéssica Santiago

Pós-graduada em Direito Tributário pelo Instituto Brasileiro de Estudos Tributários (IBET). Fez cursos de extensão no Insper, no IBET e na Associação Paulista de Estudos Tributários (APET). Advogada especialista em Direito Tributário.

Sávio Hubaide

Mestre em Direito Tributário pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Pós-graduado em Direito Tributário pelo CEDIN. Bacharel em Direito pela UFMG. Advogado no Demarest Advogados.

Introdução

O presente artigo resulta de meses de pesquisas sobre o conceito de *washout* e os desafios relacionados à sua tributação, no âmbito do grupo de pesquisas do NUPEM dedicado aos temas de tributação do agronegócio.

Como ponto de partida, o grupo adotou a ideia de que o *washout* é um mecanismo amplamente utilizado em cláusula de contratos de compra e venda de *commodities* agrícolas para entrega futura, com o objetivo de mitigar os riscos, para o vendedor, inerentes à volatilidade desses mercados.

No entanto, as variações nas cláusulas contratuais sobre o tema sugerem que a natureza jurídica do *washout* merece um estudo mais aprofundado, a fim de identificar a relevância dessas variações no tratamento tributário a ser adotado em cada caso.

Além disso, o grupo de pesquisa entendeu que seria oportuno acrescentar, no escopo da análise, uma avaliação da experiência de outras jurisdições sobre o assunto. Neste trabalho, foram selecionados os Estados Unidos e a Índia, em razão (i) dos materiais disponíveis sobre essas jurisdições, (ii) do elevado número de companhias multinacionais nesses países que adotam as cláusulas de *washout* e (iii) da identificação de decisões nessas jurisdições sobre o tema.

Nesse cenário, o presente trabalho contém três perguntas iniciais, mais descritivas e analíticas, e uma pergunta de pesquisa, que se utiliza das respostas anteriores para apresentar um comparativo entre as experiências jurídicas distintas do Brasil, dos Estados Unidos e da Índia a respeito do *washout*.

As partes iniciais são: (i) o que é *washout* e quais as possíveis naturezas jurídicas das cláusulas contratuais sobre o assunto?, (ii) qual é a experiência brasileira com o tema do *washout*? e (iii) qual é a experiência dos Estados Unidos e da Índia sobre a matéria?

Ao final, o trabalho busca responder à seguinte pergunta: quais são as aproximações e os distanciamentos entre a experiência brasileira e a experiência dos Estados Unidos e da Índia sobre o tema do *washout*?

Esse é o escopo de análise do presente trabalho.

1. O que é *washout*?

A figura contratual do *washout* não tem previsão legal expressa no direito brasileiro. No entanto, a partir da experiência empírica e profissional dos integrantes do grupo de pesquisa, é possível sinalizar, ainda que de maneira inicial e mais ampla possível, que se trata de cláusula contratual que estabelece as consequências jurídicas decorrentes da não entrega da mercadoria objeto de um contrato de compra e venda.

O seu uso é bastante comum nos contratos de compra e venda de *commodities*, antes da existência física da mercadoria (antes da safra). Nesse cenário, consolidou-se como prática de mercado a pactuação de cláusulas de *washout* como forma de (i) aumentar a previsibilidade para as partes desse negócio jurídico, sobretudo em mercados com alta volatilidade; e, (ii) se for o caso, regulamentar o adiantamento de recursos financeiros do comprador para o vendedor/produtor.

Da perspectiva do vendedor/produtor, o *washout* pode ser visto como dever de recompra do compromisso de entrega. Nesse sentido, o *washout* não seria visto como uma punição ou uma penalidade aplicável ao vendedor, mas como uma das alternativas para resolução do contrato.

Por outro lado, da perspectiva do comprador, o *washout* é um instrumento para garantir a manutenção do custo da mercadoria adquirida. Dessa perspectiva, a cláusula contratual de *washout* objetiva a proteção do comprador em face do risco de elevação do preço da

mercadoria adquirida, que eventualmente não venha a ser entregue pelo fornecedor, no período entre (i) a data da compra e venda e (ii) a data da entrega da mercadoria.

Nesse sentido, como aponta Ana Paula Marangoni Palhano em estudo sobre o tema na Fundação Getúlio Vargas (FGV), o *washout* se aplica “no caso em que o comprador precisa recorrer ao mercado para adquirir o volume contratado por preço acima do acordado, fazendo com que o vendedor tenha que assumir o pagamento da diferença do preço entre a venda e o novo custo para o comprador”¹.

Em parecer contratado pela Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove) e assinado em 13 de maio de 2021, a Professora Judith Martins-Costa trata do contrato de *washout* nos seguintes termos:

55. *Wash-out* é denominação atribuída à cláusula contratual que tem por função enfrentar problemas advindos das alterações supervenientes de circunstâncias em relações contratuais estendidas no tempo. Não se trata da única solução gerada pelo engenho humano para fazer frente aos problemas gerados pelas modificações que o transcorrer do tempo traz à relação contratual nem sempre terá, perante o Direito brasileiro, uma mesma e única qualificação jurídica, pois, como é sabido, a denominação não prevalece sobre a função. É apenas no exame *in concreto* da disposição contratual e de sua interpretação em face do todo contratual que a sua qualificação poderá ser afinada.

56. Antes desse exame *in concreto* cabe, todavia, apurar, abstratamente, quais são as funções práticas normalmente desempenhadas pela cláusula *wash-out*, investigando “para o que serve” esse mecanismo econômico e jurídico, pois, como já expresso por ilustre jurista, a função “é a síntese causal do fato, a sua profunda e complexa razão justificadora, atinente não apenas à vontade dos sujeitos que a atuam, mas ao fato em si, enquanto socialmente e juridicamente relevante”.

57. O fato revelado pelo mecanismo *wash-out*, de emprego disseminado no mercado global de *commodities* quando há descolamento temporal entre a data da pactuação do contrato e a da entrega da mercadoria prometida, tem em sua razão de ser no interesse dos contratantes em aprisionar a oscilação do preço de determinada *commodity*, objeto indireto de contrato de compra e venda para entrega futura.

58. O verbo frasal “*to wash-out*” tem diversos significados na língua inglesa, dentre os quais o de “cancelar em função de chuva pesada”. Do ponto de vista jurídico, um primeiro

sentido equivalente seria o de extinguir o contrato. Poder-se-ia falar em resolver o contrato (*lato sensu*), não estando atrelado ao sentido de resolução necessariamente o de inadimplemento. Realizar o *wash-out* de um contrato (“*to wash-out a contract*”) indica a ação de extingui-lo, ainda que o descumprimento não tenha ocorrido. O termo é utilizado em diversos setores econômicos (por exemplo, óleo e gás, bem como no Direito societário) com conotações diversas daquelas empregadas no setor de compra e venda de *commodities*. Conquanto não pareça haver muita atenção da doutrina de Direito contratual quanto ao emprego da terminologia, é possível encontrar em alguns “contratos-modelo” e guias do setor de grãos um sentido mais específico às cláusulas *wash-out*, ou à ação de *wash-out*.

[...]

72. É neste pano de fundo que está situada a cláusula *wash-out*. Resta a questão de sua qualificação, isto é, da individuação da sua disciplina, identificando a sua veste jurídica e a valoração de seu significado.

73. Alerta-se, previamente à qualificação que será em breve procedida, para uma relevante questão atinente aos problemas derivados da circulação de modelos jurídicos a qual implica, por suas próprias características, atentar às noções, conexas e auto implicadas, de micro recepção, acomodação e mutação. Como já tive ocasião de escrever em outra sede, soluções existentes em outros sistemas e que passam a circular por meio de micro recepções não são nunca rigorosamente “transplantáveis”, mas tão somente acomodáveis por via de mutações e adaptações. A solução que migra de uma cultura jurídica a outra pode (i) ou não ser compatível com o sistema cultural para o qual migrou; ou (ii) ser reiterativa – já que outro instituto, formalmente diverso, pode, na cultura jurídica receptora, desempenhar similar função; ou, então, (iii) ser passível de recepção, desde que se acomode ao sistema receptor. Seja como for, ao ser recebido e acomodar-se aos diversos formantes do sistema que o recebe, o instituto, terá, ao fim e ao cabo, uma modelação ao menos parcialmente diversa daquela conformada por seu *locus originário*. Por esta razão, o relevante é atentar para as possíveis similaridades ou aproximações funcionais, estando cômicos de que, conforme a redação dada à cláusula e a sua articulação com demais cláusulas integrantes do mesmo contrato no qual inserida, a cláusula “transplantada” pode aproximar-se, funcionalmente, de mais de um instituto do sistema jurídico receptor: a exata definição do instituto que lhe é mais próximo dependerá, sempre, do exame do caso concreto.

74. É o que se verifica na análise da cláusula *wash-out*. **Examinada em abstrato, poderá enquadrar-se como espécie de recompra de bens móveis, figura que, embora não prevista pela Lei Civil, é perfeitamente admitida no sistema; ou como** novação objetiva, quando as partes expressam, no contrato, o animus novandi, sujeita, todavia, à circunstância que impeça a entrega do produto, de modo que uma dívida nova vem substituir a antiga; **ou como obrigação facultativa (obrigação com *facultas alternativa*), a qual “verifica-se quando**

o credor tenha o direito de exigir, em lugar da prestação devida, outra determinada, ou pelo menos determinável”, sendo a escolha condicionada, porém, ao fato da não entrega voluntária do produto; ou, ainda, pode se aproximar, funcionalmente, de uma **cláusula penal compensatória**, quando o devedor, por culpa, não cumpre a obrigação “no tempo, lugar e forma” que o contrato estabeleceu, havendo, pois, a substituição da prestação que, não cumprida tal qual contratada, é substituída por uma indenização em dinheiro.

75. É a essa última espécie que se aproximam os concretos modelos contratuais que examinei. Cabe minudenciar os passos da minha análise, justificando as razões pelas quais as cláusulas *wash-out* constantes nos instrumentos contratuais que me foram alcançados, em caráter exemplificativo, pela Consulente, se apresentam como símiles funcionais de cláusulas penais compensatórias².

Do parecer acima mencionado, é possível verificar que a cláusula de *washout* pode ter naturezas jurídicas diferentes, sendo que, no caso examinado pela Professora Judith Martins-Costa, ela chegou à conclusão de que se trataria de uma **cláusula penal compensatória**.

Não nos parece, todavia, que essa conclusão possa ser aplicada de maneira generalizada a todos os contratos. Mais do que isso, é possível identificar, na prática, cláusulas de *washout* mais complexas que envolvem, inclusive, uma proteção contra variação da cotação da *commodity* nas bolsas internacionais e contra flutuação do câmbio, o que lembra os **contratos de hedge**. Por outro lado, de maneira geral, as cláusulas de *washout* se mostram como um mecanismo de **recomposição do dano causado pelo não cumprimento da obrigação contratada**. Além disso, em muitos contratos, a cláusula de *washout* não é tratada como uma infração, e sim como uma **opção do vendedor**, a partir da qual surge uma nova relação jurídica entre as partes, para que o vendedor pague o adquirente ao invés de entregar o produto vendido.

Ou seja, existem variações na natureza jurídica das cláusulas de *washout*. A partir dessa constatação, o grupo de pesquisa buscou elementos da prática comercial para identificar e exemplificar essas variações.

Primeiramente, observou-se que o Guia de Extinção Contratual (*A Guide to Taking out Grain Contracts*) elaborado pelo *Grain-Trade Australia* (GTA) – entidade australiana de padronização de atividades no setor do agronegócio naquele país – trata o *washout* como uma **proteção contratual** do adquirente em face de um direito do vendedor:

Nessas situações, os vendedores têm a opção de cumprir os seus compromissos contratuais buscando a substituição dos grãos que inicialmente planejavam entregar (embora muitos dos compradores de grãos possam auxiliar nesse processo). Se o vendedor escolhe *washout* um contrato, isto é, comprar o grão de volta, o custo de *washout* corresponderá à diferença entre o preço original do contrato e o valor de mercado aplicável no momento em que o “*washout*” ocorre³.

A Grain and Feed Trade Association (GAFTA) – associação comercial internacional com sede em Londres, composta por comerciantes, corretores, superintendentes, analistas, fumigadores, árbitros e outros profissionais do comércio internacional de grãos – sugere a adoção da seguinte cláusula modelo para os contratos do agronegócio no que se refere ao *washout*, baseando-se na ideia de **recomposição do dano causado pelo não cumprimento da obrigação contratada**:

24. INADIMPLÊNCIA. Em caso de inadimplência no cumprimento do contrato por qualquer uma das partes, as seguintes disposições serão aplicáveis: (a) A parte que não seja a inadimplente terá, a seu critério, o direito, após notificação aos inadimplentes, de vender ou comprar, conforme o caso, contra o inadimplente, e tal venda ou compra estabelecerá o preço de inadimplência. (b) Se qualquer uma das partes estiver insatisfeita com o preço de inadimplência ou se o direito em (a) acima não for exercido e os danos não puderem ser mutuamente acordados, a avaliação dos danos será resolvida por arbitragem. (c) **Os danos pagáveis serão baseados, mas não limitados, à diferença entre o preço do contrato e o preço de inadimplência estabelecido em (a) acima ou no valor real ou estimado das mercadorias, na data da inadimplência, estabelecido em (b) acima.** (d) Em nenhum caso os danos incluirão perda de lucro em quaisquer subcontratos feitos pela parte inadimplente ou outros, a menos que o(s) árbitro(s) ou conselho de apelação, tendo em conta circunstâncias especiais, a seu exclusivo e absoluto critério, considere

adequado. (e) Os danos, se houver, serão calculados sobre a quantidade apropriada, se houver, mas, se tal quantidade não tiver sido apropriada, sobre a quantidade média do contrato, e qualquer opção disponível para qualquer uma das partes será considerada como tendo sido exercida em conformidade em favor da quantidade média do contrato. (f) Os vendedores podem declarar-se inadimplentes a qualquer momento após o término do período do contrato, e a data de inadimplência será então o primeiro dia útil após a data do aviso dos vendedores aos seus compradores. Se o inadimplemento ainda não tiver sido declarado, então (não obstante as disposições estabelecidas na cláusula de apropriação) se o aviso de apropriação não tiver sido entregue até o 10º dia consecutivo após o último dia para apropriação estabelecido no contrato, os Vendedores serão considerados inadimplentes e a data de inadimplência será então o primeiro dia útil subsequente⁴.

A companhia CHS Broadbent – um importante agente econômico do setor do agronegócio australiano – define *washout* nos seguintes termos, caracterizando-o como um **descumprimento contratual ou inadimplência** (*default*):

Definições

O termo “Washout” não está definido nas Regras de Negociação da GTA. A indústria utiliza o termo para descrever a **liquidação financeira de um contrato quando uma das partes não consegue cumprir com suas obrigações**. Quando as partes não conseguem chegar a um acordo sobre os valores usados para determinar o “washout”, qualquer uma das partes do contrato pode encaminhar a questão à GTA para determinação pelo Serviço de Resolução de Disputas (sujeito a taxas). Consulte a Regra de Negociação 17.10 da GTA

1. Inadimplência

A ocorrência de qualquer um dos seguintes eventos constitui uma inadimplência (*Default*) por parte da contraparte:

- a.) uma falha ou incapacidade de sua parte em cumprir suas obrigações (no todo ou em parte) sob ou em conformidade com um Contrato;
- b.) uma falha em cumprir ou executar qualquer acordo ou obrigação sob ou em conformidade com um Contrato; e
- c.) a negação, renúncia, repúdio ou rejeição de um Contrato no todo ou em parte ou uma contestação à validade de um Contrato.

2. Consequências da Inadimplência

Em caso de Inadimplência, a CHS Broadbent poderá, mediante notificação por escrito à contraparte, rescindir (sem limitação a quaisquer outros direitos que esta possa ter) o Contrato e qualquer outro contrato entre ela e a CHS Broadbent, e, se a CHS Broadbent optar pela rescisão do Contrato, a CHS Broadbent poderá fazer valer quaisquer direitos que possa ter sob as Regras Comerciais da GTA.

Se o vendedor inadimplir (ou notificar a CHS Broadbent de que espera inadimplir) a entrega de grãos à CHS Broadbent sob um Contrato, a CHS Broadbent poderá optar pela rescisão do contrato de acordo com os termos estabelecidos abaixo.

Os principais termos são resumidos a seguir:

- a) Em relação aos grãos que você não entregou ou não entregará de acordo com os termos do contrato (“Grãos Não Entregues”), a CHS Broadbent determinará o preço justo de mercado dos grãos não entregues (conforme estabelecido nas Regras de Comércio da GTA).
- b) Se o preço justo de mercado for superior ao preço dos grãos não entregues conforme o contrato, você deverá pagar:
 - i.) a diferença no valor até o fechamento do expediente, 14 dias úteis após a data do Acordo de Eliminação do Produtor (Data de Eliminação); e
 - ii) Todos os custos e despesas administrativas associados incorridos pela CHS Broadbent.
- c) A CHS Broadbent não permitirá que os contratos existentes sejam prorrogados para os contratos da safra seguinte (safra vermelha).
- d) Os contratos de venda a termo somente serão cancelados quando houver preocupações genuínas com a produção de grãos e/ou falha e a CHS Broadbent estiver convencida de que o risco de produção/quebra da safra é genuíno.

A contraparte reconhece que qualquer valor devido por ela à CHS Broadbent nos termos deste parágrafo:

- a) é uma dívida imediatamente devida e pagável e é uma estimativa genuína da perda que será sofrida pela CHS Broadbent como resultado da sua falha em entregar o Grão Não Entregue;
- b) se o preço justo de mercado for inferior ao preço do Grão Não Entregue nos termos do Contrato, a CHS Broadbent deverá, sujeito ao parágrafo d), pagar a diferença de valor a você até o fechamento do expediente, 14 dias úteis após a Data de Cancelamento; e
- c) a CHS Broadbent poderá reter qualquer valor devido a você nos termos do parágrafo c. contra um pagamento real ou futuro de grãos devido a você pela CHS Broadbent nos termos de qualquer outro contrato⁵.

No mesmo sentido, a companhia australiana Mellco – produtora

de grãos naquele país – define *washout* em seu contrato como uma **inadimplência contratual** (*contract default*):

4. INADIMPLÊNCIA DO CONTRATO

4.1. Uma vez firmado o acordo, o produtor se compromete integralmente a plantar trigo duro na Área Contratada Definida e, posteriormente, a entregar todos os grãos produzidos na Área Contratada Definida, conforme os termos do contrato.

4.2. Este é um contrato de venda vinculativo e executável. Caso o produtor opte por não plantar trigo duro em toda a Área Contratada e/ou pretenda substituir os pastos, a Mellco reserva-se o direito de implementar um *washout*, que pode incluir a exigência de um acordo financeiro por parte do produtor com base na Estimativa de Rendimento Inicial integral aplicável aos hectares não plantados.

4.3. Qualquer alteração na Área Contratada (seja em hectares cultivados ou em local de cultivo) deve ser feita por escrito e assinada por ambas as partes. Na ausência de uma variação expressa, os produtores que optarem por não entregar a Área Contratual completa (por exemplo, que alienam parte ou toda a Cultura para qualquer finalidade fora de suas obrigações sob este contrato em qualquer momento durante a estação de crescimento, incluindo, mas não se limitando a; retenção de sementes, corte de parte ou toda a Cultura na Área Contratual para feno, alimentação de parte ou toda a Cultura para o gado ou piquete(s) contratado(s) substituto(s) serão considerados inadimplentes. A Mellco reserva-se o direito de implementar um *washout* que pode resultar na necessidade de uma liquidação financeira do produtor com base na Estimativa de Rendimento Inicial completa para os hectares não entregues⁶.

Em alguns contratos no Brasil (aqui examinados a partir da experiência profissional dos integrantes do grupo de pesquisa), é possível identificar que os pagamentos do *washout*, em regra, são realizados de duas maneiras diferentes, o que nos permite dizer, para fins didáticos, que existem duas modalidades de *washout*:

(i) ***washout* de pagamento imediato:** nesta modalidade, o vendedor se obriga, no contrato original, a pagar ao comprador referida diferença entre o preço de venda e o preço de entrega. Em geral, há um efetivo desembolso de dinheiro por parte do vendedor e o ingresso de recursos no caixa do comprador; e

(ii) ***washout* de desconto no preço futuro:** nesta modalidade, a perda sofrida pelo comprador em razão do não recebimento da mercadoria é compensada mediante a redução do preço da mercadoria em futuros contratos. Em geral, esse modelo é praticado entre compradores e vendedores em relações comerciais continuadas e consolidadas, tendo em vista o risco da não celebração de novos contratos com o vendedor inadimplente. Nessa hipótese, não há desembolso de dinheiro por parte do vendedor, nem ingresso de recursos para o comprador por ocasião do *washout*.

Essas são as principais características que entendemos relevantes para fins do exame das diferentes naturezas jurídicas do valor recebido pelo comprador a título de *washout*.

Na prática de mercado, é bastante comum que algumas empresas utilizem um instrumento que somente prevê que, em caso de não entrega da mercadoria pelo vendedor, haverá aplicação de uma multa (em percentual do valor da operação) e juros moratórios de 1% (um por cento) ao mês. Caso tenha havido adiantamento, total ou parcial, do preço pelo adquirente, o vendedor deverá devolver o valor adiantado, atualizado pela oscilação do dólar, acrescido de (i) juros de mora de 12% (doze por cento) ao ano, *pro rata temporis*.

Assim sendo, desejando o vendedor não cumprir com o contrato, as partes celebram um distrato contratual, no qual o vendedor formaliza uma confissão de dívida no valor exato do *washout*, ou seja, no montante correspondente à diferença entre (i) o preço pactuado no contrato na data da venda e (ii) o preço vigente na data da entrega (não realizada). Dessa forma, ocorre a rescisão bilateral do contrato (distrato), tal como prevê o art. 472 do Código Civil.

O distrato é uma forma válida de extinção do contrato, tal como o

adimplemento das obrigações subjacentes, e não necessariamente implica a extinção da obrigação, mas pode dar ensejo à resolução do contrato, outra forma de extingui-lo.

Com a pactuação do distrato, surge uma nova obrigação à parte vendedora, consistente no pagamento do valor correspondente ao *washout* do contrato original.

Sob essa perspectiva, percebe-se que o pagamento do *washout*, portanto, não necessariamente teria natureza de um inadimplemento contratual, mas se trataria de uma nova pactuação entre as partes para fins de extinguir o contrato anterior, na qual se estabelecem novas obrigações jurídicas.

O distrato estabelece novo objeto apto a encerrar a relação contratual entre comprador e vendedor, que é o pagamento, por este, da diferença de preços da mercadoria originalmente adquirida.

Essa distinção é relevante, pois tanto os lucros cessantes quanto os danos emergentes decorrem da responsabilidade contratual verificada no não cumprimento de obrigação jurídica.

O que se busca explorar aqui é que, em alguns casos de *washout*, os valores recebidos pelo adquirente do produto agrícola a esse título não resultam propriamente de um inadimplemento contratual, mas sim da rescisão bilateral do contrato de compra e venda original, no qual são pactuadas novas obrigações para o vendedor. Assim, por ter origem distinta, nem sempre é possível classificar tais receitas como indenização por danos emergentes ou por lucros cessantes.

Em certos casos, os valores de *washout* consistem em mero adimplemento de obrigação jurídica pactuada no bojo do instrumento de distrato, que substitui a prévia obrigação do vendedor, podendo ser classificados como receita financeira, por ter natureza de proteção do patrimônio da adquirente do produto

agrícola contra oscilação de preços do mercado. Nesses casos, o valor recebido a título de *washout* não pode ser entendido como indenização para reparação de danos, sejam eles lucros futuros ou danos incorridos, porque sequer há a caracterização de inadimplemento.

Essas variações se mostram importantes para definir o tratamento tributário a ser adotado para tributação dos valores recebidos pelos compradores a título de *washout*. Como se verá abaixo, o *washout* pode ser, do ponto de vista jurídico, (i) uma receita normal da atividade, (ii) uma recomposição de custo (indenização por dano emergente), (iii) uma indenização por lucros cessantes ou (iv) uma receita financeira.

Feitas essas considerações iniciais, cabe investigar qual é o tratamento jurídico dado ao *washout* nas outras jurisdições selecionadas para pesquisa.

2. Experiência brasileira com washout

A ausência de legislação específica que defina a natureza jurídica dos valores recebidos a título de *washout* pelas empresas brasileiras por parte dos produtores rurais tem gerado controvérsia quanto à incidência das contribuições ao Programa de Integração Social (PIS) e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins) – especialmente no regime não cumulativo, à alíquota combinada de 9,25%, que é a tributação predominante no setor do agronegócio pelas suas particularidades.

O fato gerador dessas contribuições é o auferimento de receitas, logo, sua incidência compreende todas as receitas auferidas pela empresa. No entanto, não se trata de considerar toda e qualquer entrada registrada contabilmente, mas apenas aquelas que representem ingresso novo de riqueza, conforme definido pelo

Supremo Tribunal Federal (STF) nos Recursos Extraordinários (REs) n. 606.107 e n. 574.506.

O art. 1º das Leis n. 10.833/2003 e 10.637/2002 dispõe que:

Art. 1º A Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social – Cofins, com a incidência não cumulativa, incide sobre o total das receitas auferidas no mês pela pessoa jurídica, independentemente de sua denominação ou classificação contábil.

§ 1º Para efeito do disposto neste artigo, o total das receitas compreende a receita bruta de que trata o art. 12 do Decreto-lei n. 1.598, de 26 de dezembro de 1977, e todas as demais receitas auferidas pela pessoa jurídica com os seus respectivos valores decorrentes do ajuste a valor presente de que trata o inciso VIII do *caput* do art. 183 da Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976.

A expressão “independentemente de sua denominação ou classificação contábil” não quer dizer que toda e qualquer receita deve compor a base de cálculo dessas contribuições. De fato, o que deve compor sua base de cálculo independe do registro contábil, mas do conceito jurídico de receita, já consagrado pelo STF nesses dois REs, que é o ingresso financeiro que se integra ao patrimônio como elemento novo e positivo, sem reservas ou condições.

Com base nesse entendimento, os contribuintes têm defendido perante o Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (Carf) que o valor recebido a título de *washout* possui natureza de indenização por dano emergente, recomposição do custo incorrido ou a ser incorrido, razão pela qual não configura receita tributável pela contribuição ao PIS e pela Cofins. As autoridades fiscais, por sua vez, sustentam tratar-se de indenização por lucros cessantes, hipótese que caracterizaria ingresso novo de receita e justificaria a incidência das contribuições.

A controvérsia quanto à tributação dos efeitos da cláusula *washout* decorre da ausência de legislação específica que culminou em decisões do Carf como as exaradas nos Acórdãos n. 3401-008.979 (Processo n. 10.675.721.146/2017-60) e n. 3401-008.995 (Processo n.

10.675.722.924/2018-19), ambos proferidos pela 1ª Turma Ordinária da 4ª Câmara da 3ª Seção, em sessão de 28 de abril de 2021, relativamente à incidência das contribuições ao PIS e da Cofins.

O Acórdão n. 3401-008.979 ficou assim ementado:

CLÁUSULA DE “WASHOUT”. INDENIZAÇÃO POR LUCROS CESSANTES. BASE DE CÁLCULO DA COFINS NÃO CUMULATIVA. A natureza jurídica da cláusula de “washout” é de indenização por lucros cessantes, representando ingresso de receita nova. Nos termos da legislação de regência, a Cofins incide sobre o total das receitas auferidas no mês pela pessoa jurídica, independentemente de sua denominação ou classificação contábil, compreendendo a receita bruta de que trata o art. 12 do Decreto-Lei n. 1.598/77 e todas as demais receitas auferidas pela pessoa jurídica.

O Superior Tribunal de Justiça definiu, tanto em relação aos juros de mora pagos em decorrência de sentenças judiciais, quanto aos juros contratuais, que, muito embora se trate de verbas indenizatórias, possuem a natureza jurídica de lucros cessantes, consubstanciando-se em evidente acréscimo patrimonial, tributável pela Cofins não cumulativa.

Por voto de qualidade, conforme relatado no voto vencedor, considerou-se sujeito à tributação por essas contribuições o montante recebido pela empresa a título de *washout*, por ter natureza de indenização por lucros cessantes, que ficou fundamentada por decisões do Superior Tribunal de Justiça (STJ), bem como pesquisa realizada em sítios da internet (denominada pelo relator do voto vencedor como “doutrina”).

O voto vencido, por sua vez, acatou os argumentos da contribuinte no sentido de que o *washout* corresponderia à mera recuperação de custos decorrentes do inadimplemento contratual – uma recomposição do valor pago acrescido de reembolso pelo custo adicional de aquisição no mercado –, não se tratando, portanto, de lucros cessantes.

A chamada “doutrina” mencionada no voto vencedor, obtida em pesquisa em sítios da internet apontava que o *washout* seria uma

forma de indenização, mas sem o classificar expressamente como dano emergente ou lucro cessante. Em geral, descrevia-o como cobrança equivalente à diferença entre o preço contratado e a cotação vigente da *commodity* à época, visando indenizar ou ressarcir um possível prejuízo pelo inadimplemento. Uma delas, inclusive, menciona que poderia ser sugerido pela parte a contratação de novo instrumento, o de *washout*, “em que pactua-se as indenizações, multas e penas advindas do inadimplemento, estabelecendo, por vezes, novo prazo para pagamento, entrega do produto ou inserindo novas garantias contratuais”. Ou seja, ampliou o alcance dos valores devidos como *washout* para além da diferença entre o preço de mercado e o preço contratado, somando-se a ele as multas e os juros, isto é, as penalidades.

O relator do voto vencedor também citou precedentes judiciais, como a Apelação Cível n. 1036450-23.2017.8.26.0100, submetida ao STJ por meio do Recurso Especial (REsp) n. 1.798.992/SP, que, em sede de agravo, afastou a cobrança de indenização de *washout* correspondente à suposta diferença necessária para a reposição da mercadoria faltante diante da ausência da comprovação do prejuízo efetivo. Em consequência, foi reconhecida a nulidade da cláusula de exigibilidade da indenização do *washout*. Em outras palavras, o Tribunal apenas mencionou a cláusula indenizatória, descartando sua aplicação no caso concreto, sem, contudo, qualificar a natureza jurídica específica dessa verba – se lucros cessantes ou danos emergentes.

Da mesma forma, os Embargos de Declaração no REsp n. 1.685.979, em que se discutiram apenas aspectos formais da cobrança de dívida, sem analisar a natureza jurídica do *washout*.

Não obstante, em sua decisão, o relator do voto vencedor, respaldado no que denominou “doutrina” e precedentes judiciais,

afirmou que “a doutrina e jurisprudência concordam que a natureza jurídica da cláusula ‘washout’ é de indenização por lucros cessantes”. Todavia, nenhuma das duas fontes citadas sustenta essa definição.

Mais adiante, o relator do voto vencedor menciona o REsp n. 1.922.452, da 1ª Seção do STJ, publicado em 12-3-2021, submetido ao rito dos feitos repetitivos, o qual reconheceu a incidência das contribuições ao PIS e da Cofins sobre juros de mora, por ostentarem a natureza jurídica de lucros cessantes. Contudo, o valor recebido em decorrência do *washout* não se trata de juros de mora.

O referido Acórdão n. 3401-008.979 foi designado como paradigma para julgamento sob a sistemática de recursos repetitivos, nos termos do art. 47, §§ 1º e 2º, do Regimento Interno do Carf (Ricarf), vinculando os Acórdãos n. 3401-008.980 a 3401-008.994. Ressalte-se que a Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional interpôs recurso especial em relação a outra matéria em que o contribuinte obteve decisão favorável. No que concerne ao *washout*, não foi apresentado recurso especial por falta de paradigma.

Já a decisão proferida no Acórdão n. 3401-008.995 deu provimento ao recurso voluntário, com fundamento no art. 19-E da Lei n. 10.522/2002, acrescido pelo art. 28 da Lei n. 13.988/2020, em razão do empate no julgamento. Nesse caso, contudo, a matéria em análise dizia respeito à aplicação de multa isolada pela não homologação de compensação realizada nos autos do Processo n. 10675.721146/2017-60 (Acórdão n. 3401-008.979, antes mencionado), no qual, por voto de qualidade, havia sido mantida a glosa da parcela referente ao *washout* na determinação da base de cálculo das contribuições ao PIS e da Cofins.

No entanto, referido acórdão ficou assim ementado em relação ao

washout:

WASHOUT. VALORES RELATIVOS A RECUPERAÇÃO DE CUSTO DERIVADA DE INADIMPLEMENTO CONTRATUAL. NÃO OCORRÊNCIA DO FATO GERADOR DAS CONTRIBUIÇÕES. IRRELEVÂNCIA DA DENOMINAÇÃO OU CLASSIFICAÇÃO CONTÁBIL. IMPOSSIBILIDADE DE INCIDÊNCIA.

Os arts. 1º das Leis n. 10.637/2002 e 10.833/2003 estabelecem que as contribuições são devidas em razão da ocorrência do fato gerador, ou seja, da existência de receita advinda das atividades operacionais na empresa, independente de sua categorização contábil. Diante disso, resta claro que valores recebidos à título de recuperação de custo em razão de inadimplemento contratual de fornecimento de produto já pago e que implique na necessidade de aquisição de similar no mercado (“washout”) não podem ser considerados valores tributáveis das contribuições. Desta feita, não restando demonstrado nos autos que houve ganho (“receita”) a ser tributado, não há razão para a glosa em questão.

Isso decorreu do fato de a relatora, que ficou vencida no Acórdão n. 3401-008.979, entender que o valor recebido a título de *washout* é mera recuperação de custo. Nesse contexto, concluiu-se que a multa isolada não era devida.

O Acórdão n. 3401-008.995 também foi designado como paradigma para julgamento sob a sistemática de recursos repetitivos, nos termos do art. 47, §§ 1º e 2º, do Ricarf, vinculando os Acórdãos n. 3401-008.996 a 3401-008.998. Da mesma forma, a Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional interpôs recurso especial em relação à matéria diversa do *washout*.

Contra as decisões administrativas que mantiveram a incidência do PIS e da Cofins sobre os valores recebidos a título de *washout*, ao fundamento de que configurariam indenização por lucros cessantes, a contribuinte submeteu a discussão ao Poder Judiciário⁷.

Na sentença, o juízo de primeiro grau julgou improcedente o pedido, por entender que os valores teriam natureza de lucros cessantes. O fundamento utilizado foi: em razão do aumento do

preço da mercadoria entre a data de celebração do contrato e a efetiva entrega, o exercício da cláusula de *washout* reduziria o lucro do contribuinte comprador, que seria indenizado por essa diferença para adquirir a mercadoria em valor superior ao inicialmente contratado.

Por isso, a sentença concluiu pela natureza jurídica de lucros cessantes, conforme “doutrina e jurisprudência”. Todavia, a sentença não cita doutrina e, como exposto, é bastante controversa a natureza jurídica da cláusula. Igualmente, não cita jurisprudência, mas apenas reitera o REsp n. 1.922.452, no qual havia se baseado o Carf. Foi interposto recurso de apelação, que se encontra pendente de julgamento.

Observa-se, portanto, que a incidência – ou não – das contribuições ao PIS e da Cofins sobre os valores recebidos a título de *washout* permanece controvertida. Há decisões administrativas desfavoráveis, mas relativas a um mesmo fato e, até o momento, não há decisões judiciais específicas sobre a matéria tributária, de modo que não se pode falar em jurisprudência consolidada. Trata-se, assim, de discussão ainda incipiente, marcada por incertezas interpretativas.

Não nos parece acertada a classificação da natureza jurídica dos valores recebidos a título de *washout* como lucros cessantes. Como observa Fábio Calcini⁸, o *washout* recompõe um custo adicional que o comprador incorreu após o exercício da cláusula, antes inexistente e que não se confunde com o lucro da operação. Por ter o comprador de recorrer ao mercado para adquirir as mesmas mercadorias a preço superior, a recomposição desse custo é, na feliz expressão do doutrinador, uma “não receita”.

O inadimplemento pelo vendedor cria um passivo adicional ao comprador, que exerce a cláusula de *washout* para se proteger da

oscilação de preços. Como o *washout* equivale à diferença do preço, há uma recomposição ou indenização do custo adicional, que não impacta necessariamente o lucro do contribuinte comprador⁹.

Além da identificação da natureza jurídica dos valores recebidos a título de *washout*, a incidência ou não do PIS e da Cofins perpassa pelo conceito de receita. Na doutrina de Ricardo Mariz de Oliveira¹⁰, nem todo ingresso configura receita. Entre as características que definem um ingresso como receita, destacam-se o caráter definitivo, ser decorrente do exercício regular das atividades empresariais, caracterizando receita nova, isto é, um “*plus*” jurídico. Nesse sentido, um ingresso que se destina a ressarcir um custo incorrido não preenche os requisitos para configurar receita.

Além disso, a cláusula *washout* também é comum em contratos de exportação de *commodities*. Nesses casos, os valores recebidos podem se sujeitar à incidência de contribuição ao PIS e da Cofins por não se caracterizarem como receita decorrente de exportação, uma vez que não se cumpriu com a entrega do produto exportado. Em caso de pagamento por parte das empresas brasileiras, poderá ensejar a incidência Imposto de Renda Retido na Fonte (IRRF). Tratando-se de mera recomposição dos custos incorridos, nos termos da Solução de Consulta COSIT n. 378/2017, não há que se falar em incidência desse tributo.

Todavia, quando a operação é caracterizada como indenização por lucros cessantes, as remessas ao exterior sujeitam-se ao IRRF à alíquota de 15%, nos termos do art. 744 do Regulamento do Imposto de Renda aprovado pelo Decreto n. 9.580/2018 (RIR/2018).

Assim, a indefinição legislativa acerca da natureza jurídica dos valores decorrentes de *washout* repercute não apenas na apuração da contribuição ao PIS e da Cofins, mas também no tratamento

tributário, para fins de IRRF, dessas transações transfronteiriças.

3. Experiência estrangeira com washout

3.1. Estados Unidos

No sistema jurídico norte-americano, o primeiro contato que se percebe quando da análise das regras de *washout* é a regra tributária conhecida como “*wash sale rule*” em contratos de títulos e ações, a qual é prevista no Internal Revenue Code (IRC), seção 1091¹¹, e se trata de uma ferramenta essencial para evitar a elisão fiscal por meio da realização artificial de perdas com o objetivo de reduzir a base tributária. Tal regra, em linha com Schwab¹² e TurboTax¹³, define que, se um contribuinte vende um ativo com prejuízo e o recompra em até 30 dias antes ou depois da venda, para fins de imposto de renda, a perda não pode ser deduzida no ano da transação e é incorporada ao custo do ativo recomprado, adiando o reconhecimento fiscal dessa perda:

In the case of any sale or exchange of a share of stock or securities at a loss, if within 30 days before or after such sale or exchange the taxpayer acquires (by purchase or by exchange on which the loss is not disallowed by section 1091) a share of stock or securities substantially identical to the stock or securities sold or exchanged—

(1) the loss shall not be allowed for purposes of computing the gain or loss for the taxable year in which the sale or exchange occurs, and**

(2) the loss shall be treated as if the sale or exchange had not occurred, and the basis of the stock or securities acquired shall be increased by the amount of such loss.

Ou seja, a regra estabelece que prejuízos em vendas ou trocas de ações ou títulos, quando o contribuinte recompra ou troca por ativos substancialmente idênticos em um período de até 30 dias antes ou depois da venda, não poderão ser deduzidos naquele ano fiscal, e o prejuízo será adiado, sendo incorporado ao valor de aquisição do novo ativo (IRC, § 1091, 1986). Isto é, o IRC considera que não houve

perda “real”, porque o investidor essencialmente manteve a posição econômica.

Todavia, diferentemente das ações e dos demais títulos mobiliários (“*securities*”), os contratos futuros de *commodities*, sob a perspectiva norte-americana, não são diretamente abrangidos pela “*wash sale rule*”, conforme destacado em decisões do United States Tax Court (2023)¹⁴ e nas orientações do IRS (2019)¹⁵. Essa distinção decorre da necessidade de reconhecer a natureza econômica e funcional específica desses contratos, os quais são utilizados como instrumentos legítimos de *hedge*, tal como ocorre no Brasil, e não meramente como operações especulativas típicas do mercado financeiro.

A jurisprudência e a orientação administrativa norte-americanas indicam que, embora a *wash sale rule* do IRC § 1091 não se aplique diretamente a esses contratos, o denominado *washout* – entendido como a resolução antecipada ou liquidação contratual decorrente de inadimplemento ou ajuste de risco – é reconhecido como instrumento legítimo de ajuste econômico, desde que possua substância comercial verdadeira e não seja utilizado de forma abusiva ou artificial para gerar deduções fiscais indevidas.

Esse entendimento encontra respaldo em vários precedentes e orientações do IRS, notadamente nas Revenue Rulings 71-568¹⁶ e 74-223¹⁷, que esclarecem que operações típicas de *hedge* de *commodities*, quando realizadas com fundamento em necessidades comerciais efetivas, não se enquadram na restrição prevista na *wash sale rule*. Tais manifestações reforçam que a finalidade econômica legítima, e não o resultado especulativo, constitui o elemento determinante para o enquadramento tributário dessas operações, assegurando que ajustes contratuais como o *washout* sejam tratados conforme sua substância e não meramente pela forma jurídica adotada.

Dessa forma, no contexto dos contratos de *commodities*, o entendimento é de que as cláusulas de *washout* somente terão reconhecimento tributário se estiverem comprovadamente vinculadas a uma operação comercial efetiva, motivada por riscos de mercado ou por inadimplemento legítimo, de forma que deverão ser tributadas segundo o tratamento fiscal convencional aplicável às receitas e despesas operacionais das partes envolvidas.

De forma geral, o que se observa é que, para o reconhecimento dessa parcela, aplica-se o regime de marcação a mercado (*mark-to-market*), previsto na seção 1256 do IRC¹⁸, aplicável a determinados contratos e contratos futuros de *commodities*. Os ganhos e as perdas decorrentes desses contratos devem ser reconhecidos anualmente, conferindo ao contribuinte maior transparência na apuração dos resultados. Verifica-se que o regime de marcação a mercado estabelece um tratamento tributário diferenciado, de natureza híbrida, segundo o qual 60% (sessenta por cento) do ganho ou da perda é considerado de longo prazo e 40% (quarenta por cento) de curto prazo, de modo a assegurar segurança jurídica e previsibilidade na gestão dos riscos econômicos inerentes a esses instrumentos financeiros¹⁹, como expressamente previsto na regra geral da seção 1256(a) do IRC, conforme transcrito a seguir:

(a) General rule

For purposes of this subtitle—

(1) each section 1256 contract held by the taxpayer at the close of the taxable year shall be treated as sold for its fair market value on the last business day of such taxable year (and any gain or loss shall be taken into account for the taxable year),

(2) proper adjustment shall be made in the amount of any gain or loss subsequently realized for gain or loss taken into account by reason of paragraph (1),

(3) any gain or loss with respect to a section 1256 contract shall be treated as—

(A) short-term capital gain or loss, to the extent of 40 percent of such gain or loss, and

(B) long-term capital gain or loss, to the extent of 60 percent of such gain or loss, and

(4) if all the offsetting positions making up any straddle consist of section 1256 contracts to which this section applies (and such straddle is not part of a larger straddle), sections 1092 and 263(g) shall not apply with respect to such straddle.

Todo o contexto demonstra que o sistema tributário norte-americano adota abordagem pragmática e principiológica ao tratar os contratos futuros de *commodities*, privilegiando a substância econômica das operações e a finalidade legítima de mitigação de riscos, em detrimento de formalismos que poderiam distorcer a realidade dos negócios. Esse modelo, ao conjugar o reconhecimento do *washout* conforme sua natureza real, o regime de *mark-to-market* e o tratamento híbrido de ganhos e perdas previsto na seção 1256 do IRC, consolida um arcabouço fiscal coerente e previsível. Tal estrutura serve como referência relevante na busca por maior segurança jurídica, neutralidade tributária e alinhamento entre a tributação e a função econômica dos instrumentos derivativos no mercado de *commodities* no país.

Cabe também registrar que esse entendimento foi corroborado pelo advogado Joshua Ray, especializado em direito tributário e societário norte-americano, que foi entrevistado pelo nosso grupo de pesquisa. Nessa entrevista, foi confirmado que, na prática jurídica dos Estados Unidos, o *washout*, quando decorrente de inadimplemento ou necessidade de ajuste comercial legítimo, é tratado como receita ordinária ou despesa operacional, refletindo a essência contratual da compensação econômica. Não há enquadramento como receita financeira, pois não deriva de investimento, tampouco como remuneração, por não decorrer de prestação de serviços ou vínculo empregatício. Assim, após a dedução de custos e despesas operacionais, como expusemos, os valores recebidos incorporam-se ao resultado operacional da entidade, em conformidade com os princípios contábeis geralmente aceitos nos Estados Unidos (U.S.

GAAP).

Além disso, foi-nos dito que, embora não existam precedentes específicos que regulem o *washout* de maneira autônoma, a doutrina tributária norte-americana, por vezes, aproxima-o das cláusulas de *liquidated damages*, típicas da teoria contratual. Nesses casos, eventuais pagamentos decorrentes da rescisão contratual são tratados como eventos tributáveis distintos, devendo ser reconhecidos como renda no momento de seu recebimento, conforme jurisprudência do United States Tax Court (160 T.C. 50, 2023) e sínteses doutrinárias, como o *Bloomberg BNA Portfolio 562-2nd*. Caso a transação original já tenha sido reconhecida fiscalmente, os efeitos são ajustados posteriormente, mas a indenização em si constitui evento impositivo próprio.

No tocante à natureza dos ajustes decorrentes de rescisões contratuais, a legislação norte-americana não diferencia, para fins de imposto de renda, liquidações positivas (recebidas) e negativas (pagas): ganhos e perdas são tratados simetricamente, desde que vinculados ao mesmo contrato e respeitado o enquadramento fiscal aplicável (ordinário ou § 1256). De forma que, como exposto, não há variações usualmente praticadas nas cláusulas de *washout* em contratos de *commodities*, dado o elevado grau de padronização contratual no mercado norte-americano, sobretudo nos contratos negociados em bolsas de futuros como a Chicago Board of Trade (CBOT), segmento integrante do Chicago Mercantile Exchange (CME Group).

Em transações internacionais envolvendo pagamentos de *washout*, a determinação da jurisdição tributária segue os critérios gerais de residência, fonte da renda, local de execução do contrato e existência de estabelecimento permanente. Além disso, quando as partes envolvidas são relacionadas, a aplicação das regras de preços de

transferência torna-se obrigatória, embora cláusulas de *liquidated damages* não recebam tratamento diferenciado dentro desse regime.

Em síntese, o estudo comparado evidencia que o tratamento tributário do *washout* nos Estados Unidos privilegia a substância econômica, a legitimidade comercial da operação e a coerência sistêmica com o regime de derivativos e contratos de *hedge*. A ausência de norma específica não constitui lacuna, mas decorre da adequação do instituto às categorias já consolidadas do direito contratual e tributário norte-americano, permitindo correta alocação dos efeitos fiscais conforme a natureza operacional da receita ou despesa. É dizer: nos Estados Unidos, a receita de *washout* recebida pelo comprador tem sido tratada como receita ordinária da atividade da empresa.

3.2. Índia

Na Índia, a tributação da renda é regida sobretudo pela Lei do Imposto de Renda de 1961 (Income Tax Act, 1961). Embora seja uma lei extensa, não há dispositivos que regulam especificamente a tributação dos valores recebidos a título de *washout*, os quais serão ou não tributados, a depender do caso, segundo previsões mais genéricas de classificação dos rendimentos.

Por ser um país exportador de *commodities*, controvérsias relativas à tributação do *washout* já foram apreciadas por tribunais indianos. Essas decisões podem servir de parâmetro para comparar o tratamento conferido aos rendimentos na Índia com aquele conferido no Brasil.

A presente pesquisa encontrou decisões proferidas pelo Tribunal de Apelações de Imposto de Renda (doravante chamado ITAT, sigla em inglês para Income Tax Appellate Tribunal). O ITAT é um tribunal especializado que se dedica exclusivamente ao julgamento de

casos relativos à tributação da renda, previsto na Lei do Imposto de Renda de 1961.

Segundo a definição contida no sítio eletrônico do ITAT, trata-se de um tribunal “*quasi*” judicial²⁰, que julga recursos interpostos pelos contribuintes contra decisões de primeira instância administrativa. Apesar de julgar recursos administrativos, o ITAT é um órgão independente da Administração Pública, dotado de autonomia para dispor sobre seus procedimentos.

Segundo a seção 252 da Lei do Imposto de Renda, o ITAT é constituído pelo Governo Central da Índia e é formado por dois tipos de membros: membros judiciais e contábeis. Os membros judiciais devem possuir elevada qualificação jurídica, podendo ser: (i) pessoas que tenham exercido cargo judicial por, no mínimo, dez anos; (ii) integrantes do *Indian Legal Service*, em cargos de nível equivalente ou superior por período mínimo legal; ou (iii) advogados com, pelo menos, dez anos de exercício profissional.

Os membros contábeis, por sua vez, devem possuir sólida formação técnica em contabilidade ou administração tributária, sendo admitidos profissionais que: (i) tenham exercido a contabilidade por, no mínimo, dez anos como *chartered accountants*; ou (ii) tenham integrado o Indian Income-tax Service (Grupo A), ocupando cargos de nível equivalente ou superior por período mínimo estabelecido em lei.

O Tribunal atua, em regra, por meio de Turmas compostas normalmente por dois membros, sendo um membro judicial e um membro contábil, o que assegura a conjugação de análise jurídica e técnico-contábil nas decisões. Em casos específicos, podem ser constituídas Turmas Especiais com três ou mais membros, quando a relevância ou a complexidade da matéria assim o exigir.

A presidência do ITAT é exercida por um Presidente, nomeado pelo Governo Central, que pode ser um juiz ativo ou aposentado de um Tribunal Superior com experiência mínima legal, ou um dos Vice-Presidentes do próprio Tribunal. O Presidente é auxiliado por um ou mais Vice-Presidentes, também designados dentre os membros do ITAT. O Tribunal é a última instância competente para o exame de fatos, e suas decisões estão sujeitas a recursos sobre questões de direito tidas como relevantes, endereçados tanto aos Tribunais Superiores quanto à Suprema Corte. Traçando um paralelo com o sistema brasileiro, é como se o Carf fosse um tribunal desvinculado do Ministério da Fazenda, que proferisse decisões definitivas sobre matérias de fato, e cujas questões de direito fossem submetidas diretamente aos Tribunais Regionais Federais ou ao STF.

