

IRPF 2025: lei muda regras de tributação de offshores e impacta alta renda

Contribuintes com offshores devem declarar lucros até 31 de maio; Especialista alerta para riscos e novas obrigações legais

Se você é contribuinte brasileiro com investimentos no exterior por meio de empresas offshore, fique atento: a nova legislação obriga a declaração dos lucros dessas organizações já no Imposto de Renda de 2025, cujo prazo final é 31 de maio. A omissão pode resultar em multas, autuações e problemas com a Receita Federal.



te e o capital investido no exterior. “Quando o brasileiro investe diretamente, ele paga imposto aqui. Mas ao interpor uma empresa estrangeira, ele busca postergar ou até evitar essa tributação”, explica Ávila.

O que mudou com a nova legislação?

Ávila esclarece que, antes da nova lei, era possível manter lucros no exterior indefinidamente, sem pagar imposto no Brasil. “Agora, os lucros das offshores serão automaticamente tributados no IRPF a cada 31 de dezembro, independentemente de serem distribuídos ao titular. A alíquota aplicada será de 15%. Além disso, a Receita criou uma ficha exclusiva na declaração de 2025 para informar investimentos no exterior, o que inclui contas

bancárias, ações, fundos, participações em empresas e lucros de offshores”, pontua.

Regime transparente ou opaco: qual escolher?

A lei oferece duas formas de declarar os lucros:

- Transparente: o patrimônio da offshore é tratado como se fosse do contribuinte.
- Opaco: o lucro é apurado com base no balanço da empresa em 31 de dezembro, considerando variações cambiais e resultados financeiros.

“A escolha do regime deve ser estratégica. Dependendo da estrutura da offshore, pode haver vantagens ou prejuízos fiscais”, comenta o advogado.

Outros pontos que exigem atenção

A nova legislação também define que moedas estrangeiras em espécie e depósitos não remunerados devem ser considerados para efeito de variação cambial, o que pode gerar imposto a pagar. Além disso, há possibilidade de compensar tributos pagos no exterior, desde que o país tenha tratado de bitributação com o Brasil. “Para lidar com essas exigências, o contribuinte precisará de apoio especializado. É necessário lidar com balanços, contratos e normas em diferentes idiomas e legislações, o que torna o processo bastante técnico”, alerta Ávila.

“As mudanças trazidas pela Lei nº 14.754 representam um marco na tributação de ativos internacionais. Contribuintes que mantêm empresas no exterior, especialmente em países com baixa tributação, devem rever imediatamente sua estrutura patrimonial e fiscal para evitar problemas com o Fisco. Com o prazo final da declaração se aproximando, é essencial que pessoas físicas com offshores estejam preparadas para declarar corretamente seus ativos até 31 de maio de 2025”, conclui.

Marketing B2B: não vendemos para quem clica. Vendemos para quem influencia e decide

Mário Soma (*)

Já pensou o motivo de suas campanhas estarem lotadas de "leads"... e vazia de resultados reais?

No marketing B2B, é fácil cair na “ilusão dos cliques”: dashboards bonitos, taxas de cliques (CTR) crescentes e relatórios com gráficos em ascensão, entre outros indicadores. Parece que está tudo indo bem. Mas, quando você puxa o “fio da conversão”, percebe: quem clicou não é quem decide.

O abismo entre um lead curioso e um comprador real é maior do que muitos imaginam. E dados recentes da Dreamdata, plataforma de atribuição B2B, mostram o porquê:

- A jornada média no marketing B2B dura 320 dias (10 meses e 2 semanas) desde o primeiro toque até o fechamento da venda.
- Apenas 1 em cada 100 contas está ativamente no mercado naquele trimestre.
- 80% dos compradores já têm um fornecedor em mente antes de iniciar a busca.

Ou seja, clicar não é decidir. E decidir leva tempo.

