

A TRIBUTAÇÃO DE RENDAS CONTINGENTES EM OPERAÇÕES DE M&A: DISPONIBILIDADE JURÍDICA E O FATO GERADOR DO IMPOSTO DE RENDA EM CLÁUSULAS DE *EARN-OUT*

Paulo Rosenblatt

Doutor em Direito Tributário pelo Institute of Advanced Legal Studies, Universidade de Londres. Graduado e Mestre em Direito Tributário pela Universidade Federal de Pernambuco (UFPE). Professor de Direito Tributário da Universidade Católica de Pernambuco. Procurador do Estado de Pernambuco. Advogado.

Marina d'Amorim Lima Dornelles

Pós-graduanda (LL.M) no Instituto de Ensino e Pesquisa (Insper). Advogada.

Artigo recebido em 09.03.2026 e aprovado em 28.04.2026.

SUMÁRIO: 1 Introdução 2 A natureza jurídica das prestações de *earn-out* 2.1 O conceito de renda contingente e o negócio jurídico condicional 2.2 *Earn-out* com natureza de preço convencional 2.3 *Earn-out* com natureza de remuneração por serviços 2.4 *Earn-out* com natureza de prêmio 3 A aplicação dos arts. 116 e 117 do CTN às cláusulas de *earn-out*: eficácia jurídica e materialidade tributária 3.1 O fato gerador do Imposto sobre a Renda e a expectativa de direito 3.2 A situação jurídica definitivamente constituída (art. 116, II, do CTN), a eficácia dos negócios condicionais (art. 117, I, do CTN) e a crise do princípio da realização enquanto critério para verificação da ocorrência do fato gerador do Imposto de Renda 4 O descompasso entre o registro contábil (CPC 15) e o princípio da realização da renda 5 Considerações finais 6 Referências.

RESUMO: O presente artigo investiga o marco temporal de ocorrência do fato gerador do Imposto sobre a Renda em operações de fusões e aquisições (M&A) estruturadas com cláusulas de *earn-out*. Diante do descompasso entre a função prospectiva da contabilidade (CPC 15) e a natureza retrospectiva da exação tributária, analisa-se se a disponibilidade jurídica da renda decorre do registro a valor justo da contraprestação contingente ou do efetivo implemento da condição suspensiva. Através do método analítico-dedutivo e de uma análise interdisciplinar entre o Direito Civil, a Contabilidade e o Direito Tributário, o estudo examina a aplicação dos arts. 116 e 117 do Código Tributário Nacional

(CTN) frente à subjetividade das mensurações de Nível 3 da hierarquia de valor justo. A pesquisa diferencia as naturezas jurídicas de preço, remuneração e prêmio, evidenciando que a tentativa de tributar lucros escriturais antes da dissipação da incerteza jurídica afronta o princípio da realização da renda e a capacidade contributiva. Conclui-se pela confirmação da hipótese de que o fato gerador deve ser diferido até o implemento das metas contratuais, momento em que a predição financeira é finalmente substituída pela certeza do direito adquirido e pela liquidez necessária à materialização do imposto.

PALAVRAS-CHAVE: *Earn-out*. Valor justo. Princípio da realização.

TAXATION OF CONTINGENT INCOME IN M&A TRANSACTIONS: LEGAL AVAILABILITY AND THE TRIGGERING EVENT FOR INCOME TAX IN EARN-OUT CLAUSES

CONTENTS: 1 Introduction 2 The Legal Nature of Earn-out Payments 2.1 The Concept of Contingent Income and Conditional Legal Transactions 2.2 Earn-out as a Conventional Price 2.3 Earn-out as Remuneration for Services 2.4 Earn-out as a Bonus 3 The Application of Articles 116 and 117 of the Brazilian Tax Code (CTN) to Earn-out Clauses: Legal Effectiveness and Tax Materiality 3.1 The Taxable Event of Income Tax and the Expectation of Right 3.2 The Definitely Established Legal Situation (Article 116, II of the CTN), the Effectiveness of Conditional Transactions (Article 117, I of the CTN), and the Crisis of the Realization Principle as a Criterion for Verifying the Occurrence of the Taxable Event of Income Tax 4 The Discrepancy Between Accounting Records (CPC 15) and the Principle of Income Realization 5 Final Considerations 6 References.

ABSTRACT: This article investigates the timing of the taxable event for Income Tax in M&A operations involving earn-out clauses. Facing the mismatch between the prospective function of accounting (CPC 15) and the retrospective nature of taxation, it analyzes whether the legal availability of income stems from the fair value recognition of contingent consideration or from the effective fulfilment of the suspensive condition. Using an analytical-deductive method and an interdisciplinary approach across Civil Law, Accounting, and Tax Law, the study examines the application of articles 116 and 117 of the Brazilian National Tax Code (CTN) against the subjectivity of Level 3 fair value measurements. The research distinguishes between the legal natures of price, remuneration, and bonus, highlighting that attempts to tax “accounting profits” before the resolution of legal uncertainty violate the Income Realization Principle and the Ability-to-Pay Principle. It concludes by confirming the hypothesis that the tax trigger must be deferred until the fulfilment of contractual milestones, at which point financial prediction is finally replaced by the certainty of the acquired right and the liquidity required for tax materialization.

KEYWORDS: Earn-out. Fair Value. Realization Principle.