3.2.1. Caso Louis Dreyfus

A primeira decisão analisada é o Acórdão n. 1863/DEL/2016, que julgou apelação interposta pela contribuinte Louis Dreyfus Commodities India Pvt. Ltd.

A contribuinte importava e exportava *commodities* agrícolas como soja, açúcar, trigo e arroz, inclusive com partes relacionadas no exterior. Na operação analisada na decisão, a empresa celebrou contrato de importação de 10.000 toneladas de óleo de soja com a parte relacionada sediada no exterior (Louis Dreyfus Asia), mas importou apenas 3.064. O volume restante deixou de ser importado em razão da queda acentuada do preço do produto, o que tornava a operação economicamente inviável.

Como consequência da não aquisição integral da quantia acordada, a empresa pagou à contraparte relevante quantia a título de *washout*. Segundo relatado no acórdão, o valor do *washout* pago foi inferior ao prejuízo que a empresa incorreria caso importasse a

quantia remanescente de óleo de soja pelo preço originalmente pactuado. Após o pagamento, a empresa pleiteou a dedução dos valores do *washout* na apuração de seu imposto de renda, com base no art. 37 (1)²¹ da Lei de 1961, que autoriza a dedução de despesas incorridas no curso normal dos negócios.

A questão foi inicialmente examinada pelo Transfer Pricing Officer (TPO), que é a autoridade fiscal especializada responsável pela análise das operações internacionais realizadas entre partes relacionadas, no âmbito do regime de preços de transferência indiano. Sua atuação encontra fundamento na seção 92CA da Lei do Imposto de Renda de 1961, que autoriza o *Assessing Officer* a submeter ao TPO a verificação da conformidade dos preços praticados com o princípio do *arm's length*. Compete ao TPO determinar o preço *arm's length*, cuja fixação possui caráter vinculante para o lançamento efetuado pelo *Assessing Officer*, limitando-se sua atuação à análise técnica dos preços de transferência, sem competência para constituir o crédito tributário ou julgar recursos administrativos.

Nesse caso, o TPO não admitiu a dedução, entendendo que o contrato havia se encerrado em janeiro, e, portanto, o pagamento efetuado em fevereiro não teria causa jurídica válida. Consequentemente, fixou o preço da operação em zero, pelo princípio do *arm's length*, afastando a dedutibilidade da despesa. O Commissioner of Income Tax Appeals, que é a autoridade administrativa responsável pelo julgamento dos recursos contra decisões do *Assessing Officer*, nos termos dos arts. 246A e 250 da Lei do Imposto de Renda da 1961, manteve a decisão.

Em grau de apelação, o ITAT reformou integralmente a decisão e reconheceu o direito da contribuinte à dedução da despesa correspondente ao valor pago a título de *washout* com base em três principais fundamentos. Em primeiro lugar, a contribuinte

comprovou que ambas as partes haviam acordado previamente a prorrogação do contrato para fevereiro mediante correspondência comercial trocada antes do vencimento inicial. Vigente o contrato, foi reconhecida a causa jurídica do pagamento.

Em segundo lugar, o ITAT reconheceu que a decisão de cancelar parcialmente a compra foi motivada por razões de mercado legítimas, não artificiais. Comprovada a queda dos preços, a apelante não conseguiria revender os produtos com lucro, o que justificava o pagamento do *washout*. Por fim, o ITAT levou em consideração o fato de que o pagamento do *washout* foi previamente submetido e aprovado pelo Reserve Bank of India (RBI), tendo a autorização do órgão regulatório reforçado a higidez da operação.

Com base nesses fundamentos, o ITAT concluiu que o pagamento de *washout* integra o curso ordinário dos negócios e, portanto, configura despesa dedutível para fins de apuração do imposto de renda. Essa decisão ilustra a posição do Tribunal de que os pagamentos de *washout* constituem **despesas operacionais ordinárias**, e não valores de natureza especulativa ou financeira.

3.2.2. Caso Cargill

O segundo precedente relevante é o Acórdão n. 2358/DEL/2023, proferido pelo ITAT em apelação interposta pela contribuinte Cargill International Trading Pte Ltd. O julgamento abordou a natureza jurídica e o tratamento tributário de valores recebidos a título de *washout* em contratos de compra e venda de *commodities*.

A contribuinte é sociedade sediada em Singapura, sem estabelecimento permanente na Índia, que, nos anos de 2020 e 2021, celebrou contratos para vender óleo de palma a companhias indianas. Ocorre que antes da tradição do bem a operação foi cancelada em razão da oscilação de preço da *commodity*. O contrato foi então

liquidação financeiramente, resultando no pagamento de “*washout charges*” pela outra parte à contribuinte apelante.

Durante o procedimento fiscal, a fiscalização indiana alegou que o recebimento do *washout* não poderia ser classificado como **receita operacional**, haja vista sua natureza especulativa e a não entrega física das mercadorias. Nesse sentido, a decisão de primeira instância administrativa classificou o rendimento como tributável na Índia a título de “outros rendimentos”, à luz do art. 23 da Convenção para Evitar a Dupla Tributação entre Índia e Singapura²², combinado com o art. 9(1)(i) da Lei de 1961²³, por se tratar de receita paga por empresa residente na Índia.

Em seu recurso ao ITAT, **a contribuinte alegou que o contrato foi celebrado com a finalidade de *hedge***, prática regular e legítima em suas atividades de gestão risco de preço sobre as cargas físicas negociadas. O contrato em análise seria um de vários celebrados com a finalidade de *hedge*, o que evidenciaria ser prática usual no ramo. Assim, sustentou que as operações possuíam caráter comercial, inserindo-se no curso regular dos negócios, e que, nos termos do art. 43(5) da Lei de 1961²⁴, transações de *hedge* voltadas à proteção contra flutuação de preços não são consideradas especulativas.

Afirmou ainda que, por não possuir estabelecimento permanente na Índia, os rendimentos se enquadrariam no art. 7º do Tratado, segundo o qual os lucros empresariais devem ser tributados na jurisdição de residência. Além disso, afirmou que, ainda que os rendimentos sejam entendidos como especulativos, o art. 7º não distingue rendas dessa natureza das operacionais, diferentemente da legislação local.

O ITAT deu provimento ao recurso da contribuinte, reformando a decisão administrativa. Quanto à natureza do rendimento, o Tribunal

reconheceu que operações com finalidade de *hedge* que resultem no pagamento de *washout* compõem o objeto social. Um dos fundamentos utilizados para a **qualificação da receita como operacional** foi o fato de que o contrato em análise era apenas um dos diversos contratos celebrados pela contribuinte no período, sendo parte deles com finalidade de *hedge* e parte com a comprovada entrega das mercadorias.

No que se refere à aplicação do Tratado, o acórdão acolheu a alegação da contribuinte de que o art. 7º não contém nenhuma distinção entre receitas operacionais e especulativas. Assim, quando lido em conjunto com o art. 5º, visto que a contribuinte não possuía estabelecimento permanente, concluiu que os rendimentos não estavam sujeitos à tributação na Índia, afastando a aplicação do art. 23.

Já quanto à legislação interna, o acórdão afirma que a Lei de 1961 admite a classificação de determinadas receitas especulativas como operacionais, distinguindo-as das demais receitas operacionais somente para aplicação de alíquotas diferentes. Soma-se a isso a menção ao art. 43(5) da Lei de 1961, que excepciona as receitas de *hedge* das puramente especulativas. Portanto, sob todos os ângulos, o rendimento poderia ser classificado somente como receita operacional normal ou receita operacional especulativa, em ambos os casos sujeita ao enquadramento no art. 7º do Tratado.

Além disso, para afastar a acusação fiscal de que o rendimento se enquadraria no art. 9(1)(i)²⁵ da Lei de 1961, o acórdão diferencia fonte do pagamento e fonte da renda. Isto é, o simples fato de o pagamento ter sido efetuado por empresa residente na Índia não é suficiente para caracterizar o país como fonte, que está atrelada ao local das operações na contribuinte que auferiu os rendimentos.

Por fim, o julgador faz menção ao primeiro acórdão analisado acima, que classificou o pagamento do *washout* como despesa operacional dedutível. Com base nesses fundamentos, o ITAT reconheceu os valores recebidos a título de *washout* como receita operacional, mas cancelou a tributação pela ausência de estabelecimento permanente da contribuinte, devendo ser tributado no país da residência.

Ambas as decisões analisadas são complementares, pois analisaram o *washout* dos pontos de vista da receita e da despesa, entendendo que tais valores, quando recebidos no contexto de contratos comerciais relativos a *commodities*, devem ser tratados como operacionais, e não como ganhos fortuitos, financeiros ou especulativos. Os acórdãos revelam uma linha interpretativa do ITAT segundo a qual as operações de *washout* são práticas legítimas de gestão de risco e integram o curso ordinário das atividades empresariais no mercado de *commodities*.

No que tange à tributação do consumo, a autoridade fiscal indiana analisou a consulta tributária apresentada pela Louis Dreyfus Company India Private Limited Bathinda, Punjab, Índia, no processo *Application of an Advanced Ruling – GSTARA – Order n. AAR/GST/PB/001*, datada de 28 de setembro de 2018, acerca da incidência do GST (Goods and Services Tax), o tributo que incide sobre bens e serviços da Índia.

O GST, instituído em 2017, unificou a tributação de bens e serviços, que era fragmentada em diversos tributos. Ele é regulamentado por quatro leis principais: Central Goods and Services Tax Act, Union Territory Goods and Services Tax Act, State Goods and Services Tax (Compensation to States) e Integrated Goods and Services Tax.

Trata-se de um sistema dual com mesma base de cálculo e alíquotas, compartilhadas entre os entes federativos: Central GST (competência da União sobre operações interestaduais), *State GST* (competência dos Estados sobre operações intraestaduais) e *Integrated GST* (competência do Governo sobre operações interestaduais).

O GST segue o princípio do destino, incide sobre industrialização, comercialização e consumo, e adota o método de crédito do imposto. As alíquotas, que originalmente variam entre 0,25% e 28%, foram revistas em setembro de 2025 pelo GST *Council*, órgão previsto no art. 279-A da Constituição Indiana, composto pelo Ministro das Finanças da União (*chairman*) e pelos Secretários de Finanças dos Estados. Atualmente, o sistema adota duas faixas principais de 5% e 18%, podendo chegar a 40% para bens de luxo ou prejudiciais, além de taxas específicas de 0,25% e 3% para determinados produtos.

Na consulta apresentada, a empresa questionou a incidência do GST sobre o diferencial de preço recebido em razão da liquidação (“*settlement*”), *washout* ou encerramento (“*closure*”) de contrato de compra e venda de *commodities*. A autoridade fiscal inicialmente entendeu que tais valores configurariam serviços, conforme o CGST Act de 2017, uma vez que a lei define serviço, numa tradução livre, como qualquer coisa que não seja bem, moeda ou valor mobiliário, mas inclui atividades relacionadas ao uso de dinheiro ou sua conversão em dinheiro ou por qualquer outro meio, de uma forma, moeda ou denominação para outra forma, moeda ou denominação para o que é cobrado em montante em separado²⁶. Também é considerado serviço concordar com a obrigação de se abster de um ato ou tolerar um ato ou situação, ou realizar um ato²⁷.

A compradora Louis Dreyfus Company India Private Limited sustentou que o pagamento da diferença de preço em contratos a termo de *commodities* deveria ser tratado como operação com valores

mobiliários (“*securities*”), ou atividade financeira (“*use of money*”), ambas fora do campo de incidência do GST. Baseou-se na definição de “*securities*” constante do *Securities Contracts (Regulation) Act*, que inclui contratos de derivativos.

Contudo, a autoridade fiscal observou que derivativos – e, portanto, “*securities*” – somente abrangem contratos registrados em bolsas reconhecidas ou notificados pelo governo central no Diário Oficial, o que não ocorria no caso concreto, pois se tratava de contrato privado entre as partes, sem registro oficial.

Mesmo assim, ao analisar o enquadramento jurídico, a autoridade reconheceu que contratos a termo liquidados financeiramente, sem entrega física da mercadoria, configuram operações com “*securities*” e, portanto, não estão sujeitos ao GST, desde que sigam o modelo previsto no perguntas e respostas (FAQ) n. 37, publicada pela CBIC (Central Board of Indirect Taxes and Customs). A CBIC é o órgão equivalente à Receita Federal do Brasil, responsável por gerir e administrar, bem como aplicar e interpretar a legislação do GST.

Nesse sentido, a autoridade fiscal reconheceu que as FAQs possuem valor interpretativo relevante, especialmente quando beneficiam o contribuinte. Assim, se o caso concreto se enquadrar exatamente nas condições descritas em uma FAQ, o entendimento administrativo deve ser aplicado em respeito à segurança jurídica e à confiança legítima.

Por outro lado, se houver diferenças materiais, como a fixação unilateral do preço de liquidação (isto é, quando não reflete o preço de mercado), o contrato não se enquadra no conceito de “*securities*” e a operação é tributada como prestação de serviço.

Em síntese, a autoridade concluiu que: quando a liquidação financeira é feita pelo preço de mercado, trata-se de derivativo

(“*security*”), fora do campo do GST; e, quando a liquidação é arbitrária ou fixada unilateralmente, configura-se prestação de serviço, sujeita ao GST.

A decisão ainda destacou que, nos contratos de compra, a liquidação segue o preço de mercado (portanto, sem tributação), enquanto, nos contratos de venda, a empresa poderia definir o preço de liquidação, afastando-se do conceito de valor mobiliário e atraindo o GST.

Em resumo, no exame da experiência da Índia, a partir do exame do caso Louis Dreyfus e do caso Cargill, verificou-se o tratamento tributário da receita decorrente do *washout* como uma receita da atividade operacional, tributável por imposto de renda e pelo tributo sobre o consumo.

4. Aproximações e distanciamentos entre a experiência brasileira e a estrangeira examinada

Embora não prevista legalmente no direito brasileiro, a cláusula de *washout* se consolidou como prática contratual recorrente, voltada a disciplinar as consequências jurídicas e econômicas da não entrega da mercadoria objeto do contrato de compra e venda. Trata-se de cláusula recorrente sobretudo no setor de *commodities*, no qual é comum a celebração de contratos antes mesmo da colheita ou da safra. Nesse contexto, o *washout* possui a função de mitigar riscos, aumentar a previsibilidade das obrigações e regular situações em que haja adiantamento de recursos financeiros do comprador ao vendedor ou produtor.

Em parecer elaborado a pedido da Abiove, a Professora Judith Martins-Costa destaca que o *washout* não possui qualificação jurídica única e invariável, devendo sua natureza ser definida a partir da função econômica desempenhada no caso concreto. Pelo seu

entendimento, a cláusula pode se aproximar funcionalmente de distintos institutos jurídicos do direito brasileiro, tais como recompra de bens móveis, obrigação facultativa, novação objetiva, cláusula penal compensatória ou outros mecanismos de extinção contratual.

A prática contratual revela cláusulas de *washout* complexas, que não se limitam à lógica sancionatória de uma cláusula penal compensatória, mas visam a proteger as partes contra variações de preços em bolsas internacionais e oscilações cambiais, aproximando-se economicamente de instrumentos de *hedge* ou de mecanismos de recomposição patrimonial. Não raro o *washout* consiste numa opção do vendedor, substituindo a obrigação de entrega física por uma obrigação pecuniária, o que inaugura nova relação jurídica entre as partes.

Na prática brasileira, portanto, é possível identificar ao menos duas modalidades recorrentes de *washout*: (i) o *washout* com pagamento imediato, no qual há efetivo desembolso financeiro pelo vendedor e ingresso de recursos no caixa do comprador; e (ii) o *washout* por compensação futura, em que a perda sofrida pelo comprador é absorvida mediante ajustes de preço em contratos subsequentes, sem pagamento em dinheiro no momento da liquidação.

No direito tributário norte-americano, o primeiro ponto de contato com a noção de *washout* ocorre por meio da *wash sale rule*, prevista na seção 1091 do IRC, destinada a coibir a elisão fiscal mediante a realização artificial de perdas em operações com ações e títulos mobiliários. A regra impede a dedução imediata de prejuízos quando o contribuinte recompra ativos substancialmente idênticos no período de 30 dias antes ou depois da venda, postergando o reconhecimento fiscal da perda mediante sua incorporação ao custo do novo ativo.

Todavia, contratos futuros de *commodities* não se submetem diretamente à *wash sale rule*, conforme reconhecido pela jurisprudência do United States Tax Court e por orientações do Internal Revenue Service (IRS). Essa exclusão decorre do reconhecimento de que tais contratos desempenham função econômica legítima de *hedge*, e não mera finalidade especulativa.

Nesse contexto, o *washout* – entendido como liquidação financeira ou resolução antecipada de contratos de *commodities* por inadimplemento ou ajuste comercial – é admitido no sistema norte-americano desde que possua substância econômica efetiva e não seja utilizado de forma abusiva para gerar deduções fiscais artificiais. As Revenue Rulings 71-568 e 74-223 do IRS reforçam que operações com finalidade de *hedge* realizadas com propósito comercial legítimo não se enquadram nas restrições do IRC § 1091.

Para fins de reconhecimento fiscal, os contratos futuros de *commodities*, inclusive os ajustes decorrentes de *washout*, sujeitam-se, em regra, ao regime de marcação a mercado (*mark-to-market*) previsto na seção 1256 do IRC, com reconhecimento anual de ganhos e perdas. Aplica-se o tratamento híbrido segundo o qual 60% do resultado é considerado de longo prazo e 40% de curto prazo, conferindo previsibilidade e neutralidade tributária à gestão de riscos.

Do ponto de vista da qualificação da renda, a prática jurídica e contábil norte-americana trata os valores de *washout* como receita ordinária ou despesa operacional, e não como receita financeira ou remuneração por serviços, refletindo sua essência contratual. Em determinadas análises doutrinárias, o *washout* é aproximado das *liquidated damages*, sendo os valores recebidos tributáveis no momento do recebimento, como evento imponível autônomo, conforme precedentes do United States Tax Court.

Em operações internacionais, a tributação dos pagamentos de *washout* segue os critérios gerais de residência, fonte da renda, local de execução do contrato e existência de estabelecimento permanente, aplicando-se as regras de preços de transferência quando houver partes relacionadas.

Na Índia, a tributação da renda é regida pela Income Tax Act, 1961, que igualmente não contém regras específicas sobre o *washout*. A matéria foi, contudo, progressivamente construída pela jurisprudência do ITAT, órgão especializado independente. Os precedentes analisados revelam orientação consistente no sentido de que os valores pagos ou recebidos a título de *washout*, quando decorrentes de contratos legítimos de *commodities* e vinculados a operações de *hedge* ou a ajustes econômicos motivados por condições de mercado, integram o curso ordinário das atividades empresariais.

A jurisprudência do ITAT enfatiza a substância econômica das operações e a coerência entre o direito interno e os tratados internacionais para evitar a dupla tributação, reconhecendo, inclusive, que a ausência de estabelecimento permanente impede a tributação da receita de *washout* na fonte, ainda que o pagamento seja realizado por empresa residente na Índia.

No âmbito da tributação sobre o consumo, a autoridade fiscal indiana examinou a incidência do Goods and Services Tax (GST) sobre liquidações financeiras (*washout*) em contratos de *commodities*. Em decisão proferida em consulta tributária, reconheceu-se que a liquidação financeira pelo preço de mercado caracteriza operação com derivativos (*securities*), fora do campo de incidência do GST. Contudo, quando a liquidação ocorre por preço arbitrário ou fixado unilateralmente, a operação é requalificada como prestação de serviço, sujeita ao GST.

Na Índia, a matéria foi progressivamente construída pela jurisprudência do Income Tax Appellate Tribunal (ITAT). Os precedentes analisados indicam orientação relativamente estável no sentido de que os valores pagos ou recebidos a título de *washout*, quando decorrentes de contratos comerciais legítimos de *commodities* e vinculados a operações de *hedge* ou a ajustes econômicos motivados por condições de mercado, integram o curso ordinário das atividades empresariais. A jurisprudência indiana demonstra a coerência entre o direito interno e os tratados internacionais para evitar a dupla tributação.

Em contraste, no Brasil, a ausência de jurisprudência judicial consolidada e a escassez de precedentes administrativos específicos fazem com que a controvérsia permaneça incipiente, especialmente quanto à natureza jurídica dos valores recebidos e à sua sujeição à contribuição ao PIS e à Cofins. A tributação dos valores recebidos a título de *washout* está atrelada à identificação de sua natureza jurídica como dano emergente ou lucros cessantes.

Nas poucas oportunidades em que examinou o tema, o Carf proferiu decisões que atribuíram a natureza de lucros cessantes, concluindo pela incidência do PIS e da Cofins, muitas vezes dissociadas da dinâmica econômica dos contratos de *commodities* e da função concreta da cláusula pactuada.

Enquanto nos Estados Unidos e na Índia prevalece abordagem pragmática, centrada na substância econômica e na integração do *washout* ao curso ordinário dos negócios, no Brasil o debate ainda se concentra no enquadramento formal do instituto em categorias tradicionais do direito civil com impacto tributário mais gravoso. Essa assimetria interpretativa resulta em maior insegurança jurídica e em potencial assimetria também de tratamento tributário para operações economicamente equivalentes, especialmente no âmbito das

contribuições ao PIS e da Cofins.

Na análise dos acórdãos do Carf, verifica-se que não se privilegiou a forma jurídica contratual e não se verificou a função econômica do *washout*, o que resulta em decisões administrativas que não se aplicam a todos os fatos. Assim, a inexistência de critério normativo claro para essa distinção contribui para a insegurança jurídica e para a multiplicidade de entendimentos.

Diferentemente da conclusão do Carf, o *washout* não detém natureza de lucros cessantes, mas sim de danos emergentes. Isso porque o recebimento dos valores possui a função de recompor o custo adicional incorrido pelo inadimplemento do vendedor. Tratando-se de recomposição de custos, o ingresso não configura receita, razão pela qual não haveria incidência de PIS e Cofins.

Enquanto nos Estados Unidos e na Índia a ausência de norma específica sobre *washout* reflete a maturidade do sistema em absorver o instituto por meio de categorias econômicas já consolidadas, no Brasil essa mesma ausência revela uma lacuna regulatória relevante, que transfere ao intérprete e ao julgador o ônus de reconstruir o enquadramento jurídico do instituto caso a caso. O resultado é um cenário de maior litigiosidade entre fisco e contribuinte, no qual operações comercialmente idênticas podem receber tratamentos tributários distintos conforme a qualificação adotada.

Referências

CALCINI, Fábio Pallaretti. Contratos de compra e venda futura de safra: cláusula *washout* e incidência de PIS/Cofins. *Conjur*, 1º dez. 2023. Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2023-dez-01/contratos-de-compra-e-venda-futura-de-safra-clausula-washout-e-incidencia-de-pis-cofins/>. Acesso em: 16 jan. 2026.

CHARLES SCHWAB. *Wash Sale*. Definition, How It Works, and Purpose. 2024. Disponível em: <https://www.schwab.com/learn/story/what-is-a-wash-sale>. Acesso em: 6 nov. 2025.

GAFTA. *Contrato Modelo n. 97*.

GTA. *A Guide to Taking out Grain Contracts*. Novembro de 2013.

MARTINS-COSTA, Judith. Parecer oferecido a ABIOVE – Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais, maio de 2021. Documento a que o grupo de pesquisa teve acesso para fins exclusivamente acadêmicos.

NALIN, Paulo; PAVAN, Vitor Ottoboni. A cláusula *wash-out* nos contratos de compra e venda de safra futura: natureza jurídica e efeitos para o inadimplemento. *Civilistica.com.*, Rio de Janeiro, ano 13, n. 3, 2024. Disponível em: <https://civilistica.emnuvens.com.br/redc>. Acesso em: 16 jan. 2026.

OLIVEIRA, Ricardo Mariz de. *Fundamentos do Imposto de Renda*. São Paulo: IBDT, 2020. v. 1.

PALHANO, Ana Paulo Marangoni. *Compra e venda de soja na indústria de óleo e farelo à luz da Teoria da Economia do Custo de Transação*. Rio de Janeiro: FGV, 2015.

POLÍTICA de *Washout* da CHS Broadbent. Disponível em: https://irp-cdn.multiscreensite.com/676f0780/files/uploaded/chsb_external_contract_washout_policy.pdf. Acesso em: 1º out. 2025.

POLÍTICA de *Washout* da Mellco. Disponível em: https://www.mellco.com.au/wp-content/uploads/2022/02/22020.01-Harvest-Declaration_digital.pdf. Acesso em: 1º out. 2025.

SOUZA, Pedro Guilherme Gonçalves de. A cláusula de *wash-out* no comércio de grãos e a não incidência do PIS e da Cofins – Uma análise jurisprudencial. *Revista Direito Tributário Atual*, n. 52, p. 283-

302. São Paulo: IBDT, 2022.

A Tributação das Operações de *Barter* no Agronegócio: Impactos para a Reforma da Tributação do Consumo e as Inspirações da Experiência Comparada a partir da Legislação da Argentina e Austrália

Davi Finotti Ferreira

LL.M. em Direito Tributário pelo Insper. Bacharel em Direito pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP). Professor em cursos de pós-graduação e de artigos em matéria tributária. Advogado tributarista.

Diogo Olm Ferreira

Mestre e bacharel em Direito Econômico, Financeiro e Tributário pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo (FDUSP). Especialista em Direito Tributário Internacional pelo Instituto Brasileiro de Direito Tributário (IBDT). Professor em cursos de especialização. Autor do livro *Dedutibilidade de gastos na apuração da renda tributável da pessoa jurídica* e coautor dos livros *Reforma Tributária no setor elétrico*, *Tributação federal no setor elétrico* e *Legalidade tributária e o Supremo Tribunal Federal*. Sócio do VBSO Advogados.

Lucas Issa Halah

Conselheiro do Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (Carf) – 1ª Seção de Julgamento. Doutorando, mestre e bacharel em Direito pela Universidade de São Paulo (USP). Especialista em Direito Tributário Internacional pelo Instituto Brasileiro de Direito Tributário (IBDT) e em Fusões e Aquisições pelo Instituto Internacional de Ciências Sociais (IICS). Professor em cursos de especialização e autor do livro *Tributação da renda no agronegócio*. Advogado.

Leonela T. L. La Rosa de Afonso

Pós-graduanda em Direito Empresarial pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUC-RS). Pesquisadora do grupo “Tributação do Agronegócio no Brasil e no Direito Comparado”, do Instituto Brasileiro de Direito Tributário (IBDT). Advogada corporativa na Olmix Group.

1. Introdução

A Reforma da Tributação do Consumo que está em curso no Brasil trará mudanças econômicas significativas, demandando alteração radical de mentalidade por parte dos profissionais que atuam na área tributária. Apesar de todas as incertezas que ainda permeiam esse longo processo, algo parece incontornável: todos os setores econômicos serão afetados pela instituição de um imposto sobre valor agregado (IVA) “dual”, composto pelo Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e pela Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), em substituição aos tributos sobre o consumo atualmente existentes¹.

Contudo, apesar das promessas de uniformidade, diferentes setores enfrentarão desafios particulares. Isso não decorre apenas da multiplicidade de regimes especiais, diferenciados e específicos observados na Lei Complementar (LC) n. 214/2025, que, embora justificáveis, certamente contribuem para a preservação de certo grau de complexidade do Sistema Tributário. Esses desafios particulares são decorrência da própria realidade de cada setor. O agronegócio não é exceção.

Em um país em que a oferta de estímulo aos produtores rurais não é suficiente para acobertar a demanda por crédito, é comum a busca por metodologias alternativas de viabilizar a produção, seja via concessão de crédito privado, seja por meio de operações que diminuam o gasto em momentos de demanda expressiva de dinheiro. Nesta última categoria incluem-se as operações de *barter*.

O termo “*barter*” corresponde a uma palavra inglesa que significa “troca”².

Essencialmente, o *barter* envolve o fornecimento de insumos a um produtor em troca de uma parcela de sua produção futura, geralmente *commodities*³. Esse mecanismo permite que o produtor

rural tenha que arcar com o custo desses insumos apenas futuramente, quando teria disponibilidade financeira decorrente da produção que depende justamente de tais insumos. Diferentemente de um mútuo financeiro, todavia, tanto o custeio inicial quanto o pagamento subsequente são realizados com entrega de mercadorias (insumos, de um lado, e produção rural, de outro), fixando, ainda que indiretamente, a cotação de tais mercadorias para os fins daquela transação e assim protegendo o produtor de oscilações de preços.

Em outras palavras, os arranjos de *barter* permitem que o produtor rural desenvolva sua atividade, adquirindo os insumos agrícolas necessários, sem desembolso imediato de caixa. Esse mecanismo ganha especial importância no contexto de períodos de produção baixa ou quebra de safra, com aumento da dificuldade de acesso de outras formas de financiamento.

Como já é possível antever, as operações de *barter* possuem, simultaneamente, dois aspectos que serão relevantes para compreender sua disciplina tributária: (i) a troca ou permuta, na qual bens são fornecidos sem que haja contraprestação em moeda, e (ii) a caracterização da contraprestação como uma entrega futura.

Cada um desses aspectos será detalhadamente analisado neste artigo tomando como referência a legislação de IBS e de CBS, no caso, a Emenda Constitucional (EC) n. 132/2023, a LC n. 214/2025 e as alterações recentes trazidas pela LC n. 227/2026. No entanto, não é possível ignorar que a Reforma da Tributação do Consumo em curso representa a evolução do Sistema Tributário Brasileiro, com a adoção de um IVA mais próximo ao padrão internacional observado em outras jurisdições⁴. Em razão disso, existe a oportunidade de extrapolar a análise das operações de *barter* sob as lentes exclusivas da legislação brasileira.

No caso, este artigo, após apresentar a legislação brasileira pertinente, avaliará a forma como a legislação de dois países que adotam modelo de tributação do consumo pautado em IVA disciplina operações de *barter*. Os dois países a serem analisados são Argentina e Austrália.

A escolha por essas jurisdições justifica-se pela adoção de modelos de IVA que assemelham-se ao implementado no Brasil, como será evidenciado ao longo deste trabalho, e pelo recurso ao *barter* como forma de financiamento da produção⁵.

Naturalmente, como se verá, não existe uma convergência plena entre o IVA existente em cada um desses países. Além disso, será visto que as operações de *barter* realizadas no contexto agropecuário podem não ser objeto de disciplina específica. Ainda assim, a avaliação acerca do tratamento tributário de operações de consumo que envolvam troca ou permuta permitirá traçar paralelos entre a solução alcançada pela legislação brasileira e a experiência internacional.

Diante disso, o objetivo deste artigo é responder à seguinte questão: quais as aproximações e os distanciamentos da disciplina tributária das operações de *barter* adotada no Brasil para fins de IBS e de CBS em relação à disciplina tributária adotada na Argentina e na Austrália para fins de seus respectivos IVAs?

2. Estruturação metodológica

Para enfrentar a questão colocada acima, será preciso, inicialmente, definir uma estrutura que permita mapear semelhanças e compreender diferenças entre o modelo de tributação do consumo adotado em cada uma dessas jurisdições.

Essa estrutura deve ser pautada tanto em aspectos gerais do IVA de

cada país quanto em aspectos específicos da disciplina voltada a operações de *barter* no contexto da produção agropecuária (ou, na falta de disciplina específica, de operações envolvendo troca de bens).

Em termos metodológicos, essa análise será conduzida a partir do método hipotético-dedutivo, tomando como referência pesquisa legislativa de cada jurisdição. Ou seja, não haverá exposição de entendimento jurisprudencial ou doutrinário. Essa opção se deve, em especial, ao estado incipiente das discussões nesses meios sob a perspectiva brasileira, considerando que a instituição de IBS e de CBS ainda é recente e não foi objeto de aplicação prática até o momento. Logo, para fins de comparação fidedigna, pretende-se apresentar as previsões legislativas que guardem pertinência para a tributação do *barter* por IVAs no Brasil, na Argentina e na Austrália.

Nesse sentido, vale apresentar as questões que guiarão a pesquisa e a exposição trazida adiante: (i) aspectos gerais relacionados ao IVA, compreendendo: (i.a) identificação do IVA adotado no país, (i.b) apresentação de informações sobre a sua instituição e (i.c) esclarecimentos adicionais acerca da competência para exigência do tributo; (ii) estrutura do IVA, com a (ii.a) identificação da hipótese de incidência prevista na legislação, (ii.b) identificação do momento da ocorrência do fato gerador, base de cálculo e alíquota, e (ii.c) disciplina relacionada à apropriação de créditos; (iii) tributação do *barter*, compreendendo (iii.a.) tratamento das atividades agropecuárias e (iii.b) identificação de previsões relacionadas à tributação da troca de bens; e (iv) outras questões pertinentes.

3. A tributação das operações de barter no Brasil

3.1. Aspectos gerais relacionados ao IVA dual brasileiro: IBS e CBS

Como bem se sabe, o Brasil enfrenta movimento histórico de

modificação dos tributos que recaem sobre o consumo. Com o movimento inaugurado pela EC n. 132/2023, diversos tributos anteriormente existentes serão gradualmente substituídos.

Resumidamente, até 2033, PIS, Cofins, ICMS e ISS serão revogados, havendo ainda a redução das alíquotas de IPI a zero para a maior parte dos produtos. A legislação pertinente a vários desses tributos já previa mecanismos relevantes que permitiam lidar com as particularidades das operações de *barter*.

Embora este trabalho não pretenda avaliar detalhamento da legislação referente a esses “antigos tributos” (ainda vigentes), vale notar a existência de previsões afastando a tributação de diversos insumos agropecuários, a exemplo de hipóteses de alíquota zero ou suspensão de PIS e de Cofins ou hipóteses de isenção ou redução de base de cálculo de ICMS. Predominantemente, não se tratava de hipóteses relacionadas às operações de *barter* em si, mas de incentivos voltados à produção agropecuária de modo geral. Ainda assim, o afastamento (ou mitigação) da exigência tributária no momento de fornecimento de insumos para o produtor rural mostrava-se alinhado à lógica do *barter*. Afinal, se a ideia é dispensar o desembolso financeiro (realizando-se uma permuta pura, sem torna), a necessidade de recolhimento de tributos no fornecimento de insumos destoaria, pois atrairia uma necessidade imediata de caixa.

A relevância de previsões nesse sentido será retomada adiante. Por enquanto, vale notar que, até 2033, também haverá a implementação gradual de IBS e de CBS, tributos que compartilham as principais características relacionadas à sua incidência, mas com a atribuição de competências distintas: compartilhamento entre Estados e Municípios, no caso do IBS, e União Federal, no caso da CBS. Conjuntamente, IBS e CBS compõem o IVA brasileiro, em modelo dual⁶. Haverá, ainda, a criação do Imposto Seletivo (IS), para o qual

serão reservados comentários pontuais no final desta seção.

O foco, antes disso, deve ser integralmente direcionado ao IBS e à CBS. Sendo assim, vale pontuar que, a despeito da longa fase de transição, IBS e CBS já se encontram formalmente instituídos em 2026, nos termos da LC n. 214/2025, com alíquotas de 0,1% e 0,9%, respectivamente. Em termos práticos, não haverá obrigação de recolhimento desses tributos por parte dos contribuintes que cumpram com suas obrigações acessórias, conforme previsto no § 1º do art. 348. A partir de 2027, a CBS passará a vigorar de forma plena, com aplicação de alíquotas ainda pendentes de definição por lei ordinária. Posteriormente, a partir de 2029, o IBS terá suas alíquotas gradualmente elevadas, observando a definição trazida em leis municipais e estaduais, conforme a competência aplicável a cada operação.

Diante desse contexto, reforça-se a importância da análise proposta neste trabalho, enquanto exercício preditivo acerca do tratamento que será, na prática, aplicado às operações de *barter*. É disso que se passa a tratar.

3.1.1. Estrutura do IBS e da CBS

Conforme disciplina detalhada no art. 4º da LC n. 214/2025, IBS e CBS incidem sobre operações onerosas com bens ou com serviços. Há, ainda, a possibilidade de tributação de determinadas operações não onerosas previstas no art. 5º, mas não será necessário abordá-las. Isso porque a definição do elemento de onerosidade é suficientemente ampla para alcançar, por completo, as relações jurídicas observadas na operação de *barter*, conforme será retomado no subtópico seguinte.

Sendo assim, cabe detalhar que, no caso de operações onerosas, a LC n. 214/2025 apresenta uma lista exemplificativa de diferentes

formas de fornecimento de bens e serviços que estarão sujeitos à incidência de IBS e CBS (art. 4º, § 2º): (i.1) compra e venda, troca ou permuta, dação em pagamento e demais espécies de alienação; (i.2) locação; (i.3) licenciamento, concessão, cessão; (i.4) mútuo oneroso; (i.5) doação com contraprestação em benefício do doador; (i.6) instituição onerosa de direitos reais; (i.7) arrendamento, inclusive mercantil; e (i.8) prestação de serviços.

A onerosidade que distingue essas situações é caracterizada pela ideia de contraprestação: para que uma operação seja onerosa, o fornecimento de bens e serviços deve ocorrer mediante uma contrapartida⁷. Todavia, observando a lista exemplificativa de operações onerosas sujeitas à tributação, é claro notar que essa contraprestação não deve ser necessariamente pecuniária (ou seja, em dinheiro). Afinal, a permuta e a dação em pagamento, que envolvem transferência de outros bens e direitos, também caracterizam a operação como “onerosa”.

Outros aspectos importantes a serem considerados para avaliar se uma operação será, ou não, tributada são trazidos no art. 4º, § 3º. De acordo com esse dispositivo legal, a caracterização de uma operação independe (i) do título jurídico pelo qual o bem encontra-se na posse do fornecedor, (ii) da espécie, tipo ou forma jurídica, a validade jurídica e os efeitos dos atos ou negócios jurídicos, (iii) da obtenção de lucro com a operação e (iv) do cumprimento de exigências legais, regulamentares ou administrativas.

Essas previsões indicam que a tributação pelo IBS e pela CBS ocorrerá sempre que um bem ou serviço for fornecido onerosamente a alguém, independentemente da validade desse fornecimento ou da forma como a atividade econômica é desenvolvida. Ganha especial relevância a indicação de que o lucro na operação é irrelevante para caracterizar a incidência.

Para além dessa delimitação acerca das operações tributadas, vale destacar que a LC n. 214/2025 fixa o momento da ocorrência do fato gerador de IBS e CBS. Como regra geral, esse momento corresponde ao fornecimento do bem ou serviço, ainda que de execução continuada ou fracionada, nos termos do seu art. 10. Existem previsões específicas para tipos particulares de fornecimento, valendo ainda pontuar que o pagamento antecipado, mesmo antes do fornecimento do bem ou serviço, demandará o recolhimento antecipado dos tributos, conforme prevê o art. 10, § 4º.

Ainda, cabe destacar os contornos da não cumulatividade aplicáveis ao IBS e à CBS. De modo geral, a Constituição estabelece que o IBS devido pelo contribuinte será compensado com o montante cobrado sobre todas as operações nas quais seja adquirente de bem material ou imaterial, inclusive direito, ou de serviço, nos termos do art. 156-A, § 1º, VIII, introduzido pela EC n. 132/2023. Essa previsão é aplicável para a CBS por força do art. 195, § 16, também da Constituição. Vale notar que o constituinte admitiu que o creditamento, nas etapas subsequentes da cadeia comercial, seja vinculado à efetiva quitação do IBS e da CBS nas etapas anteriores.

A regra geral, portanto, é de que qualquer aquisição de bens ou serviços que representar um fornecimento tributado pelo IBS e pela CBS autorizará a apropriação de créditos. As exceções estabelecidas na Constituição ao creditamento dizem respeito às operações “consideradas de uso ou consumo pessoal especificadas em lei complementar e as hipóteses previstas nesta Constituição”. Ou seja, ainda que exista uma regra geral significativamente ampla de creditamento, existe espaço para restringi-la a partir de exceções, extraídas do próprio texto constitucional ou criadas em lei complementar a partir da delimitação do que se entende por “uso ou consumo pessoal”.

A LC n. 214/2025 concretizou essa delimitação, estabelecendo a definição de bens e serviços de uso e consumo pessoal. Não é o caso de detalhar o conteúdo dessas previsões, sendo possível prosseguir para a interação entre as disposições gerais acima – e demais previsões específicas da legislação pertinente – e as operações de *barter* no agronegócio.

3.1.2. Tributação de operações de barter pelo IBS e pela CBS

Como se nota a partir da lista exemplificativa trazida pelo art. 4º, § 2º, da LC n. 214/2025, operações de troca ou permuta estão expressamente contempladas na definição de operações onerosas sujeitas à incidência de IBS e de CBS. Sendo o *barter* uma permuta, envolve na prática duas operações, cada qual sujeita a tratamento fiscal autônomo: a de fornecimento de insumos e a de fornecimento dos produtos agropecuários.

A base de cálculo do IBS e da CBS foi definida na lei complementar como o valor da operação (art. 12 da LC n. 214/2025), o que pode gerar dúvidas nas operações de *barter* por não haver propriamente um preço estabelecido em moeda. É uma troca de determinada quantidade de insumos no presente por uma determinada quantidade de produtos no futuro.

Alguns questionamentos emanam dessa idiossincrasia: seria a base de cálculo o valor de mercado dos produtos fornecidos pelo contribuinte ou o valor de mercado dos produtos oferecidos em troca? No último caso, pensando na perspectiva do fornecedor de insumos, seria mais correto usar o valor de mercado do produto agrícola na data da troca ou uma estimativa do seu valor futuro, por ocasião da entrega?

O § 4º do art. 12 estabelece que a base de cálculo corresponderá ao valor de mercado dos bens ou serviços nos seguintes casos: (i) falta do

valor da operação, (ii) operação sem valor determinado, (iii) valor da operação não representado em dinheiro e (iv) operação entre partes relacionadas. Os primeiros três casos parecem acobertar a operação de *barter*, e o *caput* do artigo parece levar à conclusão de que o valor de mercado em questão é dos bens fornecidos, não dos produtos agropecuários oferecidos em contrapartida.

A avaliação das alíquotas aplicáveis exige cuidado. Em primeiro lugar, porque a União fixará a alíquota da CBS e cada Estado e Município fixará sua alíquota do IBS. Em segundo lugar, porque é necessário se atentar aos regimes específicos dos tributos.

Espera-se que grande parte dos bens envolvidos nas operações de *barter* tenha redução de 60% de alíquota, por conta da previsão dos arts. 137 e 138 da LC n. 214/2025. Ainda, existirão outros produtos agropecuários que serão agraciados com alíquota zero (caso de produtos hortícolas, frutas e ovos e dos produtos da cesta básica).

Outro ponto relevante é o diferimento de IBS e CBS no fornecimento de insumos agropecuários, previsto pelo art. 138 da LC n. 214/2025. Como regra, será aplicável nos fornecimentos realizados por contribuintes para (e nas importações realizadas por): (i) contribuinte sujeito ao regime regular do IBS e da CBS e (ii) produtor rural não contribuinte do IBS e da CBS que utilize os insumos na produção de bem vendido para contribuinte do IBS e da CBS.

No caso dos fornecimentos para (e nas importações realizadas por) produtor rural não contribuinte, um ponto salta à atenção: no caso das operações de *barter*, ao menos uma parte da produção não será propriamente “vendida”, pois foi objeto de permuta pelos insumos. Seria tal operação abrangida pelo diferimento? Em outras palavras: seria possível entender que a expressão “bem vendido” é equivalente

a “bem alienado”?

Não identificamos na legislação uma resposta imediata a essa pergunta. Mas esta definição é importante, dado que o § 3º do art. 138 determina claramente que o diferimento “somente será aplicado sobre a parcela de insumos utilizada pelo produtor rural não contribuinte do IBS e da CBS na produção de bem vendido para adquirentes que têm direito à apropriação dos créditos presumidos estabelecidos pelo art. 168 desta Lei Complementar”.

Há, ainda, que se atentar para a questão da não cumulatividade. IBS e CBS são tributos que funcionam com a apuração de débitos e créditos, e o art. 49 da LC n. 214/2025 é claro ao estabelecer que operações sujeitas ao diferimento não permitirão a apropriação de créditos pelos adquirentes dos bens e serviços.

Outro ponto de relevo do novo sistema tributário é a substituição da tributação na origem pela tributação, como regra, no destino. Sendo grande parte das operações de *barter* referente a bens móveis materiais, interessa-nos a previsão do art. 11, I, da LC n. 214/2025, segundo a qual o local da operação será o local da entrega ou disponibilização do bem ao destinatário. Tal fato é relevante na medida em que o fornecedor, que antes se preocupava em grande parte com as regras de seu Estado (principalmente no que se refere ao ICMS), precisará se atentar às regras do Estado e Município de seu cliente.

3.1.3. Outras questões relevantes

Como mencionado, a Reforma da Tributação do Consumo promovida pela EC n. 132/2023 também prevê a instituição do IS. Além de não caracterizar propriamente um IVA – e, portanto, fugir ao escopo da análise proposta neste trabalho –, não se vislumbra impacto direto para as operações de *barter* que nos interessam.

Objetivamente, o art. 153, VIII, da Constituição Federal, inserido pela EC n. 132/2023, previa a incidência de IS sobre a “produção, extração, comercialização ou importação de bens e serviços prejudiciais à saúde ou ao meio ambiente, nos termos de lei complementar”. Diante dessa abrangência, houve preocupação quanto à inclusão de defensivos e combustíveis, amplamente utilizados na atividade rural, no âmbito de incidência desse tributo. Nesse caso, sem dúvida, poderia haver efeito relevante para as operações de *barter*.

Tal preocupação diminuiu com a publicação da LC n. 214/2025, cujo art. 409 estabeleceu uma lista de bens tidos como “prejudiciais à saúde ou ao meio ambiente”, listando veículos, embarcações, aeronaves, produtos fumígenos, bebidas alcoólicas, bebidas açucaradas, bens minerais, concursos de prognósticos e *fantasy sport*. Não estão incluídos no rol de incidência, portanto, os defensivos e os combustíveis (apesar de abranger óleos brutos de petróleo e gás natural). Os bens minerais elencados tampouco parecem abranger os utilizados na fabricação de defensivos.

Além disso, por expressa previsão legal, os diversos insumos agropecuários sujeitos a alíquotas reduzidas de IBS e de CBS não podem se submeter ao IS. Assim, salvo em caso de alteração via nova lei complementar, as operações de *barter* não serão diretamente impactadas pelo IS.

4. A tributação das operações de barter na experiência comparada

4.1. Argentina

De forma preliminar, é necessário esclarecer que os *canjes agropecuarios* argentinos estão sujeitos, essencialmente, a dois tributos

relevantes: o Impuesto al Valor Agregado (IVA), de competência nacional, e o Impuesto sobre los Ingresos Brutos (ISIB), de competência provincial. Embora distintos em sua estrutura técnica, ambos se inserem no âmbito da tributação sobre o consumo, na medida em que incidem sobre operações econômicas onerosas. O IVA caracteriza-se como um imposto típico sobre o valor agregado, não cumulativo, enquanto o ISIB, apesar de incidir sobre os ingressos brutos e apresentar caráter cumulativo, também atua, na prática, como uma forma indireta de tributação do consumo, aspecto que será desenvolvido com maior profundidade nos tópicos seguintes.

4.1.1. Aspectos gerais relacionados ao IVA argentino

O Imposto sobre o Valor Agregado (IVA) foi instituído na Argentina em 1º de janeiro de 1975, pela Lei n. 20.631, substituindo antigos tributos indiretos, como o imposto sobre vendas. A alíquota inicial era de 13%, com isenção para alimentos e bebidas.

A legislação passou por diversas reformas: em 1986, a base de incidência foi ampliada e a alíquota aumentou para 18%; em 1991, no Plano de Convertibilidade, o imposto foi simplificado, reduzindo-se a alíquota para 16% e ampliando-se o rol de bens e serviços tributados. Em 1995, a alíquota voltou a 18%, e em 1997 foi fixada em 21%, valor vigente até hoje⁸.

Segundo a Direção Nacional de Investigações e Análise Fiscal, o IVA é a principal fonte de arrecadação tributária do Estado argentino. Em 2022, representou 23,8% da arrecadação total e 7% do PIB nacional⁹.

O imposto é cobrado de forma gradual ao longo da cadeia produtiva, permitindo que cada agente econômico contribua de acordo com o valor agregado ao bem ou serviço, o que assegura maior equidade e transparência fiscal. Atualmente, existem três

alíquotas¹⁰: geral (21%) – para a maioria dos bens e serviços; reduzida (10,5%) – aplicada a produtos essenciais, medicamentos e transporte; e majorada (27%) – destinada a serviços de telecomunicações, energia e gás.

Entre as isenções, destacam-se serviços educacionais e de saúde, livros e publicações sem fins publicitários, exportações e aluguéis residenciais.

4.1.2. Estrutura do IVA argentino

O Impuesto al Valor Agregado (IVA) caracteriza-se como um imposto indireto sobre o consumo, incidente sobre as operações de produção e circulação de bens e serviços. Sua lógica estrutural baseia-se na tributação do valor agregado em cada etapa do ciclo econômico, assegurada por meio do sistema de débito e crédito fiscal, que permite a compensação do imposto pago nas fases anteriores. Em razão dessa não cumulatividade, o ônus econômico do tributo é, em última instância, transferido ao consumidor final.

No que se refere à hipótese de incidência, a Lei 23.871 – Lei do IVA –, no art. 1, estabelece que o imposto alcança, essencialmente, as vendas onerosas de coisas móveis realizadas no território nacional, as locações e prestações de serviços efetuadas de forma onerosa e sem vínculo de dependência, bem como as importações definitivas de bens móveis para consumo. A normativa vigente adotou um critério amplo de incidência, generalizando a tributação sobre os serviços, salvo nas hipóteses expressamente previstas de isenção.

Quanto ao momento da ocorrência do fato gerador, conforme o art. 5 da Lei do IVA, a obrigação tributária se aperfeiçoa de acordo com a natureza da operação. Nas vendas de bens, ocorre com a entrega do bem ou a emissão da fatura, o que suceder primeiro; nas prestações de serviços e locações, em regra, com a conclusão da

execução ou a percepção do preço, total ou parcial, prevalecendo o evento que ocorrer antes. Para serviços contínuos, o fato gerador verifica-se no final de cada mês, enquanto, nas importações, ocorre no momento em que estas se tornam definitivas, havendo ainda regras específicas para setores como fornecimento de energia, água, gás e trabalhos sobre imóveis de terceiros.

4.1.3. Tributação de operações de barter pelo IVA argentino

O *canje agropecuario* é uma operação frequente e constitui uma importante ferramenta de financiamento para o produtor rural, pois reduz custos operacionais, oferece benefícios tributários e permite adequar o fluxo de caixa do produtor ao ciclo produtivo da atividade. O *canje* ocorre quando um produtor adquire bens, serviços e/ou locações, comprometendo-se a pagar o preço mediante a entrega de uma quantidade determinada de produtos primários obtidos no processo produtivo¹¹.