Compartilho mais três pontos que quebram muita convicção do mercado:

- 1) Anúncios com líderes de pensamento (Thought Leader Ads) têm até 2,3x mais engajamento que os formatos tradicionais. Isso comprova que pessoas engajam com pessoas.
- 2) 1/3 das empresas-alvo recebe menos de 3 impressões em 90 dias. Ou seja, estamos desperdiçando mídia onde mais importa.
- 3) A jornada entre Lead Qualificados de Marketing (MQL) e Lead Qualificado de Venda (SQL) leva, em média, 107 dias (3 meses e 2 semanas). As grandes empresas têm jornadas 49% mais longas.

A diferença entre atenção e intenção

Cliques significam atenção. Mas atenção não paga as contas. Decisão, sim.

É comum as empresas celebrarem quando campanhas de mídia trazem muitos acessos ou downloads. Mas, quando esses leads passam para o time de vendas, a frustração começa:

- “Eles não têm budget.”
- “Não têm autonomia.”
- “Nem sabem o que estão procurando.”

Faltou uma pergunta essencial no início da estratégia: qual é o Perfil de Cliente Ideal (ICP) e quem, de fato, assina o contrato?

O engano das campanhas baseadas apenas em canal

Outro erro recorrente: desenvolver campanhas para “quem navega”, e não para quem decide. Isso acontece quando o briefing é centrado em segmentações genéricas, e não em comportamentos decisórios.

No marketing B2B, o comprador raramente é uma única pessoa. Existe um comitê. Existem influenciadores. Existem gatekeepers. E todos eles podem clicar. Mas poucos decidem.

Ainda segundo a Dreamdata, o tempo médio entre um clique em anúncio e a receita gerada é de 235 dias (quase 8 meses). Isso significa que a maioria dos que clicam sequer participa da decisão final.

O que fazer diferente: vender para o decisor, não para o curioso

Se você quer vender para quem decide, comece assim:

- **Defina com precisão o ICP:** cargo, setor, maturidade digital, dor real.

- **Trabalhe em duas frentes:** Account Based Marketing (ABM) para decisores por meio de campanhas cirúrgicas e personalizadas; e inbound para influenciadores por meio de conteúdos educativos e distribuídos.

- **Crie conteúdo que fale a linguagem do decisor:** executivos C-Levels não querem saber como funciona. Eles querem saber o que resolve.


- **Integre marketing e vendas com clareza de propósito:** o alinhamento é mais poderoso que automação. Sua taxa de conversão agradece.

O papel do marketing não é só gerar cliques. É educar o mercado, posicionar valor e atrair quem realmente pode dizer sim. O resto é ruído. Métrica de vaidade. E desperdício de verba.

Trabalhar com marketing B2B é, cada vez mais, entender que não vendemos para quem clica, vendemos para quem influencia e para quem decide. E quem decide, muitas vezes, já foi influenciado meses antes da primeira conversa com vendas.

Portanto, se a sua próxima campanha for desenhada pensando em quem assina, e não em quem interage, você verá a diferença nos resultados, nos ciclos de venda e na qualidade das conversas.

(*) CEO e Head B2B da Pólvora Comunicação.



TRANSPARÊNCIA

A TRANSPARÊNCIA DA EMPRESA GERA CONFIANÇA AOS LEITORES. POR ISSO, AS PUBLICAÇÕES LEGAIS NOS JORNAIS SÃO ESSENCIAIS PARA A SEGURANÇA JURÍDICA. AFINAL, O JORNAL É LEGAL.