1 INTRODUÇÃO

Quando se considera ocorrido o fato gerador do Imposto de Renda em cláusulas de *earn-out* (aspecto temporal da hipótese de incidência tributária)? No regime de competência contábil, consubstanciado no registro a valor justo da

contraprestação contingente, ou no efetivo implemento da condição suspensiva, garantidor da liquidez e da certeza necessárias à aquisição da disponibilidade jurídica da renda?

O mercado de fusões e aquisições (*Mergers and Acquisitions* – M&A) no Brasil experimentou um crescimento exponencial a partir da década de 1990, impulsionado pela estabilização econômica e pela globalização dos fluxos de capital. Nesse ambiente, a determinação do valor das ações ou quotas da empresa-alvo (*valuation*) consolidou-se como o ponto central e mais complexo das negociações. Frequentemente, surge um impasse: enquanto o vendedor projeta lucros futuros otimistas baseados no potencial do negócio, o comprador adota uma postura cautelosa, baseada no histórico financeiro e nos riscos de integração.

Para solucionar essa divergência de expectativas e mitigar a assimetria de informações, a prática contratual, influenciada pelos padrões de *common law*, consolidou a utilização de contraprestações contingentes, especificamente as cláusulas de *earn-out*. As referidas cláusulas funcionam como uma “ponte” negocial, postergando o pagamento de uma parcela variável do preço para um momento posterior à aquisição, condicionando-o ao atingimento de metas financeiras ou operacionais predefinidas.

Juridicamente, o *earn-out* caracteriza-se como um negócio jurídico subordinado a uma condição suspensiva, nos termos do art. 121 do Código Civil, de modo que o direito à percepção do valor adicional apenas se perfectibiliza com o efetivo implemento das metas contratuais.

Todavia, a complexidade desse mecanismo gera desafios significativos para o Direito Tributário que, com certa frequência, não é capaz de acompanhar com a mesma velocidade as alterações advindas da Economia 5.0.

O problema central reside no fato de que o *earn-out* representa uma parcela determinável do preço. Embora o Direito Civil e o Direito Tributário subordinem seus efeitos ao implemento de condições, a legislação tributária carece de clareza, sendo regulada majoritariamente por normas infralegais (IN RFB n. 1.700/2017), o que gera impasses sobre o momento da incidência e o alinhamento com as regras contábeis em vigor.

O referido problema se agrava pela indefinição quanto à natureza jurídica tributária do pagamento. Se a cláusula não for redigida com precisão, o fisco pode desqualificar o preço de aquisição (tributado como ganho de capital) e reenquadrá-lo como remuneração por serviços (tratado como renda ordinária

sujeita a alíquotas mais elevadas), ou prêmio, especialmente nos casos em que a permanência do vendedor na gestão da empresa é condição para o pagamento. Tal indefinição projeta reflexos diretos na higidez financeira das transações, na apuração do lucro real e no fluxo de caixa dos investidores.

Diante desse cenário, a hipótese é que o fato gerador deve ser diferido até o efetivo implemento da condição suspensiva, pois somente nesse instante a renda adquire a liquidez e a certeza necessárias para a sua disponibilidade. Para tanto, o estudo adota o método analítico-dedutivo, partindo das normas de Direito Civil e Contabilidade para propor critérios que garantam a segurança jurídica e a conformidade fiscal no mercado brasileiro.

A pesquisa desdobra-se em eixos fundamentais que buscam conceituar contraprestação contingente (renda contingente) no âmbito das operações de M&A, diferenciando as naturezas de preço convencional, remuneração por serviços e prêmio, e identificando os elementos contratuais que determinam o regime tributário aplicável a cada espécie. Pretende-se examinar a aplicação dos arts. 116 e 117 do Código Tributário Nacional (CTN) às cláusulas de *earn-out*, avaliando se a obrigação tributária principal está legalmente condicionada ao efetivo implemento das metas contratuais.

Por fim, o trabalho investigará o descompasso entre o registro contábil a valor justo e o princípio da realização da renda, verificando se o reconhecimento antecipado no passivo afronta a neutralidade tributária e a capacidade contributiva.

A análise buscará demarcar os limites do diálogo interdisciplinar entre o sistema normativo e a contabilidade para identificar as aproximações e os distanciamentos existentes entre o custo registrado e o custo tributário considerado.

2 A NATUREZA JURÍDICA DAS PRESTAÇÕES DE EARN-OUT

O *earn-out* emerge da prática negocial em operações de M&A (Piva, 2019, p. 75). Na lição clássica de Freund (1975, p. 205), a função precípua dessa cláusula é atuar como uma ponte interpretativa para preencher lacunas nas negociações entre um vendedor que estima a valia de seu negócio acima do que os ganhos históricos indicam e um comprador cético ou cauteloso quanto à *performance* futura.

Na prática contratual, nos seus diversos aspectos, é frequente o recurso a cláusulas decorrentes do direito anglo-americano. No direito societário, especialmente no que concerne ao setor de fusões e aquisições, uma das cláusulas mais recorrentes a serem utilizadas pelas partes consiste na cláusula *earn out*. O *habitat* natural da cláusula de *earn out* situa-se no contrato de aquisição ou de cessão de participação social: trata-se do negócio pelo qual uma parte vende e a outra adquire ações ou quotas de determinada sociedade (SIEBENEICHLER DE ANDRADE, 2020, p. 141-142).