Existem diversas modalidades, sendo a mais relevante o *Canje Permuta Diferido*. Nessa modalidade, o fornecedor entrega o bem ou serviço, e o pagamento em bens pelo produtor é efetivado em um momento posterior, geralmente após a colheita, alinhando os custos e ingressos da atividade. Exemplos incluem aquisição de agroquímicos, serviços de semeadura, maquinário ou veículos em troca de grãos.

A Resolução E 21/2017 do Ministério da Agroindústria regula o Registro Único de Operadores de la Cadena Agroindustrial (RUCA)¹².

A produção primária agropecuária está, em geral, excetuada da inscrição. Contudo, a norma prevê a inclusão dos *canjeadores* de bens e/ou serviços por grãos, entendidos como aqueles que recebem grãos em pagamento pelas vendas de bens ou serviços. A inscrição no RUCA pode ser um requisito previsto em certas jurisdições para que a

operação de *canje* obtenha um tratamento especial no ISIB.

As operações de *canje* estão alcançadas pelo IVA, pois as permutas e as dações em pagamento são assimiladas a vendas pela Lei do IVA (arts. 1 e 2, inc. a)¹³.

4.1.3.1. Nascimento do fato gerador (diferimento)

A Lei do IVA estabelece um momento específico para o nascimento do fato gerador, que se aparta da regra geral (entrega do bem ou emissão da fatura)¹⁴.

No caso de comercialização de produtos primários (provenientes de agricultura, pecuária, avicultura etc.) mediante operações de *canje* por outros bens, locações ou serviços tributados, que são recebidos antes da entrega dos produtos primários, o fato gerador (débito fiscal) para ambas as partes é aperfeiçoado somente no momento da entrega dos produtos primários. Esse diferimento visa contemplar o ciclo produtivo da atividade agropecuária e o momento em que o produtor tem disponibilidade de fundos.

Para que o diferimento se aplique, os bens/serviços adquiridos devem ser gravados pelo IVA e entregues anteriormente aos produtos primários. Em caso de impossibilidade de entrega dos produtos primários comprometidos, exige-se uma prova irrefutável dessa impossibilidade para manter o diferimento.

Por sua vez, em caso de *canje parcial* (parte em bens, parte em dinheiro), o diferimento do fato gerador opera somente sobre a proporção quitada com produtos primários.

4.1.3.2. Base de cálculo

A base imponible do IVA é determinada apenas no momento da entrega dos produtos primários. O preço líquido computável para cada parte interveniente é determinado com base no valor de

mercado (*valor de plaza*) dos produtos primários no dia da sua entrega¹⁵.

4.1.3.3. Retenções

O regime de retenção de IVA é regulamentado pela Resolução Geral (RG) AFIP 4310, que rege o *Sistema de Información Simplificado Agrícola* (SISA)¹⁶.

No *Canje Total*, não se deve efetuar a retenção de IVA, mas o agente de retenção deve informar no sistema SICORE (RG 2233) a “impossibilidade de retenção”. A RG 4310 eliminou a obrigatoriedade de manter um “registro de operações de *canje*”.

Já no *Canje Parcial*, a retenção se calcula sobre o total da operação, mas é praticada apenas sobre a soma de dinheiro entregue. Se o valor a reter for superior à soma em dinheiro, a retenção é limitada a esse valor, devendo-se informar a impossibilidade de reter o restante.

4.1.4. Outras questões relevantes

Em contraste com a estrutura do IVA anteriormente examinada, o ISIB apresenta características próprias que impactam de forma distinta as operações de *canjes* agropecuários. Embora também incida sobre manifestações de capacidade contributiva vinculadas ao consumo e à circulação econômica, o ISIB, por sua natureza provincial e cumulativa, afasta-se do modelo clássico de tributação sobre o valor agregado, o que suscita questões relevantes relacionadas à base de cálculo, à ausência de mecanismos amplos de compensação e ao risco de dupla carga fiscal.

A base de cálculo do ISIB para pagamentos em espécie é, geralmente, a avaliação do bem ou serviço dado em pagamento, conforme o valor de mercado no momento do *devengamento*¹⁷.

O grande problema é que, nas jurisdições sem normas específicas,

ocorre uma dupla tributação (*double carga fiscal*): (i) tributa-se o fornecedor pela venda de bens/serviços, e (ii) tributa-se novamente o mesmo fornecedor (o “*canjeador*”) pela posterior venda do produto primário que recebeu como pagamento.

Para mitigar esse impacto, algumas jurisdições adotaram normas específicas¹⁸. Por exemplo: a província de Buenos Aires adota como base de cálculo a diferença entre os preços de compra e de venda dos produtos primários recebidos em *canje*, desde que haja o cumprimento de regime de informação e inscrição no organismo nacional competente (RUCA) como *canjeador* de grãos.

4.2. Austrália

4.2.1. Aspectos gerais relacionados ao IVA australiano: GST

As operações de fornecimento de bens, direitos e serviços em geral são sujeitas na Austrália ao Goods and Services Tax (GST).

O GST foi introduzido pelo *A New Tax System (Goods and Services Tax) Act 1999*, com vigência a partir de 1º de julho de 2000. Tal tributo foi proposto como alternativa ao Wholesales Sales Tax (WST), por sua vez criado em 1930 para aumentar a arrecadação do governo australiano, severamente afetada pela Grande Depressão.

Pensando na cadeia de consumo, o WST incidia no nível do atacado e, na época de sua instituição, parecia uma alternativa menos impopular em comparação ao aumento de imposto de renda.

Contudo, nos anos 1990, a mecânica do WST enfrentava dificuldades e causava diversos problemas. O aumento dos gastos com serviços ao invés de bens de consumo erodia a base tributável. Também havia uma grande dificuldade em distinguir atacadistas e varejistas. Além disso, havia complexidade e elevado custo de administração para as autoridades tributárias em função das diversas

faixas de alíquotas instituídas ao longo do tempo.

Essas características criavam distorções nas decisões negociais, que passavam a ser tomadas visando à produção de itens pouco ou não tributados. Além disso, a cumulatividade do tributo aumentava o custo de produção na Austrália, reduzindo competitividade.

O GST então substituiu o WST e outros tributos menos relevantes (e ineficientes). Diferentemente do modelo anterior, o GST é repassado diretamente aos Estados e Territórios (apesar de ser arrecadado pela União¹⁹), garantindo autonomia orçamentária²⁰.

4.2.2. Estrutura do GST

De acordo com o *A New Tax System (Goods and Services Tax) Act 1999*, especialmente a Divisão 7 da Parte 2-1, a Subdivisão 9-A da Divisão 9 da Parte 2-2 e a Divisão 13 da Parte 2-3, todas do Capítulo 2 (The basic rules), o GST é devido sobre os fornecimentos tributáveis (*taxable supplies*) e as importações tributáveis (*taxable importations*), sendo o fornecedor²¹ ou importador²² o sujeito passivo da obrigação tributária.

Apesar de complexo, o fornecimento tributável ocorre essencialmente quando, cumulativamente²³, (i) for oneroso (*supply for consideration*); (ii) ocorrer no curso de uma atividade negocial; (iii) ocorrer em conexão com o território da Austrália (*connected with the indirect tax zone* – o termo “*indirect tax zone*” significa “Austrália”, conforme a Subdivisão 195-1 da Divisão 195 da Parte 6-3 do Capítulo 6 do Volume 2 do *A New Tax System (Goods and Services Tax) Act 1999*); e (iv) o fornecedor for registrado como contribuinte (ou deveria sê-lo).

A importação tributável ocorre quando bens forem importados para consumo interno²⁴, exceto quando a operação for definida pela

legislação como não tributável. Não é necessário que o importador seja registrado como contribuinte ou que a importação ocorra no curso de uma atividade negocial.

Para a ocorrência do fato gerador, o que importa é o fornecimento (a ser entendido como disponibilização), mesmo que a transferência formal da propriedade do item fornecido ocorra em momento posterior²⁵.

A base de cálculo do GST é o valor do item fornecido ou importado (o cálculo do valor do item fornecido nem sempre corresponde ao valor do fornecimento efetivo, sendo que a regra geral inclusive é o preço do item x 10/11²⁶). Sobre a base de cálculo, incide uma alíquota de 10%²⁷.

A apuração do GST a ser recolhido envolve a sistemática de créditos e débitos. De forma simplificada, os contribuintes podem tomar créditos sobre as aquisições onerosas tributáveis, desde que o bem ou serviço seja adquirido para um propósito com direito a crédito (*creditable purpose*)²⁸, a ser entendido como a aquisição para exercício de sua atividade negocial²⁹.

Quando dito que o crédito é permitido sobre as aquisições onerosas tributáveis, cabe ressaltar que não há restrições ao crédito se o tributo não tiver sido pago pelo fornecedor.

Por fim, é importante explicitar os conceitos de *GST-free* e *input-taxed*. Se um fornecimento é considerado *GST-free*, não está sujeito ao GST e os créditos tomados por conta das aquisições ou importações efetuadas não são afetados³⁰. Por sua vez, um fornecimento considerado *input-taxed* tampouco está sujeito ao GST, mas não é possível manter os créditos das aquisições ou importações efetuadas³¹.

Essa distinção é relevante na medida em que o fornecimento gerará crédito apenas se o produto subsequente for tributado ou GST-

free.

4.2.3. Tributação de operações de barter pelo GST

Na Austrália, as operações de *barter* variam em nível de sofisticação. Podem ocorrer em sua forma mais simples, que consiste em uma permuta direta entre dois indivíduos (sem referencial monetário), até meios mais complexos, em que as permutas são intermediadas por organizações próprias para essa finalidade, comumente chamadas de “*barter exchanges*”, “*trade exchanges*” ou “*countertrade exchanges*”.

As *trade exchanges* fornecem aos seus membros uma conta de *barter* (*trading account*), registrando e controlando as transações. As transações das *trading accounts* (tanto o *barter* em si quanto as taxas cobradas pelas *trade exchanges*) podem ser medidas em diversas unidades de valor, referidas como unidades (*units*), créditos (*credits*) ou dólares de *barter* (*trade dollars* ou *barter dollars*), sendo que o termo mais comum é *trade dollars*³².

A *trade exchange* pode também atuar em nome próprio, com sua própria *trading account*. De certa maneira, o funcionamento de uma *trade exchange* guarda semelhanças com uma cooperativa no Brasil.

As operações de *barter* geralmente cumprem os requisitos para ocorrência do fato gerador do GST, de modo que são por ele tributadas. Não há um regime próprio de incidência do tributo para tais operações.

Há, contudo, exceções e detalhes que, conquanto não sejam exclusivos das operações de *barter*, podem ser relevantes considerando as particularidades do negócio.

Um desses detalhes é que o fornecimento de bem ou serviço só é considerado tributável se o fornecedor for registrado como contribuinte (ou deva sê-lo) – ponto que não se aplica às

importações. O fornecedor precisa ser registrado como contribuinte se conduzir um negócio e atingir o limite de faturamento³³, que como regra é de AUD 50.000,00 em um período de 12 meses³⁴ (para entidades sem fins lucrativos, o limite é de AUD 100.000,00)³⁵.

Dessa forma, operações de *barter* realizadas com fornecedores com faturamento menos expressivo podem não ser tributadas (e, portanto, não gerar crédito para o adquirente).

Ainda, mesmo que o fornecimento seja tributado, vale retomar que apenas gerará crédito para o adquirente se o produto subsequente (ou seja, fornecido na próxima etapa pelo adquirente) for tributado ou *GST-free*. Caso o produto subsequente seja *input-taxed*, os créditos não podem ser apropriados. Por isso, é importante avaliar a tributação dos produtos subsequentes.

As operações de *barter*, no contexto do agronegócio, normalmente envolvem fornecimento de insumos para produção rural. Os produtos subsequentes podem ser alimentos ou insumos para outras atividades, podendo em ambos os casos ser vendidos nacionalmente ou exportados.

Os alimentos para consumo humano (animais vivos, com exceção de crustáceos e moluscos, não são considerados alimentos)³⁶ e as exportações de bens em geral³⁷ são exemplos de produtos *GST-free*, de modo que o crédito gerado pela operação de *barter* pode ser mantido.

Ainda, não foram identificados produtos relevantes para o *barter*, no contexto do agronegócio, que sejam *input-taxed*, de modo que é seguro afirmar que, ao menos em geral, as operações de *barter* geram crédito de GST para o adquirente.

Um aspecto que pode ser relevante é a precificação das operações de *barter*, tanto para fins da apuração do GST devido quanto para verificação do atingimento do limite de faturamento que gera

necessidade de registro como contribuinte. Como dito acima, tais operações variam em sofisticação, desde uma permuta direta entre dois indivíduos (sem referencial monetário) até transações intermediadas por *trade exchanges*.

Segundo informações disponibilizadas pelo *Australian Taxation Office*, a maioria das *trade exchanges* possui regras para converter as unidades de crédito que usam para o equivalente em dólares australianos. Dessa forma, a conversão em si não é um problema³⁸.

O interessante é que a mesma fonte indica que tal equivalência é aceita desde que o valor expresso em dólares australianos represente o valor justo dos bens e serviços transacionados (definido pela própria autoridade como “o preço em dinheiro que o contribuinte normalmente cobraria de um terceiro pelos serviços ou pela venda dos bens ou propriedade”).

Caso isso não ocorra, deve ser aplicada uma conversão que represente o referido valor justo, sendo ressaltado que a manipulação dos valores pode ser interpretada como ato fraudulento. Apesar de essas informações terem sido proferidas no contexto de um *barter* intermediado por uma *trade exchange*, não há razões para crer que não seria aplicada em transações mais simples, sem intermediação.

Por fim, apesar de não ser propriamente uma particularidade das operações de *barter*, interessante pontuar que os produtores rurais podem optar por recolher o GST em duas parcelas anuais³⁹ (ao invés da regra geral de quatro pagamentos ao ano) e que a venda de propriedades rurais pode ser considerada GST-free.

4.2.4. Outras questões relevantes

Não foram identificadas outras questões relevantes para o presente estudo pertinentes ao GST e às operações de *barter* na Austrália, além das expostas acima.

5. Conclusões

Em síntese, observa-se que, no Brasil, as operações de *barter* permanecem tributariamente complexas no novo sistema instituído pela EC n. 132/2023 e pela LC n. 214/2025, especialmente no que se refere à incidência de IBS e CBS, à definição da base de cálculo nas permutas, à aplicação de regimes diferenciados e ao alcance do diferimento nas operações envolvendo produtores rurais não contribuintes.

A transição para a tributação no destino e as limitações à apropriação de créditos reforçam a necessidade de cautela na estruturação dessas operações, embora a regulamentação do IS tenha conferido maior segurança jurídica ao agronegócio ao não incluir defensivos agrícolas e combustíveis no rol de bens tributados, de modo que, salvo alteração legislativa futura, as operações de *barter* não tendem a sofrer impactos diretos desse tributo.

No ordenamento jurídico argentino, as operações de *barter*, conhecidas como *canje* agropecuário, são amplamente utilizadas como instrumento de financiamento da atividade rural e recebem tratamento tributário específico, sobretudo no âmbito do IVA, que equipara as permutas às vendas, mas estabelece regras próprias quanto ao nascimento do fato gerador, diferido para o momento da entrega dos produtos primários, bem como quanto à base de cálculo, definida com base no valor de mercado na data da entrega; no plano provincial, contudo, a incidência do ISIB revela significativa heterogeneidade normativa, com soluções distintas entre as jurisdições, o que, em determinados casos, resulta em dupla tributação do *canjeador* e evidencia a necessidade de maior harmonização legislativa para conferir segurança jurídica às operações de *canje*.

Na Austrália, as operações de *barter* apresentam elevado grau de institucionalização, variando desde permutas diretas até estruturas intermediadas por *trade exchanges*, estando, em regra, sujeitas ao GST, que incide sobre fornecimentos onerosos realizados no curso de atividade comercial por fornecedores registrados, inexistindo regime específico para tais operações.

A base de cálculo corresponde ao valor justo de mercado dos bens ou serviços fornecidos, admitindo-se a conversão das unidades de *barter* em moeda corrente, desde que reflitam preços de mercado, ao passo que a aplicação consistente da não cumulatividade, aliada à ampla classificação de produtos agropecuários como GST-*free*, confere previsibilidade e segurança jurídica às operações.

A análise comparada evidencia que, embora as operações de *barter* estejam presentes em diferentes ordenamentos como instrumento relevante para o financiamento e a organização da atividade agropecuária, o grau de segurança jurídica e previsibilidade tributária varia substancialmente conforme o nível de positividade normativa e de coerência sistêmica.

Enquanto Argentina e Austrália adotam soluções que, em maior ou menor medida, reconhecem expressamente a permuta como hipótese de incidência dos tributos sobre o consumo, com critérios objetivos para a definição do fato gerador, da base de cálculo e do direito ao crédito, o modelo brasileiro, no contexto da recente reforma tributária, ainda apresenta zonas de incerteza relevantes, especialmente quanto ao tratamento das permutas, ao alcance do diferimento e às limitações à não cumulatividade.

Nesse cenário, a experiência estrangeira revela a importância de uma disciplina normativa clara e harmoniosa, capaz de compatibilizar a neutralidade fiscal com as especificidades do ciclo produtivo

agropecuário, de modo a evitar a insegurança jurídica nas operações de *barter*.

Referências

ALÍCUOTAS de IVA: 10,5% – 21% – 27%. *ImpuestosGanancias.com.ar*. Disponível em: <https://impuestoganancias.com.ar/alicuotas-de-iva-105-21-27/>. Acesso em: 8 nov. 2025.

ARGENTINA. Administración Federal de Ingresos Públicos. *Resolución General 4310*. Sistema de Información Simplificado Agrícola “SISA”. Resolución General Conjunta n. 4.248 (Ministerio de Agroindustria – SENASA – INASE – AFIP). Su reglamentación. Disponível em: <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/resoluci%C3%B3n-4310-2018-314484/texto>. Acesso em: 6 nov. 2025.

ARGENTINA. Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal. *Informe sobre la recaudación tributaria*. Año 2022. Subsecretaría de Ingresos Públicos/Secretaría de Hacienda. Buenos Aires, 2023. Disponível em: https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/it_iv_2022.pdf. Acesso em: 6 nov. 2025.

ARGENTINA. *Ley n. 23.871*. Disponível em: <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/norma-271/texto>. Acesso em: 24 ago. 2026.

AUSTRÁLIA. *A New Tax System (Commonwealth–State Financial Arrangements) Act 1999*. Disponível em: <https://www.legislation.gov.au/Details/C1999A00055/latest>. Acesso em: 8 nov. 2025.

AUSTRÁLIA. *A New Tax System (Goods and Services Tax) Act 1999*. Disponível em: <https://www.legislation.gov.au/Details/C1999A00055/latest>. Acesso em: 8 nov. 2025.

AUSTRALIAN TAXATION OFFICE. *Barter and Trade Exchanges*.

Disponível em: <https://www.ato.gov.au/businesses-and-organisations/gst-excise-and-indirect-taxes/gst/in-detail/rules-for-specific-transactions/barter-and-trade-exchanges>. Acesso em: 8 nov. 2025.

AUSTRALIAN TAXATION OFFICE. *Goods and Services Tax for Primary Producers*. Disponível em: <https://www.ato.gov.au/businesses-and-organisations/income-deductions-and-concessions/primary-producers/managing-your-tax/goods-and-services-tax>. Acesso em: 8 nov. 2025.

CARBAJAL, Margarita; DEMARTINO, Julieta. Canje agropecuario: tratamiento en el IVA e Ingresos Brutos. *Consultor Agropecuario*, [s. l.], out. 2021. Disponível em: <https://cpcech.org.ar/descargas/biblioteca/aa003-canje-agropecuario-tratamiento-en-iva-iibb.pdf>. Acesso em: 4 nov. 2025.

CHIARADÍA, Claudia (coord.). *Tratado agropecuario* – ERREPAR – Bs. As. – 2010. Disponível em: <https://cpcech.org.ar/descargas/biblioteca/aa003-canje-agropecuario-tratamiento-en-iva-iibb.pdf>. Acesso em: 4 nov. 2025.

FERREIRA, Diogo Olm; SILVA, Luiza Carvalho da; CAVALCANTI, Júlia. Reforma Tributária: noções gerais sobre a instituição do IBS e da CBS para o agronegócio. In: VAZ, Paulo Cesar Ruzisca; BURANELLO, Renato; ALVES, Giuliano Ramos (coord.). *Reforma Tributária e agronegócio*. São Paulo: Quartier Latin, 2025. p. 89-128.

IVA en Argentina: cuáles son las tasas, cómo se calcula y qué impacto tiene el impuesto en el bolsillo. *BBVA*, 8 jul. 2024. Disponível em: <https://www.bbva.com/es/ar/salud-financiera/iva-en-argentina-cuales-son-las-tasas-como-se-calcula-y-que-impacto-tiene-el-impuesto-en-el-bolsillo/>. Acesso em: 8 nov. 2025.

MINISTERIO DE AGROINDUSTRIA. *Resolución 21-E/2017*. Ciudad de Buenos Aires, 23 fev. 2017. Disponível em: <https://www.argenti>

na.gob.ar/normativa/nacional/resoluci%C3%B3n-2017-272124/actualizacion. Acesso em: 8 nov. 2025.

REIS, Marcus. *Crédito rural: teoria e prática*. Rio de Janeiro: Forense, 2019.

SHINGAI, Thais Romero Veiga; VASCONCELOS, Breno Ferreira Martins. *Manual da Reforma Tributária: aspectos práticos do Imposto sobre Bens e Serviços, da Contribuição sobre Bens e Serviços e do Imposto Seletivo*. São Paulo: Atlas, 2025.

SILVA, Eric Castro e; LIMA, Bruna Maria Nunes; CARVALHO, Vitória Bárbara da Silva. Reforma Tributária brasileira: uma comparação prática com o sistema canadense. *Revista Direito Tributário Atual*, [s. l.], n. 56, 2024, p. 177-196.

TREASURY OF AUSTRALIA. A Brief History of Australia's Tax System. *Economic Roundup*, Winter 2006. Disponível em: <https://treasury.gov.au/publication/economic-roundup-winter-2006/a-brief-history-of-australias-tax-system>. Acesso em: 8 nov. 2025.

WINTER, Marcelo. Barter é alternativa estratégica em cenário de crédito restrito no Agro. *AgroRevenda*, 30 jun. 2025. Disponível em: <https://agrorevenda.com.br/opiniaao/barter-e-alternativa-estrategica-em-cenario-de-credito-restrito-no-agro/>. Acesso em: 17 jan. 2026.

A Comercialização de Créditos de Carbono em Operações Transnacionais, no Âmbito dos Principais Mercados Internacionais, Sujeita-se à Tributação pelo IRRF?

Telírio Pinto Saraiva

Mestre em Direito Tributário pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). Bacharel em Direito pela Universidade Salvador (UNIFACS). Sócio do Trench, Rossi e Watanabe. Professor.

Vanessa Cecconello

Mestre em Direito Tributário Internacional e Comparado pelo Instituto Brasileiro de Direito Tributário (IBDT). Especialista em Direito Público pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUC-RS). Bacharel em Direito pela PUC-RS. Ex-Vice-Presidente da 3ª Seção do Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (Carf) e Ex-Conselheira da 3ª Turma da Câmara Superior de Recursos Fiscais (CSRF) no Carf. Professora. Sócia da Área Tributária do Silveiro Advogados.

Marília Cavagni

Doutoranda e mestre em Finanças Públicas, Tributação e Desenvolvimento, Direito Tributário pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ). Sócia do Cavagni, Penner, Pimentel & Veloso Advogados. Professora.

Pedro Henrique Fernandes de Marco

Especialista e mestrando em Direito Tributário pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP). Bacharel em Direito pela Universidade Presbiteriana Mackenzie (UPM). Advogado.

1. Introdução

A consolidação dos mercados de créditos de carbono, tanto em regimes regulados de comércio de emissões (como União Europeia, Califórnia e outros esquemas de *cap-and-trade*) quanto em mercados

voluntários, vem criando uma classe específica de ativos ambientais negociáveis, associados à redução, retenção ou remoção de gases de efeito estufa. Esses mercados já movimentam valores significativos e vêm sendo progressivamente incorporados às estratégias empresariais de descarbonização e de gestão de riscos climáticos.

Do ponto de vista jurídico-tributário, a expansão desses instrumentos trouxe à tona um conjunto de questões ainda pouco amadurecidas. A começar pela própria natureza jurídica dos créditos de carbono, há histórico de incerteza e fragmentação: em contextos diversos, esses ativos já foram tratados como direitos intangíveis, bens ambientais autônomos, frutos civis ou mesmo, em certas circunstâncias, valores mobiliários quando negociados em mercados financeiros e de capitais. Essa diversidade de qualificações influencia diretamente o regime de tributação da renda e, em particular, a disciplina do imposto retido na fonte em operações transnacionais.

No Brasil, antes da instituição do Sistema Brasileiro de Comércio de Emissões de Gases de Efeito Estufa pela Lei n. 15.042/2024, não havia um regime legislativo abrangente para a tributação de créditos de carbono. A orientação da Receita Federal baseava-se em soluções de consulta pontuais. Paralelamente, parte da doutrina destacava a existência de verdadeira lacuna quanto à qualificação jurídica e ao enquadramento sistemático dessas operações, chamando atenção para a necessidade de regras claras em matéria de tributação de renda e de consumo.

A Lei n. 15.042/2024 representa um marco relevante nesse cenário ao estruturar o mercado regulado de carbono no Brasil e prever, entre outros aspectos, regras específicas para tributação do ganho decorrente da alienação de créditos de carbono pelos desenvolvedores de projetos, no âmbito do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro

Líquido (CSLL), bem como benefícios em matéria de tributos sobre o consumo. Ainda assim, a lei não estabelece um regime próprio de Imposto de Renda Retido na Fonte (IRRF) sobre a comercialização de créditos de carbono, o que mantém em aberto a forma de aplicação das normas gerais de IRRF em operações internacionais envolvendo esses ativos (por exemplo, à luz dos arts. 26 da Lei n. 10.833/2003 e 72 da Lei n. 9.430/1996).

No plano internacional, não há tratamento uniforme. Estudos comparativos mostram que a tributação de operações com créditos de carbono varia sensivelmente entre jurisdições, seja quanto à classificação dos créditos (estoque, intangível, instrumento financeiro, *commodity* ambiental), seja quanto ao regime de incidência de imposto sobre a renda. Em alguns ordenamentos, como o norte-americano, a orientação administrativa tem sido enquadrar *allowances* e créditos de emissões como propriedade intangível utilizada no curso de negócios, discutindo-se se os ganhos na alienação desses ativos configuram renda passiva, renda empresarial ou ganho de capital, com impactos distintos sobre a eventual aplicação de regras de *withholding tax*.

É nesse contexto que ganha relevância a análise da tributação na fonte da comercialização de créditos de carbono. O IRRF exerce papel central na alocação da competência tributária em operações transfronteiriças, além de representar, na prática, um mecanismo de garantia do crédito tributário e de repartição de receitas entre Estados de residência e de fonte. Indagar se, e em que medida, o comércio internacional de créditos de carbono está sujeito à retenção na fonte significa, portanto, investigar como os ordenamentos vêm conciliando objetivos ambientais, neutralidade fiscal e segurança jurídica na disciplina desse novo tipo de ativo.

Assim, a pergunta de pesquisa que orienta o presente estudo pode

ser formulada nos seguintes termos: **a comercialização de créditos de carbono em operações transnacionais (isto é, aquelas que envolvem parte residente ou domiciliada no exterior, seja na alienação, por não residente, de créditos vinculados a projetos no Brasil, seja na remessa de recursos ao exterior para aquisição de créditos de não residente), no âmbito dos principais mercados internacionais, sujeita-se à tributação pelo IRRF?** Para respondê-la, o trabalho examina, em primeiro lugar, o regime brasileiro de tributação da renda associado aos créditos de carbono, com especial atenção às normas sobre IRRF potencialmente aplicáveis a operações internacionais. Em seguida, analisa-se o tratamento conferido a esses ativos pelo direito norte-americano, incluindo a experiência subnacional da Califórnia, bem como o enquadramento em jurisdição europeia relevante (Alemanha). A partir dessa análise comparada, busca-se identificar padrões, assimetrias e lacunas regulatórias, de modo a avaliar em que medida a retenção na fonte vem sendo utilizada (ou não) como instrumento de tributação das operações com créditos de carbono em mercados internacionais.

2. Brasil

Transações locais envolvendo a comercialização de créditos de carbono não estão sujeitas à tributação pelo IRRF no Brasil, visto inexistir previsão legal para incidência do imposto.

No processo de regulamentação do mercado de carbono no Brasil, e na esteira da tributação na fonte prevista pela Lei n. 13.576/2017 para os Créditos de Descarbonização (CBIO), cogitou-se dispensar aos créditos de carbono disciplina similar, mediante instituição de regime de tributação exclusiva na fonte¹. Entretanto, com a instituição do Sistema Brasileiro de Comércio de Emissões de Gases de Efeito Estufa pela Lei n. 15.042/2024, o legislador escolheu limitar

a tributação dos créditos de carbono ao âmbito do IRPJ e da CSLL, não tendo sido instituída qualquer previsão para tributação na fonte.

Não obstante, operações transnacionais suscitam dúvidas quanto à incidência do IRRF. Caso, por exemplo, créditos de carbono vinculados a projetos desenvolvidos no Brasil sejam adquiridos e revendidos por residente ou domiciliado no exterior, a transação estará sujeita à apuração de ganho de capital no país, ensejando possível incidência de IRRF? Ainda, remessas de recursos ao exterior para aquisição de créditos de carbono fornecidos por não residente também implicam recolhimento de IRRF no Brasil?

Relevante, portanto, seja examinada a incidência do IRRF em operações internacionais, tema a ser explorado nos tópicos seguintes.

2.1. Projetos desenvolvidos no Brasil e alienação de créditos de carbono

De acordo com o art. 26 da Lei n. 10.833/2003, estará sujeito à incidência do IRRF “o ganho de capital [...] auferido por pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior que alienar bens localizados no Brasil”.

A nosso ver, não se sujeitam à tributação do art. 26 as operações de alienação/revenda de créditos de carbono associados a projetos desenvolvidos no país, assumindo que o não residente tenha como objeto a comercialização de ativos dessa natureza.

Isso porque o art. 26 impõe a tributação de renda específica, qual seja: ganho de capital. Tradicionalmente, o ganho de capital é espécie de rendimento vinculado à realização de bens e direitos contabilmente classificados como investimento, imobilizado ou intangível, integrantes do grupo de ativos não circulantes da pessoa jurídica. Tal abordagem é, por exemplo, confirmada pelas legislações que disciplinam a apuração do IRPJ e da CSLL de acordo com o lucro

real, presumido e arbitrado:

- **Lucro Real**

Decreto-lei n. 1.598/1977

Art. 31. Serão classificados como ganhos ou perdas de capital, e computados na determinação do lucro real, os resultados na alienação, inclusive por desapropriação (§ 4º), na baixa por perecimento, extinção, desgaste, obsolescência ou exaustão, ou na liquidação de **bens do ativo não circulante, classificados como investimentos, imobilizado ou intangível** (grifo nosso).

- **Lucro Presumido**

Lei n. 9.430/1996

Art. 25. O lucro presumido será o montante determinado pela soma das seguintes parcelas: [...]

§ 1º O ganho de capital nas alienações de **investimentos, imobilizados e intangíveis** corresponderá à diferença positiva entre o valor da alienação e o respectivo valor contábil. [...] (grifo nosso).

- **Lucro Arbitrado**

Art. 27. O lucro arbitrado será o montante determinado pela soma das seguintes parcelas: [...]

§ 3º O ganho de capital nas alienações de **investimentos, imobilizados e intangíveis** corresponderá à diferença positiva entre o valor da alienação e o respectivo valor contábil (grifo nosso).

Entretanto, sob a perspectiva de uma entidade que explora comercialmente a geração e/ou venda de créditos de carbono, tais ativos serão reconhecidos em seu patrimônio como estoque, não se confundindo com os bens e direitos não circulantes (investimento, imobilizado e intangíveis).

O registro como estoque é amparado pela Orientação Contábil n. 10 – Créditos de Carbono (tCO₂e), Permissões de emissão (*allowances*) e Crédito de Descarbonização (CBIO) (OCPC 10) – e também pelo Pronunciamento Técnico Contábil n. 16 – Estoques (CPC 16). Nesse sentido:

- A OCPC 10 indica que “o Originador que tenha como objetivo a originação para comercialização, e o Intermediário, tal como previsto no item 13 e que tenha, portanto, como objetivo a aquisição para comercializar, reconheçam inicialmente o ativo crédito de carbono (tCO₂e) como estoque”.
- O CPC 16, por sua vez, determina que “o valor de custo do estoque deve incluir **todos os custos de aquisição e de transformação**, bem como outros custos incorridos para trazer os estoques à sua condição e localização atuais” (grifo nosso).

Transpondo o teor das normas acima mencionadas para o caso hipotético de uma entidade comercializadora de créditos de carbono:

1. O custo de aquisição, incorrido pelo não residente, na aquisição de créditos de carbono será escriturado em conta de estoque.
2. O produto da posterior alienação desse estoque integrará a receita bruta da entidade, não sendo reconhecido como ganho ou perda de capital.

Como analogia, considere-se o seguinte exemplo hipotético:

- A empresa ABC, indústria situada no Brasil, realiza a fabricação de escavadeiras. Sob a perspectiva dessa empresa, as escavadeiras manufaturadas farão parte do seu estoque e, caso sejam vendidas, estarão sujeitas à regular tributação, direta e indireta, inerente à comercialização de mercadorias. Essa venda, por exemplo, integrará a base de cálculo do PIS/Cofins, não fazendo jus à hipótese de não tributação relativa à alienação de ativos imobilizados^{2, 3}.
- Entretanto, se a entidade XYZ, atuante no ramo de construção civil, adquirir, da empresa ABC, uma escavadeira, esse ativo será

contabilizado no grupo de bens imobilizados, no ativo não circulante. Estar-se-á diante de típico bem de capital, visto tratar-se de bem corpóreo destinado à manutenção das atividades da empresa e que serão por ela explorados por mais de um exercício social⁴. Caso a empresa XYZ revenda posteriormente a escavadeira, eventual resultado positivo verificado terá natureza de “ganho de capital”, não integrante da receita bruta.

Tem-se, portanto, que a alienação de créditos de carbono por entidade que tenha como objeto principal a comercialização desse tipo de ativo não estará sujeita ao IRRF de que trata o art. 26 da Lei n. 10.833/2003, tendo em vista que a renda auferida na transação não se qualifica como ganho de capital.

2.2. Importação de créditos de carbono

O art. 72 da Lei n. 9.430/1996 prescreve estarem

sujeitas à incidência do imposto na fonte, à alíquota de quinze por cento, as importâncias pagas, creditadas, entregues, empregadas ou remetidas para o exterior pela aquisição ou pela remuneração, a qualquer título, de **qualquer forma de direito**, inclusive à transmissão, por meio de rádio ou televisão ou por qualquer outro meio, de quaisquer filmes ou eventos, mesmo os de competições desportivas das quais faça parte representação brasileira (grifo nosso).

Considerando o teor do art. 72, é possível concluir que as remessas realizadas ao exterior para aquisição de créditos de carbono estarão sujeitas à tributação pelo IRRF. A incidência do imposto justifica-se pela natureza do crédito de carbono, ativo de caráter incorpóreo (intangível) e representativo do direito à compensação da emissão de gases de efeito estufa (GEE).

No Brasil, o Código Florestal (Lei n. 12.651/2012) definia o crédito de carbono como “título de direito sobre bem intangível”, conforme indica transcrição da norma: “Art. 3º Para os efeitos desta

Lei, entende-se por: [...] XXVII – crédito de carbono: título de direito sobre bem intangível e incorpóreo transacionável”.

Natureza jurídica similar, que classifica o crédito de carbono como “direito” ou “ativo intangível”, foi reproduzida em projetos de lei que buscavam regulamentar o mercado de carbono no Brasil. No Senado Federal, por exemplo, o Projeto de Lei n. 4.028/2021 descrevia os créditos de carbono como “direitos” negociáveis sobre “certificados representativos de Reduções Verificadas de Emissões (RVE)”. Na Câmara dos Deputados, por meio do Substitutivo ao Projeto de Lei n. 2.148/2015, os RVEs eram definidos como “ativo intangível”, muito embora o texto, em outra passagem, qualificasse o “título de carbono” como “ativo financeiro”. Ainda, no Projeto de Lei n. 528/2021 – apensado ao Projeto de Lei n. 290/2020 –, os créditos de carbono eram conceituados como “título de direito sobre bem intangível, incorpóreo, transacionável, fungível e representativo de redução ou remoção de uma tonelada de carbono equivalente”.

Atualmente, os créditos de carbono encontram-se assim definidos em nosso ordenamento jurídico:

Lei n. 15.042/2024

Art. 2º Para os efeitos desta Lei, considera-se: [...]

VII – crédito de carbono: ativo transacionável, autônomo, com natureza jurídica de fruto civil no caso de créditos de carbono florestais de preservação ou de reflorestamento – exceto os oriundos de programas jurisdicionais, desde que respeitadas todas as limitações impostas a tais programas por esta Lei –, representativo de efetiva retenção, redução de emissões ou remoção, nos termos dos incisos XXX e XXXI deste *caput*, de 1 tCO₂e (uma tonelada de dióxido de carbono equivalente), obtido a partir de projetos ou programas de retenção, redução ou remoção de GEE, realizados por entidade pública ou privada, submetidos a metodologias nacionais ou internacionais que adotem critérios e regras para mensuração, relato e verificação de emissões, externos ao SBCE;

Embora a norma não mais adote as expressões “direito” e “intangível”, antes empregadas pelo Código Florestal, as

características inerentes ao enquadramento do crédito de carbono como espécie de direito continuam presentes. Mesmo no âmbito da nova Lei n. 15.042/2024, os créditos continuam a representar ativos essencialmente incorpóreos (intangíveis), e que ilustram direito subjetivo do seu detentor à compensação de GEE emitidos.

A classificação do crédito de carbono como direito/intangível também foi reconhecida pela Receita Federal do Brasil (RFB) quando da publicação de Soluções de Consulta sobre o tema (*e.g.*, Soluções de Consulta ns. 24/2009 SRRF05/Disit, 192/2009 SRRF06/Disit e 193/2009 SRRF06/Disit). Em suma, de acordo com o posicionamento da RFB, o crédito de carbono gerado por empresa brasileira corresponde a “direito subjetivo de seu titular, bem intangível integrante de seu patrimônio”, de modo que a venda desse ativo ao exterior por empresa brasileira deveria ser tratada como “cessão de direito”.

Nesse sentido, especificamente sobre a aplicação do art. 72 da Lei n. 9.430/1996, a RFB já se pronunciou favoravelmente ao recolhimento do IRRF em transações envolvendo cessão de direitos, a exemplo da Solução de Consulta n. 63 – SRRF10/Disit:

ASSUNTO: IMPOSTO SOBRE A RENDA RETIDO NA FONTE – IRRF

Não estão sujeitos à incidência de Imposto de Renda na Fonte os valores remetidos ao exterior pela aquisição de “*software* de prateleira” (cópias múltiplas) para revenda por pessoa jurídica detentora de licença de comercialização outorgada por fabricante estrangeiro. É irrelevante a forma de movimentação do programa do fabricante ao distribuidor ou revendedor, se por remessa de suporte físico, via internet (*download*) ou por reprodução a partir de matriz.

Caracterizando-se, no entanto, licenciamento temporário do uso de *software*, os valores remetidos ao exterior em pagamento constituem remuneração de cessão de direito, sendo tributados pelo IRRF à alíquota de 15%, conforme art. 72 da Lei n. 9.430, de 1996 (grifo nosso).

Embora a Solução de Consulta faça referência à cessão temporária

de direitos (“licenciamento temporário do uso de *software*”), o Fisco replica esse entendimento quando há cessão definitiva; *vide* ementa da Solução de Consulta COSIT n. 325/2017:

ASSUNTO: IMPOSTO SOBRE A RENDA RETIDO NA FONTE – IRRF
INTEGRALIZAÇÃO DE CAPITAL SOCIAL EM PESSOA JURÍDICA BRASILEIRA POR NÃO RESIDENTE COM CESSÃO DE DIREITO (*KNOW HOW*). FATO GERADOR DO IMPOSTO SOBRE A RENDA RETIDO NA FONTE (IRRF).

Na integralização de capital social subscrito em empresa domiciliada no País, por parte de acionista estrangeiro, com a utilização de valor correspondente transferência de direitos (contrato de *know how*), até então titularizado pelo não-residente, incide o IRRF.

O fato gerador do IRRF ocorre no momento da integralização de capital social, incidindo a alíquota de 15% (quinze por cento) sobre o montante creditado ao não residente em contrapartida à cessão de um direito.

Dispositivos Legais: Lei n. 9.430, de 27 de dezembro de 1996, art. 72, Ato Declaratório Interpretativo – ADI RFB – n. 7, de 23 de agosto de 2016 (grifo nosso).

Conclui-se, portanto, estarem sujeitas à incidência do IRRF, na forma do art. 72 da Lei n. 9.430/1996, as importâncias pagas, creditadas, entregues, empregadas ou remetidas para o exterior para aquisição/remuneração, a qualquer título, de créditos de carbono.

Cumprе, todavia, registrar uma crítica relevante a essa conclusão sob a perspectiva da política fiscal e ambiental. Ao sujeitar à retenção de 15% as remessas ao exterior para aquisição de créditos de carbono fornecidos por não residentes, a abordagem brasileira onera a importação desses ativos e, com isso, pode desestimular a participação de agentes nacionais no mercado internacional de carbono.

Cria-se, ainda, uma assimetria de difícil justificação, já que, enquanto as transações puramente locais não sofrem qualquer incidência na fonte (e as jurisdições examinadas neste estudo, Estados Unidos e Alemanha, tampouco impõem retenção análoga sobre a alienação desses créditos), o adquirente brasileiro vê encarecido o acesso a créditos estrangeiros.

Esse tratamento revela tensão com os próprios objetivos ambientais e de descarbonização que inspiraram a regulação do mercado de carbono pela Lei n. 15.042/2024, sugerindo a conveniência de revisão legislativa que afaste, ou ao menos module, a incidência do IRRF sobre a aquisição internacional de créditos de carbono, em prol da neutralidade fiscal e do fomento ao mercado.

3. Estados Unidos

No regime tributário dos Estados Unidos, a renda de não residentes está sujeita a regras específicas de retenção na fonte conforme o Internal Revenue Code (IRC). Em linhas gerais, rendas passivas de fonte norte-americana caracterizadas como “fixed or determinable, annual or periodical” (FDAP) estão sujeitas à alíquota fixa de 30% na fonte, salvo redução por tratado internacional⁵. Por outro lado, rendas efetivamente vinculadas a uma atividade empresarial nos EUA (Effectively Connected Income – ECI) não sofrem essa retenção na fonte; em vez disso, são tributadas de forma ordinária, com base no lucro líquido e nas alíquotas progressivas aplicáveis a residentes⁶. Importante notar que ganhos de capital na alienação de bens não se enquadram na definição de FDAP⁷. Assim, ganhos derivados da venda de propriedade (real ou pessoal) normalmente não estão sujeitos à retenção de 30% na fonte para não residentes, a menos que alcancem alguma exceção específica em lei.

Nesse contexto, os §§ 1441 a 1443 do IRC (26 U.S.C. Subtitle A – Income Taxes)⁸ estabelecem as obrigações de retenção: o § 1441 trata dos pagamentos a indivíduos não residentes, o § 1442 dos pagamentos a pessoas jurídicas estrangeiras, determinando ao pagador a responsabilidade de reter o imposto de renda na fonte sobre rendimentos FDAP de fonte norte-americana. Já rendimentos qualificados como ECI, em regra, não estão sujeitos a essa retenção

imediatamente, pois o beneficiário estrangeiro deve apurar e recolher o imposto via declaração de renda nos EUA.

A caracterização da renda, portanto, é essencial. Rendimentos FDAP englobam juros, dividendos, aluguéis, *royalties* e pagamentos similares, de natureza tipicamente passiva e periodicidade fixa ou determinável, de fonte nos EUA⁹. Em contraste, os ganhos na alienação de bens pessoais não são considerados FDAP e usualmente escapam da tributação na fonte¹⁰. Além disso, a fonte geográfica desses ganhos é determinada pelas regras dos IRC §§ 861 a 865¹¹. O § 861 contém as normas gerais de *sourcing* (fonte) para rendas de fonte norte-americana, enquanto o § 865 aborda especificamente ganhos de capital na venda de propriedade pessoal. De acordo com o IRC § 865, a regra é que a fonte dos ganhos na venda de bens intangíveis seja determinada pela residência fiscal do vendedor¹². Em termos práticos, se o vendedor é não residente nos EUA, o ganho obtido com a venda será, via de regra, considerado de fonte estrangeira. Essa política de *sourcing* reflete o princípio de que a localização do vendedor (residência) tende a ser onde ocorre a atividade econômica geradora do ganho. Consequentemente, não residentes que alienam bens intangíveis tipicamente não auferem renda de fonte norte-americana, escapando da tributação pelo imposto de renda dos EUA nessa operação.

Diversamente, quando o beneficiário dos rendimentos ou ganhos é residente fiscal nos Estados Unidos, não se aplica qualquer regime de retenção na fonte. Nessa hipótese, a tributação ocorre pelo sistema de autodeclaração (*self-assessment*), mediante inclusão dos rendimentos ou ganhos na declaração anual de imposto de renda (*Form 1040* para pessoas físicas ou *Form 1120* para pessoas jurídicas). O IRC tributa os residentes sobre sua renda mundial (*worldwide income*), nos termos dos §§ 1 e 61(a), cabendo a esses próprios contribuintes a

responsabilidade de apurar e recolher o imposto devido, sem intervenção do pagador. Portanto, eventual alienação de créditos de carbono ou de outros ativos intangíveis por residentes fiscais norte-americanos não gera obrigação de retenção na fonte (*no withholding applies*), sendo o ganho tributado de acordo com as regras gerais aplicáveis a ganhos de capital ou rendas ordinárias, conforme a natureza da operação¹³.

Em síntese, na ausência de peculiaridades adicionais, a venda de um ativo por um não residente não acarreta retenção do imposto de renda nos EUA, pois: (i) ou não há tributação alguma (se a renda não for de fonte dos EUA, nem ECI), ou (ii) a renda será ECI e tributada via recolhimento pelo próprio contribuinte (em vez de retenção fixa pelo pagador). Para ilustrar, a regulamentação do Tesouro esclarece que um não residente não engajado em negócios nos EUA fica sujeito apenas ao imposto fixo sobre rendas de fonte americana, “exceto os ganhos da venda ou troca de propriedade”, que não integram a base da retenção de 30%¹⁴. Assim, ganhos de capital com alienação de ativos nos EUA, de forma geral, não sofrem a tributação na fonte sob o regime do IRC § 871(a), consolidando a distinção entre rendimentos passivos (tributáveis na fonte) e ganhos de capital (isentos de retenção) no tocante a não residentes.

3.1. Classificação dos créditos de carbono e efeito nas regras de sourcing e retenção

Embora os créditos de carbono possam derivar de atividades ambientais realizadas sobre bens imóveis (como projetos de sequestro florestal em solo), o consenso emergente nos EUA é tratá-los como ativos intangíveis (propriedade pessoal intangível), distintos de qualquer interesse direto em propriedade física¹⁵. Esses créditos (sejam *allowances* em regimes de *cap-and-trade* ou *offset credits* de

mercados voluntários) não possuem existência física; são essencialmente direitos negociáveis de emitir ou de compensar uma tonelada de CO₂ equivalente. Como tais, assimilam-se a *commodities* intangíveis, comparáveis a licenças, cotas de emissão ou mesmo a valores mobiliários, em vez de bens tangíveis.

A própria Internal Revenue Service (IRS) já se pronunciou no sentido de considerar créditos de carbono como intangíveis. Em parecer interpretativo (*Private Letter Ruling* – PLR 200825009), a Receita Americana caracterizou créditos de emissão de carbono como propriedade intangível utilizada no curso de negócios¹⁶. Mais recentemente, em orientação voltada a *Real Estate Investment Trusts*, o IRS esclareceu que unidades de carbono obtidas por restrições ambientais sobre imóveis não são parte inseparável do bem imobiliário, mas sim ativos intangíveis autônomos uma vez concedidos ao proprietário do imóvel¹⁷. Tais unidades, apesar de originadas de um projeto em terreno específico, podem ser destacadas e negociadas independentemente, o que reforça sua natureza de propriedade pessoal intangível.

Essa classificação traz consequências fiscais importantes. Primeiro, afasta-se em princípio a aplicação de regimes especiais como o FIRPTA – a lei que impõe retenção na fonte sobre alienação de interesse em bens imobiliários nos EUA por estrangeiros. Como créditos de carbono não configuram interesse direto em *U.S. real property* segundo o entendimento predominante, a venda desses créditos por não residentes não aciona o mecanismo de retenção obrigatória do FIRPTA (atualmente 15% do valor bruto da venda de imóvel por estrangeiros). Em vez disso, aplica-se a regra geral de *sourcing* do IRC § 865 acima mencionado, isto é, a venda de um ativo intangível por um não residente tende a produzir ganho de fonte estrangeira (residência do vendedor)¹⁸. Não havendo fonte norte-

americana, não há base jurídica para exigir imposto de renda retido na fonte.

Além disso, mesmo que se argumentasse que o ganho estivesse conectado a uma atividade nos EUA (por exemplo, um estrangeiro que atue habitualmente com *trading* de créditos de carbono dentro de uma *U.S. trade or business*), ainda assim, como visto no tópico inicial, a tributação dar-se-ia na sistemática do ECI, sem aplicação da alíquota fixa na fonte. Vale lembrar que ganhos de capital de estrangeiros somente sofrem tributação se forem efetivamente conexos a um negócio nos EUA ou se recaírem em exceções específicas. Como visto, em geral, *nonresident aliens* não são tributados na fonte sobre ganhos com vendas de bens capital enquanto não participem de atividade empresarial nos EUA.

De todo modo, estudos recentes destacam, inclusive, a falta de orientações claras do fisco americano sobre diversos aspectos da tributação de créditos de carbono, sugerindo que, por analogia a outros ativos intangíveis, deve prevalecer o tratamento como investimento de capital. Loveless, ao examinar a interseção dos créditos de carbono com a legislação tributária federal, salienta que a definição de sua natureza jurídica permanece ambígua, mas indica ser provável que tais créditos sejam capitalizados como ativos intangíveis¹⁹.