IMAGEM DIAGNÓSTICO

CNPJ/MF Nº 59.580.415/0001-24

Ata de Reunião dos Sócios e Aprovação de Redução de Capital

Data, Hora e Local: 07/04/2025, às 10 horas na Avenida Brigadeiro Faria Lima nº 2.639, 1º andar, conjunto 1B, Jardim Paulistano, CEP 01452-000. **Deliberações:** Foi aprovada a transformação da condição da sociedade de Simples Pura, assumindo a natureza jurídica de Sociedade Simples Limitada Unipessoal, passando a denominar-se IMAGEM DIAGNOSTIVO LTDA, bem como a redução do capital social, por ser excessivo em relação ao objeto da sociedade, passando de R\$ 67.800,00 (sessenta e sete mil e oitocentos reais) para R\$ 10.000,00 (dez mil reais), conforme alteração contratual de 07/04/2025, sendo que o valor da redução será devolvido aos sócios. Os credores podem manifestar oposição à redução em 90 dias a partir da data desta publicação. Assinaturas: Dejaldo Marcos de Jesus Christofalo, Sócio retirante; Sérgio Aron Ajzen, Sócio titular e Claudia Ventura Ajzen, Administradora.

LOGÍSTICA AMBIENTAL DE SÃO PAULO S.A. - LOGA

CNPJ/MF nº 07.032.886/0001-02 - NIRE nº 35.300.318.005

ATA DE REUNIÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO REALIZADA EM 26 DE MARÇO DE 2025 ÀS 14h00

Data, Hora, Local: 26.03.2025, às 14h, de forma parcialmente digital, na sede, Av. Marechal Mario Guedes, 221, São Paulo/SP. **Presença:** Os membros do Conselho de Administração. **Mesa:** Anrafel Vargas Pereira da Silva - Presidente, Antonio Correia da Silva Filho - Secretário. **Deliberação Aprovada:** Alteração do Código e Descrição da Atividade Econômica Principal de 82.19-9-99 - Preparação de documentos e serviços especializados de apoio administrativo não especificados anteriormente, para 8211-3/00 Serviços combinados de escritório e apoio administrativo, da filial, Av. Torres de Oliveira, 452, sala 01, Jaguaré, São Paulo/SP. CEP 05347-020, CNPJ 07.032.886/0005-28, NIRE 35906694093. **Encerramento:** Nada mais. São Paulo, 26.03.2025. **Conselheiros:** Anrafel Vargas Pereira da Silva, Frederico Guimarães da Silva, Antonio Correia da Silva Filho, Ricardo Pelúcio. JUCESP nº 163.383/25-0 em 08.05.2025, Aloizio E. Soares Junior - Secretário Geral em Exercício.

Edital de Citação - prazo de 20 dias. Processo Nº 1006534-90/2024.8.26.0554 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 6ª VC do Foro de Santo André, Estado de SP, Dr(a), Bianca Ruffolo Chojniak, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) a **Maria do Socorro de Vasconcelos**, CPF: 686.761.238-53, que **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda**, ajizou-lhe ação de Cobrança no valor de R\$ 10.961,84, referente a taxa de conservação e melhoramentos do lote 18, da Quadra AK, do Loteamento Ninho Verde- Gleba II, (Comercialmente conhecido como Ninho Verde II – Eco Residence) Estando a requerida em lugar ignorado, foi deferida sua Citação por edital, para que em 15 dias, a fluir após os 20 dias supra, conteste a ação sob pena de serem tidos como verdadeiros os fatos alegados na inicial. Ficando advertido de que Será nomeado curador especial em caso de revelia. Será o edital afixado e publicado na forma da lei. NADA MAIS. Dado e passado nesta cidade de Santo André, aos 28 de abril de 2025.



Publicidade Legal



Este documento foi assinado digitalmente por Jornal Empresas E Negocios Ltda. Para verificar as assinaturas vá ao site <https://assinaturas.certsign.com.br:443> e utilize o código F752-76C3-46F7-3920.

PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/F752-76C3-46F7-3920> ou vá até o site <https://assinaturas.certisign.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: F752-76C3-46F7-3920



Hash do Documento

DA7ADEB832AD6616BAF9A80D3FFC8CD073EE47AB32CDED9885E47C7271D18A75

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 19/05/2025 é(são) :

- ☒ Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 19/05/2025 19:41 UTC-03:00
- Tipo:** Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