Embora derivado de institutos de *common law*, sua integração ao ordenamento jurídico brasileiro é socialmente típica, situando-se como peça-chave nos contratos de cessão de participação societária. Juridicamente, o *earn-out* qualifica-se como um pagamento de preço subordinado, em sua parcela variável, a uma condição futura, sendo pactuado em contratos de compra e venda nos quais a transferência do domínio da coisa ocorre mediante contraprestação pecuniária. Assim, pode-se afirmar que se trata de “pagamento de preço, sujeito, em parte, a uma condição, e pactuado, em regra, em contratos de compra e venda” (EIZIRIK, 2024, p. 254).

Como se viu, o *earn-out* tem aplicação nas operações de aquisição societária nas quais vendedor e comprador têm “opiniões diversas sobre o valor justo da companhia-alvo e sua *performance* futura”. Por uma lógica de mercado, o vendedor, que tem expectativas altas em relação à companhia, anuncia lucros futuros relevantes, mas o comprador não possui meios de assegurar que a previsão otimista irá se concretizar. A solução encontrada é o pagamento do preço diferido no tempo e na determinação: paga-se uma parcela fixa no *closing* (no fechamento do negócio) e a outra será paga se, e somente se, as previsões otimistas, que foram transformadas em metas definidas no contrato de compra e venda de participação acionária, forem atingidas em determinado período, pelo qual os antigos sócios continuarão na administração do negócio (SALARINI, 2024, p. 14).

Essa aplicação é recorrente quando as partes possuem visões dissonantes sobre o valor justo (*valuation*) e a rentabilidade prospectiva da companhia-alvo. Diante da assimetria informacional inerente a esses processos, o comprador frequentemente adota uma postura baseada no histórico recente e nos riscos identificados em *due diligence*, enquanto o vendedor ancora sua oferta em projeções otimistas vinculadas a eventos incertos, como o lançamento de novos produtos ou expansão de mercado.

O *earn-out* soluciona esse impasse por meio do fracionamento e do diferimento da determinação do preço final: uma parcela fixa e certa é adimplida no momento do fechamento da transação (*closing*), ao passo que a parcela contingente é relegada a um momento posterior. O pagamento adicional torna-se exigível se, e somente se, metas financeiras ou operacionais predefinidas (como EBITDA, faturamento ou lucros) forem efetivamente alcançadas dentro de um período de transição estipulado pelas partes.

Se o pagamento normalmente é feito antes ou concomitantemente à transferência das ações, com o *earn-out* a sua exigibilidade é protraída para momento posterior, desde que as metas aventadas pelas partes sejam atingidas. É dizer, parte do conteúdo do negócio jurídico fica sujeita à condição suspensiva, sujeitando-se, nesse particular, às regras do Código Civil. Por isso, o *earn-out* é mecanismo hábil a viabilizar a transferência societária antes que a totalidade do preço seja paga (PIVA, 2019, p. 20-21).

A partir dessa estrutura de diferimento, as cláusulas de *earn-out* podem assumir diferentes tipologias e formatos, adaptando-se às necessidades específicas de cada transação de M&A. A doutrina e a prática de mercado identificam variações que dependem da natureza da condição, do tipo de métrica utilizada e da forma de estruturação do pagamento.

A qualificação técnica da cláusula de *earn-out* é o ponto de inflexão para a determinação do regime tributário aplicável, uma vez que a forma de contabilização não altera a natureza jurídica do negócio. Para atingir o objetivo de diferenciar as espécies, deve-se analisar a causa do pagamento: se vinculado à transferência da coisa (preço), ao esforço laboral (remuneração) ou a um desempenho extraordinário (prêmio).

2.1 O conceito de renda contingente e o negócio jurídico condicional

Antes de adentrar nas tipificações específicas, e ainda sem esgotar o tema, é preciso definir o *earn-out* sob a ótica da renda ou contraprestação contingente. Contabilmente, conforme o Pronunciamento Técnico CPC n. 15 – Combinações de Negócios (CPC 15), as contraprestações contingentes são obrigações contratuais assumidas pelo adquirente de transferir ativos adicionais aos ex-proprietários da adquirida, caso certos eventos futuros ocorram ou condições sejam satisfeitas. “Portanto, o conceito de contraprestações contingentes é bastante

abrangente, sendo possível classificar diversas obrigações assumidas pelo adquirente no contexto do contrato de compra e venda de participações societárias” (PAULA, 2019, p. 232).

Insta destacar que, com o advento da Lei n. 11.638, de 28 de dezembro de 2007, que buscou adequar o sistema normativo brasileiro às normas internacionais de contabilidade – *International Financial Reporting Standards* (IFRS), restou estabelecido que obrigações tributárias não devem impactar demonstrações contábeis¹.

É nesse contexto contábil que se torna importante a análise de um mecanismo contratual que normalmente é utilizado em operações de fusões e aquisições de empresas: o *earn out*. Tal relevância decorre do fato de que, contabilmente, o referido mecanismo deve ser registrado (a valor justo) como uma obrigação do adquirente na data do fechamento da transação (independentemente de ser ou não direito líquido e certo), o que poderá afetar o valor contábil do custo de aquisição do investimento, caso o *earn out* tenha natureza de preço (PAULA, 2019, p. 224).

Surge aqui o problema central: a divergência entre a função prospectiva da contabilidade e a natureza retrospectiva da exação tributária. A norma contábil, amparada pelo CPC 15, utiliza elementos probabilísticos e estimativas de fluxos de caixa para reportar o valor presente de eventos futuros, visando à transparência informativa para o mercado, o Direito Tributário exige a materialidade e a objetividade do acréscimo patrimonial para configurar o fato gerador.