Nesse ponto, cabe um paralelo com a realidade brasileira. Isso porque, no âmbito doméstico, antes da edição da Lei n. 15.042/2024, a RFB adotava um entendimento segundo o qual a classificação tributária dos créditos de carbono dependia do vínculo da operação com o objeto social da pessoa jurídica. Quando a comercialização desses créditos estivesse relacionada à atividade principal da empresa, as receitas seriam consideradas receita bruta operacional, sujeitas à incidência do IRPJ, da CSLL, do PIS e da Cofins, conforme o art. 12

do Decreto-lei n. 1.598/1977 (com redação dada pela Lei n. 12.973/2014) e a Instrução Normativa RFB n. 1.700/2017. Já quando a alienação fosse atividade acessória ou eventual, desvinculada da atividade-fim, os créditos seriam tratados como ativos intangíveis e sua venda configuraria ganho de capital, tributado apenas pelo IRPJ e pela CSLL sobre a diferença entre o valor contábil e o valor de alienação. Esse critério de habitualidade e vinculação ao objeto social era reiterado pela RFB em diversas manifestações, como nas Soluções de Consulta COSIT n. 7/2021, n. 52/2021 e n. 36/2008, além das Soluções DISIT/SRRF n. 23/2011 e n. 27/2011, nas quais se consolidou a distinção entre “receita bruta” e “ganho de capital” conforme a natureza da operação.

Conforme sintetiza Bruna Camargo Ferrari, o posicionamento da Receita Federal apoiava-se na ideia de que o conceito de “atividade principal” deveria refletir não apenas o objeto social formal da pessoa jurídica, mas também as atividades efetivamente exercidas no cotidiano empresarial, de modo que a tributação das receitas provenientes da comercialização dos créditos de carbono dependia da análise fática de sua vinculação à finalidade da empresa. Assim, as empresas que previam expressamente em seus objetos sociais a geração e a venda de créditos de carbono seriam tributadas sobre a receita bruta, enquanto as que os reconheciam apenas como ativos intangíveis, sem habitualidade na negociação, sofreriam a incidência tributária apenas sobre o ganho de capital decorrente da alienação do ativo²⁰.

No novo cenário pós-Lei n. 15.042/2024, observa-se que o legislador brasileiro buscou conferir segurança jurídica e previsibilidade fiscal às operações com créditos de carbono, especialmente ao tratar de forma expressa a tributação da renda e da receita decorrente de sua comercialização. Como observa Caccavali, o

art. 17 da referida lei estabeleceu parâmetros claros para a tributação dos ganhos auferidos pelos desenvolvedores de projetos, enquanto o art. 19 previu isenção de PIS e Cofins sobre as receitas de alienação de ativos ambientais destinados à compensação de emissões de GEE, reconhecendo a importância estratégica desse mercado para o cumprimento das metas climáticas nacionais²¹.

Em conclusão, tanto no direito norte-americano quanto no brasileiro, consolida-se a compreensão de que os créditos de carbono constituem ativos intangíveis autônomos, desvinculados de qualquer direito real sobre bens corpóreos, o que impacta diretamente a definição da fonte do rendimento e a incidência de retenção. Nesse contexto, tanto a experiência norte-americana, que enquadra os créditos como *intangible personal property* para fins do *sourcing* e do *withholding*, quanto a evolução legislativa brasileira convergem na busca por neutralidade tributária e coerência regulatória, reforçando que a função desses instrumentos é essencialmente ambiental e não meramente patrimonial.

3.2. Possíveis hipóteses de incidência de retenção na fonte

Apesar da regra geral favorável aos não residentes na venda de ativos intangíveis, é preciso analisar situações em que a venda de créditos de carbono possa, excepcionalmente, sofrer tributação na fonte. Essas situações ocorrem quando, por força de requalificação jurídica ou estrutural, a receita do negócio deixa de ser enxergada como mero ganho de capital de fonte estrangeira e passa a se enquadrar em alguma categoria tributável na fonte, como *royalties* ou remuneração por serviços.

Se a estrutura contratual da transação de créditos de carbono implicar pagamentos contingentes pelo uso de um direito, é possível que a Receita caracterize a renda como um *royalty*. Por exemplo,

imaginemos que a remuneração do estrangeiro esteja atrelada ao desempenho futuro de reduções de emissões – o comprador pagaria montantes periódicos conforme o crédito de carbono seja utilizado ou consoante o projeto de carbono gere reduções ao longo do tempo. Nesse cenário, em vez de uma venda à vista de um ativo, haveria semelhança com uma licença ou concessão de direito de uso (o direito de poluir evitado ou reduzido), com pagamentos *periódicos*. Os *royalties* originados de fonte nos EUA (como pelo uso de um direito ou propriedade intelectual em território norte-americano) são considerados rendas FDAP sujeitas à retenção de 30%²². Assim, se um acordo de comercialização de créditos for redigido de maneira a prever pagamentos sucessivos atrelados ao uso do crédito ou de uma tecnologia ambiental subjacente, a autoridade fiscal poderia argumentar tratar-se, no todo ou em parte, de um *royalty* tributável na fonte. Ressalte-se, contudo, que transações de créditos de carbono usualmente envolvem compra e venda firme de unidades já emitidas (lotes de *allowances* ou *offsets*) a preço certo, não havendo pagamento contingente típico de *royalties*. Portanto, a requalificação como *royalty* seria uma hipótese excepcional, restrita a estruturas atípicas (por exemplo, um contrato em que o titular estrangeiro do crédito licencia a outrem o direito de usar o crédito por determinado período, ou recebe um *earn-out* conforme a efetiva realização de redução de emissões no futuro).

Outra circunstância que pode acionar a tributação na fonte ocorre quando a receita da operação remunera, ainda que parcialmente, serviços executados em território norte-americano pelo beneficiário estrangeiro. Suponha-se que, além de vender os créditos de carbono, o fornecedor estrangeiro preste serviços de consultoria ambiental ou de implementação de projetos de redução de emissões dentro dos EUA, como parte do pacote contratual. A parcela do pagamento

atribuível a esses serviços caracterizaria rendimento de fonte norte-americana por serviços pessoais dependentes ou independentes prestados nos EUA (IRC § 861(a)(3)), podendo ser tratada como ECI (se a presença ou atividade do prestador configurar engajamento em negócio nos EUA) ou, caso não haja *trade or business* estabelecido, ainda assim estaria sujeita à tributação via retenção na fonte de 30% como remuneração por serviços. Em geral, serviços realizados fisicamente em território americano por um não residente geram renda tributável nos EUA, com obrigação de retenção na fonte pelo pagador. Logo, se a venda dos créditos for acompanhada de uma obrigação de fazer do alienante em solo americano (instalação de equipamentos de sequestro de carbono, monitoramento de projeto etc.), a receita correspondente a essa obrigação pode escapar à classificação de ganho de capital isento e ingressar na categoria de prestação de serviços tributável. Uma adequada alocação contratual de valores seria necessária para segregar o preço de venda dos créditos (não tributável) da remuneração de serviços (possivelmente tributável), evitando que a totalidade do montante pago ao estrangeiro seja indevidamente sujeita à retenção.

Por fim, deve-se considerar estruturas comerciais complexas que possam envolver entidades ou etapas nos EUA, potencialmente tornando o rendimento *effectively connected* a negócios no país. Por exemplo, um investidor estrangeiro pode atuar no mercado de créditos de carbono por meio de uma *partnership* ou LLC nos Estados Unidos ou manter um escritório/agência no país para facilitar as transações. Nessas hipóteses, os ganhos da venda dos créditos podem ser atribuídos a um estabelecimento permanente ou a uma atividade empresária nos EUA, perdendo o benefício da fonte estrangeira. Se configurado que a venda foi realizada através de um agente ou filial nos EUA com autoridade para concluir contratos em nome do

estrangeiro, o lucro pode ser tratado como ECI nos termos do IRC § 864(c). Nesse caso, embora não haja retenção na fonte de 30% (pois ECI não está sujeito à retenção do § 1441), o estrangeiro teria de declarar e pagar imposto sobre o lucro líquido apurado, às alíquotas ordinárias, além de possivelmente arcar com o imposto complementar de *branch profits* (no caso de pessoa jurídica estrangeira operando via filial). Alternativamente, se o estrangeiro investe em créditos de carbono através de uma sociedade de pessoas nos EUA, as regras do IRC § 1446 exigem que a sociedade retenha imposto sobre a parcela do lucro efetivamente conectado atribuível ao sócio estrangeiro. Em suma, a interposição de estruturas jurídicas ou operacionais nos EUA pode converter o que seria um simples ganho de capital estrangeiro em renda comercial tributável nos EUA, alterando a dinâmica da (não) retenção na fonte.

Em todos esses cenários especiais, o elemento comum é a requalificação da natureza da renda. Ou seja, a venda pura e simples do crédito de carbono transforma-se, em parte ou no todo, em outra categoria de rendimento (*royalty*, serviço ou ganho empresarial) que ativa a tributação na fonte ou a tributação ordinária. Todavia, absentemente de tais circunstâncias, a operação típica, isto é, a venda de créditos de carbono por um titular estrangeiro a um comprador nos EUA, não enseja, pela legislação atual, qualquer imposto de renda retido na fonte nos EUA. Como salientado, ganhos de capital não são tributados como FDAP, e, no caso específico de créditos de carbono, como bens intangíveis, a fonte será estrangeira se o vendedor for estrangeiro. Além disso, não há previsão legal específica no Código Tributário norte-americano que imponha retenção na fonte sobre receitas de venda de créditos de carbono. Isso significa que, salvo enquadramento não usual em outra categoria, a venda de créditos permanece regida pelos princípios gerais já discutidos, que em regra

isentam o não residente de tributação imediata na fonte.

3.3. Legislação da Califórnia: créditos de carbono no Programa Cap-and-Trade

No âmbito subnacional, a Califórnia desponta como jurisdição pioneira nos EUA com um mercado regulado de carbono. O California Cap-and-Trade Program²³, instituído originalmente pela AB 32 (Global Warming Solutions Act of 2006) e sucessivamente aprimorado, impõe limites de emissões e distribui permissões negociáveis de emissão (*allowances*) bem como credencia *offsets* (créditos de compensação de emissões) para cumprimento das metas pelas empresas.

Sob esse aspecto, nota-se uma semelhança estrutural entre o modelo californiano e o Sistema Brasileiro de Comércio de Emissões (SBCE), instituído pela Lei n. 15.042/2024, que também adota o princípio do *cap and trade*, estabelecendo um limite setorial de emissões (*cap*) e criando instrumentos negociáveis – as Cotas Brasileiras de Emissão (CBEs) e os Créditos de Redução Verificada de Emissões (CRVEs) – para cumprimento das obrigações de mitigação. A principal diferença, contudo, reside no tratamento jurídico conferido aos ativos, uma vez que, enquanto na Califórnia as *allowances* são consideradas direitos administrativos de emissão sem natureza financeira, o legislador brasileiro reconheceu expressamente as CBEs como valores mobiliários, sujeitando-as à supervisão da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) quando negociadas em mercado organizado. Essa distinção evidencia a intenção do Brasil de integrar o mercado de carbono ao sistema financeiro e de capitais, conferindo-lhe maior segurança jurídica e transparência regulatória do que o modelo californiano, que mantém caráter essencialmente ambiental e regulatório.

De todo modo, dada a natureza inovadora desse mercado e o intuito do presente estudo, é pertinente questionar se a legislação fiscal californiana prevê algum tipo de retenção na fonte ou tributação específica sobre a venda de *allowances* ou *offsets* dentro do programa.

A resposta, até o presente, é negativa. A legislação estadual da Califórnia não impõe retenção de imposto de renda na fonte sobre a venda de créditos de carbono. Diferentemente de certas transações envolvendo ativos tangíveis situados na Califórnia, por exemplo, a venda de bens imóveis por não residentes, em que há obrigatoriedade de retenção de imposto estadual (normalmente 3.1/3% do valor bruto, conforme o California Revenue & Taxation Code § 18662²⁴), as transações de créditos de carbono escapam de qualquer mecanismo análogo de retenção. Isso se explica por diversos fatores. Em primeiro lugar, as *allowances* distribuídas no âmbito do programa não são consideradas “renda” do ponto de vista fiscal no momento da distribuição inicial. Quando a Califórnia leiloa permissões de emissão, está exercendo um poder de regulação ambiental e não cobrando um tributo clássico; tanto é que a validade legal do programa repousou, em parte, no argumento de que não se trata de um imposto, mas sim de um instrumento de mercado²⁵. Os valores pagos pelos compradores de *allowances* nos leilões representam um preço de mercado por um bem intangível (licença de emissões) e não uma incidência tributária. Nesse contexto, não há “pagamento de renda” a um sujeito passivo que justificasse retenção. Ao contrário, é o comprador que paga ao Estado da Califórnia por essas permissões, gerando receita pública destinada a fundos ambientais, mas não configurando renda auferida pelo vendedor passível de imposto de renda.

Em segundo lugar, as vendas secundárias de créditos de carbono

entre particulares, seja no mercado regulamentado californiano (CCA – California Carbon Allowances), seja no mercado voluntário, também não estão sujeitas a nenhuma retenção específica. Se uma empresa ou investidor estrangeiro vende *allowances* ou *offsets* para uma empresa na Califórnia, tal operação será vista, do ponto de vista estadual, como alienação de um bem intangível. A Califórnia, em geral, não tributa ganhos de capital de não residentes que não tenham relação com o estado. O conceito de renda de fonte californiana abrange tipicamente rendimentos ligados a propriedade ou atividades no Estado (por exemplo, renda imobiliária, rendimentos de serviços prestados no Estado etc.). Ganhos com intangíveis, por sua vez, costumam ser atribuídos ao domicílio do vendedor. Assim, se um não residente (que não opera negócio na Califórnia) auferir ganho vendendo uma licença de emissão, esse ganho não será considerado “*California source income*” para fins de imposto de renda estadual. Por conseguinte, não se exige do adquirente que retenha qualquer porcentagem do pagamento. As normas gerais de *withholding* da Califórnia confirmam que somente se requer retenção de 7% em pagamentos a não residentes quando estes configuram renda de fonte californiana acima de \$1.500²⁶, condição essa a que a venda isolada de um ativo intangível por um não residente normalmente não atende.

Além disso, a legislação californiana não possui dispositivo específico equiparando créditos de carbono a *royalties* ou outras categorias que poderiam gerar imposto na fonte. As *offsets* aprovadas pelo California Air Resources Board envolvem projetos (muitas vezes fora do Estado da Califórnia, inclusive) que, uma vez certificados, dão origem a créditos transacionáveis. A venda desses créditos por um desenvolvedor de projeto poderia, em tese, gerar renda empresarial tributável na Califórnia se o desenvolvedor tiver presença significativa

no Estado ou se o projeto estiver localizado lá. Nesses casos, o lucro da venda integraria a base do imposto estadual sobre empresas, via apuração normal ou fórmula de *apportionment*, mas não haveria um mecanismo de retenção na fonte pelo comprador. Em suma, do ponto de vista da legislação estadual, a comercialização de *allowances* e *offsets* ocorre sem incidência de um “IRRF” estadual. A carga tributária que recai sobre os participantes limita-se aos impostos de renda ordinários sobre seus lucros (caso sejam contribuintes californianos) e à própria aquisição das permissões no leilão (que, conforme mencionado, foi julgada não ser um imposto, mas um pagamento voluntário por um bem público escasso na decisão *Morning Star Packing Co. vs. CARB*, confirmada em 2013²⁷).

Esse cenário californiano ilustra a diferença entre tributação ambiental direta e instrumentos de mercado. Enquanto um imposto de carbono tradicional (*carbon tax*) cobraria diretamente uma exação sobre as emissões ou sobre os créditos, o sistema de *cap-and-trade* opera via preços de mercado e limites de quantidade, deixando a tributação de renda acontecer apenas de maneira reflexa, quando aplicável pelas regras comuns. De fato, a ausência de um *carbon tax* nacional nos EUA – apontada por Dellinger como resultante de obstáculos políticos que tornam improvável sua adoção no curto prazo²⁸ – significa que os EUA optaram por mecanismos de mercado e incentivos fiscais indiretos para mitigação climática, em vez de tributar diretamente as transações de carbono. A Califórnia, embora líder em políticas climáticas, seguiu essa linha, preferiu não onerar fiscalmente a compra e venda de créditos de carbono, focando em restringir a oferta de permissões e reinvestir as receitas de leilão em prol do meio ambiente. Consequentemente, reforça-se que não há, na legislação estadual da Califórnia, qualquer retenção na fonte incidente sobre a venda de *allowances* ou créditos de *offset* por parte de

não residentes, a não ser que a estrutura do negócio incorra em alguma das requalificações mencionadas anteriormente (*e.g.*, configure pagamento por serviços no Estado).

4. Alemanha

4.1. Conceituação legal e institucional dos créditos de carbono

A legislação alemã que regula o comércio de emissões e a emissão de certificados de emissão é essencial para definir o conceito de “crédito de carbono” sob o direito nacional. O BEHG, promulgado em dezembro de 2019, institui um mercado nacional de licenças (“*allowances*”) para emissões de combustíveis em setores não cobertos pelo EU Emissions Trading System (EUETS), como transporte e aquecimento. Sob o BEHG, define-se o que constitui “*emission allowance*” (licença de emissão) ou “*emission certificate*” (certificado de emissão) como um documento que autoriza o titular a emitir uma tonelada de GEE (equivalente a CO₂) no período para o qual a licença se aplica.

O texto do BEHG estabelece que tais *allowances* são objetos de comércio: seu titular pode transferi-las mediante registro na plataforma nacional de comércio de emissões, conforme o procedimento previsto no § 9, n. 2, do BEHG (“*register in the national emissions trading registry*”).

Além disso, conforme comunicado governamental, esses certificados representam “direitos de poluição” que se inserem em um mercado de carbono – um instrumento econômico destinado a internalizar o custo da emissão de GEE, impondo precificação às emissões de combustíveis no âmbito doméstico.

Um “*emission certificate*”, conforme definido no § 3, n. 2, do BEHG, confere ao titular o direito de emitir uma tonelada de GEE

equivalentes a CO₂ num determinado período. Esse certificado pode ser transferido mediante registro no sistema de comércio nacional (registro da conta do adquirente), conforme previsto no § 9, n. 2, do BEHG.

Portanto, do ponto de vista jurídico-administrativo, os créditos de carbono têm natureza de direito regulatório – direitos de poluição negociáveis – com valor econômico, transmissíveis, sujeitos a registro e negociação. Esse enquadramento confere-lhes *status* de ativo econômico reconhecido pelo ordenamento jurídico alemão, permitindo sua circulação no mercado e potencial comercialização.

O uso de créditos de carbono – direitos negociáveis que representam permissões ou reduções certificadas de emissões de GEE – ganhou proeminência como instrumento de política climática e regulação de emissões. Na Alemanha, a adoção de um sistema nacional de comércio de emissões (*nETS*), complementando o EU Carbon Removal Certification Framework (CRCF/Regulação EU 2024/3012) e o *Brennstoffemissionshandelsgesetz* (BEHG), revela o envolvimento estatal no desenho institucional de mercado de carbono e confirma a existência de “certificados de emissão” reconhecidos legalmente.

Essa estrutura institucional e legal formal de reconhecimento dos créditos de carbono constitui a base para sua possível tributação, uma vez que seus titulares podem auferir valor econômico com sua alienação ou transferência.

No entanto, a transformação desses direitos em renda para pessoas físicas – por meio da geração, venda ou comercialização de créditos de carbono – levanta questões jurídicas e tributárias ainda pouco resolvidas. Em particular, não há norma expressa que defina como tal renda deve ser classificada para efeitos de imposto de renda pessoal

(*Einkommensteuer*), nem jurisprudência consolidada que oriente o tratamento fiscal desses rendimentos na Alemanha. Esse hiato torna necessário um esforço analítico para compreender o conceito fiscal de créditos de carbono e suas implicações para a tributação da renda de pessoas físicas.

Quanto à tributação indireta, que não será tema central desta seção, não podemos desconsiderá-la totalmente para efeito de conhecimento, tendo em vista que a transferência de certificados de emissão na Alemanha está sujeita a Imposto sobre Valor Agregado (IVA, *Mehrwertsteuer*). Em 2023, o governo alemão introduziu as regras para sujeitar o comércio de *allowances* a IVA via o regime de *reversecharge*, de modo que a responsabilidade pelo pagamento do imposto recaia sobre o comprador (destinatário), quando este for um contribuinte tributável.

Esse tratamento indica que o Estado reconhece a comercialização de *emission certificates* como operação tributável sob IVA – reforçando sua natureza como bem ou direito com valor econômico e comercial. Contudo, o IVA incide sobre a transferência do certificado, não necessariamente sobre eventual ganho de capital ou renda auferida pela venda, o que implica distinção entre tributação sobre a transação (IVA) e tributação sobre a renda (imposto de renda pessoal).

No que tange à tributação da renda de pessoa física derivada da venda ou alienação de certificados de emissão, o ordenamento tributário alemão não contém uma norma específica que trate “créditos de carbono” como uma categoria especial de renda. As categorias previstas no *Einkommensteuergesetz* (EStG) abrangem rendimentos de natureza diversa – assalariados, atividade autônoma, comercial, capital, aluguel, entre outras –, mas não mencionam créditos de carbono explicitamente.

Dessa forma, a renda obtida por pessoa física com a venda ou alienação de *emission certificates* dependeria de uma qualificação análoga, conforme natureza da atividade do alienante:

- Se a pessoa física exercer a comercialização de forma habitual e com intuito de lucro (por exemplo, geração ou *holding* de créditos para revenda), ela poderia ser considerada atividade comercial ou autônoma, sujeita ao regime de “*Einkünfte aus selbständiger Arbeit / Gewerbebetrieb*” (atividade autônoma/empresarial).
- Caso se entenda os certificados como ativos intangíveis alienáveis, a renda poderia ser tratada como ganho de capital – embora não haja jurisprudência consolidada que equipare *emission certificates* a valores mobiliários para efeitos de “*capital income*”.

Importa salientar que o tradicional regime de tributação simplificada de renda de capital (ex.: *Abgeltungsteuer* aplicada a juros, dividendos e ganhos mobiliários) não se aplica automaticamente aos créditos de carbono, justamente por estes não serem equiparados a valores mobiliários sob o entendimento vigente.

Além disso, não há norma que imponha retenção automática na fonte (*withholding*) ao pagar ou transferir o rendimento da venda dos certificados para pessoa física – o que implica que a declaração e a tributação dependem da autodeclaração do contribuinte no âmbito do imposto de renda anual.

Essas lacunas normativas e de jurisprudência criam um grau de incerteza para contribuintes que eventualmente atuem no mercado de carbono como pessoas físicas vendendo ou transferindo *emission certificates*.

Em relação às implicações para a tributação e para o agronegócio / *carbon farming*, devem ser considerados o reconhecimento legal dos

certificados de emissão, sua transmissibilidade, a incidência de IVA sobre transferência e a ausência de norma específica para renda de pessoa física. A tributação da renda resultante da negociação de créditos de carbono dependerá principalmente de como o agente fiscal – o contribuinte – declara sua atividade.

Para produtores rurais ou agentes do agronegócio envolvidos em esquemas de sequestro de carbono ou “*carbon farming*” – com créditos certificados via instrumentação nacional ou supranacional –, o enquadramento como atividade comercial/autônoma permitiria tributação via *Einkommensteuer*, considerando os rendimentos como provenientes de atividade econômica. Nesse caso, a venda de créditos implicaria lucros tributáveis nas alíquotas progressivas do imposto sobre a renda pessoal.

Por outro lado, a falta de clareza normativa acarreta riscos: interpretações divergentes, dúvidas sobre dedutibilidade de custos (investimento em práticas de sequestro, certificação, manutenção) e possibilidade de questionamentos fiscais.

Esse cenário evidencia a importância de que o legislador tributário ou a jurisprudência consolidem critérios claros para classificação e tributação da renda de créditos de carbono – especialmente diante da crescente expansão dos mercados de carbono e da adoção de práticas agrícolas de mitigação climática.

Com base na legislação alemã vigente, os créditos de carbono – na forma de *emission certificates* – são reconhecidos como direitos regulatórios negociáveis, sujeitos a registro e transferência. A transferência está sujeita a IVA sob o regime de *reversecharge*, o que demonstra seu reconhecimento como bem econômico. Contudo, para pessoas físicas que comercializem esses créditos, não há norma específica que defina sua tributação no imposto de renda pessoal. A

renda auferida dependerá de em qual categoria se enquadre (atividade comercial, autônoma ou ganho de capital), e sujeita-se às regras gerais do imposto de renda – não a um regime especial de retenção na fonte. Essa lacuna normativa e jurisprudencial revela uma área de incerteza fiscal, tornando essencial o desenvolvimento de orientações claras para contribuintes e autoridades, e justificando a relevância acadêmica e prática da pesquisa sobre o tema.

Esta seção propõe-se a identificar e sistematizar o esparço entendimento vigente no país sobre o que se entende por créditos ou certificados de carbono em termos legais, e como esse entendimento interage com a tributação, especialmente no caso de pessoas físicas que eventualmente obtenham renda com sua comercialização.

4.2. Tributação da renda de pessoas físicas na Alemanha: retenção na fonte, modalidades e limites

Na Alemanha, o imposto sobre a renda de pessoas físicas é regulado pelo *Einkommensteuergesetz* (EStG). A base do sistema tributário pessoal é o princípio da tributação global (*worldwide income*): residentes fiscais na Alemanha são tributados sobre toda a sua renda mundial, independentemente da origem.

A estrutura de tributação considera diversos tipos de renda – salário, ganhos de capital, rendimentos de capital mobiliário, rendimentos empresariais, aluguel, entre outros. O imposto de renda (*Einkommensteuer*) utiliza alíquotas progressivas: quanto maior a base tributável, maior a alíquota marginal.

Quando a renda advém de trabalho assalariado, há retenção na fonte automática – por meio da “*wage tax*” (*Lohnsteuer*). As empresas são responsáveis por calcular e reter o imposto antes de pagar o salário ao contribuinte.

Para outros tipos de renda, especialmente de capital, há regimes

específicos de tributação: renda de juros, dividendos e ganhos sobre ativos mobiliários são normalmente tributados via um imposto retido na fonte relativamente simplificado, chamado *Abgeltungsteuer* (imposto sobre rendimentos de capital).

4.2.1. Retenção na fonte na Alemanha – Renda de trabalho (salários)

Para salários pagos a residentes na Alemanha por empregadores alemães, a tributação ocorre por retenção na fonte sob o regime de *Lohnsteuer*. A empresa empregadora calcula o imposto com base na classe tributária do empregado (*Steuerklasse*), faz os descontos devidos (como seguro social, contribuições etc.) e remete o imposto diretamente ao Estado.

Quando o remetente do rendimento for estrangeiro, mas um empregador alemão “econômico” (*economic employer*) estiver envolvido – por exemplo, em casos de prestação de serviços no país –, também poderá haver retenção conforme regras de retenção sobre salários.

4.2.2. Renda de capital: juros, dividendos, ganhos mobiliários

Desde 2009, a Alemanha adota um regime de tributação com alíquota fixa sobre rendimentos de capital e ganhos mobiliários privados. A *Abgeltungsteuer* impõe uma retenção na fonte de 25%, acrescida do “*solidarity surcharge*” de 5,5% sobre o imposto e, eventualmente, do imposto eclesiástico (*Kirchensteuer*) para contribuintes registrados em igreja.

Essa tributação via retenção na fonte simplifica o procedimento: a instituição financeira (banco, corretora, seguradora etc.) que realiza o pagamento retém o imposto e o repassa às autoridades fiscais – dispensando, em regra, a declaração desse rendimento na declaração anual de imposto de renda, salvo em casos específicos (ex.: pedir “*Günstigerprüfung*”, ou declaração voluntária para aproveitar

deduções). A *Abgeltungsteuer* abrange juros, dividendos, rendimentos de fundos de investimento ou certificados, e ganhos de capital mobiliário (ações, títulos etc.), conforme disposto no § 20 EStG.

Em linhas práticas, se um investidor obtiver 300B de lucro líquido em um ativo financeiro sujeito a esse regime, o imposto retido será $25\% = 75\text{B}$, acrescido de *surcharge* de $5,5\% = 4,13\text{B}$, totalizando cerca de 79,13B (sem igreja), conforme exemplo comum nas guias fiscais.

4.3. Renda de pessoas físicas proveniente de atividades não padronizadas: o que se tributa e como

Fora os contextos de salário ou renda de capital mobiliário, a tributação depende do enquadramento da atividade ou da operação que gerou o rendimento. Quando há atividade comercial ou autônoma, ou mesmo lucro de alienação de bens/ativos, o contribuinte deve declarar o rendimento anual pelo EStG, completando a declaração de imposto de renda com os anexos adequados (KAP para capital, Anlage S / G para autônomos etc.).

Nesses casos, não há retenção automática na fonte por padrão – a apuração e o pagamento ficam a cargo do contribuinte, por meio da declaração anual. Isso significa que rendas derivadas de atividades não tradicionais (por exemplo, venda de ativos não mobiliários, prestação de serviços esporádicos, etc.) exigem autoliquidação.

Portanto, a retenção na fonte existe de forma limitada: a) para salários (*Lohnsteuer*) e b) para renda de capital mobiliário (*Abgeltungsteuer*). Outras formas de renda – dependendo da natureza – exigem declaração e cálculo específico, sem garantia de retenção automática.

4.4. Limitações do regime de retenção na fonte e implicações para novos tipos de renda

O esquema de retenção fixa (25 % + *surcharge*) aplicado à renda de capital mobiliário apresenta algumas limitações:

- Ele **não se aplica** automaticamente a ativos que não sejam reconhecidos como “capital mobiliário tradicional” (ações, títulos, derivativos, fundos etc.).
- Rendimentos oriundos de **atividades novas, complexas ou ambientalmente relacionadas** – por exemplo, vendas de créditos de carbono, direitos de emissão, rendimentos por “*carbon farming*” – não têm regime de retenção definido automaticamente. Nesse contexto, cabe ao contribuinte declarar a renda sob a categoria correta, o que pode gerar incertezas e riscos fiscais.

Além disso, algumas modalidades de renda estão sujeitas a isenções ou limites: por exemplo, há um limite de isenção para renda de capital (*SparerPauschbetrag*), de modo que os primeiros 801B/ano (ou 1.602B para casados) podem estar isentos se o contribuinte preencher o pedido de isenção junto à instituição financeira.

Esse arranjo demonstra que, mesmo onde existe retenção na fonte, o sistema alemão combina mecanismos de tributação direta (declaração anual de renda global) e tributação simplificada para renda de capital, mas não garante tratamento padronizado para formas alternativas de renda que fogem aos padrões consolidados.

4.5. Ausência de enquadramento normativo específico para a tributação da renda de créditos de carbono na Alemanha

A análise do ordenamento jurídico-tributário alemão revela uma importante lacuna normativa no tocante à tributação da renda auferida por pessoas físicas na comercialização de créditos de carbono. Embora os créditos sejam formalmente reconhecidos como *emission certificates* no âmbito do *Brennstoffemissionshandelsgesetz*

(BEHG), e embora sua circulação no mercado esteja plenamente autorizada, inclusive com incidência de IVA nas transações comerciais entre sujeitos passivos, não há disposição legal específica no *Einkommensteuergesetz* (EStG) que determine o tratamento tributário da renda decorrente da alienação desses certificados por pessoas físicas.

O sistema de categorias do imposto de renda alemão – que inclui rendimentos do trabalho assalariado, do trabalho autônomo, atividades comerciais, capitais, locações, entre outros – não prevê, expressamente, créditos de carbono como categoria autônoma de rendimento. Ainda que se possa discutir analogias com ganhos de capital ou atividade comercial, nenhuma dessas categorias se ajusta perfeitamente à natureza dos créditos de carbono, cuja qualificação jurídica oscila entre bem intangível, direito regulatório e ativo econômico ambiental.

Adicionalmente, não há previsão legal de retenção na fonte (*withholding tax*) aplicável a essa forma de rendimento, tampouco jurisprudência consolidada que oriente a administração fiscal ou os contribuintes quanto à correta declaração e ao enquadramento desse tipo de renda. Em consequência, os ganhos obtidos por pessoas físicas com a comercialização de créditos de carbono ficam sujeitos a uma incerteza jurídica relevante, dependente da forma de atuação do contribuinte e da interpretação da autoridade fiscal sobre a natureza da atividade desempenhada.

Essa ambiguidade normativa compromete a segurança jurídica e a neutralidade tributária, dois pilares fundamentais de um sistema fiscal eficiente e previsível. Ademais, abre margem para tratamentos assimétricos e riscos de autuações retroativas, especialmente em contextos de crescente valorização dos mercados voluntários de carbono e da intensificação das atividades de *carbon farming* no setor

agroambiental.

Dessa forma, conclui-se que nenhuma das categorias tradicionais previstas no imposto de renda da pessoa física alemão se mostra, até o momento, suficientemente clara ou específica para abranger, de forma inequívoca, os rendimentos oriundos da comercialização de créditos de carbono. O atual estado do direito exige, portanto, o desenvolvimento doutrinário, legislativo ou jurisprudencial que venha a preencher essa lacuna, garantindo maior previsibilidade aos contribuintes e maior eficiência à administração tributária.

5. Conclusão

Retomando a pergunta que orientou a pesquisa, qual seja, se a comercialização de créditos de carbono em operações transnacionais se sujeita à tributação pelo IRRF, a resposta varia conforme a configuração da operação, nos termos a seguir. Em conclusão ao estudo realizado, a comercialização de créditos de carbono localmente no Brasil não está sujeita à incidência de IRRF, em razão da ausência de previsão legal específica para essa tributação na fonte e da caracterização contábil desses créditos como estoque e não como ganho de capital, conforme a Lei n. 15.042/2024 e entendimentos atuais da RFB.

Contudo, há controvérsias relevantes quanto à aplicação do IRRF sobre remessas ao exterior para aquisição de créditos de carbono, especialmente à luz dos arts. 26 da Lei n. 10.833/2003 e 72 da Lei n. 9.430/1996. Esses dispositivos preveem a retenção na fonte para ganhos de capital e cessão de direitos, mas sua aplicação aos créditos de carbono é objeto de debate por conta da natureza híbrida desses ativos, que podem ser considerados direitos intangíveis ou frutos civis, suscitando dúvidas sobre o correto enquadramento jurídico-tributário.

Nos Estados Unidos, os créditos de carbono são geralmente tratados como intangíveis pessoais, aplicando-se a regra geral de tributação sobre os rendimentos classificados como ganhos de capital ou como ECI caso estejam vinculados a uma atividade comercial nos EUA, além de regras específicas de *sourcing* para intangíveis. Em geral, ganhos de capital oriundos da venda desses créditos por não residentes tendem a não sofrer retenção na fonte, salvo em situações excepcionais relativas a serviços ou estabelecimento permanente.

Na Califórnia, não existe retenção análoga ao IRRF sobre a venda de créditos de carbono no âmbito do *Cap-and-Trade Program*. As transações com *allowances* e *offsets* estão isentas de retenção na fonte estadual, pois são consideradas direitos administrativos e ambientais, e não rendimentos passíveis de imposto retido. A tributação ocorre principalmente quando há atividade econômica direta ou presença significativa no Estado, o que não inclui a simples venda direta por não residentes.

Comparativamente, na Alemanha os créditos de carbono são juridicamente reconhecidos como direitos regulatórios e ativos econômicos autônomos, sujeitos à incidência de IVA na transferência, mas não há norma legal específica de retenção na fonte sobre ganhos oriundos da alienação desses créditos por pessoas físicas. A tributação sobre a renda resultante depende da categorização feita pelo contribuinte, podendo ser considerada como atividade comercial, autônoma ou ganho de capital, sem regime automático de retenção na fonte.

A evolução da tributação dos créditos de carbono em diferentes jurisdições não afasta a complexidade do tema em questão, evidenciando lacunas regulatórias e a necessidade de harmonização normativa para garantir segurança jurídica e eficiência fiscal nos mercados globais de carbono.

Referências

ALEMANHA. *Brennstoffemissionshandelsgesetz – BEHG*. Disponível em: https://www.gesetze-im-internet.de/behg_2020/. Acesso em: 27 nov. 2025.

ALEMANHA. *Einkommensteuergesetz – EStG*. Disponível em: <https://www.gesetze-im-internet.de/estg/>. Acesso em: 27 nov. 2025.

BUNDESMINISTERIUM DER FINANZEN (BMF). *Brennstoffemissionshandelsgesetz – BEHG* [Lei do Comércio de Emissões de Combustíveis Fósseis]. Disponível em: <https://www.gesetze-im-internet.de/behg/>. Acesso em: 30 nov. 2025.

BUNDESMINISTERIUM DER FINANZEN (BMF). *Einkommensteuergesetz – EStG* [Lei do Imposto de Renda Alemão]. Disponível em: <https://www.gesetze-im-internet.de/estg/>. Acesso em: 30 nov. 2025.

BUNDESMINISTERIUM DER FINANZEN (BMF). *Reverse Charge beim Handel mit Emissionszertifikaten*. 2023. Disponível em: <https://www.bundesfinanzministerium.de>. Acesso em: 27 nov. 2025.

BUNDESMINISTERIUM DER FINANZEN (BMF). *Umsatzsteuer-Anwendungserlass (UStAE)* [Aplicação da Lei de IVA]. Disponível em: <https://www.bundesfinanzministerium.de/Web/DE/Themen/Steuern/Umsatzsteuer/Umsatzsteuer-Anwendungserlass/umsatzsteuer-anwendungserlass.html>. Acesso em: 30 nov. 2025.

BUNDESZENTRALAMT FÜR STEUERN (BZSt). *Informationen zur Einkommensteuer – Besteuerung von Kapitalerträgen* [Informações sobre o IRPF – Tributação de rendimentos de capital]. Disponível em: https://www.bzst.de/DE/Unternehmen/Steuern_National/Einkommensteuer/einkommensteuer_node.html. Acesso em: 30 nov. 2025.

BUNDESMINISTERIUM FÜR UMWELT, NATURSCHUTZ,

- NUKLEARE SICHERHEIT UND VERBRAUCHERSCHUTZ (BMUV). *Fuel Emissions Trading Act (BEHG)*. Berlin: BMUV, 2019. Disponível em: <https://www.bundesumweltministerium.de/GE877-1>. Acesso em: 6 ago. 2025.
- BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND KLIMASCHUTZ (BMWK). *Nationaler Emissionshandel: Grundlagen*. Disponível em: <https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Dossier/emissionshandel.html>. Acesso em: 27 nov. 2025.
- CACCAVALI, Vinicius Vicentin. O agronegócio e os gases do efeito estufa – questões tributárias. In: VAZ, Paulo Cesar Ruziska; BURANELLO, Renato; ALVES, Giuliano Ramos (coord.). *Reforma Tributária e agronegócio*. São Paulo: Quartier Latin, 2025. p. 301-318.
- CALIFORNIA FRANCHISE TAX BOARD. *Withholding on Nonresidents*. Disponível em: <https://www.ftb.ca.gov/pay/withholding/withholding-on-nonresidents.html>. Acesso em: 26 out. 2025.
- CALIFORNIA. *Revenue and Taxation Code*. Disponível em: https://leginfo.legislature.ca.gov/faces/codes_displaySection.xhtml?sectionNum=18662.&lawCode=RTC. Acesso em: 26 out. 2025.
- DEAN MEAD. *Legal and Tax Issues of Carbon Credit Trading*. Disponível em: <https://www.deanmead.com/legal-and-tax-issues-of-carbon-credit-trading/>. Acesso em: 26 out. 2025.
- DEHSt – GERMAN EMISSIONS TRADING AUTHORITY. *Understanding National Emissions Trading (nEHS)*. Umweltbundesamt, 2025. Disponível em: https://www.dehst.de/EN/Topics/nEHS/understanding-nehs/understanding-nehs_artikel1.html. Acesso em: 6 ago. 2025.
- DELLINGER, Myanna. Carbon Taxation for Climate Change Mitigation. *Louisiana State University Journal of Energy Law and Resources*, v. 11, n. 1, p. 141-214, 2022.

EUROPA. *Regulamento (UE) 2024/3012 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 13 de junho de 2024, que estabelece o quadro de certificação para remoções de carbono*. Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/?uri=CELEX%3A32024R3012>. Acesso em: 27 nov. 2025.

FERRARI, Bruna Camargo. Natureza jurídica dos créditos de compensação de carbono no mercado voluntário e controvérsias na incidência do imposto sobre a renda. In: FERRARI, Bruna Camargo *et al.* (coord.). *Tributação e contabilidade no agronegócio*. São Paulo: MP Editora, 2023. p. 49-68.

GOLDSTEIN, Allie. Cap-and-Trade is not a Tax, California Court Says. *Ecosystem Marketplace*, 26 out. 2025. Disponível em: <https://www.ecosystemmarketplace.com/articles/cap-and-trade-is-not-a-tax-california-court-says/>. Acesso em: 26 out. 2025.

INTERNAL REVENUE SERVICE. *Effectively Connected Income (ECI)*. Disponível em: <https://www.irs.gov/individuals/international-taxpayers/effectively-connected-income-eci>. Acesso em: 26 out. 2025.

INTERNAL REVENUE SERVICE. *Fixed, Determinable, Annual, or Periodical (FDAP) Income*. Disponível em: <https://www.irs.gov/individuals/international-taxpayers/fixed-determinable-annual-or-periodical-fdap-income>. Acesso em: 26 out. 2025.

KYNETT, Kathryn G. *The California Cap-and-Trade Program: Overview and Considerations for Congress* (CRS Report No. R48314). Washington, D.C.: Congressional Research Service, 18 dez. 2024. Disponível em: <https://www.congress.gov/crs-product/R48314>. Acesso em: 26 out. 2025.

LOVELESS, Levi. Capitalizing Carbon: The Taxation of Carbon Credits in Voluntary Carbon Markets. *Florida Tax Review*, v. 28, n. 1, Article 2, 2025.

SUPERIOR COURT OF CALIFORNIA. *Morning Star Packing Co. v. California Air Resources Board (CARB)*. County of Sacramento, Case No. 34-2012-80001313, decisão de 18 nov. 2013.

UNITED STATES. *Internal Revenue Code (26 U.S.C.)*. Disponível em: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/26/1441>. Acesso em: 26 out. 2025.

Efeitos da Reforma Tributária do Consumo sobre Operações com Ativos Biológicos: Comparação com Índia e Canadá

Paulo Honório de Castro Júnior

Mestre em Direito Econômico, Financeiro e Tributário pela Universidade de São Paulo (USP) e em Direito Tributário pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG).
Presidente do Instituto Mineiro de Direito Tributário (IMDT). Advogado.

Maysa Pittondo Deligne

Mestre e doutora em Direito Econômico, Financeiro e Tributário pela Universidade de São Paulo (USP). Professora do corpo permanente do mestrado profissional do Instituto Brasileiro de Ensino, Desenvolvimento e Pesquisa (IDP). Professora do Instituto Brasileiro de Direito Tributário (IBDT). Diretora da Associação Brasileira de Direito Tributário (ABRADT). Ex-Conselheira do Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (Carf).
Advogada.

1. Introdução

A reforma tributária do consumo implementada pela Lei Complementar (LC) n. 214/2025 trouxe profundas alterações na sistemática de tributação sobre operações com bens e serviços. Diante desse novo panorama, este estudo pretende analisar os efeitos dessa reforma sobre as operações envolvendo ativos biológicos – em especial as florestas plantadas (florestas renováveis) e as plantações de cana-de-açúcar –, focando em dois aspectos centrais: (i) a natureza jurídica desses ativos (se configuram bens imóveis ou bens móveis por antecipação) e (ii) as implicações dessa qualificação na aplicação das novas regras de Imposto sobre Bens e Serviços (IBS)/Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), notadamente quanto ao *critério espacial* de incidência (local da operação) e à fruição dos regimes tributários

diferenciados previstos na LC n. 214/2025 (como redução de alíquotas e base de cálculo).

Abordaremos, primeiramente, a controvérsia sobre a natureza jurídica de florestas em pé e lavouras não colhidas, concluindo tratar-se de bens *imóveis*, não obstante tenha sido possível identificar posições fiscais e jurisprudenciais que lhes classificam na categoria de *bem móvel por antecipação*.

Em seguida, examinaremos como a correta classificação desses ativos como imóveis assegura a aplicação do *critério de destino* para determinação do local do fato gerador do IBS/CBS e viabiliza a utilização do regime especial conferido a operações imobiliárias (como redução de 50% da alíquota e base de cálculo ajustada). Além disso, demonstra-se que, quando vendidos (como imóveis) ou mesmo caso enquadrados como bens móveis, considerando seu papel na cadeia produtiva agroindustrial, tais ativos também se qualificam como insumos agropecuários *in natura*, fazendo jus à redução de 60% da alíquota desses tributos.

A questão objeto deste estudo não é exclusiva da experiência brasileira. Em diferentes jurisdições, discute-se se a alienação de uma floresta em pé configura venda de um bem imóvel ou de um bem móvel. Este artigo analisa comparativamente como as legislações do Canadá e da Índia tratam a venda de florestas plantadas em pé no âmbito dos seus tributos sobre o consumo, abordando os pontos acima. Essas duas jurisdições foram escolhidas considerando a proximidade com o novo modelo de tributação do consumo adotado pelo Brasil na LC n. 214/2025.

Essencial salientar que o presente artigo não pretende esgotar todas as considerações relacionadas ao tema de ativos biológicos, focando nos aspectos específicos delimitados acima.

2. O que são ativos biológicos?

O Direito Privado incorpora conceitos contábeis, tal como determina a Lei de Sociedade por Ações (n. 6.404/1976), entre outros, no art. 177, *caput* e §§ 3º e 5º. Referidos dispositivos dispõem que a escrituração das companhias seja mantida em consonância com os padrões internacionais de contabilidade. Ou seja, as normas contábeis se incorporam ao arcabouço do Direito Privado, por remissão realizada pela Lei n. 6.404/1976. Para os fins do presente estudo, importa-nos o conceito de *ativo imobilizado e de ativo biológico (a partir de 2009)*. Essa lei *define* o conceito de *ativo imobilizado* em seus arts. 178, § 1º, e 179, IV, como “os direitos que tenham por objeto bens corpóreos destinados à manutenção das atividades da companhia ou da empresa ou exercidos com essa finalidade, inclusive os decorrentes de operações que transfiram à companhia os benefícios, riscos e controle desses bens”.

O Pronunciamento Técnico do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) n. 27 (Ativo Imobilizado)¹, aprovado pela Deliberação CVM n. 583/2009 e tornado obrigatório pela Resolução CFC n. 1.177/2009, define *ativo imobilizado* como um ativo tangível que, além de destinado à manutenção das atividades da companhia, se espera utilizar por mais de um ano.

Extraí-se dos dispositivos acima que todo bem corpóreo, destinado à manutenção da atividade da companhia por mais de doze meses, será classificado como ativo imobilizado. Assim, tal bem não será mercadoria, que é classificada no ativo circulante, na conta estoque, na forma do § 4º do art. 183 da Lei n. 6.404/1976².

Conforme Eliseu Martins *et al.*³, a conta estoque apresenta como principais subgrupos: (i) produtos acabados, que são aqueles “já terminados e oriundos da própria produção da empresa”; (ii)

mercadorias para revenda, que “engloba todos os produtos adquiridos de terceiro para revenda”; e (iii) produtos em elaboração, que “representa a totalidade das matérias-primas já requisitadas que estão em processo de transformação”.

Apenas os itens classificados como produtos acabados e mercadorias para revenda são classificados como mercadorias, no estoque. Um bem classificado como ativo imobilizado ou no ativo circulante de um modo geral, ainda que mantido para venda, não poderá ser simultaneamente classificado como mercadoria, pois a escolha de uma categoria exclui obrigatoriamente a outra.

Resta, agora, investigar qual a classificação contábil da floresta plantada e plantação de cana, e seu consequente tratamento jurídico, incorporado pelo Direito Privado a partir da referida classificação.

Em estudo desenvolvido anteriormente à edição da Lei n. 11.638/2007, que iniciou o processo de convergência das regras contábeis brasileiras ao padrão internacional (o que, frise-se, não implica nenhuma diferença em termos de contabilização em relação ao verificado hoje no ativo não circulante), José Carlos Marion⁴ afirma que toda cultura permanente deve ser classificada no *ativo imobilizado*:

No caso de cultura permanente, os custos necessários para a formação da cultura serão considerados Ativo Permanente – Imobilizado [nota da Disit: conforme Parecer Normativo CST n. 108, de 28 de dezembro de 1978, item 8.1.a]. Os principais custos são: adubação, formicidas, forragem, fungicidas, herbicidas, mão-de-obra, encargos sociais, manutenção, arrendamento de equipamentos e terras, seguro da cultura, preparo do solo, serviços de terceiros, sementes, mudas, irrigação, produtos químicos, depreciação de equipamentos utilizados na cultura etc. [...] Há casos em que a cultura permanente não passa do estágio de cultura em formação para cultura formada, pois, no momento de se considerar acabada, ela é ceifada. São, normalmente, a cana-de-açúcar, o palmito, o eucalipto, o pinho e outras culturas extirpadas do solo ou cortadas para brotarem novamente.

Quanto à classificação de uma cultura como permanente ou temporária, Benjamim Acuña⁵ afirma, com base na Norma Brasileira de Contabilidade (NBC) T-10.14 (Atividades Agropecuárias), que culturas permanentes não estão sujeitas ao replantio após a colheita ou o ciclo de vida, em geral, é superior a um exercício. E arremata a classificação de tais culturas, antes da convergência contábil internacional, no ativo imobilizado: “os gastos incorridos ou pagos eram acumulados em conta de ativo imobilizado em andamento, sendo, após a sua entrada em produção econômica, exaurida pela sua vida útil restante”. Aliás, esta é a expressa disposição da referida NBC:

10.14.4 – Entidades Agrícolas: Aspectos Gerais

[...]

10.14.4.2 – As culturas agrícolas dividem-se em:

- a) temporárias: a que se extinguem pela colheita, sendo seguidas de um novo plantio; e
- b) permanentes: aquela de duração superior a um ano ou que proporcionam mais de uma colheita, sem a necessidade de novo plantio, recebendo somente tratos culturais no intervalo entre as colheitas.

[...]

10.14.5.10 – Os custos de produção agrícola devem ser classificados no Ativo da entidade, segundo a expectativa de realização:

- a) no Ativo Circulante, os custos com os estoques de produtos agrícolas e com tratos culturais ou de safra necessários para a colheita no exercício seguinte; e
- b) no Ativo Permanente Imobilizado, os custos que beneficiarão mais de um exercício.

Como destacado na lição de Marion, a cultura de eucalipto, e similares, para formação de floresta plantada, caracterizam-se como culturas permanentes, haja vista o longo ciclo de vida, com corte normalmente a partir do sétimo ano, o que obriga sua classificação no ativo imobilizado.

No mesmo sentido, o Parecer Normativo do Coordenador do Sistema de Tributação (CST) n. 108, de 31 de dezembro de 1978,

determina que a floresta plantada seja classificada no ativo imobilizado:

8.1 Relativamente às aplicações em florestamento ou reflorestamento, a Lei n. 6.404/76 e o Decreto-lei n. 1.598/77 estabelecem para as florestas, recursos florestais e direitos de sua exploração, tratamento de correção monetária idêntico ao previsto para o ativo permanente; assim, a partir da introdução do novo sistema de correção monetária, os empreendimentos florestais, independentemente da sua finalidade, devem ser considerados como integrantes do ativo permanente. Portanto, o ativo permanente registrará:

a) no imobilizado, as florestas destinadas à exploração dos respectivos frutos e as que se destinem ao corte para comercialização, consumo ou industrialização, bem como os direitos contratuais de exploração de florestas, com prazo de exploração superior a dois anos.

No Acórdão n. 3201-000.934, proferido em 22 de março de 2012, o Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (Carf) referendou o Parecer Normativo CST n. 108/1978 ao afirmar que, “segundo o citado Parecer CST, os empreendimentos florestais, independentemente de sua finalidade, devem ser considerados integrantes do ativo permanente, em nada desrespeitando o art. 179 da Lei 6404/1976”.

Com a edição da Lei n. 11.638/2007, o CPC se tornou responsável pela elaboração das normas contábeis brasileiras conforme o padrão *International Financial Reporting Standards* (IFRS). A Comissão de Valores Mobiliários (CVM) aprova os Pronunciamentos Técnicos do CPC⁶, dotando-os de juridicidade, por força do disposto no art. 177 da Lei n. 6.404/1976.

Nesse sentido, o grupo de contas do ativo permanente, no qual a floresta plantada era classificada, passou a se chamar ativo não circulante. Em todo caso, tem-se a conclusão inequívoca, já apresentada, de que qualquer bem do ativo permanente, ou do não circulante, jamais poderá ser mercadoria. Editou-se, então, o

Pronunciamento Técnico CPC n. 29, divulgado em 16-9-2009, que determinou a classificação contábil da floresta plantada, e demais ativos florestais, como ativo biológico, em conta específica, de mesmo nome, vinculada ao grupo dos ativos não circulantes, sobretudo para fins de mensuração dos ativos a valor justo⁷.

Os ativos florestais foram, então, classificados como ativos biológicos, no grupo de ativos não circulantes, que corresponde ao antigo grupo de ativos permanentes.

Os ativos florestais para produção de madeira são “consumíveis”, porquanto “passíveis de serem colhidos como produto agrícola”⁸, e não se pode confundir tais ativos (biológicos) com os respectivos produtos que são gerados a partir deles⁹. Ou seja, se a floresta plantada é o ativo biológico, a madeira é o produto agrícola e a celulose é o produto resultante de industrialização da madeira:

Os produtos que são gerados a partir dos ativos biológicos são denominados produtos agrícolas. Nota-se que um mesmo ativo biológico pode gerar mais de um tipo de produto agrícola.

[...] é importante ressaltar que o referido Pronunciamento é aplicado à produção agrícola até o momento da colheita, definida como “a extração do produto de ativo biológico ou a cessação da vida desse ativo biológico.”

[...]

A tabela abaixo fornece alguns exemplos de ativos biológicos, produtos agrícolas e produtos que são resultantes do processamento após a colheita¹⁰:

Ativos biológicos	Produtos agrícolas	Produtos resultantes do processamento após a colheita
Árvores de uma plantação	Madeira, tronco	Madeira serrada, celulose
Plantas, plantações	Algodão, cana colhida, café	Fio de algodão, roupa, açúcar, álcool, café limpo em grão, moído, torrado
<i>(Omissis)</i>		

É imprescindível compreender a diferença entre ativo biológico, classificado no ativo não circulante, e produto agrícola, obtido por meio da colheita. Se o produto agrícola estiver pronto para venda, ou for beneficiado, torna-se ativo circulante, classificado no estoque, passível, portanto, de ser compreendido como mercadoria. É ver o item 3 da NBC TG 29 (R2), que regulamenta ativos biológicos:

Esta Norma deve ser aplicada para a produção agrícola, assim considerada aquela obtida no momento e no ponto de colheita dos produtos advindos dos ativos biológicos da entidade. Após esse momento, a NBC TG 16 – Estoques, ou outra norma mais adequada, deve ser aplicada.

As alterações ao CPC 29, e à NBC TG 29 (R2), trouxeram à tona a questão das plantas portadoras (ou *bearer plants*), que seriam excluídas do regramento dos ativos biológicos, para serem classificadas novamente no ativo imobilizado, com o intuito de se afastar a exigência de realizar o ajuste a valor justo desses bens. Dentre outras definições, planta portadora é aquela “cultivada para produzir frutos por mais de um período” (*vide* NBC TG 29), como árvores frutíferas, que, por estarem no ápice de seu desenvolvimento e não passarem por mudanças significativas, não devem se sujeitar a ajuste a valor justo.

Por outro lado, a NBC TG 29 (R2) expressamente determina que “plantas cultivadas para serem colhidas como produto agrícola (por exemplo, árvores cultivadas para o uso como madeira)” (item 5A) não são plantas portadoras e devem ser classificadas como ativo biológico.

Constata-se, portanto, que os ativos florestais representados por floresta plantada e “árvores frutíferas” são igualmente classificados no ativo não circulante, por não serem mercadorias. E, como é recomendável mensurar a floresta plantada a valor justo, por essa razão, deve-se classificá-la no grupo ativos biológicos, ao passo que as

“árvores frutíferas” retornam ao grupo do ativo imobilizado.

Ante o exposto, as partes, em uma compra e venda de ativo florestal ou plantação de cana, podem pactuar o objeto do negócio jurídico como quaisquer itens abaixo:

(a) “Ativo Biológico”, tal como a floresta plantada, hipótese em que o objeto da compra e venda é (i) um ativo imobilizado, até a edição do CPC 29; ou (ii) um ativo biológico, que reúne as mesmas características do ativo imobilizado, mas que é mensurado a valor justo, sendo, por isso, evidenciado em conta apartada no grupo do ativo não circulante.

(b) “Planta Portadora”, como árvores frutíferas, hipótese em que o objeto do contrato, após alterações ao CPC 29, é um bem do ativo imobilizado.

(c) “Produto Agrícola”, sendo ele acabado, já que posto para venda, é hipótese de venda de mercadoria, como a madeira, classificada na conta estoque, do ativo circulante.

(d) “Produto resultante do processamento após a colheita”, sendo o fim da industrialização realizada sobre o produto agrícola, hipótese em que o objeto também é mercadoria, como a celulose, classificada na conta estoque, do ativo circulante.

Aliás, conforme art. 483 do Código Civil (CC), o contrato de compra e venda pode ter por objeto “coisa atual ou futura”. Portanto, é possível que, (i) na existência de floresta plantada, ativo biológico/não circulante, (ii) seja pactuada a venda de madeira, que é “Produto Agrícola”, classificado no estoque, no ativo circulante, enquanto coisa futura objeto do negócio jurídico.

O que não se pode entender, a rigor da liberdade negocial que confere o referido art. 483 do Código Civil, é que, (i) fixado o objeto

do contrato de compra e venda expressamente como floresta plantada, coisa atual e bem do ativo não circulante, (ii) seja esse objeto desconsiderado pela Administração Tributária, para reclassificá-lo como “Produto Agrícola/madeira”, que é coisa futura. Tal procedimento, abusivo se despido da prova de algum vício do negócio jurídico, violaria de maneira frontal a liberdade negocial e a livre-iniciativa.

Ou seja, se o contrato de compra e venda dispuser expressamente, pode-se vender madeira (“Produto Agrícola”), enquanto coisa futura, a ser colhida a partir de uma floresta plantada (“Ativo Biológico”) existente a tempo da assinatura do contrato. Mas, se o contrato de compra e venda dispuser que o seu objeto é a própria floresta plantada (“Ativo Biológico”), o Fisco jamais poderá dizer que o seu objeto é coisa futura, como madeira (“Produto Agrícola”), salvo se provar a existência de algum vício do negócio jurídico.

3. Natureza jurídica dos ativos analisados

A caracterização jurídica da floresta plantada e da cultura de cana-de-açúcar em seu estado natural (antes do corte) é o ponto de partida para definir o tratamento tributário dessas operações. No Direito Civil brasileiro, a regra matriz sobre classificação de bens é fornecida pelo Código Civil: bens imóveis compreendem o solo e tudo quanto a ele se incorporar natural ou artificialmente (art. 79 do CC) e, correlatamente, bens móveis são apenas os suscetíveis de remoção sem alteração da sua substância ou destinação econômico-social (art. 82 do CC).

À luz desses dispositivos, não resta dúvida de que árvores enraizadas em um terreno – assim como culturas agrícolas plantadas – qualificam-se, em princípio, como bens imóveis, por estarem incorporadas ao solo. Essa qualificação decorre de sua própria

natureza física: a floresta plantada encontra-se incorporada de forma estável ao solo, sendo impossível removê-la ou transportá-la sem alterar sua substância e destinação (no caso, a floresta viva não se confunde com toras de madeira). Da mesma forma, um canavial em crescimento faz parte integrante do imóvel rural onde está cultivado; a cana somente adquire individualidade de bem móvel quando é cortada, transformando-se em feixes ou cargas prontas para transporte.

Adentrando no campo contábil e fático, as características da floresta plantada e do canavial também reforçam sua natureza de ativo imobilizado (ou ativo biológico não circulante) enquanto não ocorre a colheita. Conforme exposto, é crucial distinguir: (i) o ativo biológico em si (por exemplo, as árvores em crescimento, os canaviais antes do corte), que integra o ativo permanente ou ativo não circulante da empresa; e (ii) o produto agrícola resultante da colheita (madeira em toras, cana cortada), que quando da colheita passa a compor o ativo circulante (estoques) e só então pode ser considerado mercadoria destinada à venda¹¹.

Essa distinção conceitual é amparada pelos Pronunciamentos Contábeis aplicáveis: o CPC 29 – Ativo Biológico e Produto Agrícola –, convergente com a norma internacional IAS 41, estabelece que ativos biológicos em desenvolvimento devem ser contabilizados no ativo não circulante (valorados, inclusive, a valor justo enquanto produzindo ativos), ao passo que os produtos agrícolas colhidos são reconhecidos como estoques (ativos circulantes) na data da colheita. Em linha com isso, a NBC TG 29 (norma brasileira de contabilidade) define *ativo biológico* como o animal ou planta viva controlado por uma entidade, e *produto agrícola* como o produto colhido advindo do ativo biológico.

Exemplificando: uma floresta de eucaliptos de sete anos de idade, mantida para corte, figura no balanço como ativo biológico não

circulante (equiparado a um ativo imobilizado em desenvolvimento); quando essas árvores forem cortadas e transformadas em toras, essas toras ingressam no estoque da empresa como produto agrícola (ativo circulante), prontas para venda ou processamento. Da mesma forma, uma plantação de cana que se renova por alguns ciclos (cortando-se a cana e mantendo-se a soqueira para rebrote) configura ativo biológico enquanto em crescimento; a cana após o corte é produto agrícola estocado para comercialização ou esmagamento industrial.

Antes da colheita, não há “mercadoria” em circulação, mas sim bens imóveis da empresa produtora. Assim, se uma empresa opta por alienar sua floresta em pé a terceiros ou vender um canavial ainda por colher, ela alienará parte de seu ativo permanente – tal operação amolda-se muito mais à venda de um bem imóvel do que à venda de um bem do estoque.

Desde o início da década de 1990, alguns fiscos estaduais passaram a enfrentar a controvérsia relativa à incidência de ICMS sobre a venda de floresta plantada. Como exemplo, o Estado de Minas Gerais inicialmente manifestou o entendimento de que tal operação não se sujeitava ao imposto, por envolver ativo imobilizado insuscetível de enquadramento no conceito de mercadoria. Essa orientação constou, à época, de respostas a consultas administrativas, como as Consultas de Contribuinte n. 284/1993 e 463/1991.

Em momento posterior, verificou-se, no mesmo Estado, uma mudança de postura, com intensificação das autuações e a utilização recorrente da técnica de desconsideração do negócio jurídico de compra e venda de floresta em pé, sob o argumento de dissimulação e suposta venda real de madeira. Essa tese foi afastada pelo Conselho de Contribuintes no Acórdão n. 18.177/07/3^a, de 30-6-2007, ocasião em que se reconheceu a natureza imobiliária da floresta e a improcedência das acusações fiscais:

Para fins da desconsideração do ato/negócio jurídico, o Fisco alega que houve, na verdade, operação de venda de madeira – mercadoria – às empresas participantes do contrato, disfarçada de venda de mata em pé – bem imóvel. No entanto, não acrescenta documento algum para confirmar suas suposições [...].

Esse julgado evidencia que, nas autuações então lavradas, o Fisco não logrou comprovar a existência de vícios no negócio jurídico que permitissem reclassificar a operação de venda de floresta plantada (“ativo biológico”, coisa atual) como venda de madeira (“produto florestal”, coisa futura). A jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça (STJ) reforça essa premissa ao exigir prova robusta para a desconstituição de atos privados e consequente requalificação tributária: “Fraude não se presume, prova-se. O Fisco não provou a fraude. Faz apenas alegações despidas de provas”¹².

Diante das derrotas administrativas quanto à tese de vício no negócio jurídico, alguns fiscos estaduais passaram a sustentar, em nova fase argumentativa, que a floresta plantada seria um *bem móvel por antecipação*, sujeito ao ICMS. Em Minas Gerais, esse entendimento foi formalizado na Consulta de Contribuinte n. 121/2011 e reiterado nas Consultas n. 173/2012 e 256/2013.

Paralelamente, o STJ proferiu, em 2010, orientação oposta, no julgamento do Recurso Especial (REsp) n. 1.158.403/ES, entendendo pela não incidência do ICMS sobre a venda de árvores em pé. Segundo o Tribunal, “A venda de árvores em pé [...] não é fato gerador de ICMS e gravá-la consistiria em tributar etapa preparatória de possível operação mercantil [...]”¹³.

Contudo, parte da fiscalização estadual passou a interpretar esse julgado como dependente da atividade econômica subjacente, extraíndo da passagem da relatora – segundo a qual “tudo dependerá da atividade que está em jogo na operação” – fundamento para legitimar autuações em hipóteses em que se alega que o objeto real

seria a venda de madeira cortada. Ilustra tal interpretação o Acórdão n. 20.922/16/2^a, de 4-5-2016, no qual o Conselho de Contribuintes mineiro afastou a natureza imobiliária da floresta plantada e reclassificou a operação como venda de mercadoria, sem, contudo, demonstrar vícios no negócio jurídico aptos a justificar a desconsideração contratual.

Nesse tipo de decisão, observa-se que a fiscalização e alguns colegiados administrativos acabam por desconsiderar o contrato de compra e venda de floresta plantada (coisa atual) para qualificá-lo como venda de madeira (coisa futura), sem prova suficiente que ampare a requalificação da materialidade tributável.

4. Impossibilidade de aplicação da categoria de “bens móveis por antecipação” no Direito Tributário

A noção de bem móvel por antecipação surgiu na doutrina civilista francesa do século XIX, sob a rubrica *meuble par anticipation*¹⁴. Em termos conceituais, trata-se de uma ficção jurídica pela qual determinados bens originalmente incorporados ao solo (portanto, imóveis por natureza) passam a ser considerados móveis antes da sua efetiva separação, em face da vontade de mobilizá-los dada sua destinação econômica imediata. Clóvis Bevilacqua¹⁵ foi opositor à tese de que haveria uma categoria de bens móveis por antecipação no Brasil, importada da doutrina francesa:

O nosso direito não conhece a especie de moveis por antecipação, de que se ocupam os escriptores francezes. As safras ainda não colhidas, os fructos ainda pendentes dos ramos, as madeiras ainda não cortadas são immoveis por natureza, como partes integrantes do sólo, a que adherem.

Doutrinadores da Bélgica e da Itália também abraçaram a teoria da “mobilização por antecipação”, que chegou a ser positivada no Código Civil italiano de 1942 (art. 820) – o qual permite dispor

contratualmente de certos bens aderidos ao solo como se fossem “coisas móveis futuras”¹⁶.

No Direito brasileiro, a importação dessa teoria gerou intensos debates doutrinários ao longo do século XX. De um lado, juristas influenciados pela escola francesa sustentaram a possibilidade de se reconhecer uma terceira categoria de bens móveis¹⁷.

Por outro lado, prevaleceu na codificação civil brasileira uma postura conservadora, não adotando expressamente a categoria dos móveis por antecipação. Clovis Bevilacqua – autor do Código Civil de 1916 –, como visto, rejeitava tal ficção, sustentando que as coisas só deveriam ser consideradas móveis após sua efetiva separação do imóvel.

Esse entendimento acabou refletido tanto no Código de 1916 quanto no Código Civil de 2002, os quais silenciaram acerca de qualquer classe intermediária de bens. Pelo contrário, a regra dos arts. 79 e 82 do Código Civil de 2002 é taxativa ao definir que tudo quanto se encontra incorporado ao solo configura bem imóvel, enquanto bem móvel é apenas aquilo que possa ser retirado sem alteração da sua substância ou destinação econômico-social.

Desse modo, à míngua de previsão legal específica, a ideia de “bem móvel por antecipação” sempre foi vista com reservas por parte da doutrina – tida, no máximo, como construção pontual da autonomia privada, não como categoria jurídica positivada.

Essa leitura encontrou acolhida em grande parte da doutrina clássica civilista, como se observa na formulação de Caio Mário da Silva Pereira, para quem a árvore, ainda que fruto de cultura humana, permanece imóvel enquanto ligada ao solo¹⁸; em Washington de Barros Monteiro, que reafirma a aderência física como critério definidor do imóvel¹⁹; em Maria Helena Diniz, que enfatiza a

impossibilidade de reclassificação material enquanto não houver destacamento efetivo²⁰; e em Sílvia de Salvo Venosa, que igualmente identifica nas árvores um caso paradigmático de bem imóvel por natureza²¹.

Em razão disso, tanto o Código Civil de 1916 quanto o Código Civil de 2002 qualificaram, sem qualquer hesitação, a floresta plantada e plantação de cana como bens imóveis por natureza, uma vez que integradas ao solo de forma indissociável. A redação originária do art. 43, I, do Código de 1916 e a atual do art. 79 do Código Civil deixam claro que árvores, frutos pendentes e quaisquer formações vegetais que se mantenham atreladas ao terreno estão submetidas ao regime jurídico dos bens imóveis.

A partir desse quadro, a tentativa de atribuir efeitos tributários à categoria dos bens móveis por antecipação revela-se incompatível com a estrutura normativa do sistema brasileiro. Não é possível transplantar para o Direito Tributário uma ficção jurídica não prevista em lei (sequer no âmbito do Direito Privado), sobretudo quando tal ficção contraria a realidade fática expressamente reconhecida pela legislação civil.

A formulação dos bens móveis por antecipação constitui ficção jurídica cuja razão de ser nunca ultrapassou o plano interpretativo do Direito Privado²². À luz da teoria geral das ficções, especialmente como elaborada por Karl Larenz, uma ficção jurídica apenas produz efeitos quando o legislador define expressamente hipótese em que determinado fato deve receber tratamento jurídico diverso daquele que lhe seria conferido segundo a sua natureza; nesse sentido, a ficção não corresponde à “verdade jurídica” que possa ser inferida da realidade, mas sim a comando normativo expresso que autoriza o intérprete a dissociar fato e consequência²³.

Angela Maria da Motta Pacheco, ao estudar as ficções tributárias, sublinha que tais construções, quando não fundadas em lei, implicam manipulação indevida de elementos essenciais do critério material da hipótese de incidência, violando limites estruturantes da legalidade²⁴. Por isso, a regra brasileira é clara: ficções jurídicas, sobretudo as *não previstas em lei*, não podem servir de fundamento para a criação ou ampliação de obrigações tributárias.

O art. 114 do Código Tributário Nacional (CTN) prescreve que “fato gerador da obrigação principal é a situação definida em lei como necessária e suficiente à sua ocorrência”, de modo que qualquer tentativa de introduzir ficção não legislada no âmbito da incidência tributária afronta diretamente esse dispositivo.

Ademais, o art. 110 do mesmo diploma impede que institutos e conceitos de Direito Privado, utilizados, expressa ou implicitamente, pela Constituição, sejam modificados pelo legislador tributário para fins de alteração da competência tributária. A função dessa regra é preservar a coerência entre as categorias jurídicas que integram o sistema e evitar que o legislador tributário force a alteração de conceitos privados, alterando artificialmente a natureza de bens ou fatos para expandir a base de incidência.

Assim, se o Código Civil define expressamente que a floresta plantada é bem imóvel, e sendo esse conceito determinante para interpretar regras de competência tributárias previstas na Constituição, não cabe ao legislador tributário, e muito menos à Administração Tributária, reclassificá-la como *bem móvel por antecipação*, sobretudo sem suporte legal. Qualquer requalificação dessa natureza equivaleria a modificar o conceito constitucional de mercadoria, o que é vedado, na linha da jurisprudência do Supremo Tribunal Federal (STF), que reiteradamente afirma que a Constituição cristaliza elementos essenciais da hipótese de incidência

do ICMS, exigindo circulação de bens móveis corpóreos com transferência de titularidade e tradição²⁵.

A tentativa administrativa de equiparar a venda de floresta plantada à venda de madeira configura, portanto, não apenas utilização indevida de ficção jurídica alheia ao sistema tributário, mas também violação direta da repartição constitucional de competências. Equiparar o imóvel à mercadoria seria o mesmo que equiparar imóvel a móvel para finalidade fiscal, operação que o STF já repelira em diversas ocasiões, como no precedente que afastou a possibilidade de cobrança de imposto de importação sobre mercadoria nacional reimportada, destacando que a utilização de ficções para ampliar conceitos constitucionais compromete o próprio fundamento do tributo²⁶.

Ficções jurídicas oriundas de outros subsistemas do Direito, não expressamente acolhidas por norma tributária, apenas produzem efeitos nos seus respectivos subsistemas, Esta é a posição do Pleno do STF, no Recurso em Mandado de Segurança (RMS) 4.288/PE, rel. Min. Luiz Gallotti, *DJ*11-10-1957:

Impôsto de vendas e consignações sôbre mercadorias exportadas para fora do país. Legitimidade, pois não se confunde com o de exportação. O fato gerador, em cada um dêles, é diverso. Na venda, há transferência de propriedade de mercadoria; na exportação, transferencia de local. Na primeira, o fato gerador da exigibilidade do tributo é a operação de compra e venda; na segunda, é a saída da mercadoria do país. Improcede dizer-se que, sendo o comprador domiciliado no estrangeiro, seria fora do país o lugar do contrato, que assim não poderia ser tributado. Improcede, porque o direito tributário tem critérios próprios, decorrentes de sua autonomia, e não se compadece com as ficções jurídicas de outros ramos do direito²⁷.

A ficção dos bens móveis por antecipação não apenas carece de lei formal que a institua, mas também não poderia ser recepcionada pelo Direito Tributário, ainda que tal lei existisse, pois sua aplicação conduziria à ampliação indevida da competência tributária dos

Estados, permitindo que o ICMS incidisse sobre bem imóvel. Ao mesmo tempo, tratar floresta plantada como madeiras futuras equivale a tributar etapa preparatória do ciclo econômico, antecipando o critério temporal do fato gerador sem que haja tradição da mercadoria; isso viola o núcleo essencial da hipótese de incidência, conforme reconhecido pelo próprio STJ ao julgar incabível o ICMS sobre venda de árvores em pé.

Mesmo sob outra perspectiva, a adoção da teoria dos bens móveis por antecipação não resistiria à previsão do art. 108, § 1º, do CTN, que veda expressamente a tributação por analogia. A operação intelectual que está na base da ficção dos bens móveis por antecipação consiste justamente em comparar duas situações distintas (venda de madeira, venda de floresta plantada), para delas extrair consequência tributária idêntica, sob o pretexto de que ambas se destinariam ao fornecimento de madeira. Entretanto, diferenças ontológicas e jurídicas entre os objetos contratuais impedem essa equiparação: vender floresta plantada é vender bem imóvel; vender madeira é vender bem móvel. Se o legislador civil não transformou uma situação na outra, o intérprete tributário tampouco pode fazê-lo sem violar a legalidade estrita. A analogia, nesse caso, torna-se veículo para alterar o elemento material da incidência, o que o CTN proibiu justamente para conter a expansão criativa do poder tributante.

Com base em todo esse conjunto de fundamentos – a ausência de previsão legal, a qualificação civil expressa da floresta plantada como bem imóvel, a natureza estrita das ficções jurídicas no âmbito tributário, os limites constitucionais da competência, a vedação à analogia e a impossibilidade de antecipar o critério temporal do fato gerador –, a teoria dos bens móveis por antecipação revela-se absolutamente inaplicável ao Direito Tributário brasileiro²⁸.

Trata-se de tentativa artificiosa de requalificação do negócio

jurídico, que não se sustenta nem sob o ponto de vista da dogmática civil, nem sob o ponto de vista das normas constitucionais e legais que estruturam a tributação estadual. A floresta plantada continua sendo, para todos os efeitos jurídicos relevantes, um bem imóvel; e sua alienação, por isso, jamais pode ser tratada como circulação de mercadoria, independentemente das finalidades econômicas perseguidas pelas partes ou da expectativa futura de exploração do ativo.

Em suma, falta competência ao intérprete para, com base apenas numa ficção civil controvertida, desfigurar a natureza jurídica de bens imóveis e sujeitá-los a tributação como se fossem bens móveis. Qualquer mobilização “por antecipação” há de restringir-se, quando muito, aos seus efeitos civis pactuados, não se projetando automaticamente na esfera tributária.

5. A reforma tributária do consumo: IBS e CBS sobre ativos biológicos

A partir de 2027, cinco tributos (ICMS, ISSQN, IPI, PIS e Cofins) serão gradativamente substituídos por dois novos tributos sobre bens e serviços – o IBS (de competência compartilhada estadual/municipal) e a CBS (federal) –, além de um Imposto Seletivo federal sobre produtos específicos.

Em meio às inovações trazidas pela LC n. 214/2025, destaca-se a criação de regimes específicos para determinados setores econômicos, dentre os quais merece relevo o regime aplicável às operações com bens imóveis (abrangendo alienações/vendas de imóveis, cessões de direitos reais, locações etc.). Paralelamente, o legislador previu reduções especiais de alíquota para certos bens e serviços considerados essenciais ou estratégicos – por exemplo, alíquota zero para a cesta básica e redução de 60% da alíquota para

treze grupos selecionados, que incluem produtos agropecuários e florestais *in natura*.

Diante desse novo cenário, impõe-se analisar como a reforma tributária do consumo repercute sobre operações envolvendo ativos biológicos, em especial aquelas típicas do setor agroflorestal. Dois casos paradigmáticos são aqui escolhidos: a floresta plantada (floresta renovável) e a cana-de-açúcar. Ambos constituem ativos biológicos de grande relevância econômica – a primeira, base da indústria de madeira, celulose e papel; a segunda, matéria-prima central do setor sucroalcooleiro e bioenergético.

Como visto, essas operações suscitaram intensos debates no âmbito do ICMS, notadamente quanto à definição do fato gerador e da própria materialidade tributável: a venda de uma floresta em pé ou de um canavial por colher configura circulação de mercadoria tributável? Transpondo a mesma lógica para IBS e CBS, resta saber se a transação jurídica envolvendo árvores ainda enraizadas ou cana ainda não cortada deve ser tratada, para fins tributários, como alienação de bem imóvel ou como compra e venda de bem móvel (mercadoria).

Sob o regime anterior, verifica-se a predominância de julgados no sentido de afastar a incidência do ICMS nessas hipóteses, por entender que não há mercadoria na venda de árvores “em pé” ou de cana “no campo”. Com base no já mencionado REsp n. 1.158.403/ES (rel. Min. Eliana Calmon, j. 22-9-2010), há manifestações que afastam a incidência do ICMS como a Consulta Tributária SP n. 31654/2025 seja quanto a “cana-de-açúcar em pé”²⁹, seja quanto a árvore plantada no solo³⁰.

Com a vigência da LC n. 214/2025 e a criação do IBS/CBS, é preciso verificar se e como esse entendimento permanece aplicável e

de que maneira o novo arcabouço legal trata as operações com ativos biológicos não abatidos. A reforma tributária trouxe novos critérios (temporal e espacial) para definição da ocorrência do fato gerador dos tributos sobre bens e serviços, bem como novas normas de incidência abrangendo situações antes fora do campo do ICMS. Assim, as seguintes questões:

- Qual a natureza jurídica da floresta plantada e da cana-de-açúcar em pé à luz do Direito Tributário reformado? Seriam elas bens imóveis (parte integrante do solo até a colheita) ou mercadorias antecipadas?
- De que modo o critério espacial do fato gerador do IBS se aplica a operações envolvendo ativos biológicos imóveis? Considerando que o IBS adota o princípio do destino e define o local da operação conforme a natureza do bem/serviço, a classificação como imóvel ou mercadoria influenciará qual ente federativo será competente e, por consequência, a alíquota aplicável.
- Como se articula o regime diferenciado de tributação de bens imóveis (previsto na reforma) com a situação específica de florestas plantadas e canaviais? Esse regime concede reduções de alíquota (50% da alíquota para alienações de imóveis) e outras peculiaridades. Florestas e canaviais, sendo imóveis por natureza, deveriam se beneficiar desse tratamento favorecido quando de sua alienação?
- Esses ativos biológicos enquadram-se no rol de produtos agropecuários e florestais *in natura* com direito a alíquota reduzida de IBS/CBS (60% menor que a geral), *vide* art. 128, VIII, da LC n. 214/2025?

Pelos argumentos deduzidos até aqui, pode-se afirmar que a floresta plantada e a cana-de-açúcar em crescimento possuem

natureza jurídica de bem imóvel até o momento em que são separadas do solo. Sua venda, enquanto ainda não colhidas, configura alienação de bem imóvel, e não venda de mercadoria, inclusive para fins de IBS e CBS.

Em síntese, do ponto de vista da natureza jurídica: (i) floresta plantada e cana por colher são bens imóveis por natureza, integrantes do ativo não circulante do produtor; (ii) sua venda antes da colheita não constitui operação mercantil típica, mas simples alienação de bem imóvel (ou de parte de imóvel); (iii) a aplicação de ficções do tipo “bem móvel por antecipação” carece de base legal no Direito brasileiro e violaria os princípios da legalidade estrita e da tipicidade cerrada em matéria tributária.

Com isso em mente, pode-se avaliar os pontos suscitados.

5.1. A definição do local da operação (critério espacial)

A reforma tributária implementada pela LC n. 214/2025 não apenas redefiniu quais hipóteses de incidência passam a compor o campo do IBS e da CBS, mas também estabeleceu, de forma pormenorizada, critérios espaciais para a ocorrência do fato gerador desses tributos.

O critério espacial – isto é, a delimitação do local da operação para fins de incidência – passou a depender da natureza do bem ou serviço envolvido, conforme dicção do art. 11 da LC n. 214/2025. De acordo com esse dispositivo, se o objeto da operação for um bem *móvel material*, considera-se ocorrido no local da entrega ou disponibilização do bem ao adquirente; se for um bem *imóvel* (ou direito a ele relativo, ou serviço prestado sobre imóvel), considera-se ocorrido no local onde se situa o imóvel; e, caso o bem imóvel esteja situado em mais de um município, considera-se local do imóvel o município onde está situada a *maior parte da sua área*.

A título de exemplo: se uma companhia de papel e celulose vende uma floresta em pé para outra empresa explorar, a operação será considerada uma alienação de bem imóvel cujo fato gerador de IBS/CBS se dá no território onde a floresta está. O estado e o município onde eventualmente localizado o adquirente não poderão tratar essa transação como “entrada de mercadoria” em seu território (não há mercadoria entregue); apenas quando a madeira for efetivamente cortada e transportada poderá configurar uma segunda operação tributável, a ser tratada conforme as regras de circulação de produto *in natura*.

Isso é coerente com a lógica econômica e jurídica da operação, assegurando que cada fase – a alienação do ativo biológico e a posterior eventual circulação do produto colhido – seja tributada apenas em seu momento próprio e pela jurisdição adequada. No próximo item, exploraremos como o regime diferenciado de bens imóveis previsto na LC n. 214/2025 incide sobre essa alienação inicial (do ativo biológico como imóvel), e em seguida veremos o tratamento do produto colhido como *in natura*.

Como o IBS/CBS adota como regra a tributação *no destino* do consumo, o que difere do ICMS (que, em operações interestaduais, combinava origem e destino), a alíquota aplicável em cada operação corresponderá à soma das alíquotas do estado e município de destino (local da operação conforme definido acima). Daí que eventual divergência quanto ao local da operação também possa implicar distinção de alíquotas do IBS/CBS.

Dessa forma, confirmar a natureza jurídica imobiliária da floresta/cana em pé define não apenas o critério espacial, mas o quantitativo: sendo bem imóvel, o fato gerador do IBS considera-se ocorrido no local onde está situada a plantação e, sendo ela localizada em mais de um município, o fato gerador considera-se ocorrido no

município/estado onde está situada a maior parte da sua área.

Essa constatação é relevante já que, se o Comitê Gestor do IBS entender pela tese de “bem móvel por antecipação”, reputará ocorrido o fato gerador no local do fornecimento. Ainda que isso tenda a equivaler ao local da plantação (já que se tratará de uma espécie de “tradição ficta”³¹), o grande problema reside na situação de plantação que se estende por *mais de um município* – situação bastante comum no setor agrícola. Nesses casos, a premissa de que o ativo seria “bem móvel por antecipação” faria com que o fato gerador do IBS ocorresse *proporcionalmente* em quantos municípios e estados sediarem o ativo biológico; ao passo que, se fosse considerado bem imóvel, adotar-se-ia o critério do *município/estado onde sediada a maior parte do ativo*.

Logicamente, a partir de 2033, sendo cada estado e município competente para fixar suas alíquotas do IBS, a divergência quanto ao critério espacial pode representar descompasso também entre as alíquotas aplicáveis à operação, o que reforça a importância da correta demarcação da natureza jurídica do ativo como bem imóvel.

5.2. O regime diferenciado de IBS e CBS sobre bens imóveis

A venda de floresta plantada é, materialmente, uma alienação de bem imóvel (como defendido na seção anterior). Logo, surge a necessidade de se aferir se tratar ou não de uma das atividades listadas no Regime Específico de Operações com Bens Imóveis previsto na LC n. 214/2025. Conforme o art. 251 dessa lei complementar (fruto da Emenda Constitucional n. 132/2023), contribuintes – inclusive pessoas físicas em certos casos – que realizem alienação de imóveis estarão sujeitos ao IBS/CBS sob regras especiais.

A LC n. 214/2025, ciente do potencial impacto setorial da introdução do IBS/CBS sobre atividades imobiliárias, instituiu um

Regime Específico das Operações com Bens Imóveis. Esse regime busca conciliar a implementação do modelo de IVA dual com a necessidade de evitar um choque excessivo de tributação sobre o setor imobiliário e habitacional. Para tanto, a lei complementar delineou uma série de regras especiais e benéficas que se afastam das normas gerais de incidência, tais como: redução de alíquotas, deduções fixas na base de cálculo (redução social) e um mecanismo de tributação sobre a valorização imobiliária (lucro imobiliário) para mitigar efeitos de cumulatividade.

Em resumo, a venda e a locação de imóveis não são simplesmente tributadas à alíquota cheia do IBS/CBS como as demais operações; ao contrário, sofrem um desconto na alíquota e outras atenuações.

No que toca especificamente às alienações de imóveis (operações de compra e venda imobiliária), a LC n. 214/2025 estabeleceu que a alíquota do IBS/CBS incidente será reduzida em 50% em relação à alíquota padrão aplicada à maioria dos bens e serviços. Ou seja, se a alíquota padrão combinada do IBS e CBS fosse, por exemplo, 28%, nas vendas de imóveis aplicam-se apenas 14%. Já para operações de locação, cessão onerosa ou arrendamento de imóveis, a redução é ainda maior – somente 30% da alíquota padrão é devida (equivalente a uma redução de 70% da carga).

A controvérsia interpretativa acerca da aplicação do regime diferenciado da LC n. 214/2025 às vendas de floresta plantada e cana-de-açúcar em pé opõe duas correntes. De um lado, uma interpretação restritiva tende a excluir essas operações do benefício, ao fundamento de que o legislador, ao instituir o regime especial para operações imobiliárias, visou estritamente às transações convencionais de compra e venda de imóveis (terrenos, edificações etc.), não alcançando a alienação isolada de cultivos em pé; de outro, uma interpretação literal, conjugada com a teleológica, permite sua

inclusão. Cumpre confrontá-las, à luz da hermenêutica jurídica, para determinar qual delas melhor realiza o texto legal e a finalidade da norma.

A abordagem literal/teleológica parece ser a mais acertada. Ela parte do texto efetivo da lei complementar, que utiliza a expressão genérica “alienação de bens imóveis” sem a restringir a determinada classe de bens. Se, no Direito Privado brasileiro, árvores e plantas enraizadas são juridicamente consideradas bens imóveis enquanto se encontrarem incorporadas ao solo (bens imóveis por acessão física), a venda de uma floresta em pé ou de um canavial não colhido configura material e juridicamente a alienação de um bem imóvel – trata-se da transferência de parte integrante do imóvel rural (o recurso biológico fixo), e não de uma mercadoria circulante.

Nesse sentido, interpretando-se literalmente a LC n. 214/2025, nada há no texto que exclua as alienações de florestas plantadas e lavouras em pé do conceito de “operações com bens imóveis” submetidas ao regime especial. A letra da lei abrange, em termos amplos, qualquer alienação de bem imóvel, e dentro do campo semântico do termo incluem-se necessariamente os bens imóveis por acessão, como é o caso das culturas permanentes não destacadas do solo.

Riccardo Guastini³² adverte que muitas vezes o legislador escreve menos do que queria dizer, ou o faz de modo impreciso, cabendo ao intérprete completar ou precisar racionalmente o sentido da disposição, sem, contudo, ultrapassar o que o texto permite expressamente. Nota-se que a LC n. 214/2025 não detalhou exaustivamente cada tipo de bem imóvel coberto pelo regime – nem seria viável elencar todas as possibilidades –, mas também não sinalizou qualquer exclusão relativa a florestas plantadas ou cultivos em pé.

Ao intérprete cumpre, então, reconhecer que a venda de ativo não circulante agroflorestal se subsume, sim, à categoria de alienação de bem imóvel que a lei quis privilegiar. O próprio Guastini enfatiza que a interpretação literal consiste em atribuir às palavras da lei o seu significado usual e ordinário, respeitando os limites do texto e evitando extrapolações que não encontrem respaldo vocabular³³. Seguir a interpretação literal, nesse contexto, significa tomar o termo “imóvel” no exato sentido conferido pelo ordenamento (que abrange tudo quanto esteja incorporado permanentemente ao solo) e, por conseguinte, incluir as operações com florestas e canaviais em pé no âmbito do regime especial. Trata-se, em última análise, de cumprir a lei no seu teor objetivo, sem reducionismos motivados por suposições de intenção não explicitada.

Norberto Bobbio relembra que a afirmação do valor da interpretação literal foi uma resposta histórica ao arbítrio dos intérpretes e constitui um dos pilares para garantir a submissão do julgador à lei escrita e a previsibilidade das decisões³⁴. Esse legado ilumina a questão presente: privilegiar a letra da LC n. 214/2025 – que, repise-se, abrange genericamente as alienações imobiliárias – atende ao ideal de segurança jurídica, evitando que uma interpretação restritiva (não respaldada em texto expresso) venha excluir determinado negócio do regime fiscal diferenciado.

Em matéria tributária, tal cautela é ainda mais relevante, pois decorre do próprio princípio da legalidade estrita, que veda ao aplicador criar tributos ou excluir benefícios por analogia em desfavor do contribuinte. Assim, no caso em análise, interpretar literalmente a norma tributária – reconhecendo floresta em pé e canavial como bens imóveis abrangidos – não é mero formalismo, mas sim respeito à escolha legislativa e garantia de objetividade na aplicação do direito.

Larenz³⁵, por sua vez, afirma que, uma vez delimitado o sentido literal possível de um texto normativo, o intérprete deve escolher, dentre as interpretações admitidas pelo texto, aquela que melhor realize o objetivo da norma e seja mais coerente com o sistema de valores subjacente. No presente caso, tendo o texto da LC n. 214/2025 admitido, em sua literalidade, a inclusão das vendas de ativos biológicos incorporados à terra, deve-se privilegiar essa leitura que concretiza a *ratio legis* do regime diferenciado – qual seja, reduzir a carga tributária sobre operações imobiliárias produtivas, evitando distorções setoriais.

Toda interpretação envolve uma escolha, a qual deve ser estruturada por métodos e sustentada por argumentos racionais. O intérprete precisa justificar sua opção interpretativa com base em critérios jurídicos, sejam eles textuais, sistemáticos ou finalísticos. No presente caso, a opção de incluir as vendas de floresta plantada e cana em pé no regime imobiliário especial mostra-se metodologicamente sólida tanto pelo critério literal (como exposto) quanto pelo critério teleológico. De um lado, observa-se a legalidade estrita, aplicando-se fielmente os conceitos definidos em lei (imóvel, mercadoria etc.) – exatamente como exige o ordenamento tributário. De outro lado, alcança-se a finalidade pretendida pela LC n. 214/2025, que claramente buscou proteger setores estratégicos (imobiliário e agropecuário) de um aumento de tributação, concedendo-lhes reduções de alíquota e base de cálculo.

Aqui, a alternativa que conjuga texto e finalidade – isto é, que reconhece essas operações como imóveis beneficiados – não só está amparada pelo teor da lei, como evita contradições teleológicas (impediria, por exemplo, a anomalia de tributar severamente a venda de um ativo permanente, indo de encontro ao propósito expresso de incentivar a produção florestal e agrícola sustentável).

Em conclusão, à luz desses argumentos, prevalece a interpretação literal e teleológica sobre a postura restritiva. A aplicação do regime diferenciado de IBS/CBS às operações de alienação de floresta plantada e cana-de-açúcar em pé encontra respaldo na letra da lei (que não distingue nem exclui tais bens) e realiza o escopo da norma (promover neutralidade e equidade tributária no âmbito agroimobiliário). Assim, confrontando-se a vontade presumida do legislador com a vontade objetiva expressa no texto e em seu espírito, a segunda deve preponderar. Em suma, ao reconhecer essas operações como abrangidas pelo regime especial de bens imóveis, respeita-se simultaneamente o sentido literal da LC n. 214/2025 e concretiza-se sua finalidade de política fiscal setorial, evitando interpretações restritivas infundadas que poderiam frustrar os objetivos da reforma tributária.

5.3. Redução de alíquota para produtos florestais e agropecuários *in natura*

Há, ainda, a redução de 60% das alíquotas do IBS e da CBS incidentes sobre um rol de treze grupos de bens/serviços enumerados no art. 128 da LC n. 214/2025. Consta expressamente do inciso VIII do art. 128 o grupo: “produtos agropecuários, aquícolas, pesqueiros, florestais e extrativistas vegetais *in natura*”, cujo regime é detalhado no art. 137 da mesma lei.

O dispositivo esclarece o que deve ser entendido como produto *in natura*. A regra geral é a manutenção das características originais do bem, sem submissão a processos de industrialização ou acondicionamento típico de apresentação comercial. O legislador, contudo, reconhece que determinadas operações não desnaturam esse conceito. Secagem, limpeza, debulha, descaroçamento, congelamento, resfriamento e acondicionamento simples são

admitidos quando voltados exclusivamente a transporte, armazenamento ou exposição para venda. Além disso, o § 2º prevê que o regulamento poderá preservar a qualificação de *in natura* mesmo quando o produto necessitar de embalagens de preservação com conservantes, desde que destinadas a manter sua integridade físico-química. A norma, portanto, adota um critério finalístico, no qual procedimentos mínimos não alteram a essência do bem como produto primário.

O § 3º amplia o alcance da redução de alíquotas ao equiparar ao fornecimento de produto florestal o fornecimento de serviços ambientais relacionados à conservação ou recuperação da vegetação nativa, inclusive quando prestados no contexto de manejo sustentável de sistemas agrícolas, agroflorestais ou agrossilvipastoris.

Interessa saber, aqui, como se comporta o benefício na hipótese de alienação da floresta ou lavoura ainda em pé (antes do corte), portanto, bens imóveis, classificados no ativo biológico. Poderia a venda “em pé” também usufruir do redutor de 60%? Entendemos que sim, sob duas perspectivas complementares:

(a) *Interpretação teleológica como produto*: reconhecendo-se – como defendemos neste estudo – que floresta em pé e cana não colhida são bens imóveis por natureza, deve-se interpretá-los como “produtos” sempre que sua alienação ocorrer de forma habitual ou estiver prevista no objeto social do alienante. Afinal, nessas situações, o contribuinte está, em verdade, cultivando a floresta ou a lavoura com o fim precípuo de venda pré-colheita, sendo este o *produto* de sua atividade empresarial. Consequentemente, tais operações devem igualmente fruir do redutor de 60%, em consonância com a *mens legis* de incentivo à produção primária. A própria lógica da LC n. 214/2025 corrobora essa extensão: a

floresta plantada, ainda em pé, nada mais é que o “produto” da atividade florestal, cuja venda foi contemplada pelo legislador com alíquota reduzida.

(b) *Tratamento como “bem móvel por antecipação”*: por outro lado, se o Fisco adotar a figura do bem móvel por antecipação, considerando que a árvore ou canavial enraizado, quando destinado à colheita, deva ser tratado como mercadoria, não há dúvida de que a operação configurará fornecimento de produto agroflorestal *in natura* – fazendo jus, portanto, ao benefício do art. 128, VIII, c/c art. 137.

É importante enfatizar que não há qualquer condicionante adicional que limite essa benesse a determinados códigos ou listas específicas de mercadorias. Diferentemente de outros incisos que remetem a anexos da lei (por exemplo, os incisos I e II do art. 129 tratam de serviços de educação listados no Anexo II; o art. 130 trata de serviços de saúde listados no Anexo III; o art. 131 trata de dispositivos médicos listados no Anexo IV), o inciso VIII do art. 128, c/c art. 137, não remete a anexo algum – sua redação é genérica e autoaplicável. Isso significa que todos os produtos agropecuários, aquícolas, pesqueiros, florestais e extrativistas vegetais, desde que em estado natural, estão abrangidos pela redução, independentemente de constarem em uma lista.

É certo, contudo, que não se podem somar as reduções de alíquota relativas ao regime imobiliário e ao regime agropecuário *in natura*.

6. Direito comparado: estudo do tema no Canadá e na Índia

Esta seção analisa comparativamente como as legislações do Canadá e da Índia tratam a venda de florestas em pé no âmbito do IVA/GST, abordando os pontos acima. Esses dois países foram

escolhidos considerando a proximidade com o sistema tributário almejado pelo Brasil com a reforma tributária. Em seguida, contrasta-se essas abordagens com a do Brasil.

6.1. Canadá

No Canadá, a venda de uma floresta em pé envolve tipicamente a transferência do direito de exploração das árvores em determinado terreno. Sob a ótica do direito de propriedade canadense (de base *common law*), um contrato que outorga a terceiro o direito de ingressar em imóvel alheio para cortar e remover madeira geralmente configura um direito real limitado sobre o imóvel – conhecido como *profit-à-prendre*, análogo a uma servidão de extração³⁶. Em termos simples, vende-se um direito relativo a bem imóvel (a floresta como parte integrante da terra) e não imediatamente a madeira já separada. Contudo, para fins do imposto sobre bens e serviços (GST, tributo federal canadense sobre valor agregado), a legislação adota uma solução específica.

O Excise Tax Act (Lei do GST federal) contém norma que desqualifica certas operações com recursos naturais como “fornecimentos” tributáveis. Em particular, o art. 162(2) daquela lei considera que não constitui uma operação (*supply*) tributável a concessão de um “direito de explorar um recurso florestal” (*forestry resource*) – o que abrange justamente a venda do direito de cortar/retirar árvores de uma determinada área florestal³⁷. Em consequência, quando um proprietário florestal (por exemplo, um fazendeiro ou mesmo o Estado, no caso de florestas públicas) concede a uma empresa madeireira o direito de explorar a madeira em pé mediante pagamento (conhecido como *stumpage fee*, ou taxa de exploração florestal), essa operação é, por previsão legal, não tributada pelo GST. O comprador do direito adquire, no momento

do corte, a titularidade da madeira derrubada, mas o pagamento pela floresta em pé não sofre incidência do tributo³⁸.

O GST canadense é de competência federal, aplicável uniformemente em todo o país (combinado com o imposto provincial em certas províncias via o Harmonized Sales Tax – HST). Assim, a classificação da operação como não tributável se aplica nacionalmente. Algumas províncias que mantêm imposto de vendas próprio (PST, não cumulativo) em geral não incluem vendas de imóveis em sua base; de todo modo, a venda de árvores em pé tende a não ser incluída no âmbito do PST, seja por ser caracterizada como parte de um imóvel, seja por não haver uma mercadoria tangível circulando no ato (a madeira só passa a existir como bem móvel após o corte).

É importante frisar que essa não incidência do GST não é absoluta em todos os casos. A própria lei federal traz exceções: se o adquirente do direito for um consumidor final (por exemplo, um particular comprando árvores em pé para uso próprio) ou um adquirente não registrado que atua na revenda direta a consumidores, então a operação volta a ser tributável (GST/HST incidente). Essa exceção visa evitar abuso da desoneração em cadeia: o benefício da não incidência é pensado para vendas *business-to-business* (B2B) no setor de exploração de recursos, assegurando que a tributação ocorra apenas na etapa final da cadeia (quando a madeira ou seus produtos são vendidos ao consumidor). Se o direito de exploração for vendido diretamente a um consumidor final ou pequeno comerciante não contribuinte, o fornecimento deixa de ser “não *supply*” e passa a ser um fornecimento tributado.

Dada a classificação *supra*, o local da operação (fato gerador) do GST canadense, quando há incidência, é determinado pelas regras de *place of supply* relativas a bens imóveis. Em regra, fornecimentos

relacionados a imóveis localizados no Canadá são tributados no local do imóvel: por exemplo, se o direito de exploração se refere a florestas em Ontário, o GST/HST devido (caso incidente) será o da província de Ontário.