1. “Art. 1º Os arts. 176 a 179, 181 a 184, 187, 188, 197, 199, 226 e 248 da Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976, passam a vigorar com a seguinte redação: [...]

‘Art. 177. [...]

[...]

§ 2º As disposições da lei tributária ou de legislação especial sobre atividade que constitui o objeto da companhia que conduzam à utilização de métodos ou critérios contábeis diferentes ou à elaboração de outras demonstrações não elidem a obrigação de elaborar, para todos os fins desta Lei, demonstrações financeiras em consonância com o disposto no *caput* deste artigo e deverão ser alternativamente observadas mediante registro:

I – em livros auxiliares, sem modificação da escrituração mercantil; ou

II – no caso da elaboração das demonstrações para fins tributários, na escrituração mercantil, desde que sejam efetuados em seguida lançamentos contábeis adicionais que assegurem a preparação e a divulgação de demonstrações financeiras com observância do disposto no *caput* deste artigo, devendo ser essas demonstrações auditadas por auditor independente registrado na Comissão de Valores Mobiliários’.”

Tributar o valor justo registrado contabilmente antes do efetivo implemento da condição implicaria uma tributação sobre base presumida, fundamentada em uma expectativa de riqueza que ainda não se integrou definitivamente ao patrimônio do contribuinte. Tal prática confrontaria o princípio da realização da renda, que impede a incidência do imposto sobre lucros potenciais ou meramente escriturais, desprovidos de liquidez e certeza.

Juridicamente, esse instituto configura um elemento acidental do negócio jurídico subordinado a uma condição suspensiva. Nos termos do art. 121 do Código Civil, a condição subordina a eficácia do negócio a um evento futuro e incerto. Enquanto a meta (financeira ou operacional) não é atingida, o vendedor possui apenas uma mera expectativa de direito. Nos termos do art. 125 do Código Civil, se a eficácia é suspensa, o direito não é adquirido enquanto a condição não se verificar.

Dessa forma, a renda contingente no *earn-out* é um acréscimo patrimonial potencial cuja materialização tributária fica sobrestada até que a incerteza jurídica seja dissipada pelo implemento da condição, elemento que põe em xeque a previsibilidade exigida pela norma contábil e a tipicidade cerrada determinada pelo sistema tributário nacional (BARRETO; FONSECA, 2016, p. 285). Ressalte-se que a disponibilidade da renda (jurídica ou econômica), nos termos do art. 43 do CTN, será aprofundada em item próprio.

A análise da ocorrência desse marco temporal é, contudo, indissociável da prévia qualificação da natureza jurídica do pagamento, uma vez que o regime tributário de disponibilidade e os requisitos de liquidez variam conforme o *earn-out* seja classificado como preço, remuneração ou prêmio, conforme será exposto a seguir.

2.2 *Earn-out* com natureza de preço convencional

Conforme exposto, em sua acepção clássica e funcional, o *earn-out* é qualificado como uma parcela diferida e determinável do preço de aquisição em uma operação de compra e venda de participação societária. Sob a ótica do Direito Civil, tal mecanismo caracteriza-se como um pagamento de preço sujeito, em sua parcela variável, a uma condição futura e incerta, pactuado no bojo de contratos em que a transferência do domínio de ações ou quotas ocorre mediante contraprestação pecuniária. Assim, fundamenta-se nos arts. 481 e 482 do Código

Civil, que consideram a compra e venda obrigatória e perfeita, desde que as partes acordem no objeto e no preço.

A natureza de preço convencional sustenta-se no fato de o montante ser uma contrapartida direta pela transferência do ativo, enquadrando-se como um preço determinável. O art. 487 do Código Civil autoriza expressamente que as partes fixem o preço em função de índices e parâmetros, desde que estes sejam suscetíveis de objetiva determinação.

Dessa forma, o *earn-out* atua como a materialização contratual da renda contingente (ou contraprestação contingente). Contabilmente, conforme o CPC 15, essa renda contingente representa a obrigação assumida pelo adquirente de transferir ativos adicionais aos ex-proprietários caso metas específicas sejam satisfeitas. Ao ser qualificado como preço, esse valor deve compor o custo de aquisição do investimento, impactando residualmente o cálculo do *goodwill* ou ganho por compra vantajosa.

No entanto, essa qualificação como preço convencional estabelece o cenário para a problemática tributária que será enfrentada no item seguinte. O impasse surge porque, embora o *earn-out* seja uma parcela do preço, ele está subordinado a uma condição suspensiva, nos termos do art. 121 do Código Civil. Enquanto as metas contratuais não são atingidas, o vendedor detém apenas uma mera expectativa de direito, e o direito ao crédito não é considerado adquirido (art. 125 do Código Civil).

Assim, a natureza de preço vinculada a uma renda contingente gera uma antinomia: para fins contábeis e de custo de aquisição, o valor é antecipado por meio de projeções; contudo, para fins tributários, a disponibilidade da renda (art. 43 do CTN) e a ocorrência do fato gerador (arts. 116 e 117 do CTN) exigem a liquidez e a certeza que somente o efetivo implemento da condição pode proporcionar. A investigação de como o sistema tributário nacional deve reagir a esse descompasso, entre a estimativa contábil do preço e a realidade jurídica da condição, é o objeto da análise subsequente.