O Canadá adota distintas alíquotas conforme a província: atualmente 5% GST nas províncias sem HST, e 12% a 15% nas províncias com HST (conforme a província). A venda de direitos sobre recursos naturais, quando não excluída da incidência, é tratada como fornecimento tributado pela alíquota padrão do GST/HST (não há alíquota reduzida específica para madeira ou imóveis). No entanto, muitas vendas de imóveis podem ser isentas ou fora do escopo por outros motivos: por exemplo, a venda de um imóvel de uso pessoal do proprietário é isenta de GST no Canadá³⁹. Assim, se uma fazenda com floresta é vendida de um indivíduo a outro para uso próprio, não haverá GST por se tratar de imóvel de uso pessoal. De modo geral, porém, vendas comerciais de terras e edificações são tributáveis no GST canadense, e assim também o seriam vendas de florestas em pé se classificadas como parte do bem imóvel em contexto comercial. No caso dos direitos de exploração, como visto, a legislação optou por excluí-los da tributação, de forma que não há incidência do GST na maioria das transações comerciais de venda de floresta em pé entre sujeitos empresariais registrados.

Cabe observar ainda a incidência de tributos subnacionais: as províncias canadenses não cobram imposto sobre transmissão imobiliária de forma uniforme (algumas têm *land transfer tax* fora do âmbito do GST). Contudo, a concessão onerosa de direitos sobre recursos naturais muitas vezes ocorre em terras públicas mediante *royalties* ou taxas administrativas (fora do campo do GST). No caso de florestas privadas, não há tributo específico além do GST/PST; e, conforme explicado, o GST tende a não incidir. Logo, na prática

canadense, a carga tributária sobre a simples transferência da floresta em pé é nula em termos de IVA, concentrando-se a tributação no momento da comercialização dos produtos madeireiros resultantes.

Quanto à finalidade da floresta, o GST canadense não diferencia formalmente se a floresta será destinada à exploração comercial ou à conservação. A distinção relevante é entre adquirente contribuinte (que usualmente é alguém buscando exploração comercial) e adquirente consumidor final (que poderia ser, por exemplo, uma ONG ambiental comprando direitos de não corte para conservar a floresta). Se uma organização ambiental (não registrada como contribuinte de GST) compra uma floresta em pé para conservá-la, ela seria tecnicamente um “consumidor final” daquele direito – e, conforme a exceção do art. 162(3), o fornecimento não estaria excluído do GST.

6.2. Índia

Passando à Índia, encontra-se uma solução praticamente oposta à canadense no que tange à natureza jurídica da floresta em pé. A tradição jurídica indiana, derivada do *common law* inglês, estabelece explicitamente que certas coisas anexas ao solo não são consideradas parte do imóvel. O Transfer of Property Act de 1882 já excluía de “imóvel” os “standing timber, growing crops or grass” (árvores em pé destinadas ao corte, culturas temporárias e pasto). Essa distinção – reforçada por jurisprudência, como *Shantabai versus State of Bombay*⁴⁰ (Suprema Corte da Índia, 1958) – significa que uma árvore em pé destinada a ser cortada para madeira é tratada como bem móvel desde já, e não como parte inseparável da terra. Ou seja, no Direito indiano, a floresta plantada para fins de extração de madeira tende a ser vista juridicamente como mercadoria “por antecipação”, porém de forma *expressa em lei*.

No contexto tributário, essa classificação reflete-se historicamente nos tributos sobre vendas (no período pré-GST) e, atualmente, no Goods and Services Tax (GST) que a Índia adotou a partir de 2017. A legislação do GST indiano (Central GST Act 2017 e leis estaduais espelhadas) define “bens” (*goods*) de maneira abrangente e inclui textualmente “bens móveis... inclui cultivos em crescimento, grama e coisas anexas à terra que se acorda serem separadas antes do fornecimento” – definição essa essencialmente idêntica à do antigo Sale of Goods Act britânico de 1930⁴¹. Em outros termos, se há um contrato de venda de árvores em pé com previsão de corte, essas árvores já são consideradas “bens móveis” (*goods*) para fins do GST indiano. Assim, a venda de uma floresta plantada, sem a terra, para corte é tributada como uma operação de venda de mercadorias pelo GST.

Essa orientação foi confirmada por decisões administrativas contemporâneas. Por exemplo, na Consulta de *Advance Ruling* do Estado de Kerala (N. C. Varghese, 2018), um contribuinte arrematou em leilão público milhares de seringueiras ainda plantadas, para corte e remoção. Ele questionou se haveria GST sobre as árvores em pé. A resposta das autoridades foi categórica:

nos termos do art. 2(52) do CGST Act, consideram-se “goods” as coisas anexas à terra acordadas em serem separadas antes da *supply*; no caso, as seringueiras em questão serão cortadas sob o contrato, logo enquadrar-se-ão como bens móveis. As árvores em pé deixam de ser bem imóvel e passam a ser tratadas como “madeira em bruto”⁴².

Concluiu-se, portanto, que a operação estava sujeita ao GST, à alíquota padrão de 18%, sob o código de classificação de madeira bruta (HSN 4403). Essa decisão deixa claro o entendimento indiano: *standing timber* é mercadoria, e sua venda configura hipótese de incidência do imposto sobre bens e serviços.

Destaca-se que essa conclusão vale quando se vende apenas as árvores ou o direito de cortá-las. Diversamente, se alguém vende a terra juntamente com a floresta (por exemplo, vende-se um terreno florestal inteiro), aí estaremos diante de uma venda de imóvel – e, conforme a legislação indiana do GST, a venda de terreno (*land*) é uma operação excluída do escopo do imposto (prevista no Schedule III do CGST Act como atividade não considerada fornecimento tributável). Portanto, se um proprietário rural na Índia vende sua fazenda com florestas a outro indivíduo, essa transferência de propriedade imobiliária não gera GST. No entanto, se o mesmo proprietário vende “as árvores” separadamente da terra – via contrato de corte ou de “colheita” das árvores –, incide o GST, pois a operação se caracteriza como venda de bens.

Em síntese, sob a perspectiva indiana, a floresta em pé é tida como bem móvel quando destinada à extração. A venda desse ativo separadamente da terra implica transferência de mercadoria. Essa visão deriva tanto de definições legais claras quanto de jurisprudência consolidada: por exemplo, já em 1970 a Suprema Corte indiana, no caso *State of Maharashtra v. Champalal Kishanlal Mohta*, revisou uma decisão anterior e firmou que a venda de árvores “a serem cortadas” se enquadra na definição de venda de bens do Sale of Goods Act e, portanto, estava sujeita ao imposto sobre vendas estadual⁴³.

Essa decisão reconheceu a validade de emenda legislativa que incluía “*standing timber* a ser cortado” no conceito de *goods* na lei de *sales tax* de Maharashtra, alinhando-o ao conceito da legislação civil e à competência tributária (Entry 54 da Lista II da Constituição indiana). Tal precedente confirmou que os estados podiam tributar a venda de madeira em pé como mercadoria. Atualmente, sob o regime GST (que unificou tributos estaduais e central sobre bens e serviços), o mesmo princípio foi incorporado de forma explícita na definição

de *goods*, evitando dúvidas.

7. Conclusão

A análise da natureza jurídica dos ativos biológicos, da dogmática civil e tributária brasileira e do novo regime de IBS/CBS demonstra que a floresta plantada e a cana-de-açúcar em pé permanecem, até a colheita, qualificadas como bens imóveis por natureza, incorporados ao solo e integrantes do ativo não circulante do produtor. A tentativa de mobilização antecipada desses bens, pela ficção jurídica doutrinária civilista dos “bens móveis por antecipação”, revela-se incompatível com o sistema brasileiro: não encontra fundamento na legislação civil, afronta a legalidade estrita e a tipicidade tributária, viola o art. 110 do CTN ao pretender modificar conceitos privados recepcionados constitucionalmente e compromete a delimitação da própria competência tributária.

A venda desses ativos, enquanto ainda enraizados, constitui alienação de bem imóvel e deve sujeitar-se, para fins de IBS/CBS, ao regime jurídico aplicável às operações imobiliárias – com redução de alíquota e aplicação do critério espacial do local do imóvel –, sem prejuízo de que, após a colheita, o produto agrícola (madeira, cana) seja normalmente tributado como bem móvel circulante.

Além disso, a interpretação literal e teleológica da LC n. 214/2025 conduz ao reconhecimento de que tais operações também se enquadram na lógica protetiva conferida aos produtos agropecuários e florestais *in natura*, dada sua natureza econômica e a finalidade claramente incentivadora do legislador. Dessa forma, seja pela via da qualificação como bem imóvel, seja pela perspectiva produtiva que identifica a floresta e a cana em pé como manifestações primárias da atividade agroflorestal, as operações analisadas fazem jus às reduções de carga previstas na lei, sem cumulatividade de benefícios, mas com

plena harmonização entre o regime especial imobiliário e o redutor de alíquota para produtos *in natura*.

O exame comparado com Canadá e Índia reforça a singularidade e a coerência da solução brasileira. O Canadá, ao excluir a concessão de direitos de exploração florestal do campo do GST, reconhece a especificidade econômica da floresta em pé como ativo distinto da madeira já colhida; a Índia, ao contrário, positivou expressamente a antecipação da mobilidade, tratando o *standing timber* como mercadoria. O Brasil, porém, não adotou ficções legais semelhantes em sua legislação de Direito Privado e, por isso, não pode importá-las para fins tributários sem base normativa. A manutenção da classificação imobiliária dos ativos biológicos, conjugada com a incidência do IBS/CBS apenas após a colheita do produto agrícola, garante neutralidade, segurança jurídica e aderência estrita ao texto constitucional.

Em síntese, a reforma tributária do consumo não altera a natureza jurídica da floresta plantada e da cana por colher. A correta aplicação do novo regime demanda distinguir, com precisão, o ativo biológico imóvel e o produto agrícola móvel, evitando antecipações artificiais do fato gerador e assegurando que cada etapa da cadeia produtiva seja tributada em seu momento próprio, pelo ente competente e na medida exata definida pelo legislador complementar. Com isso, o novo sistema de IBS/CBS pode alcançar sua finalidade estruturante: simplificar, racionalizar e tornar mais neutra a tributação sobre o setor agroflorestal, preservando a coerência entre Direito Privado, Contabilidade e Direito Tributário.

Referências

ACUÑA, Benjamim. *Utilidade do valor justo de ativos biológicos para a análise de crédito de corporações brasileiras baseadas no agronegócio*. 2015.

- Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo (USP), São Paulo, 2015. Orientador: Edson Luiz Riccio.
- BEVILAQUA, Clovis. *Theoria geral do direito civil*. 2. ed. Rio de Janeiro: Livraria Francisco Alves, 1929.
- BOBBIO, Norberto. *O positivismo jurídico: lições de filosofia do direito*. Tradução: Márcio Pugliesi, Edson Bini e Carlos E. Rodrigues. São Paulo: Ícone, 1997.
- BRASIL. Supremo Tribunal Federal. Recurso Extraordinário (RE) n. 104.306/SP. Relator: Min. Octavio Gallotti. *Diário da Justiça*, 18 abr. 1986.
- BRASIL. Supremo Tribunal Federal. Recurso Extraordinário (RE) n. 203.075/DF. Relator: Min. Maurício Corrêa. *Diário da Justiça*, 29 out. 1999.
- CANADA REVENUE AGENCY. *GST/HST Memoranda Series 19.5 – Land and Associated Real Property*. [S. l.], [s. d.]. Disponível em: <http://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/forms-publications/publications/19-5/land-associated-real-property-2.html>. Acesso em: 11 dez. 2025.
- CANADA REVENUE AGENCY. *GST/HST Memorandum 3.7 – Natural Resources (Draft)*. Feb. 2012.
- CANADA REVENUE AGENCY. *Notice 269 – Natural Resources*. [S. l.], [s. d.]. Disponível em: <https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/forms-publications/publications/notice269/natural-resources.html>. Acesso em: 11 dez. 2025.
- CARVALHO SANTOS. *Código Civil brasileiro interpretado*. Rio de Janeiro: Borsoi, 1938. v. II.
- CASTRO JÚNIOR, Paulo Honório de. *A (não) incidência de ICMS, PIS e Cofins na venda de floresta plantada, no Estado de Minas Gerais*. 2017.

- Monografia (Especialização em Direito Tributário) – Instituto Brasileiro de Estudos Tributários (IBET), Belo Horizonte, 2017.
- CASTRO JÚNIOR, Paulo Honório de. O controle das ficções jurídicas no direito tributário: um estudo a partir da venda de floresta plantada. *In*: CARDOSO, Alessandro Mendes *et al.* (org.). *Processo administrativo tributário*. Belo Horizonte: D’Plácido, 2018. p. 321-330.
- COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. CPC 27 – Ativo Imobilizado. 2009. Disponível em: <https://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=58>. Acesso em: 12 dez. 2025.
- DE PAGE, Henry. *Traité élémentaire de droit civil belge*. Bruxelas, 1941. t. V.
- DINIZ, Maria Helena. *Curso de direito civil*. São Paulo: Saraiva, 2012.
- FERNANDES, Edison Carlos. *Direito contábil: fundamentos, conceito, fontes e relação com outros “ramos” jurídicos*. São Paulo: Dialética, 2013.
- GUASTINI, Riccardo. *Interpretar e argumentar*. Tradução: Adrian Sgarbi *et al.* Belo Horizonte: D’Plácido, 2020.
- ÍNDIA. Supreme Court of India. *Shantabai v. State of Bombay*. AIR 1958 SC 532.
- ÍNDIA. Supreme Court of India. *State of Maharashtra & Anr. v. Champalal Kishanlal Mohta*. 1971 AIR 908; 1971 SCR (1) 46. Julgado em 17 mar. 1970. Disponível em: <https://indiankanoon.org/doc/541801/>. Acesso em: 11 dez. 2025.
- KERALA (Índia). Authority for Advance Ruling. *Sri N. C. Varghese, In re*. 26 mar. 2018.
- KHANNA, Ritika. Case Comment: Loss of Woodcutting Rights –

- Unregistered Lease and ‘Profit a Prendre’: Shantabai v State of Bombay. *Jus Corpus Law Journal*, v. 4, n. 4, p. 88-95, 2024.
- LARENZ, Karl. *Metodologia da ciência do direito*. 3. ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1997.
- MARION, José Carlos. *Contabilidade rural: contabilidade agrícola, contabilidade da agropecuária, IRPJ*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1996.
- MARTINS, Eliseu *et al.* *Manual de contabilidade societária: aplicável a todas as sociedades de acordo com as normas internacionais e do CPC*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2013.
- MONTEIRO, Washington de Barros. *Curso de direito civil*. São Paulo: Saraiva, 1993.
- PACHECO, Angela Maria da Motta. *Ficções tributárias: identificação e controle*. São Paulo: Noeses, 2008.
- PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de direito civil*. Rio de Janeiro: Forense, 2004. v. 1.
- PLANIOL, Marcel; RIPERT, Georges. *Traité pratique de droit civil français*. Paris, 1946. v. III.
- PLANIOL, Marcel; RIPERT, Georges. *Traité pratique de droit civil français*. Tradução: Mário Díaz Cruz. Paris: Librairie Générale, 1930. t. II.
- PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. *Tratado de direito privado: parte especial: direito das coisas: posse*. 3. ed. Rio de Janeiro: Borsoi, 1971. t. X.
- VENOSA, Sílvio de Salvo. *Direito civil: parte geral*. São Paulo: Atlas, 2013.

Contratos Rurais de Integração, Arrendamento e Parceria: Análise à Luz do Direito Comparado e da Reforma Tributária

Lucas Bevilacqua

Doutor e mestre em Direito Tributário pela Universidade de São Paulo (USP). Professor de pós-graduação.

Alessandra Brandão

Doutora e mestre em Direito Tributário pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Professora de pós-graduação.

Gabriel Hercos

Mestre em Direito Tributário Internacional pela Florida University. Pós-graduado pelo Instituto Brasileiro de Direito Tributário (IBDT).

Rafael Silva

Pós-graduando em Direito Tributário no Instituto Brasileiro de Direito Tributário (IBDT).

Fernando Melo

Pós-graduando em Direito Tributário no Instituto Brasileiro de Direito Tributário (IBDT).

1. Introdução

A disciplina das relações produtivas no campo ganhou centralidade na ordem jurídica e no rearranjo institucional do agronegócio atual. Em um contexto de crescente complexidade tecnológica, integração vertical das cadeias e circulação global de *commodities*, os contratos rurais são instrumentos de coordenação cruciais entre agentes econômicos com capacidades, interesses e poder de negociação altamente assimétricos.

Formas de integração agroindustrial contratual (arrendamento, parceria), que sempre existiram como tradição na agricultura, estão sendo reexaminadas em face das mudanças nos rearranjos do setor, nos marcos regulatórios e nas exigências de governança, mas também de novas discussões sobre distribuição de riscos e retornos.

A comparação entre esses contratos no sentido do direito comparado de países como Argentina, com os de outras jurisdições como Estados Unidos e Brasil, abre canais para detectar tendências de convergência – o fortalecimento da autonomia privada, a busca por transparência e a crescente judicialização dos conflitos –, mas também divergência estrutural associada ao nível de intervenção que é feita pelo Estado, com especial ênfase no desenho de incentivos fiscais e proteção aos produtores rurais.

A introdução desse quadro comparativo mostra-se ainda mais adequada devido à Reforma Tributária brasileira, cujo novo sistema de tributação sobre o consumo altera a lógica econômica das cadeias produtivas e interfere diretamente nas formas contratuais utilizadas na área rural.

Compreender esses contratos de um ponto de vista nacional/internacional e suas implicações fiscais significa não apenas descobrir diferentes modelos de organização produtiva, mas também perceber como – em cada país – eficiência econômica, segurança jurídica e justiça distributiva são equilibradas.

O presente ensaio de pesquisa visa responder aos impactos tributários dos contratos de arrendamento, integração e parcerias rurais, a partir de um estudo de direito comparado, com recorte do direito argentino e estadunidense, considerando a vocação econômica comum do Brasil, da Argentina e dos Estados Unidos de países produtores de *commodities*, portanto, países agroexportadores:

cultivo em grandes áreas e produção destinada ao comércio internacional.

2. Contrato de integração agroindustrial no direito comparado

A integração agroindustrial, em suas múltiplas manifestações contratuais, é o processo mundial de organização produtiva e legal dentro do agronegócio contemporâneo. O contrato de integração emerge nesse contexto econômico, no qual múltiplos negócios jurídicos são pactuados por agentes de diferentes etapas da cadeia produtiva com vistas a alcançar o produto final.

Através do fortalecimento dos vínculos cooperativos entre produtores e agroindústrias, tais contratos visam garantir eficiência, padronização e estabilidade do fornecimento de matérias-primas, enquanto, em teoria, asseguram pelo menos a preservação da autonomia dos agricultores.

A análise comparativa desses modelos aponta como a integração produtiva está sendo disciplinada em diferentes sistemas legais e expõe uma tendência compartilhada para a juridicização das relações agroindustriais e a busca por mais transparência, governança e equidade contratual nas cadeias globais do agronegócio.

2.1. Contratos de integração agroindustrial no Brasil

O contrato de integração agroindustrial é um dos principais instrumentos jurídicos para organizar a produção no agronegócio brasileiro atualmente. Está estruturado com base na associação entre produtores rurais e empresas agroindustriais, com o objetivo de articular eficiência produtiva, padronização tecnológica e segurança de fornecimento.

Esse instituto jurídico é regulamentado pela Lei n. 13.288/2016,

ou “Lei dos Contratos de Integração”, que delineou os direitos e obrigações dos integradores e produtores integrados, bem como mecanismos de transparência, governança e resolução de conflitos. Essa lei foi uma obra revolucionária, conferindo realidade jurídica a uma prática em operação valiosa, mas que comprometia a segurança e o equilíbrio das partes contratantes.

O processo de articulação da integração agroindustrial brasileira está fundamentado em um movimento histórico de verticalização produtiva e especialização técnica. Antes da Lei n. 13.288/2016, a relação entre produtores e agroindústrias era baseada no que era previsto no Código Civil e nas práticas de mercado, o que resultava em constantes litígios devido a assimetrias econômicas e falta de critérios objetivos de remuneração.

A integração surge como um vínculo de cooperação civil, não de natureza trabalhista, mas proporcionando uma regulamentação concentrada pelas capacidades técnicas e contratos que constituíam um modelo de governança igual para todos, com âmbitos previsíveis.

A Lei n. 13.288/2016¹ define o contrato de integração agroindustrial como: um acordo realizado entre um integrador – pessoa jurídica que fornece insumos e tecnologia ao produtor integrado –, que também é chamado de parte integrada pela lei, representado por um produtor rural que se compromete a criar, cultivar ou produzir sob determinadas condições definidas pela empresa. O tipo de relação seria explicitamente civil, excluindo qualquer relação comercial, embora haja fornecimento de insumos e supervisão técnica ou exclusividade de comercialização.

O controle leva em conta a função social do contrato, a boa-fé objetiva e o equilíbrio econômico, conforme disposto no Código Civil (Lei n. 10.406/2002²). Assim sendo, as partes são livres para contratar

ou variar seus termos, desde que sejam observados os princípios de cooperação, transparência e simetria da informação. A liberdade de contratar seria limitada no sentido de que é baseada na essencialidade de determinadas cláusulas do instrumento (e seus mecanismos de governança), tanto para proteger o produtor integrado quanto para fornecer previsibilidade à indústria.

O art. 3º da Lei n. 13.288/2016 estabelece um conjunto mínimo de cláusulas essenciais que devem constar em todo contrato de integração agroindustrial. Entre os elementos obrigatórios, destacam-se a definição do sistema de produção e das especificações mínimas de qualidade técnica, a delimitação clara das responsabilidades de cada parte – inclusive em matéria ambiental –, a descrição das obrigações fiscais e sanitárias, bem como a previsão de indicadores de eficiência e das condições de pagamento.

Além disso, é indispensável que o contrato detalhe o fornecimento de insumos e estipule prazos, regras de rescisão, exigências de seguro e regulamentos de inspeção que garantam o direito de acesso da agroindústria às instalações do produtor para auditorias técnicas. A ausência de qualquer dessas cláusulas compromete a validade do instrumento, reforçando a necessidade de formalização detalhada e de controle institucional.

Complementarmente, a lei determina a elaboração prévia do Documento de Informação Pré-Contratual (DIPC), que deve apresentar de forma transparente todos os aspectos técnicos, econômicos e financeiros da operação, explicitando a alocação de riscos e custos antes da assinatura do contrato. Esse documento é submetido à Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração (Cadec), cuja presença é obrigatória em cada unidade integradora, assegurando que a relação entre integrador e produtor seja pautada pela transparência, simetria

informativa e equilíbrio contratual.

O regime de rescisão e penalidades é altamente regulamentado por estatuto na Lei n. 13.288/2016³. A rescisão unilateral deve estar sujeita a um aviso prévio mínimo relacionado ao ciclo de produção e ao investimento do produtor, a fim de não causar distúrbios bruscos prejudiciais à viabilidade econômica da parte integrada.

O contrato também deve especificar sanções por quebra do acordo se a parte violadora falhar tecnicamente, estiver inadimplente ou deixar de cumprir os padrões ou as condições estipuladas e deve incluir regras sobre ressarcimento por bens/insumos fornecidos.

Se o integrador se tornar insolvente ou for judicialmente recuperado, o produtor tem o direito de reivindicar a devolução de seus próprios produtos e pode aparecer como um credor privilegiado sobre os produtos do contrato em qualquer estágio do processo de fabricação até a entrega, conforme previsto no art. 13 da lei⁴. Tais disposições são o resultado de uma política de proteção para uma parte economicamente desfavorecida e reconhecem que o produtor é uma engrenagem crítica na máquina do agronegócio.

O legislativo brasileiro considera que o produtor rural está em uma posição estruturalmente mais fraca do que o agronegócio com o qual ele lida. Portanto, foi estabelecido um conjunto de mecanismos para proteger os contratos – entre eles, a proibição de transferir riscos não acordados para o produtor, o dever de fornecer informações completas e a proibição de exigir investimentos sem que o roteiro seja óbvio.

Além disso, essa lei permite a revisão coletiva das condições contratuais por meio dos Cadecs e o acesso a mediação ou procedimentos de arbitragem iguais para os produtores, sem custo adicional.

Do ponto de vista tributário, a remuneração do produtor integrado é considerada renda da atividade rural, conforme a Lei n. 8.023/1990 e o Regulamento do Imposto de Renda (RIR/2018). No caso de pessoas físicas, a tributação ocorre com base no Livro Caixa do Produtor Rural, admitindo dedução de custos e despesas operacionais ou a tributação presumida de 20%. As pessoas jurídicas podem optar entre o lucro presumido e o lucro real, de acordo com o porte e a estrutura da atividade⁵.

A agroindústria integradora, por sua vez, está sujeita ao Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e à Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) sobre o lucro operacional, mas pode se beneficiar de créditos presumidos de PIS/Cofins sobre os valores pagos ao produtor, conforme as Leis n. 10.637/2002 e n. 10.833/2003. Essa possibilidade confere estímulo fiscal relevante à cadeia integrada, diferenciando-a das operações de simples compra de produtos brutos.

Nas cooperativas, as operações de integração são tratadas como atos cooperativos, imunes a IRPJ e CSLL, nos termos do art. 79 da Lei n. 5.764/1971 e da jurisprudência consolidada do Supremo Tribunal Federal (STF)⁶. A tributação recai sobre o cooperado, de acordo com sua participação e situação fiscal individual.

2.2. Contratos de integração agroindustrial na Argentina

Na Argentina, os contratos de integração agroindustrial (também denominados “*contratos de integración agroindustrial*” ou “*farming-by-commission*”) vêm sendo amplamente empregados em polos produtivos como as províncias de Córdoba, Entre Ríos e Buenos Aires, envolvendo cadeias como aves, suínos, laticínios, hortaliças e bioenergia. Nesse tipo de arranjo, o produtor rural firma um compromisso com uma agroindústria para fornecimento de matéria-

prima ou de produto processado, sob condições previamente definidas de produção, insumos, qualidade, prazos e preços – buscando garantir à indústria a oferta estável e produtos padronizados para processamento ou exportação.

Essa modalidade representa uma forma de coordenação vertical entre produtores e agroindústrias, em que o produtor se submete a parâmetros definidos pelo integrador ou agroindústria para cumprir sua parte no processo. Conforme estudos sobre contratos agroindustriais na Argentina, “los contratos agroindustriales en Argentina se han convertido en un instrumento de extensa difusión para coordinar la producción de una gran variedad de frutos primarios destinados a procesos de industrialización”⁷.

Os contratos de integração agroindustrial são empregados com frequência em diversos elos da cadeia agroindustrial argentina – especialmente em setores com produção intensiva e exigência de padronização para processamento ou exportação. A integração vertical por contrato tem sido identificada como uma das formas de coordenação entre produtor e agroindústria, permitindo à indústria assegurar o abastecimento e ao produtor acessar insumos, assistência técnica ou mercado garantido.

Nesse contexto, o produtor rural assume obrigações relativas a produção, qualidade, prazo e entrega, enquanto a agroindústria compromete-se com fornecimento de insumos, assistência técnica ou recebimento da produção, em muitos casos. Embora o produtor mantenha formalmente sua autonomia, na prática pode estar sujeito a regras rígidas impostas pelo integrador ou indústria – o que gera discussões sobre dependência econômica ou desequilíbrio contratual.

Na Argentina não existe, até o momento, uma lei específica que regula os contratos de integração agroindustrial. Assim, esses

contratos são considerados atípicos (ou inominados) no sentido de que não estão expressamente regulamentados por uma norma especial, mas são admitidos pelo ordenamento jurídico e são válidos.

O Código Civil e Comercial da Argentina (Lei n. 26.994/2014)⁸ constitui a base normativa geral aplicável aos contratos de natureza civil e comercial no país. Dentre seus dispositivos mais relevantes, destaca-se o art. 970, que dispõe que “los contratos son nominados e innominados según que la ley los regule especialmente o no”. Essa previsão reconhece expressamente a existência de contratos atípicos – aqueles que não possuem regulação específica – e estabelece o regime jurídico a que estão sujeitos.

Assim, os contratos não regulados por lei especial devem observar, em primeiro lugar, a vontade das partes; em seguida, as normas gerais sobre contratos e obrigações; os usos e práticas locais; e, de forma subsidiária, as disposições aplicáveis a contratos típicos de natureza semelhante. Esse modelo normativo confere ampla liberdade contratual às partes, ao mesmo tempo em que assegura parâmetros de validade, interpretação e equilíbrio, permitindo que instrumentos como os contratos de integração agroindustrial – ainda que não previstos expressamente em lei – sejam plenamente reconhecidos e eficazes dentro do ordenamento jurídico argentino.

Esses dispositivos permitem que contratos agroindustriais – que não têm uma regulação própria – sejam interpretados como contratos atípicos, cabendo à autonomia da vontade das partes, observados os princípios gerais como boa-fé objetiva, equidade e dever de cooperação.

A jurisprudência argentina reconhece a validade dos contratos de integração agroindustrial – desde que possuam obrigações recíprocas claramente estipuladas e não caracterizem vínculo de subordinação

trabalhista entre produtor e integrador. Estudos apontam que os tribunais enfatizam que se trata de interdependência comercial, e não de relação laboral⁹.

Além disso, em situações de desequilíbrio evidente entre as partes, há possibilidade de integração judicial do contrato (com base nos princípios de boa-fé e equidade) e intervenção para reequilibrar prestações. A literatura também destaca que cláusulas abusivas podem ser revistas sob a ótica da boa-fé objetiva.

Essa dinâmica revela que, embora não haja estatuto regulatório específico, a atuação dos tribunais e a doutrina contribuem para proteger a parte mais fraca (frequentemente o produtor rural) dentro desse tipo de contrato.

No que tange ao tratamento tributário dos contratos de integração agroindustrial na Argentina, os principais pontos são os seguintes:

- i. A receita obtida pelo produtor rural sob contrato de integração é geralmente tratada como prestação de serviço ou como receita operacional agropecuária, sendo tributada no âmbito do *Impuesto a las Ganancias*.
- ii. Para pessoas jurídicas, a “Ley 27.630” (sanção de junho de 2021) introduziu um regime de alíquotas escalonadas: para lucros acumulados até determinado montante aplica-se 25%, entre valores intermediários 30% e acima de certo valor 35%¹⁰.
- iii. Segundo documento oficial, para pessoas jurídicas cujas “ganancias netas imponibles acumuladas” iniciadas a partir de 1º de janeiro de 2021, aplicam-se alíquotas de 25%, 30% ou 35% dependendo do montante¹¹.

Embora não haja previsão exclusiva para contratos de integração

agroindustrial, eles se inserem no regime geral de tributação das receitas agropecuárias ou de prestação de serviços, conforme o caso. Também podem, dependendo da natureza do contrato e da atividade, usufruir de benefícios fiscais próprios do regime agropecuário (como depreciação acelerada, compensação de prejuízos, dedução de despesas operacionais), desde que observados os requisitos formais.

Dessa forma, o produtor ou sociedade que atue sob contrato de integração deve avaliar atentamente o enquadramento tributário e os eventuais benefícios aplicáveis conforme a legislação vigente.

Os contratos de integração agroindustrial ocupam papel relevante no setor agroindustrial argentino, oferecendo à agroindústria mecanismos de coordenação vertical da produção e, ao produtor, acesso a insumos e mercado. Contudo, essa utilização disseminada convive com a ausência de uma regulação específica, o que exige que tais contratos sejam tratados como contratos atípicos, sob a égide do Código Civil e Comercial da Nação.

2.3. Contratos de integração agroindustrial nos Estados Unidos

Nos Estados Unidos, os contratos de integração agroindustrial, conhecidos como *Production Contracts* ou *Contract Farming Agreements*, são amplamente utilizados em setores como avicultura, suinocultura, laticínios e culturas intensivas. Esses instrumentos criam uma relação entre o produtor rural (*integrated grower*) e a agroindústria (*integrator*), em que o primeiro fornece instalações, mão de obra e manejo, enquanto o segundo provê insumos, define padrões produtivos e adquire o produto final (*USDA, Grain Inspection, Packers and Stockyards Administration Report, 2023*).

Esses contratos têm como objetivo garantir regularidade na oferta e padronização dos produtos, mas frequentemente exigem altos investimentos em infraestrutura por parte do produtor. Conforme

apontado por *MacDonald e Key*¹² no relatório do *U.S. Department of Agriculture*, essa modalidade contratual também pode criar relações de dependência econômica, dada a rigidez das cláusulas de exclusividade, padrões sanitários e ambientais impostos pelas grandes corporações agroindustriais.

Não existe uma lei federal única que regule os contratos de integração. A estrutura jurídica norte-americana é um mosaico de normas federais, estaduais e princípios de *common law*, com destaque para as seguintes legislações:

1) Packers and Stockyards Act, 1921 (7 U.S.C. §§ 181-229)¹³: criada para coibir práticas anticompetitivas e proteger produtores rurais em cadeias pecuárias, a PSA proíbe condutas desleais, manipulação de preços, discriminação de pagamentos e abuso de poder econômico. O United States Department of Agriculture (USDA), por meio do Agricultural Marketing Service (AMS), fiscaliza sua aplicação e, desde 2023, ampliou as regras de transparência e equidade nas remunerações de produtores, incluindo a revisão do sistema de “torneios” (*tournament system*) e a obrigatoriedade de divulgação dos critérios de pagamento (*Federal Register*, v. 88, n. 142, 2023).

2) Farm Bill (2023 e posteriores): incorporou novas exigências de transparência, como o registro público de contratos de integração, divulgação de critérios de precificação, bônus e descontos, além de medidas de incentivo à resolução extrajudicial de disputas (USDA, *Farm Bill Implementation Report*, 2024)¹⁴.

3) Direito Estadual e *Common Law*: cada estado regulamenta aspectos procedimentais, como prazos de aviso prévio (geralmente 90 dias) e indenização proporcional ao investimento em caso de rescisão imotivada.

Os *Production Contracts* norte-americanos apresentam, em geral, um conjunto de cláusulas padronizadas que refletem a forte coordenação imposta pelas agroindústrias ao processo produtivo. Entre elas, destacam-se o fornecimento obrigatório de insumos ao produtor e a definição de parâmetros mínimos de desempenho, além da imposição de cláusulas de exclusividade ou limitação de vendas externas, que restringem a liberdade comercial do produtor. Esses contratos também costumam adotar critérios de precificação baseados em sistemas de *benchmarking* entre produtores, vinculando a remuneração ao desempenho comparativo dentro de grupos produtivos.

Além disso, é comum a inclusão de obrigações relacionadas à manutenção de padrões de bem-estar animal e conformidade ambiental (*environmental compliance*), refletindo exigências regulatórias e de mercado. As disposições contratuais frequentemente abrangem regras detalhadas sobre rescisão e mecanismos de renovação automática, bem como cláusulas que privilegiam a resolução extrajudicial de conflitos – por meio de mediação e arbitragem –, visando reduzir custos e conferir maior celeridade à solução de controvérsias no âmbito das relações agroindustriais.

Casos judiciais têm evidenciado desequilíbrios entre integradores e produtores. O precedente *Schumacher v. Tyson Foods Inc.*¹⁵ é emblemático: o tribunal reconheceu práticas abusivas de fixação de preços e manipulação de dados de desempenho, condenando a Tyson Foods ao pagamento de US\$ 9,25 milhões em danos compensatórios.

A jurisprudência norte-americana vem reforçando o princípio da boa-fé objetiva e a obrigação de transparência contratual, conforme disposto na *Restatement (Second) of Contracts*, § 205¹⁶. Em diversas decisões, os tribunais têm admitido reequilíbrio contratual e indenizações quando comprovadas a assimetria informacional e a

dependência econômica do produtor.

A tributação dos rendimentos provenientes dos contratos de integração agroindustrial nos Estados Unidos é regida pelo Internal Revenue Code¹⁷ (IRC) e pelas orientações do Internal Revenue Service. No caso das pessoas físicas (*Individual Growers*), as receitas e despesas operacionais agrícolas devem ser declaradas no *Schedule F (Profit or Loss From Farming)*, conforme os §§ 1 e 1402 do IRC, sendo permitidas deduções relativas a insumos, mão de obra, depreciação de instalações e serviços contratados, de acordo com o *Farmer's Tax Guide*¹⁸ (IRS, 2025).

Já para as pessoas jurídicas, o lucro operacional é tributado conforme as regras societárias do IRC: empresas qualificadas como *S Corporations*, que podem repassar lucros, perdas e créditos diretamente aos acionistas, evitando, assim, a dupla tributação, enquanto as *C Corporations* estão sujeitas à alíquota federal de 21%, conforme estabelecido pela *Tax Cuts and Jobs Act* de 2017¹⁹.

Adicionalmente, o sistema norte-americano oferece incentivos fiscais e regimes de dedução que visam estimular o investimento no setor agroindustrial. Programas federais permitem o diferimento de ganhos oriundos de desastres naturais e a aplicação de regimes especiais de depreciação acelerada, como o *Section 179 Expensing*²⁰, o que favorece produtores e empresas atuantes sob contratos de integração.

Tais mecanismos fiscais refletem a preocupação do ordenamento tributário dos EUA em equilibrar a eficiência produtiva com a sustentabilidade financeira das cadeias integradas, incentivando práticas de investimento e mitigação de riscos inerentes à atividade agropecuária.

Os contratos de integração do agronegócio nos EUA são um

sistema eficaz de produção e arranjo de fornecimento que levanta questões de equidade e dependência econômica repulsivas.

Mudanças recentes nas regras do USDA e o novo interesse do Congresso, por meio do Farm Bill de 2023, visam reequilibrar o campo de jogo entre produtores e integradores ao impor requisitos relacionados a transparência, mediação e limites em investimentos de capital.

O exemplo dos EUA demonstra que o equilíbrio entre eficiência contratual e proteção ao produtor permanece frágil e que somente por meio de uma regulamentação estatal vigilante ou de um escrutínio judicial pode-se alcançar uma aparência de justiça e equidade nos contratos do agronegócio.

3. Contratos de arrendamento rural no direito comparado

3.1. Contrato de arrendamento rural no Brasil

Nos termos do art. 92 do Estatuto da Terra, o arrendamento configura “a cessão onerosa do uso temporário do imóvel rural”, podendo abranger não só a terra nua, mas também benfeitorias e outros bens vinculados à exploração. Essa conceituação é detalhada pelo art. 3º do Decreto n. 59.566/1966, que define o arrendamento rural como o contrato pelo qual “uma pessoa se obriga a ceder a outra, por tempo determinado ou não, o uso e gozo de imóvel rural [...] mediante certa retribuição ou aluguel”.

Trata-se, portanto, de um contrato oneroso, bilateral e comutativo, no qual o arrendatário assume os riscos da atividade exploratória, cabendo ao arrendador o direito de perceber o aluguel pelo uso da terra, independentemente do resultado econômico da produção.

O art. 17 do Decreto n. 59.566/1966 ainda impõe limites ao valor do arrendamento, fixando-o como percentual máximo sobre o valor

da terra nua na região, a fim de evitar abusos locatícios e favorecer a função social da propriedade rural.

3.2. Contrato de arrendamento rural na Argentina

Na Argentina, o arrendamento rural é regulado pela Lei n. 13.246 de *Arrendamientos Rurales y Aparcerías*, sancionada em 1948 e modificada pela Lei n. 22.298 (1980). O art. 1º dessa lei estabelece que seus preceitos são de ordem pública e irrenunciáveis, declarando nulas quaisquer cláusulas ou pactos contrários, refletindo a preocupação do legislador argentino com a proteção do arrendatário como parte economicamente mais frágil.

A Lei n. 13.246 define em seu art. 2º o arrendamento rural como contrato mediante o qual “una de las partes se obligue a conceder el uso y goce de un predio, ubicado fuera de la planta urbana de las ciudades o pueblos, con destino a la explotación agropecuaria en cualesquiera de sus especializaciones y la otra a pagar por ese uso y goce un precio en dinero”. Essa definição enfatiza três elementos essenciais: (i) localização rural do imóvel; (ii) destinação à exploração agropecuária; (iii) pagamento obrigatório em moeda corrente (não em produtos ou frutos).

Diferentemente do Brasil, a Argentina não estabelece critérios de faturamento ou número de imóveis para determinar quando o arrendador se torna sujeito passivo de obrigações tributárias. O regime é uniforme, incidindo sobre qualquer pessoa física ou jurídica proprietária que celebre contrato de arrendamento rural. A Lei n. 13.246 prescreve prazo mínimo de três anos para todos os contratos de arrendamento rural (art. 4º), obrigatoriedade que visa assegurar estabilidade jurídica e segurança econômica ao arrendatário. Contratos sucessivos entre as mesmas partes sobre o mesmo imóvel também são considerados celebrados por igual período mínimo, salvo

se pactuada prorrogação como direito potestativo original.

O arrendamento rural está completamente isento do IVA conforme art. 7º, inciso h), item 22, da Lei do IVA argentina. A isenção aplica-se indistintamente a qualquer montante de aluguel, contanto que se trate de imóvel rural afetado a atividades agropecuárias. Essa isenção representa significativa redução de carga tributária comparada ao regime brasileiro.

Documentos fiscais de arrendamento rural são emitidos sem incidência de IVA, caracterizando operação isenta. O conceito de “atividade agropecuária” para fins dessa isenção segue a definição do art. 2º da Lei n. 13.246, abrangendo cultura, criação de animais e exploração extrativista.

O arrendamento rural constitui renda de primeira categoria, conforme art. 41 da Lei *de Ganancias* argentina, sendo tributado pelo imposto sobre rendas pelo proprietário-arrendador. A base tributária corresponde ao valor bruto do aluguel recebido, sem deduções de despesas (regime de tributação que segue modelo cumulativo, similar ao anterior brasileiro).

A Lei n. 13.246 distingue expressamente o arrendamento da *aparcería* (art. 21). Enquanto no arrendamento o proprietário recebe preço fixo em espécie e fica desvinculado dos riscos da exploração, na *aparcería* ambas as partes compartilham os riscos e se distribuem os frutos conforme percentual pactuado, não em quantidade fixa. Essa distinção acarreta consequências tributárias significativas: na *aparcería*, não há retenção de 6% no momento da distribuição de frutos, incidindo apenas quando cada parte vende sua quota de produtos. Além disso, na *aparcería*, não incide IVA na distribuição dos frutos entre os *aparceros*, apenas quando cada produtor realiza a venda final.

A jurisprudência argentina reconhece que ambas as partes na

aparcería são “*coproductores*” independentes, mas não sócios, compartilhando simultaneamente a sorte econômica da exploração.

O regime argentino do arrendamento rural reflete paradigma distinto ao brasileiro: (i) proteção por ordem pública irrenunciável de normas específicas desde 1948; (ii) isenção integral do IVA (ausência de tributação sobre consumo), comparado aos ~8% efetivos de Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) no Brasil; (iii) prazo mínimo obrigatório de três anos para todos os contratos, independentemente de tamanho ou faturamento; (iv) regime de renda simples sem creditamento de insumos, análogo ao regime cumulativo anterior brasileiro; (v) distinção clara entre arrendamento e *aparcería* com consequências fiscais bem delimitadas; (vi) adição de tributação provincial que varia conforme jurisdição territorial. Essa estrutura revela opção legislativa argentina por especialização normativa e proteção explícita do arrendatário, diferindo da tendência brasileira contemporânea de introdução de tributos sobre consumo no setor rural.

3.3. Contrato de arrendamento rural nos Estados Unidos

Diferentemente de sistemas unitários como o Brasil e a Argentina, o regime jurídico do arrendamento rural nos Estados Unidos caracteriza-se pela diversidade extrema entre jurisdições estaduais, não existindo codificação federal específica. A maior parte do direito aplicável permanece ancorada no direito comum inglês e suas posteriores codificações ou modificações estaduais, resultando em variações substanciais conforme o estado.

Apenas alguns estados possuem estatutos específicos para arrendamentos rurais. Conforme pesquisa do Centro Nacional de Direito Agrário, a maioria dos estados possui estatutos tratando de arrendamentos agrícolas, mas várias disposições comuns a todos os

estados tipicamente abordam questões como término do arrendamento, cessão de direitos, penhora da renda pelo proprietário e controle de plantas invasoras. Muitos estados ainda se guiam por princípios gerais de direito de propriedade e contratos, aplicáveis a arrendamentos tanto rurais quanto urbanos.

Uma das principais distinções entre jurisdições estaduais refere-se à duração máxima permitida para arrendamentos agrícolas. Diferentemente da Argentina (três anos mínimos) e do Brasil (sem limite legal explícito), alguns estados norte-americanos impõem máximos estritos:

- Califórnia: máximo de 51 anos conforme Código Civil, Seção 717. Arrendamentos que excedem esse prazo são nulos, refletindo política pública estadual de favorecer circulação livre de terras.
- Iowa: Constituição estadual limita arrendamentos agrícolas a 20 anos (Seção 24, Declaração de Direitos).
- Minnesota: limita arrendamentos agrícolas a 21 anos (Seção 15, Declaração de Direitos).
- Nova York e outros estados: sem limite máximo expreso para arrendamentos agrícolas em terra rural.

Essas limitações revelam preocupação legislativa histórica com a monopolização de terra e a preservação da mobilidade de propriedade. O direito comum norte-americano originou-se de política pública voltada a “proteger o Estado e seus habitantes das consequências da depreciação resultante do esgotamento de terras agrícolas durante ocupações sob arrendamentos prolongados”.

A prática agrícola norte-americana reconhece três modalidades principais de arrendamento:

1. Renda Fixa (*Cash Rent*): o arrendatário paga ao proprietário valor em moeda fixa, geralmente por hectare, independentemente da produção ou dos resultados econômicos. O arrendatário assume integralmente o risco de produção. Representa alternativa minoritária, ocupando cerca de 17% dos arrendamentos conforme dados históricos.

2. Participação em Safra (*Crop Share Lease*): o arrendador e o arrendatário compartilham proporcionalmente a produção e, frequentemente, também os custos de operação e insumos. A modalidade predominante mantém divisão 50-50, ainda que variem 60-40 ou 2/3-1/3 em determinadas regiões. Essa estrutura reflete compartilhamento de riscos de produção entre as partes, sendo predominante em estados como Indiana. A vantagem para o arrendador reside na participação nos ganhos produtivos; a desvantagem, na exposição às flutuações de preços de *commodities*.

3. Arrendamento Flexível: combina renda base fixa com bônus vinculado a variáveis como preço de *commodities* ou produção acima de patamar predeterminado. Oferece maior previsibilidade ao arrendador que renda fixa pura, mas menor exposição às flutuações que participação em safra.

Comparado ao regime anterior brasileiro (exclusivamente renda fixa) e argentino (renda fixa com isenção de IVA), o modelo norte-americano oferece maior flexibilidade contratual e compartilhamento de riscos, embora isso signifique maior complexidade tributária.

O sistema tributário federal norte-americano distingue-se fundamentalmente do brasileiro e argentino por introduzir critério de “participação material” do proprietário-arrendador nas operações agrícolas, com profundas consequências fiscais.

Conforme o Internal Revenue Code, Seção 1402(a)(1), a renda de arrendamento rural está excluída da definição de renda de trabalho autônomo, salvo quando o proprietário participa materialmente na produção ou gestão da produção.

Se o arrendador não participa materialmente, deve utilizar Formulário 4835 (Renda de Aluguel Agrícola e Despesas) para relatar renda passiva, sendo tributado apenas pelo imposto de renda ordinário, mas sem incidência de imposto sobre trabalho autônomo (que corresponderia a 15,3% sobre renda líquida). A renda é reportada em Formulário E, tratada como atividade imobiliária aluguel passivo.

Se o arrendador participa materialmente, a renda torna-se qualificada como “renda agrícola” e deve ser reportada em Formulário F (Lucro ou Prejuízo de Atividade Agrícola), sujeitando-se a: tributação pelo imposto de renda ordinário (até 37% conforme faixa); imposto sobre trabalho autônomo de 15,3% sobre renda agrícola líquida e deduções mais amplas de despesas de operação (diferentemente de aluguel passivo).

O critério de participação material requer satisfação simultânea de três condições: (i) existência de acordo entre proprietário e produtor para produção agrícola; (ii) exigência contratual de participação material do proprietário; (iii) participação real do proprietário na operação.

Sociedades empresárias arrendadoras de terra agrícola sofrem tributação ordinária pelo imposto de renda federal (21% desde a Lei de Redução de Impostos de 2017), mais possíveis impostos sobre trabalho autônomo se estruturadas como sociedades com responsabilidade limitada de eleição tributária ou sociedades em nome coletivo.

O regime de arrendamento rural nos Estados Unidos reflete estrutura fundamentalmente federalista e descentralizada, em que estatutos estaduais e direito comum coexistem com tributação federal dependente de participação material. Diferentemente do Brasil, que recentemente centralizou tributação de arrendamento pela Lei Complementar (LC) n. 214/2025, e da Argentina, que mantém codificação especial desde 1948, os Estados Unidos preservam flexibilidade contratual e fragmentação jurisdicional, com consequências tributárias profundamente variáveis conforme participação do proprietário na operação agrícola.

Essa versatilidade oferece oportunidades de planejamento tributário, mas exige *expertise* jurídica especializada por estado, contrastando com maior uniformidade dos sistemas latino-americanos. A adoção da participação material como critério tributário central distingue fundamentalmente o modelo norte-americano, reconhecendo diferentes graus de envolvimento do proprietário e adequando a tributação a essa realidade operacional – abordagem ausente tanto no regime brasileiro anterior quanto no argentino contemporâneo.

4. Contratos de parceria rural no Brasil e no direito comparado

A atividade rural tem como algumas de suas principais características o elevado grau de especialização, por ser uma atividade muito peculiar em relação aos demais ramos econômicos, e o risco elevado.

Por suas especificidades, é comum o compartilhamento do risco entre partes que buscam desenvolver um empreendimento, até mesmo para o proprietário da terra que opta por não desenvolver diretamente a atividade, e, de outro lado: parceiros que executam a

atividade, partilhando, ao final, algum risco ao proprietário da terra.

Assim, a parceria rural constitui um dos principais instrumentos contratuais do setor, tendo papel central na organização produtiva do campo e na regulação das relações entre proprietários de terra e produtores, sendo assim de suma importância sua análise sob o ponto de vista comparado, examinando sua definição, seus fundamentos legais e seu tratamento tributário.

4.1. Contratos de parceria rural na Argentina

Na Argentina, os contratos de parceria rural são disciplinados atualmente pela Lei n. 13.246/1948²¹, que trata dos *Arrendamientos y Aparcerías Rurales*, modificada na sua última vez pela Lei n. 22.298/1980²².

Segundo essa lei, a parceria rural (*aparcería*) ocorre quando uma parte se obriga a entregar a outra animais ou um imóvel rural, com ou sem plantações, animais, equipamentos ou outros bens, para exploração agropecuária, com o objetivo de repartir os frutos obtidos (art. 21), prevendo também a repartição dos riscos, que serão suportados proporcionalmente pelos parceiros em caso fortuito ou de força maior (art. 24).

Essa modalidade de contrato é amplamente protegida por normas de ordem pública, sendo irrenunciáveis os benefícios para as partes envolvidas, e nulas quaisquer cláusulas que atentem contra a lei, conforme art. 1º.

Assim como nos contratos de arrendamento, a legislação argentina prevê que o contrato de parceria terá prazo mínimo de vigência de três anos, conforme combinação dos arts. 22 e 4º.

Além disso, o contrato deve ser formalizado por escrito, com registro obrigatório no registro imobiliário local, para garantir

segurança jurídica às partes (art. 40), o que assegura clareza quanto aos direitos e às obrigações dos parceiros e facilita a comprovação dos termos acordados em caso de litígio.

Diferentemente do que ocorre no Brasil, na Argentina há previsão no art. 45 de prazo máximo do contrato: nos casos que envolvam obrigações do arrendatário ou *aparcerero* de realizar obras de melhoramento no imóvel, como plantios, desmatamento, irrigação e drenagem, que retardem a produtividade por um período superior a dois anos, podem ser celebrados por prazo máximo de até vinte anos.

Conforme dispõe o art. 23, alíneas “a” e “b”, verifica-se que cabe ao parceiro exercer de forma direta e pessoal a atividade de cultivo sobre o objeto da parceria, não podendo delegar a terceiros a condução das tarefas essenciais à produção.

Além disso, impõe-se ao parceiro a responsabilidade pela direção da empresa agrária, devendo conferir aos bens abrangidos pelo contrato o destino pactuado, ou, na ausência de estipulação específica, aquele determinado pelos usos e costumes locais, realizando a exploração em conformidade com as leis e os regulamentos que regem as atividades agrícolas e pecuárias.

Curiosamente há uma expressa distinção legal entre as *aparcerías* agrícolas e as *aparcerías* pecuárias: enquanto nas *aparcerías* agrícolas “[l]as partes podrán convenir libremente el porcentaje en la distribución de los frutos” (art. 30), nas *aparcerías* pecuárias há indicação de que os frutos serão distribuídos pela metade caso o parceiro apenas contribua com os animais (art. 34).

Ou seja, na *aparcería* pecuária, o regime padrão é uma divisão igualitária dos frutos, refletindo a natureza específica da criação animal e o equilíbrio presumido na contribuição dos parceiros, enquanto na *aparcería* agrícola prevalece a autonomia contratual para

a definição dos percentuais de partilha, reconhecendo as diferentes modalidades e aportes possíveis na exploração agrícola.

Outro ponto que merece destaque é que o compartilhamento de risco nos contratos argentinos também está presente na disposição dos frutos da parceria.

Nos casos de *aparcería* agrícola, o art. 30 estabelece que nenhuma das partes pode dispor dos frutos antes de que a distribuição entre elas tenha sido realizada, salvo se houver autorização expressa da outra parte, de forma que tanto o proprietário quanto o parceiro agrícola não podem vender, ceder, doar ou onerar os frutos da exploração até que estes tenham sido divididos conforme o combinado no contrato.

De igual forma o art. 36, que se insere no título sobre a *aparcería* pecuária, igualmente prevê que, salvo estipulação em contrário, nenhuma das partes pode dispor, sem o consentimento da outra, dos animais dados em *aparcería* ou dos frutos e produtos desses animais. Isso significa que deve haver um acordo mútuo prévio.

Essas disposições visam proteger os interesses de ambas as partes, garantindo que nenhuma delas prejudique a outra ao dispor prematuramente dos frutos, o que poderia causar prejuízos financeiros ou disputas, o que reforça o caráter consensual e a necessidade de acordo mútuo na gestão dos frutos, preservando a equidade na relação contratual.

Especificamente para a *aparcería* agrícola, a Lei n. 13.246/1948 proíbe em seu art. 32 a fixação de valor fixo ou equivalente em dinheiro, acredita-se que justamente para não vir a configurar um arrendamento.

Na ausência de disposição expressa em sentido contrário, a legislação não assegura às partes o direito à renovação automática do

contrato de parceria, de modo que, uma vez expirado o prazo contratual, incumbe ao parceiro proceder à restituição do imóvel, sem que lhe caiba qualquer prerrogativa de permanência ou prazo suplementar para a desocupação, devendo o bem ser devolvido livre de ocupantes e em plenas condições de uso, conforme estabelecem os arts. 20 e 26.

Em suma, a *aparcería* guarda grande semelhança com a parceria rural brasileira, mas com um grau superior de liberalidade entre as partes para disporem sobre a repartição dos frutos da parceria.

Especificamente sobre a tributação, na *aparcería* argentina a distribuição dos frutos obtidos não configura operação tributável no momento da divisão pelo *impuesto al valor agregado* (IVA), pois não há venda, mas sim partilha dos frutos produzidos.

A tributação sobre os frutos para o *aparcero* (parceiro agricultor) ocorre como rendimentos de terceira categoria no imposto sobre a renda, tributados no período em que são auferidos, conforme o percentual acordado.

4.2. Contratos de parceria rural nos Estados Unidos

Como os Estados Unidos adotam um sistema federalista que garante ampla autonomia aos estados-membros, cada um deles pode legislar sobre as atividades rurais em seu território, o que gera uma gama de leis estaduais que definem práticas permitidas e exigidas quanto à parceria rural.

De forma geral, os contratos de parceria rural americanos recebem a denominação de *farm leases* e envolvem acordos entre proprietários de terras e produtores para uso e exploração temporária da terra, frequentemente com cláusulas que especificam a divisão de custos, riscos, produtos ou lucros, similar à ideia da parceria rural brasileira, mas nomeados e regulados de forma distinta.

A grande diferença em relação ao Brasil reside na menor intervenção legal: nos Estados Unidos, os contratos são regidos primordialmente pela autonomia da vontade das partes, cabendo a cada Estado disciplinar aspectos específicos.

Universidades agrícolas desempenham papel central na padronização contratual: a Iowa State University²³, por exemplo, oferece publicações, modelos de contratos agrícolas e orientações técnicas detalhadas para ajudar agricultores e proprietários a elaborarem acordos claros e adequados às suas necessidades, promovendo segurança jurídica e previsibilidade.

Essa prática confere elevado grau de segurança jurídica e previsibilidade, ainda que não exista uma legislação federal unificada sobre o tema.

Segundo leciona Gerbasi²⁴, há quatro tipos básicos de remuneração pelo uso temporário da terra nos Estados Unidos: 1) *crop share lease*, 2) *cash lease* (ou *cash rent*), 3) *flexible cash lease* ou 4) *custom farming arrangements*.

No modelo *crop share lease*, a remuneração ao proprietário da terra ocorre por meio da divisão da colheita ou do produto agrícola, o que implica uma partilha proporcional dos investimentos, custos e riscos entre o proprietário e o arrendatário. Ou seja, possibilita ao desenvolvedor da atividade a redução do investimento inicial, uma vez que os custos e riscos da produção são compartilhados com o proprietário.

A gestão da produção é usualmente realizada pelo arrendatário, porém pode haver uma divisão do comando, dependendo do que for acordado entre as partes, e o pagamento ao proprietário pode ser feito tanto mediante o fornecimento dos produtos colhidos e armazenados quanto pelo valor equivalente em dinheiro, o que

demonstra a flexibilidade desse tipo de contrato, além de também promover um alinhamento de interesses, já que ambos os lados participam dos resultados econômicos da produção, favorecendo uma cooperação mais estreita entre proprietário e arrendatário.

Segundo a Universidade de Nebraska-Lincoln²⁵, o modelo *crop share lease* é considerado uma das formas mais justas de arrendamento agrícola, pois nesse tipo de contrato tanto o proprietário da terra quanto o arrendatário dividem igualmente as despesas da produção agrícola e os resultados dela, implicando que ambos compartilham os riscos relacionados às variações de preços e à produtividade.

Cada região costuma adotar arranjos específicos para divisão das despesas e receitas, que dependem do tipo de cultivo, da localização e das práticas locais, sendo comum negociar a participação de cada parte conforme essas particularidades.

Além disso, é usual que o proprietário assuma os custos relacionados a impostos sobre a terra e despesas fixas, enquanto o arrendatário arca com manutenção dos equipamentos, mão de obra e colheita. Uma questão frequente de debate é quem deve pagar sementes e energia para irrigação, pois algumas regiões dividem esses custos, enquanto em outras o arrendatário os assume integralmente.

O modelo permite que o proprietário participe de benefícios adicionais, como pagamentos governamentais e seguros agrícolas, o que fortalece o interesse mútuo no sucesso da produção, sendo certo que, para que a relação funcione bem, é fundamental uma comunicação clara entre as partes e um acordo formal que defina responsabilidades e decisões conjuntas.

O *cash lease*, por sua vez, diferencia-se por estabelecer um pagamento fixo em dinheiro pelo uso da terra, independentemente dos resultados da produção agrícola, sendo que essa forma de

arrendamento se assemelha ao arrendamento tradicional, com o arrendatário comprometendo-se a pagar um valor mensal ou anual previamente ajustado, conferindo maior previsibilidade ao proprietário, mas transferindo ao arrendatário a totalidade dos riscos produtivos e mercadológicos.

Entre esses dois modelos, situa-se o *flexible cash lease*, que combina a previsibilidade do *cash lease* com a flexibilidade do *crop share lease*: nesse formato, o pagamento básico ao proprietário é ajustado anualmente com base nos preços de mercado do produto rural, podendo fixar um valor mínimo para garantir certa segurança ao proprietário e um valor variável que acompanha o desempenho da produção, de modo que as partes compartilham os riscos de mercado, enquanto o arrendatário mantém a autonomia na gestão e assume a responsabilidade pela produtividade.

Por fim, os *custom farming arrangements* são contratos mais sofisticados, que permitem aos proprietários manterem maior controle sobre a operação agrícola, sem estar diretamente envolvidos na execução das atividades diárias. Exemplos desse arranjo são os *joint farming venture agreements*, em que ambos compartilham investimentos e lucros, e os *farming partnership agreements*, nos quais o proprietário recebe toda a receita da produção, pagando ao produtor uma porcentagem previamente ajustada.

Essas modalidades oferecem estruturas contratuais que combinam aspectos societários e de arrendamento, proporcionando mecanismos diversos para adequação às necessidades específicas das partes.

Ao tratar de um comparativo entre o *cash rent* (aproximado ao arrendamento) e *crop share* (mais parecido com nossa parceria), estudo realizado pela Universidade de Nebraska-Lincoln²⁶ indica que a tributação incidente incorre em variações consideráveis e que

encontram espelho em nossa legislação pátria.

Enquanto o *cash rent* proporciona uma renda estável e que é paga de forma programada, o que gera previsibilidade tributária (o que demonstra grande aproximação com nosso contrato de arrendamento), a remuneração do *crop share* advém de uma partilha entre os bens originados da atividade rural, sendo que o reconhecimento do rendimento se dá com a venda do produto agrícola, o que pode ocorrer antes ou depois do encerramento do ano fiscal, permitindo a realização do planejamento tributário.

Além disso, os rendimentos oriundos do *crop share* podem qualificar-se para deduções fiscais específicas da atividade rural, incluindo a dedução por média de renda e a dedução de Receita Comercial Qualificada (QBI) conforme a Seção 199A do Internal Revenue Code, o que amplia as possibilidades de gestão do ônus tributário de forma mais eficiente, permitindo o emprego de incentivos fiscais vinculados à atividade agrícola, a exemplo da dedução das despesas.

4.3. Contratos de parceria rural no Brasil

No Brasil, o contrato de parceria rural possui uma relevância histórica consolidada a partir do Estatuto da Terra (Lei n. 4.504/1964) e regulamentado pelo Decreto n. 59.566/1966, com ênfase no art. 96 da lei. Esse contrato caracteriza-se pela cessão do uso da terra pelo parceiro-outorgante ao parceiro-outorgado para a exploração agrícola, pecuária, agroindustrial ou extrativa, sob o regime de partilha proporcional dos frutos e riscos da atividade.

Diferentemente do arrendamento rural, em que o pagamento é fixo e invariável, a parceria soma a divisão dos frutos, implicando uma cooperação entre as partes que compartilham recompensas e riscos da produção, o que confere um caráter jurídico de natureza

contratual *sui generis* no direito agrário brasileiro.

O Estatuto da Terra impõe limites percentuais à participação do parceiro-outorgante nos frutos da atividade, com faixas que variam de 20% a 50%, dependendo da contribuição em meios de produção, para impedir práticas análogas à exploração por meio de um arrendamento disfarçado ou assalariamento indireto.

Historicamente, as referidas limitações refletem não apenas um viés econômico, mas sobretudo social, visando proteger o parceiro-outorgado e preservar a função social do uso da terra, considerando que a parceria, historicamente, esteve vinculada à agricultura familiar.

Porém, com a evolução do agronegócio, o modelo enfrenta desafios significativos devido à defasagem normativa, pois a regulação vigente mantém-se praticamente inalterada desde a década de 1960, não contemplando plenamente a complexidade e a dinâmica dos grandes empreendimentos agroindustriais contemporâneos, o que gera insegurança jurídica no setor.

Quanto à tributação incidente, o contrato de parceria segue a lógica da partilha dos riscos e resultados da atividade rural, pelo que cada parceiro deve declarar as receitas e despesas de forma proporcional sobre a parcela dos frutos atribuída a cada um.

Ainda que o parceiro-outorgante forneça exclusivamente a terra, sem qualquer outro esforço ou trabalho, deve declarar como receita rural a sua parte do resultado.

Todas as normas de regência, inclusive as Instruções Normativas da RFB n. 83/2001, que trata da tributação dos resultados da atividade rural das pessoas físicas, e 1.700/2017, que trata inclusive da atividade rural para as pessoas jurídicas, reforçam a exigência de tributação proporcional à participação efetiva de cada parceiro nos frutos e riscos da produção, o que é coerente com a natureza jurídica do

contrato, que não gera receitas fixas, mas resultados variáveis vinculados ao desempenho da atividade rural. A escrituração individual deve ser lastreada em documentação mínima capaz de comprovar a execução conjunta da atividade, como planos de cultivo, notas fiscais de insumos, acordos de divisão do resultado e demonstrativos de rateio de despesas, sob pena de descaracterização do contrato.

Para a pessoa física, o regime tributário se dá sobre o resultado líquido da atividade rural, apurado pela diferença entre receitas e despesas, que inclui custos de produção e investimentos, observado o cumprimento da escrituração em livro-caixa para comprovação fiscal, e deve ser levado para ajuste anual junto com os demais rendimentos da pessoa física.

O contribuinte pode optar pela apuração com base no confronto de receitas e despesas da atividade ou na tributação simplificada de 20% sobre a receita bruta, sem dedução de despesas.

A grande vantagem é a dedução integral dos investimentos e dos custos, não havendo limite, ou seja, todas as despesas podem ser deduzidas integralmente no ano em que incorrerem. Os prejuízos acumulados também podem ser integralmente compensados em exercícios futuros.

Na tributação da pessoa jurídica que atua na atividade rural, aplica-se o regime tributário normal, que contempla, principalmente, o IRPJ e a CSLL.

Diferentemente de empresas dos demais ramos, as que exercem a atividade rural podem deduzir integralmente as despesas e os custos relacionados à atividade rural, que são abatidos diretamente da receita para apuração do lucro tributável, e também podem utilizar prejuízos fiscais acumulados sem qualquer trava, caso optem pelo

regime de apuração com o lucro real.

Assim, a tributação da parceria rural no Brasil reflete a natureza cooperativa do contrato, em que ambos os parceiros assumem obrigações fiscais proporcionais aos seus ganhos, diferenciando-se do arrendamento, que envolve tributação sobre valor fixo e não sobre resultados compartilhados.

5. A discussão sobre os efeitos tributários dos contratos de arrendamento e parceria

Diante dos impactos tributários decorrentes do diferente tratamento empreendido pela legislação do imposto de renda, a distinção entre os contratos de arrendamento e de parceria rural constitui um dos temas mais relevantes do direito agrário contemporâneo.

De acordo com o art. 4º do Decreto n. 59.566/1966, o contrato de parceria rural consiste na cessão do uso de imóvel rural mediante a partilha dos riscos do caso fortuito e da força maior, além da divisão dos frutos, produtos ou lucros obtidos em proporções acordadas. Ou seja, o parceiro-outorgante (proprietário da terra) assume parcela dos riscos da exploração, não se limitando a um simples recebimento de verba fixa. Essa partilha implica também que os custos e despesas da atividade são, em regra, suportados pelo parceiro-outorgado, o que caracteriza uma relação de exploração conjunta da terra.

Por outro lado, o contrato de arrendamento, regulado especialmente pelo art. 3º do mesmo decreto, prevê uma remuneração fixa e certa em troca da cessão do uso da terra, sem que haja participação do arrendador nos riscos da atividade econômica desenvolvida. Dessa forma, o arrendador está protegido da variação negativa do resultado produtivo, recebendo o aluguel independentemente do lucro ou prejuízo do arrendatário²⁷.

Consequentemente, as despesas e os riscos da exploração são suportados integralmente pelo arrendatário, que assume os encargos e custos da produção.

Essa diferença fundamenta o regime jurídico e tributário dos contratos, pois na parceria o rendimento do proprietário está condicionado ao sucesso da atividade, enquanto no arrendamento há uma contraprestação fixa e independente dos resultados da exploração agrícola.

Nos últimos cinco anos, a jurisprudência do Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (Carf) consolidou a interpretação de que, para efeitos tributários, a qualificação entre parceria e arrendamento depende da substância econômica da relação contratual, e não da denominação formal conferida pelas partes.

No Acórdão n. 2102-003.752/2025, envolvendo contrato entre um produtor e uma empresa, o Carf manteve autuação fiscal que reclassificou como arrendamento um contrato de “parceria agroflorestal”, em razão da existência de pagamentos mensais fixos e ausência de partilha de riscos. Segundo consignado na ementa, “a efetiva divisão dos riscos da produção é elemento essencial à caracterização da parceria; a ausência desse elemento implica a incidência do tratamento tributário de rendas de aluguel”.

No precedente do Processo n. 12571.720282/2014-83, também julgado pelo Conselho, o relator destacou que, embora o contrato estabelecesse remuneração vinculada à produção, o proprietário não assumia os riscos do negócio, o que desfigurava a natureza da parceria. Conforme o voto condutor, “a mera participação nos frutos, sem absorção dos riscos inerentes à atividade rural, não transforma o arrendamento em parceria”.

De igual modo, o Acórdão n. 8059283/2019 reforçou que o

contrato de parceria “pressupõe a divisão proporcional de riscos e resultados”; caso contrário, a Receita Federal pode desconsiderar sua forma e tributar os rendimentos como aluguéis de bens imóveis, sujeitos ao Imposto de Renda Pessoa Física (IRPF).

Por fim, a decisão veiculada no Acórdão n. 8513949/2020 reafirmou a prevalência da substância sobre a forma, observando que “a nomenclatura do contrato não tem o condão de afastar a tributação adequada à sua natureza econômica”.

Desse conjunto jurisprudencial emerge o entendimento segundo o qual a essência econômica da relação contratual deve prevalecer sobre sua forma documental, em consonância com os princípios de boa-fé objetiva e da função social do contrato, previstos no art. 421-A do Código Civil.

A tributação incidente sobre os contratos de arrendamento e parceria rural no Brasil apresenta diferenças fundamentais, que decorrem da natureza jurídica e da forma de remuneração prevista em cada uma dessas modalidades contratuais, conforme disposto na legislação tributária vigente.

No contrato de arrendamento rural, caracterizado pela cessão onerosa do uso da terra mediante pagamento fixo (em dinheiro ou produtos), a receita auferida pelo arrendador é considerada como renda imobiliária sujeita à tributação pelo IRPF ou IRPJ, conforme o caso, nos termos do art. 43 do Código Tributário Nacional (CTN – Lei n. 5.172/1966), combinado com o art. 43 da Lei n. 9.250/1995, que trata da tributação dos rendimentos originados de aluguel de bens imóveis (incluindo os rurais). Além disso, a receita do arrendamento está sujeita também à Contribuição Previdenciária sobre Receita Bruta (CPRB), quando aplicável, e aos demais tributos incidentes sobre rendimentos imobiliários.

Por outro lado, no contrato de parceria rural, a remuneração ao parceiro-outorgante ocorre por meio da partilha dos frutos, produtos ou lucros da atividade agropecuária, configurando-se como receita rural. Assim, a base de tributação sujeita é o resultado líquido da atividade rural, abrangendo receitas e despesas, e o tratamento tributário segue as regras previstas no art. 43 da Lei n. 9.250/1995, que prevê tributação específica para a atividade rural, admitindo, inclusive, a compensação de custos e despesas relacionadas à exploração da terra.

Adicionalmente, o RIR/2018 (Decreto n. 9.580/2018) reforça essas distinções ao considerar os rendimentos oriundos de parceria rural como receitas de atividade rural e os oriundos do arrendamento como rendimentos de aluguel, sujeitando-os a regimes tributários distintos, conforme a sua natureza econômica (arts. 99 a 110 do RIR/2018).

Assim, a correta classificação do contrato entre arrendamento e parceria rural não apenas influencia a relação obrigacional entre as partes, como também determina o regime tributário aplicável, impactando diretamente na forma e no valor do tributo devido.

6. A Reforma Tributária e seus impactos nos contratos rurais

A Emenda Constitucional (EC) n. 132/2023 inaugurou uma ampla reestruturação do sistema tributário sobre o consumo no Brasil, substituindo o PIS/Cofins, o ICMS e o ISS pelo IBS e CBS. Essa nova configuração, consolidada pela LC n. 214/2025 (LC n. 214/2025), visa simplificar a tributação, unificar regimes e reduzir distorções, mas impõe desafios relevantes a setores com forte heterogeneidade produtiva – como o agronegócio²⁸.

Levando em conta as particularidades do setor, foi criado um

regime específico com isenções e desonerações direcionadas à produção de alimentos e energia renovável. Matérias-primas, insumos e artigos da cesta básica nacional passaram a ser favorecidos, em um gesto que traduz a intenção de atenuar o impacto fiscal sobre atividades consideradas indispensáveis.

O produtor rural (seja pessoa física ou jurídica) que auferir receita anual inferior a R\$ 3.600.000,00 não será considerado contribuinte do IBS ou da CBS. Também não será considerado contribuinte, independentemente do volume de sua receita, o produtor rural integrado – assim entendido aquele que, nos termos do art. 164, § 1º, da LC n. 214/2025, celebra contrato de integração vertical com o integrador, recebendo bens ou serviços para a produção e o fornecimento de matéria-prima, bens intermediários ou bens de consumo final. Trata-se, portanto, de duas hipóteses autônomas de não incidência subjetiva: uma vinculada ao limite de receita, e outra desvinculada dele. Registre-se que a redação original do Projeto de Lei Complementar (PLP) n. 68/2024 previa a sujeição do produtor integrado ao mesmo teto de R\$ 3.600.000,00, mas o Congresso Nacional suprimiu essa vinculação, por contrariar a literalidade do art. 9º, § 4º, da EC n. 132/2023 – dispositivo que já excepcionava o produtor integrado do critério de receita.

A regra de transição para o regime regular – segundo a qual o produtor passa a ser contribuinte do IBS e da CBS a partir do segundo mês subsequente à ocorrência do excesso, ou apenas no ano-calendário seguinte, caso o excesso não supere 20% do limite (art. 164, §§ 2º e 3º) – aplica-se exclusivamente ao produtor rural sujeito ao teto de receita. Por não estar vinculado a qualquer limite, o produtor rural integrado não se submete a essa regra de transição, permanecendo não contribuinte independentemente de oscilações em sua receita ou remuneração decorrente do contrato de

integração.

Deve-se observar que a regra antifrfragmentação do § 6º do art. 164 – segundo a qual são somadas as receitas de todas as pessoas jurídicas de atividade agropecuária em que o produtor rural detenha participação societária, para fins de verificação do limite de R\$ 3.600.000,00 – destina-se a evitar o desmembramento artificial de receitas entre entidades associadas. Por se tratar de regra de aferição do próprio limite de receita, ela não se aplica ao produtor rural integrado, cuja condição de não contribuinte independe de qualquer cômputo de receita.

No entanto, ainda permanecem questões sobre como essas operações se encaixam nas cadeias produtivas e nos pagamentos de impostos, particularmente em relação à possível sobreposição de regimes, bem como à presença de cooperativas, quando produtores contribuintes e não contribuintes devem coexistir. Esses aspectos demonstram que a Reforma Tributária precisará ser analisada em profundidade, levando em conta as relações contratuais e o movimento econômico comum ao agronegócio, se quisermos evitar desequilíbrios e garantir princípios de neutralidade e justiça fiscal.

A LC n. 214/2025 equipara expressamente o arrendamento rural à locação de imóveis (art. 252, III), submetendo-o ao regime do IBS e da CBS.

O parágrafo único do art. 261 da LC n. 214/2025 estabelece redução de 70% nas alíquotas do IBS e da CBS para operações de arrendamento de bens imóveis. Se considerarmos uma alíquota de referência de aproximadamente 26,5% a 28% (soma de IBS e CBS), a redução resulta em carga efetiva de 7,95% a 8,4% sobre as receitas de arrendamento. A base de cálculo corresponde ao valor do arrendamento, conforme art. 255, II, com exclusões específicas de

tributos incidentes sobre o bem e despesas de condomínio.

A LC n. 214/2025 estabelece critérios cumulativos (art. 251, § 1º, I) para que pessoas físicas se tornem contribuintes: receita anual com arrendamento superior a R\$ 240.000,00 e propriedade de mais de três bens imóveis distintos, observado o limite do art. 251, § 2º, II, da LC n. 214/2025. Pessoas jurídicas são automaticamente contribuintes do regime regular. Complementarmente, o art. 487 prevê regime transitório opcional para contratos firmados até 16-1-2025, permitindo aplicação de alíquota de 3,65% (equivalente ao regime cumulativo de PIS/Cofins anterior) até o termo original do contrato, mediante registro cartorial até 31-12-2025. Contudo, esse regime transitório veda a apropriação de créditos de IBS e CBS.

A sistemática de não cumulatividade permite que o arrendatário (produtor rural contribuinte) aproprie créditos de IBS e CBS pagos sobre o arrendamento, deduzindo-os do imposto devido na venda de sua produção. Essa previsão assegura neutralidade tributária ao longo da cadeia produtiva, embora gere descasamento financeiro entre o recolhimento pelo arrendador (no recebimento) e a utilização de crédito pelo arrendatário (na venda da produção, meses depois). Para produtores rurais não contribuintes (faturamento inferior a R\$ 3,6 milhões), aplica-se crédito presumido, nos termos do art. 168 da LC n. 214/2025.

O arrendamento rural anterior à reforma não era tributado por PIS/Cofins, ICMS ou ISS para pessoas físicas, sujeitando-se exclusivamente ao Imposto de Renda pela tabela progressiva. Com a reforma, há cumulação entre IRPF/IRPJ (mantido) e novos tributos sobre consumo (IBS e CBS), representando elevação da carga tributária global. A introdução desses tributos impõe: (i) renegociação de contratos com cláusulas de ajuste de preço; (ii) aumento significativo de obrigações acessórias (inscrição, emissão de

documentos fiscais eletrônicos, apuração mensal); (iii) complexidade adicional em pagamentos em produto (tributação sobre valor de mercado do produto recebido). A distinção fiscal entre arrendamento e parceria rural é acentuada, premiando o primeiro modelo pela previsibilidade e segurança econômica da carga tributária. Oportuno consignar, ainda, que o arrendamento será tributado com redução de 70% e parceria com redução de 60%, o que implicará revisão das estruturas atuais.

A reforma operada pela EC n. 132/2023 e LC n. 214/2025 transforma paradigmaticamente a tributação do arrendamento rural, introduzindo carga tributária sobre o consumo anteriormente inexistente. A redução de 70% das alíquotas (resultando em aproximadamente 8% efetivo) e a possibilidade de regime transitório de 3,65% para contratos antigos mitigam o impacto imediato. A não cumulatividade preserva neutralidade na cadeia produtiva para contribuintes, embora gere complexidade administrativa substancial e exija adaptação dos agentes econômicos e operadores jurídicos do setor agrário ao novo sistema tributário que entra gradualmente em vigor a partir de 2026.

Por fim, no que se refere aos contratos de parceria rural, não se vislumbram alterações substanciais, exceto aquelas de caráter geral relacionadas à definição de contribuinte, especialmente quanto ao faturamento da pessoa física, e às obrigações acessórias e as decorrentes da nova sistemática de apuração dos tributos.

Entretanto, merece atenção a regulamentação que ainda será editada, pois o art. 164, § 5º, da LC n. 214/2025 estabelece uma equiparação à pessoa jurídica nos casos de associação ou cooperativa de produtores rurais.

O impacto prático dessa disposição pode ser significativo: um

produtor que desenvolve a atividade em mais de uma propriedade, sendo uma de forma individual e outra por meio de parceria rural, poderá ter de somar a receita total da parceria (e não apenas sua fração correspondente) à sua receita individual para fins de verificação do enquadramento como contribuinte em razão do faturamento.

Tal interpretação, contudo, não nos parece adequada. A Lei Complementar refere-se apenas às associações em sentido estrito, ou seja, aquelas previstas no Código Civil, não podendo ser aplicada automaticamente a parcerias rurais, que não se confundem com a mera união de produtores para o exercício conjunto da atividade.

Dessa forma, é essencial acompanhar atentamente a futura regulamentação, a qual deverá esclarecer eventuais dúvidas e disciplinar de forma mais precisa esse ponto específico.

7. Conclusão

A comparação entre Argentina, Estados Unidos e Brasil demonstra que, ainda que cada sistema adote soluções próprias para coordenar a produção rural, todos se veem diante do mesmo núcleo: relações contratuais marcadas por assimetria econômica, interdependência e elevada complexidade técnica.

Em todos os países verifica-se que contratos de integração, arrendamento e parceria não são apenas categorias jurídicas tradicionais, mas funcionam como mecanismos de organização das cadeias, distribuindo tarefas, determinando a forma de repartição de riscos e retornos e influenciando, na prática, o equilíbrio vertical entre produtores e agentes econômicos de mercado.

No caso brasileiro, a Lei n. 13.288/2016 representa um marco ao reforçar a transparência e a governança nas relações de integração

agroindustrial. A exigência de instrumentos informacionais prévios e instâncias permanentes de acompanhamento tende a reduzir conflitos típicos desse ambiente, fortalecendo previsibilidade, padronização e mecanismos de diálogo institucional entre as partes.

Ao mesmo tempo, permanece central a necessidade de cuidado técnico na distinção entre arrendamento e parceria, sobretudo porque a qualificação jurídica depende da realidade econômica do pacto, e não apenas da forma adotada.

Nesse ponto, a experiência comparada também sugere que o ordenamento brasileiro pode se beneficiar de ajustes e atualizações, já que parte dos dispositivos do Estatuto da Terra nem sempre acompanha a lógica empresarial e a sofisticação atual do agronegócio, ultrapassando assim a relação meramente rústica de trabalho.

Quanto à tributação dos contratos pelo direito comprado, tem-se um ponto central em todos: a qualificação jurídica e econômica do ajuste (arrendamento, parceria/*crop share*, integração/contrato de fornecimento com padronização técnica) determina quem é considerado o sujeito econômico da atividade, como a renda é reconhecida e quais obrigações acessórias (documentação, registros e controles) se impõem.

Assim, embora os rótulos contratuais variem entre países, a distinção prática entre “remuneração fixa pelo uso da terra” e “participação no resultado da produção” tende a ser o eixo fiscal mais relevante, pois altera a distribuição do risco e, por consequência, a forma de incidência sobre o rendimento.

Não só por isso, as recentes mudanças introduzidas pela Reforma Tributária adicionam outra camada relevante, pois, ao reestruturar a tributação do consumo e a lógica de creditamento, altera incentivos e impõe novas preocupações de conformidade.

A depender do enquadramento do produtor e da dinâmica do faturamento, a incidência (ou não) de IBS/CBS pode repercutir diretamente no desenho contratual, na formação de preço, na alocação de custos e na forma de documentação das operações.

Por isso, a redação contratual passa a ter também uma função essencial frente aos desdobramentos tributários.

A definição precisa do tipo contratual (integração, parceria ou arrendamento), do fluxo de remuneração e reembolso de custos, bem como da responsabilidade pela emissão de documentos fiscais e pela escrituração, impacta diretamente a incidência, o direito ao creditamento e o custo efetivo das operações.

Em um novo cenário de IBS/CBS, a estrutura do contrato influencia desde a formação do preço até a neutralidade (ou cumulatividade) do tributo ao longo da cadeia, exigindo atenção especial à alocação de obrigações e à coerência entre a execução prática e o que está formalmente pactuado.

Em síntese, a compreensão contemporânea dos contratos rurais deve incorporar, de modo central, a variável fiscal: a escolha do modelo contratual e a forma de operacionalização do negócio podem ampliar ou reduzir riscos de autuação, distorções na carga tributária e perda de créditos.

Referências

ARGENTINA. Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal.

Impuesto a las ganancias: evolución de las tasas, tramos de escalas y deducciones personales desde el año 2000 al 2023. Buenos Aires: Subsecretaría de Ingresos Públicos, Secretaría de Hacienda, 2020. Disponível em: https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/impuesto_a_las_ganancias_desde_el_ano_2000_al_2023.pdf. Acesso

em: 14 dez. 2025.

ARGENTINA. Ley n. 13.246, de 8 de septiembre de 1948. Arrendamientos rurales y aparcerías. *Boletín Oficial de la República Argentina*, Buenos Aires, 8 set. 1948. Disponível em: <https://www.saij.gob.ar/13246-nacional-arrendamientos-aparcerias-rurales-lns0002014-1948-09-08/123456789-0abc-defg-g41-02000scanyel>. Acesso em: 14 dez. 2025.

ARGENTINA. Ley n. 22.298, de 23 de septiembre de 1980. Arrendamientos y aparcerías rurales (modifica Ley 13.246). *Boletín Oficial de la República Argentina*, Buenos Aires, 6 out. 1980. Disponível em: <https://www.saij.gob.ar/legislacion/ley-nacional-22298.htm>. Acesso em: 14 dez. 2025.

ARGENTINA. Ley n. 26.994, de 8 de octubre de 2014. Código Civil y Comercial de la Nación. Buenos Aires: Boletín Oficial. Disponível em: <https://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235975/texact.htm>. Acesso em: 14 dez. 2025.

BRASIL. Lei n. 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: 14 dez. 2025.

BRASIL. Lei n. 13.288, de 16 de maio de 2016. Dispõe sobre os contratos de integração, obrigações e responsabilidades nas relações contratuais entre produtores integrados e integradores, e dá outras providências. *Diário Oficial da União*, Brasília, DF, 17 maio 2016. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2016/lei/113288.htm. Acesso em: 14 dez. 2025.

BRASIL. Supremo Tribunal Federal. *Recurso Extraordinário 672.215/CE, Tema 536*. Relator: Min. Luís Roberto Barroso. Repercussão Geral reconhecida. Disponível em: <https://portal.stf.j>

us.br/jurisprudenciaRepercussao/verAndamento Processo.asp? incidente=4198556&numeroProcesso=672215&classeProcesso=RE &numeroTema=536. Acesso em: 14 dez. 2025.

CALCINI, Fábio Pallaretti. Contrato de integração vertical e a reforma tributária do consumo para o agronegócio. *ConJur*, São Paulo, 27 jun. 2025. Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2025-jun-27/contrato-de-integracao-vertical-e-a-reforma-tributaria-d-o-consumo-para-o-agronegocio>. Acesso em: 14 dez. 2025.

CALCINI, Fábio Pallaretti. Direito do agronegócio: tributação da renda do produtor rural no contrato de integração. *ConJur*, São Paulo, 17 nov. 2017. Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2017-nov-17/direito-agronegocio-tributa-cao-renda-produtor-rural-contrato-integracao/>. Acesso em: 14 dez. 2025.

ESTADOS UNIDOS. Court of Appeals for the Eighth Circuit. *Caso n. 07-1590*. Disponível em: <https://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/ca8/07-1590/071586p-2011-02-25.html>. Acesso em: 14 dez. 2025.

ESTADOS UNIDOS. Farm Service Agency. *Farm Bill Updates*. Washington, DC, 2025. Disponível em: <https://www.farmers.gov/working-with-us/farm-bill>. Acesso em: 14 dez. 2025.

ESTADOS UNIDOS. *H.R. 1: An Act to Provide for Reconciliation Pursuant to Titles II and V of the Concurrent Resolution on the Budget for Fiscal Year 2018*. One Hundred Fifteenth Congress, 1st Session. Disponível em: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/BILLS-115hr1enr/pdf/BILLS-115hr1enr.pdf>. Acesso em: 14 dez. 2025.

ESTADOS UNIDOS. Internal Revenue Service. Publication 225 (2025). *Farmer's Tax Guide*. [S. l.]: IRS, 2025. Disponível em: <https://www.irs.gov/publications/p225>. Acesso em: 14 dez. 2025.

ESTADOS UNIDOS. *U.S. Code*. Title 26 – Internal Revenue Code. [S. l.]: Legal Information Institute. Disponível em: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/26>. Acesso em: 14 dez. 2025.

GARCIA, Noelia. Contratos de integración vertical en la producción agraria: posicionamiento del orden jurídico argentino. *Revista Derechos en Acción*, La Plata, v. 3, n. 9, 2018. Disponível em: <https://revistas.unlp.edu.ar/ReDeA/article/download/6405/5528>. Acesso em: 14 dez. 2025.

GERBASI, Thiago Soares. *Contratos de parceria rural: qualificação, regime jurídico e questões polêmicas*. 2016. Dissertação (Mestrado) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2016. Acesso em: 27 out. 2025.

GROSKOPF, Jessica. Understanding Crop Share Leases. Lincoln: Center for Agricultural Profitability (CAP), University of Nebraska, 2025. Disponível em: <https://cap.unl.edu/news/understanding-crop-share-leases/>. Acesso em: 14 dez. 2025.

IOWA STATE UNIVERSITY. *Improving Your Farm Lease Contract (FM 1564)*. Ames: Iowa State University Extension and Outreach, jul. 2024. 10 p. Disponível em: <https://shop.iastate.edu/extension/farm-environment/farm-and-business-management/farm-business-management/fm1564.html>. Acesso em: 14 dez. 2025.

MACDONALD, James M.; BURNS, Christopher. Marketing and Production Contracts Are Widely Used in U.S. Agriculture. *Department of Agriculture*, Economic Research Service, v. 0, n. 6, 2019. Disponível em: <https://ideas.repec.org/a/ags/uersaw/302725.html>. Acesso em: 14 dez. 2025.

MEYER, Anastasia. *Considerations for Leasing: Cash Rent vs. Crop Share*. Lincoln: Center for Agricultural Profitability (CAP), University of Nebraska, 2025. Disponível em: <https://cap.unl.edu/>

news/considerations-leasing-cash-rent-vs-crop-share/. Acesso em: 14 dez. 2025.

REDCOZUB, Guillermo Gapel; RUIZ, Haraví Eloisa. Reinterpretando la responsabilidad ambiental por daños a las personas derivados de actividades riesgosas: el caso de los contratos agroindustriales. *Revista de Derecho*, Valdivia, v. 30, n. 2, 2017. Disponível em: https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-09502017000200011&script=sci_arttext. Acesso em: 14 dez. 2025.

RESTATEMENT (Second) of Contracts § 205: Duty of Good Faith and Fair Dealing. [S. l.]. Disponível em: <https://opencasebook.org/casebooks/11720-bruck-ner-howard-law-contracts-2024/resources/8.2-restatement-second-of-contracts-205/>. Acesso em: 14 dez. 2025.

WIKIPEDIA. Packers and Stockyards Act. [S. l.], 2025. Disponível em: https://en.wikipedia.org/wiki/Packers_and_Stockyards_Act. Acesso em: 14 dez. 2025.

- 1 PALHANO, Ana Paulo Marangoni. *Compra e venda de soja na indústria de óleo e farelo à luz da Teoria da Economia do Custo de Transação*. Rio de Janeiro: FGV, 2015.
- 2 MARTINS-COSTA, Judith. Parecer oferecido a Abiove – Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais, maio de 2021. Documento a que o grupo de pesquisa teve acesso para fins exclusivamente acadêmicos.
- 3 GTA. *A Guide to Taking out Grain Contracts*. Novembro de 2013, p. 11. Tradução livre de “A ‘washout’ can be offered in the event that a seller cannot fulfil their contractual obligations in the event of crop failure or expected crop failure. In this event, sellers have the option of covering their contractual commitments by seeking replacement grain against their contract (although most grain marketers can assist in this process). If a seller chooses to wash out a contract, i.e. buy the grain back, the washout cost is the difference between the original contract price and their applicable market value at the time the ‘washout’ takes place. ‘Applicable market value’ is usually based on where grain is actually being traded (bought and sold). Sometimes administrative charges can also apply. ‘Washout’ fees and administrative charges should be clarified before entering into a contract. [...]”.
- 4 GAFTA. *Contrato Modelo n. 97*, Cláusula 24. Tradução livre do seguinte trecho: “24. DEFAULT. In default of fulfilment of contract by either party, the following provisions shall apply: (a) The party other than the defaulter shall, at their discretion have the right, after serving a notice on the defaulters, to sell or purchase, as the case may be, against the defaulter, and such sale or purchase shall establish the default price. (b) If either party be dissatisfied with such default price or if the right at (a) above is not exercised and damages cannot be mutually agreed, then the assessment of damages shall be settled by arbitration. (c) The damages payable shall be based on, but not limited to, the difference between the contract price and either the default price established under (a) above or upon the actual or estimated value of the goods, on the date of default, established under (b) above. (d) In no case shall damages include loss of profit on any sub-contracts made by the party defaulted against or others unless the arbitrator(s) or board of appeal, having regard to special circumstances, shall in his/their sole and absolute discretion think fit. (e) Damages, if any, shall be computed on the quantity appropriated if any but, if no such quantity has been appropriated then on the mean contract quantity, and any option available to either party shall be deemed to have been exercised accordingly in favour of the mean contract quantity. (f) Sellers may declare themselves in default at any time after expiry of the contract period, and the default date shall then be the first business day after the date of Sellers’ advice to their Buyers. If default has not already been declared then (notwithstanding the provisions stated in the appropriation clause) if notice of appropriation has not been served by the 10th consecutive day after the last day for appropriation laid

down in the contract, the Sellers shall be deemed to be in default and the default date shall then be the first business day thereafter”.

5

POLÍTICA de *Washout* da CHS Broadbent. Disponível em: https://irp-cdn.multiscreensite.com/676f0780/files/uploaded/chsb_external_contract_washout_policy.pdf. Acesso em: 1º out. 2025. Tradução livre do seguinte trecho: “1. Default. The occurrence of any of the following events constitutes a default (Default) by the counterparty: a.) a failure or inability on their part to complete their obligations (in whole or in part) under or in accordance with a Contract; b.) a failure by them to comply with or perform any agreement or obligation under or in accordance with a Contract; and c.) the disaffirming, disclaiming, repudiation or rejection of a Contract in whole or in part or a challenge to the validity of a Contract. 2. Consequences of Default. In the event of a Default, CHS Broadbent may by notice the counterparty in writing terminate (without limitation to any other rights it may have) the Contract and any other contract between them and CHS Broadbent, and if CHS Broadbent elects to washout the Contract CHS Broadbent may enforce any rights it may have under the GTA Trade Rules. If the seller defaults (or they notify CHS Broadbent that they expect to default) on the delivery of grain to CHS Broadbent under a Contract, CHS Broadbent may elect to washout the contract in accordance with the terms set out below. The key terms of which are summarised as below a) In respect of the grain that you have failed or will fail, to deliver pursuant to the terms of the contract (“Undelivered Grain”) CHS Broadbent will ascertain the fair market price of the undelivered grain (as set out in the GTA Trade Rules) b) If the fair market price is more than the price of the undelivered grain under the contract you must pay i.) the difference in amount by the close of business 14 business days after the date of the Grower Washout Agreement (Washout Date); and ii) All associated administrative costs and expenses incurred by CHS Broadbent. c) CHS Broadbent will not allow existing contracts to be rolled over in to the following season contracts (red crop). d) Forward sold Contracts will only be washed out when there is genuine grain production concerns and or failure and CHS Broadbent are satisfied that production risk / crop failure are genuine. The counterparty acknowledges that any amount due by them to CHS Broadbent under this paragraph a) is a debt immediately due and payable and is genuine pre-estimate of the loss that will be suffered by CHS Broadbent as a result of your failure to deliver the Undelivered Grain; b) if the fair market price is less than the price of the Undelivered Grain under the Contract, CHS Broadbent must, subject to paragraph d), pay the difference in amount to you by the close of business 14 business days after the Washout Date; and c) CHS Broadbent may withhold any amount due to you under paragraph c. against an actual or future grain payment due to you by CHS Broadbent under any other contract”.

- 6 POLÍTICA de *Washout* da Mellco. Disponível em: https://www.mellco.com.au/wp-content/uploads/2022/02/22020.01-Harvest-Declaration_digital.pdf. Acesso em: 1º out. 2025. Tradução livre do seguinte trecho: “4. CONTRACT DEFAULT. 4.1. Once an agreement is made, the grower is fully committed to plant the Defined Contract Area to durum wheat, and then subsequently, deliver all grain produced from the Defined Contract Area as per contract terms. 4.2. This is a binding and enforceable contract of sale. If the grower elects not to plant the entire Contract Area to durum wheat and/or seeks to substitute paddocks, Mellco reserves the right to implement a contract washout which may include the requirement for a financial settlement from the grower based on the full Initial Yield Estimate applicable to the hectares not planted. 4.3. Any variation to the Contract Area (either hectares grown or growing location) must be in writing and signed by both parties. In the absence of an express variation, Growers who elect not to deliver against the full Contract Area (for example, who dispose of some or all of the Crop for any purpose outside of their obligations under this contract at any point during the growing season, including, but not limited to; retaining seed, cutting some or all of the Crop on the Contract Area for hay, feeding some or all of the Crop off to livestock, or substitute contracted paddock(s) will be considered in default. Mellco reserves the right to implement a contract washout which may result in the need for a financial settlement from the grower based on the full Initial Yield Estimate for those hectares not delivered against”.
- 7 Autos n. 1005657-06.2022.4.01.3803.
- 8 CALCINI, Fábio Pallaretti. Contratos de compra e venda futura de safra: cláusula *washout* e incidência de PIS/Cofins. *Conjur*, 1º dez. 2023. Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2023-dez-01/contratos-de-compra-e-venda-futura-de-safra-clausula-washout-e-incidencia-de-pis-cofins/>. Acesso em: 16 jan. 2026.
- 9 Conclusão semelhante foi adotada por Pedro Souza: “No âmbito do comércio profissional de grãos, quando o comprador realiza a compra, este já realiza o *hedge*, mediante venda futura ou a termo da mercadoria adquirida, travando, assim, a oscilação de preço. Em virtude disso, não há ganho ou perda quando há diferença entre o preço pré-fixado no contrato e o valor de mercado verificado posteriormente. A receita da venda e o saldo da operação de *hedge* irão garantir o resultado esperado, e não o *wash-out*” (SOUZA, Pedro Guilherme Gonçalves de. A cláusula de *wash-out* no comércio de grãos e a não incidência do PIS e da Cofins – Uma análise jurisprudencial. *Revista Direito Tributário Atual* n. 52, p. 283-302. São Paulo: IBDT, 2022, p. 291).
- 10 OLIVEIRA, Ricardo Mariz de. *Fundamentos do Imposto de Renda*. São Paulo: IBDT, 2020, v. 1, p. 99.
- 11 26 U.S. Code § 1091 – Loss from wash sales of stock or securities. O United States Code (U.S.C.), em português Código de Leis dos Estados Unidos da América,

constitui a compilação e codificação oficial da legislação federal de caráter geral e permanente daquele país. Trata-se de um instrumento normativo que organiza, de forma sistemática, as leis aprovadas pelo Congresso dos Estados Unidos, agrupando-as por matérias e conferindo-lhes maior acessibilidade e coerência estrutural. (26 U.S. Code § 1091 – Loss from wash sales of stock or securities. U.S. Code. US Law. LII/Legal Information Institute. Acesso em: 10 nov. 2025.)

- 12 CHARLES SCHWAB. *Wash Sale*: Definition, How It Works, and Purpose. 2024. Disponível em: <https://www.schwab.com/learn/story/what-is-a-wash-sale>. Acesso em: 6 nov. 2025. Aqui, apresenta-se uma explicação detalhada e didática sobre a “*wash sale rule*”, destacando a finalidade da norma tributária e seus efeitos práticos para os investidores nos Estados Unidos. O material esclarece que a regra impede a dedução de prejuízos quando o contribuinte recompra o mesmo ativo dentro do período estabelecido de 30 dias, evidenciando o caráter preventivo da disposição para combater a manipulação fiscal artificial.

- 13 A TurboTax (2025) refere-se a uma fonte *online* popular que fornece orientações claras e acessíveis sobre a “*wash sale rule*” e seu impacto na declaração de impostos nos Estados Unidos. TurboTax é um dos *softwares* e portais de referência para declaração do imposto de renda pessoa física e investimentos, amplamente citado por especialistas e consultores para explicações práticas da legislação tributária americana.

O conteúdo específico sobre a “*wash sale rule*” disponível em TurboTax explica que as vendas e recompras de ativos quase idênticos em um prazo curto impedem a dedução imediata de perdas para evitar manipulação fiscal. A informação está disponível no artigo: TURBOTAX. Wash Sale Rule: What Is It, How Does It Work, and More. 2025. Disponível em: <https://turbotax.intuit.com/tax-tips/investments-and-taxes/wash-sale-rule-what-is-it-how-does-it-work-and-more/c5ANd7xnJ>. Acesso em: 6 nov. 2025.

- 14 Disponível em: https://ustaxcourt.gov/files/documents/160_TC_50-388.pdf.