2.3 *Earn-out* com natureza de remuneração por serviços

Diferente da aceção de preço convencional, o *earn-out* pode ser qualificado como remuneração por serviços quando o pagamento da parcela contingente visa a recompensar o esforço laboral e a gestão do alienante que permanece na companhia-alvo após a transferência do controle. Nesse cenário, o montante

deixa de ser um componente do custo de aquisição do ativo para se tornar uma contraprestação pelo serviço prestado, funcionando frequentemente como um mecanismo de retenção de talentos. No âmbito da renda contingente, a incerteza jurídica aqui não repousa sobre a valoração do ativo alienado, mas sim sobre a *performance* laboral e a continuidade do vínculo de gestão do ex-sócio.

A descaracterização da natureza de preço em favor da remuneratória baseia-se em elementos contratuais específicos que vinculam o recebimento do valor à atividade do gestor, tais como a previsão de que o pagamento seja suspenso caso o vendedor se desligue da empresa ou se o prazo de recebimento coincidir estritamente com o período de prestação de serviços.

Outros indícios relevantes incluem a falta de razoabilidade da remuneração fixa (*pro labore*) diante dos padrões de mercado e a existência de pagamentos adicionais destinados apenas aos sócios que permanecem na operação, em detrimento dos sócios que se retiram, o que sugere que o valor adicional remunera o trabalho e não a propriedade das quotas.

Sob a ótica tributária, essa qualificação altera drasticamente o regime de incidência para ambas as partes. Para o vendedor, o valor deixa de ser tributado como ganho de capital e passa a ser enquadrado como rendimento ordinário do trabalho, sujeitando-se à tabela progressiva do IRPF (com alíquota máxima de 27,5%), além da incidência de contribuições previdenciárias e retenção na fonte. Para o adquirente, o montante é registrado como despesa operacional, sendo, geralmente, dedutível na apuração do lucro real e da base de cálculo da CSLL, uma vez que o pagamento é considerado necessário para a manutenção da fonte produtora e a geração de lucros futuros.

Embora a ciência contábil, sob o CPC 15, ofereça critérios para essa distinção, a qualificação realizada para fins de balanço não deve ser automaticamente transplantada para a esfera jurídica sem uma análise da causa do negócio. É precisamente nessa zona de penumbra contratual que surge a questão da tributação que será enfrentada no item seguinte. A indefinição quanto à natureza jurídica e ao momento em que se considera adquirida a disponibilidade da renda, se no registro contábil a valor justo ou no efetivo implemento da condição, gera insegurança jurídica e abre margem para que o fisco tente capturar a renda contingente antes mesmo de sua liquidez e certeza.

2.4 *Earn-out* com natureza de prêmio

De caráter residual nas operações de M&A, o *earn-out* pode ser qualificado como prêmio quando a prestação não se amolda estritamente aos conceitos de preço pela aquisição do ativo ou de remuneração por serviços de gestão. Nessa configuração, o pagamento é identificado como uma bonificação ou liberalidade vinculada ao atingimento de metas de desempenho extraordinárias que extrapolam a normalidade esperada do negócio, funcionando como um incentivo à superação de resultados fora da curva prevista no momento do *valuation*. Enquanto espécie de renda contingente, o prêmio compartilha da incerteza intrínseca aos eventos futuros, mas sua causa jurídica reside em uma liberalidade contratual desvinculada da troca patrimonial original ou do esforço laboral ordinário.

A identificação dessa natureza jurídica depende da constatação de que o valor não integra a cláusula de preço de aquisição das quotas, não possui natureza de capital e, simultaneamente, não está atrelado a uma obrigação de fazer ou permanência do alienante na administração. Contabilmente, o prêmio é frequentemente tratado como uma “operação separada” da combinação de negócios, e visa a liquidar relações preexistentes ou incentivar resultados futuros sem afetar o custo do investimento registrado no balanço do adquirente.

Sob a ótica tributária, os reflexos da natureza de prêmio assemelham-se aos da remuneração, embora sem a carga previdenciária típica do vínculo empregatício. Para o comprador, o montante não compõe o custo de aquisição e, portanto, não gera ágio (*goodwill*) amortizável; todavia, pode ser classificado como uma despesa operacional dedutível na apuração do lucro real, desde que comprovada sua necessidade para a manutenção da fonte produtora de renda e o efetivo adimplemento da condição suspensiva. Para o vendedor, o valor representa um acréscimo patrimonial puro, tributado como renda ordinária e sujeito às alíquotas gerais de incidência, sem os benefícios fiscais inerentes ao ganho de capital.

3 A APLICAÇÃO DOS ARTS. 116 E 117 DO CTN ÀS CLÁUSULAS DE *EARN-OUT*: EFICÁCIA JURÍDICA E MATERIALIDADE TRIBUTÁRIA

A definição do momento em que ocorre o fato gerador do Imposto de Renda em operações de M&A dotadas de cláusulas de *earn-out* exige a análise da interação entre a autonomia da vontade privada e as normas gerais de Direito

Tributário. O cerne da questão reside em determinar se a autoridade fiscal pode antecipar a tributação com base em registros contábeis de probabilidade ou se deve aguardar a consumação da situação jurídica definida pelas partes.