- 15 I.R.C. Section 475, Field Directive related to Mark-to-Market Valuation. Internal Revenue Service – O IRS (Internal Revenue Service) é a agência federal responsável pela arrecadação de impostos nos Estados Unidos. Criado em 1862, o IRS é vinculado ao Departamento do Tesouro e é responsável por interpretar e aplicar as leis tributárias aprovadas pelo Congresso. O IRS também administra créditos fiscais e subsídios para famílias de baixa e média renda, como o Earned Income Tax Credit e subsídios sob a Affordable Care Act. A agência é responsável por garantir a arrecadação eficiente do Imposto de Renda Federal e outros tributos, além de realizar auditorias e investigações para assegurar que os contribuintes cumpram a legislação fiscal. (Disponível em: www.pontalbrasil.com. Acesso em: 11 nov. 2025.)

- 16 INTERNAL REVENUE SERVICE. *Revenue Ruling 71-568*. Operations de *hedge* e operações de *commodities*. Disponível em: <https://www.irs.gov/pub/irs-irbs/irb25-30.pdf>. Acesso em: 6 nov. 2025

- 17 INTERNAL REVENUE SERVICE. *Revenue Ruling 74-223*. Tratamento tributário de contratos futuros de *commodities*. Disponível em: <https://www.irs.gov/pub/irs-irbs/irb25-30.pdf>. Acesso em: 6 nov. 2025.
- 18 UNITED STATES. *Internal Revenue Code*. 26 U.S. Code § 1256 – Section 1256 contracts marked to market. U.S. Code. US Law. LII/Legal Information Institute. Disponível em: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/26/1256>. Acesso em: 11 nov. 2025.
- 19 UNITED STATES. *Internal Revenue Code*. 26 U.S.C. § 1256 – Section 1256 contracts marked to market. Disponível em: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/26/1256>. Acesso em: 6 nov. 2025.
- 20 Disponível no *site*: <https://itat.gov.in/>.
- 21 No original: “(1) Any expenditure (not being expenditure of the nature described in sections 30 to 36 1 *** and not being in the nature of capital expenditure or personal expenses of the assessee), laid out or expended wholly and exclusively for the purposes of the business or profession shall be allowed in computing the income chargeable under the head “Profits and gains of business or profession”.
- 22 “ARTICLE 23 – INCOME NOT EXPRESSLY MENTIONED. Items of income which are not expressly mentioned in the foregoing Articles of this Agreement may be taxed in accordance with the taxation laws of the respective Contracting States.”
- 23 “Section 9. Income deemed to accrue or arise in India. (1) The following incomes shall be deemed to accrue or arise in India: (i) all income accruing or arising, whether directly or indirectly, through or from any business connection in India, or through or from any property in India, or through or from any asset or source of income in India, or through the transfer of a capital asset situate in India.”
- 24 “Section 43(5): ‘speculative transaction’ means a transaction in which a contract for the purchase or sale of any commodity, including stocks and shares is periodically or ultimately settled otherwise than by the actual delivery or transfer of the commodity or scrips.
- Provided that for the purposes of this clause
- (a) a contract in respect of raw materials or merchandise entered into by a person in the course of his manufacturing or merchanting business to guard against loss through future price fluctuations in respect of his contracts for actual delivery of goods manufactured by him or merchandise sold by him, or [...] shall not be deemed to be a speculative transaction.”
- 25 “9. Income deemed to accrue or arise in India.—(1) The following incomes shall be deemed to accrue or arise in India:— (i) all income accruing or arising, whether directly or indirectly, through or from any business connection in India, or through or from any property in India, or through or from any asset or source of income in India, or through the transfer of a capital asset situate in India.”

- 26** “Services means anything other than goods, money and securities but includes activities relating to the use of money or its conversion by cash or by any other mode, from one form, currency or denomination to another form, currency or denomination for which a separate consideration is charged.”
- 27** “Agreeing to the obligation to refrain from an act or to tolerate an act or situation or to do an act.”

- 1 Notadamente, para fins deste trabalho, a contribuição para o Programa de Integração Social (PIS), a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins) e o Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS).
- 2 REIS, Marcus. *Crédito rural: teoria e prática*. Rio de Janeiro: Forense, 2019, p. 399.
- 3 WINTER, Marcelo. Barter é alternativa estratégica em cenário de crédito restrito no Agro. *AgroRevenda*, 30 jun. 2025. Disponível em: <https://agrorevenda.com.br/opiniaao/barter-e-alternativa-estrategica-em-cenario-de-credito-restrito-no-agro/>. Acesso em: 17 jan. 2026.
- 4 SILVA, Eric Castro e; LIMA, Bruna Maria Nunes; CARVALHO, Vitória Bárbara da Silva. Reforma Tributária brasileira: uma comparação prática com o sistema canadense. *Revista Direito Tributário Atual*, [s. l.], n. 56, 2024, p. 177-196 (181).
- 5 Nesse sentido, sobre a Austrália, *vide*: LE, Thuong Thi *et al.* Exploring Governance Failures in Australia: ESG Pillar-Level Analysis of Default Risk Mediated by Trade Credit Financing. *Journal of Risk and Financial Management*, [s. l.], v. 18, n. 8, p. 464, ago. 2025. DOI: 10.3390/jrfm18080464. Disponível em: <https://www.mdpi.com/1911-8074/18/8/464>. Acesso em: 28 jan. 2026. Sobre a Argentina, *vide*: CARBAJAL, Margarita; DEMARTINO, Julieta. Canje agropecuario: tratamiento en IVA e IIBB. *Resistencia: CPCE Chaco*, out. 2021. Disponível em: <https://cpcech.org.ar/descargas/biblioteca/aa003-canje-agropecuario-tratamiento-en-iva-iibb.pdf>. Acesso em: 28 jan. 2026.
- 6 SHINGAI, Thais Romero Veiga; VASCONCELOS, Breno Ferreira Martins. *Manual da Reforma Tributária: aspectos práticos do Imposto sobre Bens e Serviços, da Contribuição sobre Bens e Serviços e do Imposto Seletivo*. São Paulo: Atlas, 2025, p. 4.
- 7 FERREIRA, Diogo Olm; SILVA, Luiza Carvalho da; CAVALCANTI, Júlia. Reforma Tributária: noções gerais sobre a instituição do IBS e da CBS para o agronegócio. In: VAZ, Paulo Cesar Ruzisca; BURANELLO, Renato; ALVES, Giuliano Ramos (coord.). *Reforma Tributária e agronegócio*. São Paulo: Quartier Latin, 2025, p. 89-128 (90).
- 8 IVA en Argentina: cuáles son las tasas, cómo se calcula y qué impacto tiene el impuesto en el bolsillo. *BBVA*, 8 jul. 2024. Disponível em: <https://www.bbva.com/es/ar/salud-financiera/iva-en-argentina-cuales-son-las-tasas-como-se-calcula-y-que-impacto-tiene-el-impuesto-en-el-bolsillo/>. Acesso em: 8 nov. 2025.
- 9 ARGENTINA. Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal. *Informe sobre la recaudación tributaria*. Año 2022. Subsecretaría de Ingresos Públicos/Secretaría de Hacienda. Buenos Aires, 2023. Disponível em: https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/it_iv_2022.pdf. Acesso em: 6 nov. 2025.
- 10 ALÍCUOTAS de IVA: 10,5% – 21% – 27%. *ImpuestosGanancias.com.ar*. Disponível em: <https://impuestoganancias.com.ar/alicuotas-de-iva-105-21-27/>. Acesso em: 8 nov. 2025.

- 11 CHIARADÍA, Claudia (coord.). *Tratado agropecuario* – ERREPAR – Bs. As. – 2010, p. 294. Disponível em: <https://cpcech.org.ar/descargas/biblioteca/aa003-canje-agropecuario-tratamiento-en-iva-iibb.pdf>. Acesso em: 4 nov. 2025.
- 12 MINISTERIO DE AGROINDUSTRIA. *Resolución 21-E/2017*. Ciudad de Buenos Aires, 23 fev. 2017. Disponível em: <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/resoluci%C3%B3n-21-2017-272124/actualizacion>. Acesso em: 8 nov. 2025.
- 13 ARGENTINA. *Ley n. 23.871*. Disponível em: <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/norma-271/texto>. Acesso em: 24 ago. 2026.
- 14 ARGENTINA. *Ley 23.871*. Art. 5. Disponível em: <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/norma-271/texto>. Acesso em: 24 ago. 2026.
- 15 ARGENTINA. *Ley 23.871*, art. 10, parágrafo 4: “Cuando se comercialicen productos primarios mediante operaciones de canje por otros bienes, locaciones o servicios gravados, que se reciben con anterioridad a la entrega de los primeros, el precio neto computable por cada parte interviniente se determinará considerando el valor de plaza de los aludidos productos primarios para el día en que los mismos se entreguen, vigente en el mercado en el que el productor realiza habitualmente sus operaciones” (Disponível em: <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/norma-271/texto>. Acesso em: 24 ago. 2026).
- 16 ARGENTINA. Administración Federal de Ingresos Públicos. *Resolución General 4310*. Sistema de Información Simplificado Agrícola “SISA”. Resolución General Conjunta n. 4.248 (Ministerio de Agroindustria – SENASA – INASE – AFIP). Su reglamentación. Arts. 40-43 e 70-76. Disponível em: <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/resoluci%C3%B3n-4310-2018-314484/texto>. Acesso em: 6 nov. 2025.
- 17 Devengamiento: Momento da ocorrência do fato gerador.
- 18 CARBAJAL, Margarita; DEMARTINO, Julieta. Canje agropecuario: tratamiento en el IVA e ingresos brutos. *Consultor Agropecuario*, [s. l.], out. 2021. Disponível em: <http://cpcech.org.ar/descargas/biblioteca/aa003-canje-agropecuario-tratamiento-en-iva-iibb.pdf>. Acesso em: 4 nov. 2025.
- 19 AUSTRÁLIA. *A New Tax System (Commonwealth–State Financial Arrangements) Act 1999*. Schedule 2, Clause 5. Disponível em: <https://www.legislation.gov.au/Details/C1999A00055/latest>. Acesso em: 8 nov. 2025.
- 20 TREASURY OF AUSTRALIA. A Brief History of Australia’s Tax System. *Economic Roundup*, Winter 2006. Disponível em: <https://treasury.gov.au/publication/economic-roundup-winter-2006/a-brief-history-of-australias-tax-system>. Acesso em: 8 nov. 2025.
- 21 “9-40 Liability for GST on taxable supplies. You must pay the GST payable on any *taxable supply that you make” (AUSTRÁLIA. *A New Tax System (Goods and Services Tax) Act 1999*. Chapter 2, Part 2-2, Division 9, Subdivision 9-B, section 9-40.

Disponível em: <https://www.legislation.gov.au/Details/C1999A00055/latest>. Acesso em: 8 nov. 2025).

- 22 “13-15 Who is liable for GST on taxable importations? You must pay the GST payable on any *taxable importation that you make” (AUSTRÁLIA. *A New Tax System (Goods and Services Tax) Act 1999*. Chapter 2, Part 2-3, Division 13, section 13-15. Disponível em: <https://www.legislation.gov.au/Details/C1999A00055/latest>. Acesso em: 8 nov. 2025).
- 23 “9-5 Taxable supplies. You make a taxable supply if: (a) you make the supply for *consideration; and (b) the supply is made in the course or furtherance of an *enterprise that you *carry on; and (c) the supply is *connected with the indirect tax zone; and (d) you are *registered, or *required to be registered. However, the supply is not a *taxable supply to the extent that it is *GST-free or *input taxed” (AUSTRÁLIA. *A New Tax System (Goods and Services Tax) Act 1999*. Chapter 2, Part 2-2, Division 9, Subdivision 9-A, section 9-5. Disponível em: <https://www.legislation.gov.au/Details/C1999A00055/latest>. Acesso em: 8 nov. 2025).
- 24 “13-5 What are taxable importations? (1) You make a taxable importation if: (a) goods are imported; and (b) you enter the goods for home consumption (within the meaning of the Customs Act 1901). However, the importation is not a taxable importation to the extent that it is a *non-taxable importation. Note: There is no registration requirement for taxable importations, and the importer need not be carrying on an enterprise. (3) However, an importation of *money is not an importation of goods into the indirect tax zone” (AUSTRÁLIA. *A New Tax System (Goods and Services Tax) Act 1999*. Chapter 2, Part 2-3, Division 13, section 13-5. Disponível em: <https://www.legislation.gov.au/Details/C1999A00055/latest>. Acesso em: 8 nov. 2025).
- 25 *Vide* exemplo do Chapter 2, Part 2-2, Division 9, Subdivision 9-A, 9-10 (3A), *A New Tax System (Goods and Services Tax) Act 1999*: “9-10 Meaning of supply [...] (3A) For the avoidance of doubt, the delivery of: (a) livestock for slaughtering or processing into *food; or (b) game for processing into *food; under an arrangement under which the entity making the delivery only relinquishes title after food has been produced, is the supply of the livestock or game (regardless of when the entity relinquishes title). The supply does not take place on or after the subsequent relinquishment of title”.
- 26 “9-75 The value of taxable supplies (1) The value of a *taxable supply is as follows: Price x 10/11 [...]” (AUSTRÁLIA. *A New Tax System (Goods and Services Tax) Act 1999*. Chapter 2, Part 2-2, Division 9, Subdivision 9-C, section 9-75. Disponível em: <https://www.legislation.gov.au/Details/C1999A00055/latest>. Acesso em: 8 nov. 2025).
- 27 “9-70 The amount of GST on taxable supplies. The amount of GST on a *taxable supply is 10% of the *value of the taxable supply” (AUSTRÁLIA. *A New Tax System*

(*Goods and Services Tax*) Act 1999. Chapter 2, Part 2-2, Division 9, Subdivision 9-C, section 9-70. Disponível em: <https://www.legislation.gov.au/Details/C1999A00055/1atest>. Acesso em: 8 nov. 2025).

- 28 “1-5 What is a creditable acquisition? You make a creditable acquisition if: (a) you acquire anything solely or partly for a *creditable purpose; and (b) the supply of the thing to you is a *taxable supply; and (c) you provide, or are liable to provide, *consideration for the supply; and (d) you are *registered, or *required to be registered” (AUSTRÁLIA. *A New Tax System (Goods and Services Tax) Act 1999*. Chapter 2, Part 2-2, Division 11, section 11-5. Disponível em: <https://www.legislation.gov.au/Details/C1999A00055/latest>. Acesso em: 8 nov. 2025).
- 29 “11-15 Meaning of creditable purpose. (1) You acquire a thing for a creditable purpose to the extent that you acquire it in *carrying on your *enterprise” (AUSTRÁLIA. *A New Tax System (Goods and Services Tax) Act 1999*. Chapter 2, Part 2-2, Division 11, section 11-15 (1). Disponível em: <https://www.legislation.gov.au/Details/C1999A00055/latest>. Acesso em: 8 nov. 2025).
- 30 “38-1 What this Division is about. This Division sets out the supplies that are GST-free. If a supply is GST-free, then: (i) no GST is payable on the supply; (ii) an entitlement to an input tax credit for anything acquired or imported to make the supply is not affected” (AUSTRÁLIA. *A New Tax System (Goods and Services Tax) Act 1999*. Chapter 3, Part 3-1, Division 38, section 38-1. Disponível em: <https://www.legislation.gov.au/Details/C1999A00055/latest>. Acesso em: 8 nov. 2025).
- 31 “40-1 What this Division is about. This Division provides for the supplies that are input taxed. If a supply is input taxed, then: (i) no GST is payable on the supply; (ii) there is no entitlement to an input tax credit for anything acquired or imported to make the supply (see sections 11-15 and 15-10)” (AUSTRÁLIA. *A New Tax System (Goods and Services Tax) Act 1999*. Chapter 3, Part 3-1, Division 40, section 40-1. Disponível em: <https://www.legislation.gov.au/Details/C1999A00055/latest>. Acesso em: 8 nov. 2025).
- 32 AUSTRALIAN TAXATION OFFICE. *Barter and Trade Exchanges*. Disponível em: <https://www.ato.gov.au/businesses-and-organisations/gst-excise-and-indirect-taxes/gst/in-detail/rules-for-specific-transactions/barter-and-trade-exchanges>. Acesso em: 8 nov. 2025.
- 33 “23-5 Who is required to be registered. You are required to be registered under this Act if: (a) you are *carrying on an *enterprise; and (b) your *GST turnover meets the *registration turnover threshold” (AUSTRÁLIA. *A New Tax System (Goods and Services Tax) Act 1999*. Chapter 2, Part 2-5, Division 23, section 23-5. Disponível em: <https://www.legislation.gov.au/Details/C1999A00055/latest>. Acesso em: 8 nov. 2025).
- 34 “188-15 Current GST turnover. General. (1) Your current GST turnover at a time during a particular month is the sum of the *values of all the supplies that you have

made, or are likely to make, during the 12 months ending at the end of that month, other than: (a) supplies that are *input taxed; or (b) supplies that are not for *consideration (and are not *taxable supplies under section 72-5); or (c) supplies that are not made in connection with an *enterprise that you *carry on” (AUSTRÁLIA. *A New Tax System (Goods and Services Tax) Act 1999*. Chapter 6, Part 6-2, Division 188, section 188-15 (1). Disponível em: <https://www.legislation.gov.au/Details/C1999A00055/latest>. Acesso em: 8 nov. 2025).

- 35 “23-15 The registration turnover threshold (1) Your registration turnover threshold (unless you are a non-profit body) is: (a) \$50,000; or (b) such higher amount as the regulations specify. (2) Your registration turnover threshold if you are a non-profit body is: (a) \$100,000; or (b) such higher amount as the regulations specify” (AUSTRÁLIA. *A New Tax System (Goods and Services Tax) Act 1999*. Chapter 2, Part 2-5, Division 23, section 23-15. Disponível em: <https://www.legislation.gov.au/Details/C1999A00055/latest>. Acesso em: 8 nov. 2025). Observa-se que, embora haja referências informais a limites atualizados de AUD 75.000 e AUD 150.000 (inclusive em páginas do Australian Taxation Office), tais valores permanecem os mesmos na redação atual da lei, sem alteração legislativa posterior identificada.
- 36 AUSTRÁLIA. *A New Tax System (Goods and Services Tax) Act 1999*. Chapter 3, Part 3-1, Division 38, Subdivision 38-A. Disponível em: <https://www.legislation.gov.au/Details/C1999A00055/latest>. Acesso em: 8 nov. 2025.
- 37 AUSTRÁLIA. *A New Tax System (Goods and Services Tax) Act 1999*. Chapter 3, Part 3-1, Division 38, Subdivision 38-E. Disponível em: <https://www.legislation.gov.au/Details/C1999A00055/latest>. Acesso em: 8 nov. 2025.
- 38 AUSTRALIAN TAXATION OFFICE. *Barter and Trade Exchanges*. Disponível em: <https://www.ato.gov.au/businesses-and-organisations/gst-excise-and-indirect-taxes/gst/in-detail/rules-for-specific-transactions/barter-and-trade-exchanges>. Acesso em: 8 nov. 2025.
- 39 AUSTRALIAN TAXATION OFFICE. *Goods and Services Tax for Primary Producers*. Disponível em: <https://www.ato.gov.au/businesses-and-organisations/income-deductions-and-concessions/primary-producers/managing-your-tax/goods-and-services-tax>. Acesso em: 8 nov. 2025.

- 1 A exemplo do regime de tributação previsto no Projeto de Lei n. 412/2022.
- 2 Lei n. 10.637/2002: “Art. 1º [...]”
§ 3º Não integram a base de cálculo a que se refere este artigo, as receitas:
- VI – de que trata o inciso IV do *caput* do art. 187 da Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976, decorrentes da venda de bens do ativo não circulante, classificado como investimento, imobilizado ou intangível;”
- 3 Lei n. 10.833/2003: “Art. 1º [...]”
§ 3º Não integram a base de cálculo a que se refere este artigo as receitas:
- II – de que trata o inciso IV do *caput* do art. 187 da Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976, decorrentes da venda de bens do ativo não circulante, classificado como investimento, imobilizado ou intangível;”
- 4 Lei n. 6.404/1976: “Art. 179. As contas serão classificadas do seguinte modo: [...]”
IV – no ativo imobilizado: os direitos que tenham por objeto bens corpóreos destinados à manutenção das atividades da companhia ou da empresa ou exercidos com essa finalidade, inclusive os decorrentes de operações que transfiram à companhia os benefícios, riscos e controle desses bens;
- Parágrafo único. Na companhia em que o ciclo operacional da empresa tiver duração maior que o exercício social, a classificação no circulante ou longo prazo terá por base o prazo desse ciclo”.
- 5 INTERNAL REVENUE SERVICE. *Fixed, Determinable, Annual, or Periodical (FDAP) Income*. Disponível em: <https://www.irs.gov/individuals/international-taxpayers/fixed-determinable-annual-or-periodical-fdap-income>. Acesso em: 26 out. 2025.
- 6 INTERNAL REVENUE SERVICE. *Effectively Connected Income (ECI)*. Disponível em: <https://www.irs.gov/individuals/international-taxpayers/effectively-connected-income-eci>. Acesso em: 26 out. 2025.
- 7 INTERNAL REVENUE SERVICE. *Fixed, Determinable, Annual, or Periodical (FDAP) Income*. Nota 1. Disponível em: <https://www.irs.gov/individuals/international-taxpayers/fixed-determinable-annual-or-periodical-fdap-income>. Acesso em: 26 out. 2025.
- 8 UNITED STATES. *26 U.S. Code § 1441-1443 – Withholding of Tax on Nonresident Aliens*. Disponível em: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/26/1441>. Acesso em: 26 out. 2025.
- 9 INTERNAL REVENUE SERVICE. *Fixed, Determinable, Annual, or Periodical (FDAP) Income*. Nota 1. Disponível em: <https://www.irs.gov/individuals/international-taxpayers/fixed-determinable-annual-or-periodical-fdap-income>. Acesso em: 26 out. 2025.
- 10 INTERNAL REVENUE SERVICE. *Fixed, Determinable, Annual, or Periodical (FDAP) Income*. Nota 1. Disponível em: <https://www.irs.gov/individuals/international-taxpayers/fixed-determinable-annual-or-periodical-fdap-income>. Acesso em: 26 out. 2025.
- 11 UNITED STATES. *26 U.S. Code § 861-865 – Tax Based on Income from Sources within or without the United States*. Disponível em: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/26/subtitle-A/chapter-1/subchapter-N>. Acesso em: 26 out. 2025.

- 12 UNITED STATES. *26 U.S. Code § 865 – Source Rules for Personal Property Sales*. Disponível em: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/26/865>. Acesso em: 26 out. 2025.
- 13 UNITED STATES. *Internal Revenue Code* (26 U.S.C.). §§ 1, 61(a), 7701(b), 871-882. Disponível em: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/26/1441>. Acesso em: 26 out. 2025.
- 14 UNITED STATES. *26 CFR § 1.871-7 – Taxation of Nonresident Alien Individuals not Engaged in U.S. Business*. Disponível em: <https://www.law.cornell.edu/cfr/text/26/1.871-7>. Acesso em: 26 out. 2025.
- 15 DEAN MEAD. *Legal and Tax Issues of Carbon Credit Trading*. Disponível em: <https://www.deanmead.com/legal-and-tax-issues-of-carbon-credit-trading/>. Acesso em: 26 out. 2025.
- 16 INTERNAL REVENUE SERVICE. *Private Letter Ruling 200825009*. Issued March 20, 2008, released June 20, 2008. Disponível em: <https://www.irs.gov/pub/irs-wd/0825009.pdf>. Acesso em: 26 out. 2025.
- 17 INTERNAL REVENUE SERVICE. *Private Letter Ruling PLR 201720008, de 19 maio de 2017; e PLR 201751011, de 22 dezembro de 2017*. Disponível em: <https://www.irs.gov/pub/irs-wd/201720008.pdf> e <https://www.irs.gov/pub/irs-wd/201751011.pdf>. Acesso em: 26 out. 2025.
- 18 UNITED STATES. *26 U.S. Code § 865*, cit., nota 8.
- 19 LOVELESS, Levi. Capitalizing Carbon: The Taxation of Carbon Credits in Voluntary Carbon Markets. *Florida Tax Review*, v. 28, n. 1, Article 2, 2025.
- 20 FERRARI, Bruna Camargo. Natureza jurídica dos créditos de compensação de carbono no mercado voluntário e controvérsias na incidência do imposto sobre a renda. In: FERRARI, Bruna Camargo *et al.* (coord.). *Tributação e contabilidade no agronegócio*. São Paulo: MP Editora, 2023, p. 49-68.
- 21 CACCAVALI, Vinicius Vicentin. O agronegócio e os gases do efeito estufa – Questões tributárias. In: VAZ, Paulo Cesar Ruziska; BURANELLO, Renato; ALVES, Giuliano Ramos (coord.). *Reforma Tributária e agronegócio*. São Paulo: Quartier Latin, 2025, p. 301-318.
- 22 INTERNAL REVENUE SERVICE. *Fixed, Determinable, Annual, or Periodical (FDAP) Income*. Nota 1. Disponível em: <https://www.irs.gov/individuals/international-taxpayers/fixed-determinable-annual-or-periodical-fdap-income>. Acesso em: 26 out. 2025.
- 23 KYNETT, Kathryn G. *The California Cap-and-Trade Program: Overview and Considerations for Congress* (CRS Report No. R48314). Washington, D.C.: Congressional Research Service, 18 dez. 2024. Disponível em: <https://www.congress.gov/crs-product/R48314>. Acesso em: 26 out. 2025.
- 24 CALIFORNIA. *Revenue and Taxation Code*. § 18662. Disponível em: https://leginfo.ca.gov/faces/codes_displaySection.xhtml?sectionNum=18662.&lawCode=R

- TC. Acesso em: 26 out. 2025.
- 25 GOLDSTEIN, Allie. *Cap-and-Trade Is not a Tax, California Court Says*. Disponível em: <https://www.ecosystemmarketplace.com/articles/cap-and-trade-is-not-a-tax-california-court-says/>. Acesso em: 26 out. 2025.
- 26 CALIFORNIA FRANCHISE TAX BOARD. *Withholding on Nonresidents*. Disponível em: <https://www.ftb.ca.gov/pay/withholding/withholding-on-nonresidents.html>. Acesso em: 26 out. 2025.
- 27 SUPERIOR COURT OF CALIFORNIA. *Morning Star Packing Co. v. California Air Resources Board (CARB)*. County of Sacramento, Case No. 34-2012-80001313, decisão de 18 nov. 2013.
- 28 DELLINGER, Myanna. Carbon Taxation for Climate Change Mitigation. *Louisiana State University Journal of Energy Law and Resources*, v. 11, n. 1, p. 141-214, 2022.

- 1 COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. CPC 27 – Ativo Imobilizado. 2009. Disponível em: <https://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento? Id=58>. Acesso em: 12 dez. 2025.
- 2 “Art. 183. [...] § 4º Os estoques de mercadorias fungíveis destinadas à venda poderão ser avaliados pelo valor de mercado, quando esse for o costume mercantil aceito pela técnica contábil.”
- 3 MARTINS, Eliseu *et al.* *Manual de contabilidade societária*: aplicável a todas as sociedades de acordo com as normas internacionais e do CPC. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2013, p. 82.
- 4 MARION, José Carlos. *Contabilidade rural*: contabilidade agrícola, contabilidade da agropecuária, IRPJ. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1996, p. 39, 41, 64, 65 e 71.
- 5 ACUÑA, Benjamim. *Utilidade do valor justo de ativos biológicos para a análise de crédito de corporações brasileiras baseadas no agronegócio*. Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2015, p. 49. Orientador Prof. Edson Luiz Riccio.
- 6 “Em resumo, o órgão responsável por formular as normas contábeis brasileiras, e que o faz considerando o IFRS, é o Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC. Tendo em vista que esse órgão não tem competência legislativa, seus pronunciamentos, interpretações e orientações, e qualquer outra manifestação, passará a ter força normativa quando aprovados por resolução do Conselho Federal de Contabilidade – CFC e por deliberações da Comissão de Valores Mobiliários – CVM. Em conclusão, as normas de Contabilidade elaboradas com respeito ao procedimento previsto são de observância obrigatória de todas as empresas que atuam no Brasil, independentemente do seu tipo (sociedade por ações ou sociedade limitada) e do seu porte (grande, média ou pequena)” (FERNANDES, Edison Carlos. *Direito contábil*: fundamentos, conceito, fontes e relação com outros “ramos” jurídicos. São Paulo: Dialética, 2013, p. 95-96).
- 7 “A partir da convergência pronunciada pela Lei n. 11.638/2007 e pela Resolução CFC 1.186/2009, que revogou a NBC TG 10.14 e aprovou a NBC TG 29 – Ativo Biológico e Produto Agrícola, os ativos sujeitos a transformação biológica passaram a ser regidos pelo CPC 29, de mesma denominação, nessa nova configuração, os ativos passíveis de transformação biológica e objeto de exploração econômica pela entidade passaram a ser obrigatoriamente sujeitos a um só critério de avaliação. [...] Essa reunião em torno de um só critério trouxe uma enorme diversidade de itens peculiares às mais diversas atividades: florestas para celulose, florestas para lenha, florestas para indústria moveleira, produção sucroalcooleira, cafeeira, frutícola, soja, algodão, milho, arroz, pecuária de corte, de reprodução, entre outras” (ACUÑA, Benjamim. *Utilidade do valor justo de ativos biológicos para a análise de crédito de corporações brasileiras baseadas no agronegócio*. Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2015, p. 50. Orientador Prof. Edson Luiz Riccio).
- 8 O item 44 do CPC 29 deixa expresso que “árvores para produção de madeira” são ativos biológicos consumíveis, visto que “passíveis de serem colhidos como produto

agrícola”.

- 9 Nesse mesmo sentido, a Resolução Conjunta IEF/SEMAD n. 1.906/2013 dispõe sobre a diferença entre “floresta plantada”, “produto florestal” e “subproduto florestal”:

“Art. 2º Para fins desta Resolução, entende-se por:

I – Floresta plantada: aquela originada de plantio homogêneo ou não, com espécie exótica ou nativa, na qual se utilizam técnicas silviculturais apropriadas, visando à obtenção de produtividade economicamente viável.

II – Produto florestal: aquele que se encontra no seu estado bruto ou *in natura*, na forma de madeira em toras, toretes, postes não imunizados, escoramentos, palanques roliços, dormentes nas fases de extração/fornecimento, estacas e moirões, achas e lascas, lenha, palmito, as plantas ornamentais e/ou suas partes, medicinais e aromáticas, mudas, raízes, bulbos, cipós e folhas de origem nativa ou plantada das espécies constantes ou não da lista estadual e federal de espécies ameaçadas de extinção, e dos anexos do Comércio Internacional das Espécies da Flora e da Fauna Selvagem em Perigo de Extinção – CITES, ratificada pelo Brasil por meio do Decreto Lei n. 54/1975 e promulgada pelo Decreto n. 76.623, de novembro de 1975.

III – Subproduto florestal: aquele que passou por processo de beneficiamento na forma de madeira serrada ou sob qualquer forma; lâmina torneada, e lâmina faqueada, incluindo pisos, tacos e *decking*; aparas, costaneiras, cavacos e demais restos de beneficiamento e de industrialização de madeira quando produzidos para este fim; carvão de resíduos da indústria madeireira; carvão vegetal; óleos essenciais”.

- 10 MARTINS, Eliseu *et al.* *Manual de contabilidade societária*: aplicável a todas as sociedades de acordo com as normas internacionais e do CPC. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2013, p. 82.
- 11 CASTRO JÚNIOR, Paulo Honório de. *A (não) incidência de ICMS, PIS e Cofins na venda de floresta plantada, no Estado de Minas Gerais*. Monografia (Especialização em Direito Tributário) – Instituto Brasileiro de Estudos Tributários (IBET), Belo Horizonte, 2017, p. 15-18.
- 12 REsp 183.990/SP, rel. Min. Garcia Vieira, Primeira Turma, j. 12-11-1998.
- 13 Rel. Min. Eliana Calmon, Segunda Turma, j. 2-9-2010.
- 14 Planiol e Ripert definiram-nos como aqueles bens que, embora incorporados ao solo (imóveis por natureza em seu estado atual), estão destinados a ser separados e convertidos em móveis em breve, motivo pelo qual já se lhes aplicam, antecipadamente, certas regras de bens móveis. (PLANIOL, Marcel; RIPERT, Georges. *Traité Pratique de Droit Civil Français*. Tradução: Mário Díaz Cruz. Paris: Librairie Générale, 1930, t. II, p. 99.)
- 15 BEVILAQUA, Clovis. *Theoria geral do direito civil*. 2. ed. Rio de Janeiro: Livraria Francisco Alves, 1929, p. 277-278.
- 16 DE PAGE, Henry. *Traité élémentaire de droit civil belge*. Bruxelas, 1941, t. V, n. 723, p. 640-641 (definindo os *meubles par anticipation* como bens ainda incorporados ao solo que são considerados como móveis em vista de sua futura separação). No mesmo

sentido, PLANIOL, Marcel; RIPERT, Georges. *Traité pratique de droit civil français*, Paris, 1946, v. III, n. 102, p. 99-101 (destacando que certos objetos imóveis por natureza podem ser tratados como móveis por antecipação em atos jurídicos, “pois se consideram não em seu estado atual unidos à terra, mas em seu estado futuro, destacados”). O Código Civil italiano de 1942 chegou a positivizar expressamente essa figura na disciplina dos *frutti pendenti*: “Si può tuttavia disporre di essi come di cose mobili future” (CC italiano, art. 820).

- 17 Sobre a defesa clássica dessa teoria no Brasil, cf. CARVALHO SANTOS. *Código Civil brasileiro interpretado*. Rio de Janeiro: Borsoi, 1938, v. II, p. 13-14 (admitindo a venda de uma mata *em pé* como contrato de bem móvel; citando doutrina italiana que a denomina “mobilização por vontade das partes” e referindo julgado de 1922 que já aplicara tal princípio). Na mesma linha, v. PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. *Tratado de direito privado: parte especial: direito das coisas: posse*. 3. ed. Rio de Janeiro: Borsoi, 1971, t. X, § 1.073, p. 22-23 (destacando que colheitas pendentes podem ser objeto de negócio “como se móveis fossem”).
- 18 PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de direito civil*. Rio de Janeiro: Forense, 2004, v. 1, p. 415.
- 19 MONTEIRO, Washington de Barros. *Curso de direito civil*. São Paulo: Saraiva, 1993, p. 141.
- 20 DINIZ, Maria Helena. *Curso de direito civil*. São Paulo: Saraiva, 2012, p. 141.
- 21 VENOSA, Sílvio de Salvo. *Direito civil: parte geral*. São Paulo: Atlas, 2013, p. 311.
- 22 CASTRO JÚNIOR, Paulo Honório de. O controle das ficções jurídicas no direito tributário: um estudo a partir da venda de floresta plantada. In: CARDOSO, Alessandro Mendes *et al.* (org.). *Processo administrativo tributário*. Belo Horizonte: D’Plácido, 2018, p. 328-330.
- 23 LARENZ, Karl. *Metodologia da ciência do direito*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1983, p. 306-310.
- 24 PACHECO, Angela Maria da Motta. *Ficções tributárias: identificação e controle*. São Paulo: Noeses, 2008, p. 298-300.
- 25 STF, RE 203.075/DF, rel. Min. Maurício Corrêa, *DJ* 29-10-1999.
- 26 STF, RE 104.306/SP, rel. Min. Octavio Gallotti, *DJ* 18-4-1986.
- 27 RMS 4.288, rel. Min. Luiz Gallotti, Tribunal Pleno, julgado em 28-8-1957, *DJ* 11-10-1957.
- 28 CASTRO JÚNIOR, Paulo Honório de. O controle das ficções jurídicas no direito tributário: um estudo a partir da venda de floresta plantada. In: *Processo administrativo tributário*. Belo Horizonte: D’Plácido, 2018, p. 321-323. (Elenca seis fundamentos contra a aplicação do conceito de bem móvel por antecipação no Direito Tributário: (1) há norma expressa de não incidência para bens do ativo permanente, ignorada pelo Fisco; (2) ficções só podem ser criadas por lei formal;

(3) ficções de outros ramos não se incorporam automaticamente ao tributário sem lei; (4) ainda que houvesse lei tributária criando/absorvendo a ficção, ela teria de respeitar as limitações constitucionais de competência, o que não ocorre no caso; (5) o direito privado e societário já indicam que floresta plantada não é mercadoria (ativo imobilizado); (6) a manobra fiscal representa requalificação indireta do negócio jurídico (venda de floresta em venda de madeira) sem prova de vício, o que configura analogia tributária vedada. Conclui: adotar o conceito de bem móvel por antecipação seria tributar por analogia, vedado pelo art. 108, § 1º, do CTN.)

29 SÃO PAULO. Resposta à Consulta Tributária n. 31654/2025, de 9 de maio de 2025. *DOE-SP* publicado em 12-5-2025. (Ementa: “ICMS – Venda de cana-de-açúcar em pé – [...] I – Não há incidência do ICMS na venda de plantação ou safra de cana-de-açúcar em pé. O fato gerador do ICMS [...] somente ocorrerá quando a cana-de-açúcar cortada vier a sair do estabelecimento que a produziu.”)

30 SÃO PAULO. Resposta à Consulta Tributária n. 31654/2025 – (Item 3 do Relatório/Interpretação: “esta Consultoria Tributária já esclareceu em outras oportunidades que, pelo fato de a árvore plantada no solo se constituir em um bem imóvel, sua venda não caracteriza circulação de mercadoria. Esse entendimento quanto às árvores plantadas no solo é aplicável, igualmente, à cana-de-açúcar em pé.”)

31 A Consulta de Contribuinte n. 118/2020 (SEF/MG) fornece critérios para a qualificação da “tradição ficta” na venda de floresta plantada, úteis para pensar o tratamento dos ativos biológicos na reforma do consumo. Segundo a consulta, a transferência jurídica se “efetiva pela imissão do adquirente na posse das árvores, pela entrega de título representativo ou de outro documento previsto em contrato ou em data específica estabelecida pelas partes contratantes, o que primeiro ocorrer”. Esses elementos funcionam como marcadores objetivos da “tradição ficta”: a imissão na posse, mesmo que simbólica; a entrega de um documento representativo da titularidade ou disponibilidade econômica do bem; ou a data contratualmente ajustada como marco de transferência. No contexto da reforma do consumo, a transposição desse critério mostra que a venda de ativos biológicos, como floresta plantada ou cana em pé, pode ser tratada como operação tributável no momento em que houver esse primeiro ato qualificador.

32 GUASTINI, Riccardo. *Interpretar e argumentar*. Tradução: Adrian Sgarbi *et al.* Belo Horizonte: D’Plácido, 2020, p. 57-59.

33 GUASTINI, Riccardo. *Interpretar e argumentar*. Tradução: Adrian Sgarbi *et al.* Belo Horizonte: D’Plácido, 2020, p. 45-46.

34 BOBBIO, Norberto. *O positivismo jurídico: lições de filosofia do direito*. Tradução: Márcio Pugliesi, Edson Bini e Carlos E. Rodrigues. São Paulo: Ícone, 1997, p. 28-30.

35 LARENZ, Karl. *Metodologia da ciência do direito*. 3. ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1997, p. 333-335.

- 36 CANADA REVENUE AGENCY. *GST/HST Memorandum 3.7 – Natural Resources* (Draft), Feb. 2012. Exemplo 4 (*stumpage fees*) e Exemplo 5 (suprimento a não registrante).
- 37 CANADÁ. *Excise Tax Act*, RSC 1985, c. E-15, §162(2)(a). (Deemed supply of right to exploit forestry resource not a supply).
- 38 Cf. CANADA REVENUE AGENCY. *Notice 269 – Natural Resources*. [S. l.], [s. d.]. Disponível em: <https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/forms-publications/publications/notice269/natural-resources.html>. Acesso em: 11 dez. 2025.
- 39 Cf. CANADA REVENUE AGENCY. *GST/HST Memoranda Series 19.5 – Land and Associated Real Property*. [S. l.], [s. d.]. Disponível em: <https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/forms-publications/publications/19-5/land-associated-real-property-2.html>. Acesso em: 11 dez. 2025.
- 40 O caso *Shantabai v. State of Bombay* (AIR 1958 SC 532) tratou da validade de um direito de corte de madeira concedido por meio de um contrato de arrendamento não registrado, pelo qual a autora buscava exercer, por 12,5 anos, a extração de bambu, lenha e teca. Com a edição do Madhya Pradesh Abolition of Proprietary Rights Act, todos os direitos dos proprietários sobre a área passaram ao Estado, que impediu a continuidade da atividade. A Suprema Corte entendeu que o documento não registrado não poderia gerar efeitos sobre bem imóvel e que o direito concedido configurava apenas um *profit à prendre*, isto é, um benefício a ser extraído da terra. Consequentemente, a autora não possuía fundamento jurídico para alegar violação de direitos fundamentais ou exigir compensação, pois nunca adquiriu validamente o direito invocado. (KHANNA, Ritika. Case Comment: Loss of Woodcutting Rights – Unregistered Lease and ‘Profit a Prendre’: *Shantabai v State of Bombay*. *Jus Corpus Law Journal*, v. 4, n. 4, p. 88-95, 2024.)
- 41 Cf. ÍNDIA. Supreme Court of India. *State of Maharashtra & Anr. v. Champalal Kishanlal Mohta*. 1971 AIR 908; 1971 SCR (1) 46. Julgado em 17 mar. 1970. Disponível em: <https://indiankanoon.org/doc/541801/>. Acesso em: 11 dez. 2025.
- 42 O Advance Ruling do Estado de Kerala no caso *N. C. Varghese* (2018) concluiu que as árvores de borracha em pé, quando objeto de contrato que exige seu corte e retirada, enquadram-se no conceito de “goods” do art. 2(52) do CGST Act, pois se trata de coisa aderida ao solo cuja *severance* está previamente acordada. Assim, deixam de ser consideradas “standing trees” e passam a ser tratadas como madeira em forma bruta, classificada no HSN 4403, sujeita à alíquota de 18%. O *ruling* também esclareceu que a lenha (*firewood*) permanece isenta pelo HSN 4401 e que inexistente distinção, para fins de GST, entre madeira dura e madeira macia. Cf. KERALA. Authority for Advance Ruling. *Sri N. C. Varghese, In re*, 26 mar. 2018.
- 43 No caso *State of Maharashtra & Anr. v. Champalal Kishanlal Mohta* (1971 AIR 908), a Suprema Corte da Índia revisou um julgamento anterior e decidiu que a venda de madeira em pé pode ser considerada “sale of goods” (venda de mercadorias) sob o

Sale of Goods Act quando o contrato estipula que a madeira seja cortada antes da venda, pois, nesse caso, a madeira passa a ser mercadoria móvel incluída na definição legal de “goods”; a Corte também validou a emenda legislativa retrospectiva que ampliou a definição de “goods” para incluir madeira em pé acordada para ser severada, concluindo que tal interpretação se alinha ao significado constitucional da expressão “sale of goods”. Cf. *State of Maharashtra & Anr. v. Champalal Kishanlal Mohta*, 1971 AIR 908, 1971 SCR (1) 46 (Supreme Court of India, 17 mar. 1970).

- 1 BRASIL. Lei n. 13.288, de 16 de maio de 2016. Dispõe sobre os contratos de integração, obrigações e responsabilidades nas relações contratuais entre produtores integrados e integradores, e dá outras providências. *Diário Oficial da União*, Brasília, DF, 17 maio 2016. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2016/lei/113288.htm. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 2 BRASIL. Lei n. 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/2002/110406_compilada.htm. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 3 BRASIL. Lei n. 13.288, de 16 de maio de 2016. Dispõe sobre os contratos de integração, obrigações e responsabilidades nas relações contratuais entre produtores integrados e integradores, e dá outras providências. *Diário Oficial da União*, Brasília, DF, 17 maio 2016. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2016/lei/113288.htm. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 4 BRASIL. Lei n. 13.288, de 16 de maio de 2016. Dispõe sobre os contratos de integração, obrigações e responsabilidades nas relações contratuais entre produtores integrados e integradores, e dá outras providências. *Diário Oficial da União*, Brasília, DF, 17 maio 2016. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2016/lei/113288.htm. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 5 CALCINI, Fábio Pallaretti. Direito do agronegócio: tributação da renda do produtor rural no contrato de integração. *ConJur*, São Paulo, 17 nov. 2017. Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2017-nov-17/direito-agronegocio-tributacao-renda-produtor-rural-contrato-integracao/>. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 6 BRASIL. Supremo Tribunal Federal. *Recurso Extraordinário 672.215/CE, Tema 536*. Relator: Min. Luís Roberto Barroso. Repercussão Geral reconhecida. Disponível em: <https://portal.stf.jus.br/jurisprudenciaRepercussao/verAndamentoProcesso.asp?incidente=4198556&numeroProcesso=672215&classeProcesso=RE&numeroTema=536>. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 7 REDCOZUB, Guillermo Gapel; RUIZ, Haraví Eloisa. Reinterpretando la responsabilidad ambiental por daños a las personas derivados de actividades riesgosas: el caso de los contratos agroindustriales. *Revista de Derecho*, Valdivia, v. 30, n. 2, 2017. Disponível em: https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-09502017000200011&script=sci_arttext. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 8 ARGENTINA. *Ley n. 26.994, de 8 de octubre de 2014*. Código Civil y Comercial de la Nación. Buenos Aires: Boletín Oficial. Disponível em: <https://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235975/texact.htm>. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 9 GARCIA, Noelia. Contratos de integración vertical en la producción agraria: posicionamiento del orden jurídico argentino. *Revista Derechos en Acción*, La Plata, v.

- 3, n. 9, 2018. Disponível em: <https://revistas.unlp.edu.ar/ReDeA/article/download/6405/5528>. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 10 <https://www.trsym.com/ley-de-impuesto-a-las-ganancias-modificacion-de-las-alicuotas-para-personas-juridicas-y-otras-cuestiones/>.
- 11 ARGENTINA. Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal. *Impuesto a las ganancias: evolución de las tasas, tramos de escalas y deducciones personales desde el año 2000 al 2023*. Buenos Aires: Subsecretaría de Ingresos Públicos, Secretaría de Hacienda, 2020. Disponível em: https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/impuesto_a_las_ganancias_desde_el_ano_2000_al_2023.pdf. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 12 MACDONALD, James M.; BURNS, Christopher. Marketing and Production Contracts Are Widely Used in U.S. Agriculture. *Department of Agriculture, Economic Research Service*, v. 0, n. 6, 2019. Disponível em: <https://ideas.repec.org/a/ags/ersaw/302725.html>. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 13 WIKIPEDIA. Packers and Stockyards Act. [S. l.], 2025. Disponível em: https://en.wikipedia.org/wiki/Packers_and_Stockyards_Act. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 14 ESTADOS UNIDOS. Farm Service Agency. *Farm Bill Updates*. Washington, DC, 2025. Disponível em: <https://www.farmers.gov/working-with-us/farm-bill>. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 15 ESTADOS UNIDOS. Court of Appeals for the Eighth Circuit. *Caso n. 07-1590*. Disponível em: <https://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/ca8/07-1590/071586p-2011-02-25.html>. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 16 RESTATEMENT (Second) of Contracts § 205: Duty of Good Faith and Fair Dealing. [S. l.]. Disponível em: <https://opencasebook.org/casebooks/11720-bruckner-howard-law-contracts-2024/resources/8.2-restatement-second-of-contracts-205/>. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 17 ESTADOS UNIDOS. *U.S. Code*. Title 26 – Internal Revenue Code. [S. l.]: Legal Information Institute. Disponível em: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/26>. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 18 ESTADOS UNIDOS. Internal Revenue Service. Publication 225 (2025), *Farmer's Tax Guide*. [S. l.]: IRS, 2025. Disponível em: <https://www.irs.gov/publications/p225>. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 19 ESTADOS UNIDOS. *H.R. 1: An Act to Provide for Reconciliation Pursuant to Titles II and V of the Concurrent Resolution on the Budget for Fiscal Year 2018*. One Hundred Fifteenth Congress, 1st Session. Disponível em: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/BILLS-115hr1enr/pdf/BILLS-115hr1enr.pdf>. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 20 ESTADOS UNIDOS. Internal Revenue Service. Publication 225 (2025). *Farmer's Tax Guide*. [S. l.]: IRS, 2025. Disponível em: <https://www.irs.gov/publications/p225>. Acesso em: 14 dez. 2025.

- 21 ARGENTINA. Ley n. 13.246, de 8 de septiembre de 1948. Arrendamientos rurales y aparcerías. *Boletín Oficial de la República Argentina*, Buenos Aires, 8 set. 1948. Disponível em: <https://www.saij.gob.ar/13246-nacional-arrendamientos-aparcerias-rurales-lns0002014-1948-09-08/123456789-0abc-defg-g41-02000scanyel>. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 22 ARGENTINA. Ley n. 22.298, de 23 de septiembre de 1980. Arrendamientos y aparcerías rurales (modifica Ley 13.246). *Boletín Oficial de la República Argentina*, Buenos Aires, 6 out. 1980. Disponível em: <https://www.saij.gob.ar/legislacion/ley-nacional-22298.htm>. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 23 IOWA STATE UNIVERSITY. *Improving Your Farm Lease Contract (FM 1564)*. Ames: Iowa State University Extension and Outreach, jul. 2024. 10 p. Disponível em: <http://shop.iastate.edu/extension/farm-environment/farm-and-business-management/farm-business-management/fm1564.html>. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 24 GERBASI, Thiago Soares. *Contratos de parceria rural: qualificação, regime jurídico e questões polêmicas*. 2016. Dissertação (Mestrado) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2016, p. 123. Acesso em: 27 out. 2025.
- 25 GROSCHOPF, Jessica. *Understanding Crop Share Leases*. Lincoln: Center for Agricultural Profitability (CAP), University of Nebraska, 2025. Disponível em: <https://cap.unl.edu/news/understanding-crop-share-leases/>. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 26 MEYER, Anastasia. *Considerations for Leasing: Cash Rent vs. Crop Share*. Lincoln: Center for Agricultural Profitability (CAP), University of Nebraska, 2025. Disponível em: <https://cap.unl.edu/news/considerations-leasing-cash-rent-vs-crop-share/>. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 27 GARCIA, Noelia. Contratos de integración vertical en la producción agraria: posicionamiento del orden jurídico argentino. *Revista Derechos en Acción*, La Plata, v. 3, n. 9, 2018. Disponível em: <https://revistas.unlp.edu.ar/ReDeA/article/download/6405/5528>. Acesso em: 14 dez. 2025.
- 28 CALCINI, Fábio Pallaretti. Contrato de integração vertical e a reforma tributária do consumo para o agronegócio. *ConJur*, São Paulo, 27 jun. 2025. Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2025-jun-27/contrato-de-integracao-vertical-e-a-reforma-tributaria-do-consumo-para-o-agronegocio>. Acesso em: 14 dez. 2025.