3.1 O fato gerador do Imposto sobre a Renda e a expectativa de direito

O Imposto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza, doravante denominado “Imposto de Renda” ou “IR”, é um tributo de competência privativa da União Federal (art. 153, III, da CRFB/1988), sob a redação constitucional de princípios específicos: “será informado pelos critérios da generalidade, da universalidade e da progressividade, na forma da lei” (art. 153, § 2º, II, da CRFB/1988). Parte-se da articulação entre os elementos fundamentais da regra-matriz de incidência do imposto sobre a renda.

A hipótese de incidência corresponde à previsão legal do acréscimo patrimonial, tal como estabelecido no art. 43 do Código Tributário Nacional. Trata-se de uma descrição abstrata, impessoal e genérica de um fato que, ao se concretizar, dá origem à obrigação tributária. Como verdadeiro “espelho do fato”, a hipótese de incidência antecede e condiciona o reconhecimento jurídico da riqueza a ser tributada.

Diante disso, deve-se respeitar os limites desse desenho normativo, sob pena de se imputarem efeitos tributários a situações que não se enquadram legalmente como fato gerador, como se observa no contexto de meras expectativas de direito. Assim, cabe delimitar a base normativa fixada pelo legislador, observando-se essencialmente a tipicidade cerrada.

A regra-matriz dos tributos encontra-se pré-configurada no texto constitucional, tendo em vista que, por a Magna Carta ser rígida e exaustiva no tocante à fixação de princípios, competências e limites, não poderia ela deixar ao sabor dos interesses e injunções do momento poderem ser alteradas as espécies tributárias na sua raiz (MAIA, 2004, p. 106).

Por conseguinte, cabe afirmar que a Constituição Federal se preocupou em delimitar o conceito de renda. “Traduz-se acréscimo patrimonial, riqueza nova, que vem se incorporar a patrimônio preexistente, num determinado período de tempo. Constitui sempre um *plus*, não apenas algo que venha substituir uma perda” (COSTA, 2023, p. 337).

Logo, seu fato gerador é, necessariamente, a aquisição da efetiva disponibilidade econômica ou jurídica da *renda*, assim entendida como o produto do capital, do trabalho ou da combinação de ambos; e de *proventos de qualquer natureza*, acréscimos patrimoniais não compreendidos no conceito de renda.

É certo que o legislador goza de uma liberdade relativa para formular o conceito de renda. Pode escolher entre os diversos conceitos da Economia, procurando alcançar a capacidade contributiva e tendo em vista considerações de ordem prática. Não pode, todavia, formular arbitrariamente um conceito de renda ou proventos (MACHADO, 2022, p. 321).

Cabe afirmar, portanto, que a expressão “renda e proventos de qualquer natureza” necessariamente deriva da conceituação de variação patrimonial positiva auferida em determinado espaço de tempo derivada de ganhos econômicos do contribuinte “gerados por seu capital, por seu trabalho ou pela combinação de ambos” (COSTA, 2023, p. 340).

Faz-se uma breve crítica ao disposto no art. 43 do CTN, mais especificamente ao termo “aquisição da disponibilidade econômica ou jurídica” de renda ou proventos em referência ao fato gerador. Realizada uma descuidada interpretação literal do dispositivo legal, dá-se a entender pela alternância: que a aquisição de disponibilidade de renda ou proventos poderia ser exclusivamente econômica ou jurídica quando, na verdade, a disponibilidade deve ser econômica e jurídica, vez que os fatos tributáveis possuem cunho econômico e relevância jurídica (COSTA, 2023, p. 340).

O aspecto temporal é fixado no encerramento do período-base, uma vez que a definição de acréscimo presume, em sua própria natureza, um juízo comparativo. Trata-se, portanto, de um fato gerador anual, cuja ocorrência se dá ao final do exercício financeiro, correspondente ao ano-calendário, momento em que se torna possível verificar a efetiva variação positiva no patrimônio do contribuinte.

Assim, o conceito de renda exige a realização, impedindo que eventos econômicos incompletos ou incertos sofram a exação estatal. A materialização do imposto fica, portanto, sobrestada até que a incerteza jurídica seja dissipada, transformando a expectativa em direito líquido e certo. Ressalte-se que a análise exaustiva da disponibilidade da renda (nos moldes do art. 43 do CTN) e os marcos temporais de sua ocorrência serão detalhados em item próprio, uma

vez que sua verificação depende intrinsecamente da classificação da natureza jurídica (preço, remuneração ou prêmio) atribuída ao *earn-out*.

3.2 A situação jurídica definitivamente constituída (art. 116, II, do CTN), a eficácia dos negócios condicionais (art. 117, I, do CTN) e a crise do princípio da realização enquanto critério para verificação da ocorrência do fato gerador do Imposto de Renda

A determinação do marco temporal do fato gerador nas cláusulas de *earn-out* exige a interpretação sistemática dos arts. 116, II, e 117, I, do CTN. Enquanto o primeiro vincula a ocorrência da obrigação tributária ao momento em que a situação jurídica esteja “definitivamente constituída, nos termos de direito aplicável”, o segundo estabelece que atos subordinados à condição suspensiva se reputam perfeitos e acabados apenas desde o momento de seu implemento.

No contexto do *earn-out*, o “direito aplicável” é o Direito Civil, que subordina a eficácia da parcela variável a uma condição suspensiva (art. 121 do Código Civil). Enquanto o evento futuro e incerto, como o atingimento de metas de EBITDA ou lucratividade, não se verifica, a situação jurídica permanece em estado de pendência. Durante esse hiato, o alienante não detém um direito adquirido, mas sim uma mera expectativa de direito, destituída da liquidez e da certeza exigidas para a materialização da renda.

É nesse sentido que “estar-se-ia possibilitando a tributação de renda não realizada, de mero ganho potencial e incerto (o que não caracteriza rendimento efetivamente tributável)” (CALCINI; CUCCOLICHIO, 2019, p. 283). A problemática ganha relevo quando confrontada com a mensuração contábil a valor justo imposta pelo CPC 15. Ao exigir o registro de uma obrigação estimada já na data do fechamento, a contabilidade captura uma riqueza meramente potencial.

A verdade é que não há nada de justo no valor justo. O que se tem é a adoção de uma perspectiva de avaliação do patrimônio, que considera a probabilidade de fluxos de caixa futuros, desvinculada da efetiva ocorrência de uma operação de troca. Dito de outro modo, admite-se (sob a perspectiva da contabilidade) que o resultado do exercício reflita alterações no valor de itens que compõem o patrimônio de uma entidade, empregando-se como referência a expectativa de que estes elementos (ativos e passivos) gerem entrada ou saída de recursos sob a forma de caixa (MOREIRA; FONSECA, 2025, p. 71).

Todavia, para fins fiscais, tributar essa estimativa antes da implementação da condição violaria a homogeneidade sintática do art. 116, II, do CTN, pois imputaria efeitos tributários a uma situação jurídica inacabada. Como observa a doutrina, não há disponibilidade jurídica de renda em créditos que representam meras potencialidades econômicas ainda não confirmadas em definitivo.

Verifica-se, dessa forma, que o ponto destacado para o presente estudo advém da crise da inobservância ao princípio da realização – entendido como a conexão entre a realização de fato gerador do tributo e a ocorrência de uma transação (KALDOR, 1995, p. 38) – enquanto elemento definidor de materialidade em sentido jurídico-tributário.

De um lado, a concepção de que haveria um momento em que o aumento do patrimônio se transformaria em renda, o que estaria associado à ocorrência de um negócio jurídico representativo da existência de preço. De outro lado, a ideia de que bastaria a valorização dos elementos integrantes do patrimônio para que se pudesse falar de renda. Nessa hipótese, a realização deveria ser tratada como um elemento apenas acidental (MOREIRA; FONSECA, 2025, p. 57).

De um lado, há a concepção de que o aumento do patrimônio se transforma em renda apenas com a ocorrência de um negócio jurídico representativo de preço. De outro, a ideia de que bastaria a valorização dos elementos integrantes do patrimônio (renda-acrécimo), tratando a realização como um elemento meramente acidental ou instrumental.

No Brasil, a doutrina majoritária rechaça essa última visão. Para Quiroga (1996), a realização é o mecanismo capaz de evitar a incidência do Imposto sobre a Renda sobre “esperanças, anseios e expectativas”. Em sentido semelhante, Mariz de Oliveira (2012, p. 285) afirma ser a realização inerente ao próprio fato gerador do Imposto de Renda. Para Ávila (2011, p. 24), a realização expressa o momento “a partir do qual o imposto de renda se distanciaria de riquezas meramente prováveis”.

Ora, é bem verdade que é impossível se reduzir toda manifestação de capacidade contributiva à categoria genérica de “renda”. Sob a égide da Constituição Federal de 1988, a definição das materialidades tributáveis não foi delegada à discricionariedade do legislador ordinário, tendo sido rigidamente prefixada pelo poder constituinte originário.

Tal sistemática impõe que as regras de competência tributária operem com conceitos mutuamente excludentes: a outorga de poder tributário a um ente sobre determinada base material veda, automaticamente, a sua apropriação por outro ente ou a sua reclassificação arbitrária sob outra espécie tributária. Portanto, a rigidez do sistema tributário nacional impede que o conceito de renda seja elasticamente expandido para capturar oscilações meramente patrimoniais (estáticas), preservando a autonomia das competências e a tipicidade das exações que exigem a ocorrência de um fluxo dinâmico de riqueza, razão pela qual deve-se observar o princípio da realização para a verificação da ocorrência do fato gerador do Imposto de Renda.

Logo, a aplicação conjunta do inciso II do art. 116 e do inciso I do art. 117 do CTN às cláusulas de *earn-out* atua como um anteparo intransponível à pretensão arrecadatória baseada em registros contábeis meramente prospectivos. Ao condicionar a ocorrência do fato gerador ao momento em que a situação jurídica esteja “definitivamente constituída” e o negócio reputado “perfeito e acabado”, o legislador tributário vincula-se obrigatoriamente ao efetivo implemento da condição suspensiva prevista no Direito Civil. É apenas nesse instante do implemento que a incerteza probabilística do valor justo é substituída pela certeza do direito adquirido, preenchendo os requisitos de liquidez e materialidade exigidos pelo sistema tributário nacional para a configuração da disponibilidade jurídica da renda.

Tributar o *earn-out* antes do atingimento das metas representaria, portanto, não apenas uma ofensa ao CTN, mas uma violação à repartição constitucional de competências, ao se pretender tributar uma mera expectativa de direito, que integra o patrimônio de forma estática, como se já fosse renda realizada e disponível.

4 O DESCOMPASSO ENTRE O REGISTRO CONTÁBIL (CPC 15) E O PRINCÍPIO DA REALIZAÇÃO DA RENDA

A convergência do sistema normativo brasileiro aos padrões internacionais de contabilidade (IFRS), consolidada pela Lei n. 11.638/2007, estabeleceu um marco de separação entre a escrituração mercantil e a apuração tributária. No âmago dessa transformação, o Pronunciamento Técnico CPC 15 (Combinações de Negócios) passou a exigir que a contraprestação contingente (*earn-out*) seja

reconhecida pelo seu valor justo na data da aquisição (*closing*). Tal exigência introduz um paradoxo técnico: a contabilidade passa a registrar uma obrigação independentemente de esta representar, naquele instante, um direito líquido e certo para o alienante.

Além disso, tal convergência do sistema contábil brasileiro aos padrões internacionais (IFRS) impôs um rompimento definitivo com os critérios puramente jurídicos de “propriedade”, para firmar a autonomia da contabilidade como ciência voltada à realidade econômica. Nesse cenário, o Ajuste a Valor Justo (AVJ), regulado pelo CPC 46 e aplicado às combinações de negócios pelo CPC 15, assume um papel central na mensuração das contraprestações contingentes.

Sob a ótica contábil, por definição do IFRS 13, o valor justo é definido como o preço que seria recebido pela venda de um ativo ou pago pela transferência de um passivo em uma transação não forçada entre participantes do mercado na data de mensuração. Diferente do custo histórico, que se fundamenta em um valor de entrada efetivo e verificado, o valor justo ancora-se em um possível valor de saída (HADDAD; SANTOS, 2014, p. 109), o que representa um rompimento com os princípios clássicos do conservadorismo e da realização da renda, em homenagem aos princípios da fonte de produção e da liquidez.

[...] a avaliação a valor justo é um método de mensuração de ativos e passivos que busca estimar, a partir de certas técnicas, o valor aproximado de saída de um ativo ou passivo. A ideia não é chegar ao valor real, mas sim em um valor aproximado, baseado no de mercado (*proxy*), que permita a tomada de decisões econômicas pelos diversos usuários da contabilidade (LUZ, 2023, p. 89).

No contexto específico das cláusulas de *earn-out*, o CPC 15 classifica a parcela variável do preço como uma contraprestação contingente, definida como a obrigação contratual de transferir ativos adicionais aos ex-proprietários caso eventos futuros ocorram ou condições sejam satisfeitas. O ponto de ruptura ontológica reside na exigência de que o adquirente reconheça essa obrigação pelo seu valor justo já na data da aquisição, independentemente de o valor representar, naquele átimo, um direito líquido e certo para o alienante.

Sob a ótica do CPC 46, o valor justo é o preço que seria recebido pela venda de um ativo ou pago pela transferência de um passivo em uma transação não forçada. Diferente do custo histórico, que se pauta em valores de entrada verificáveis e estáticos, o AVJ ancora-se em possíveis valores de saída, o que implica

um rompimento com o princípio do conservadorismo, em favor de uma representação fidedigna da realidade econômica prospectiva.

O mimetismo do registro contábil sob o CPC 15 opera, assim, uma inversão temporal: a contabilidade deixa de diagnosticar o passado para predizer o futuro. Como observa Asseis (2014), a mensuração do *earn-out* frequentemente se enquadra no Nível 3 da hierarquia de valor justo, baseando-se em dados não observáveis e em modelos matemáticos complexos que convertem fluxos de caixa esperados em um valor presente descontado. Trata-se, nas palavras de Moreira e Fonseca (2025), de uma perspectiva de avaliação que admite que o resultado do exercício reflita alterações no valor de itens do patrimônio com base em meras expectativas de geração de caixa.

Contudo, essa “profecia financeira” carece da objetividade exigida pelo Direito Tributário. A crítica central é que “não há nada de justo no valor justo” quando este é utilizado como base de incidência fiscal. Por ser mensurado sob condições de incerteza e subjetividade, o AVJ registrado no *closing* representa uma mera expectativa de renda, carente dos requisitos de liquidez e certeza para figurar como riqueza tributável.

A gravidade técnica dessa lógica prospectiva é que ela gera o que a doutrina contemporânea denomina de “renda inexistente” ou “lucro escritural”. Para o Direito Tributário, amparado pela rigidez dos arts. 109 e 110 do CTN, a materialidade do imposto exige a substituição da expectativa pela realidade jurídica do preço. A tentativa de transpor a lógica do CPC 15 para o campo tributário forçaria a exação sobre uma capacidade contributiva que carece de definitividade, violando-se a segurança jurídica necessária ao tráfico mercantil.

Como bem destaca Piva (2019), embora o *earn-out* seja elemento essencial do preço, sua eficácia jurídica permanece sobrestada pela pendência da condição suspensiva (art. 121 do CC). Portanto, a tentativa de transpor a lógica prospectiva do CPC 15 para o campo tributário forçaria a exação sobre uma capacidade contributiva “em potência” e não “em ato”, infringindo a rigidez do conceito constitucional de renda.

Nesse sentido, é essencial analisar a postura do Direito Tributário diante da nova posição da contabilidade:

[...] ao aplicador do Direito cumpre tomar o fato econômico e social, que possui materialidade do mundo jurídico, conferindo-lhe significado através de arcabouço

legislativo próprio. No entanto, aquele mesmo fato pode também ser reconhecido pelo processo contábil, sendo tomado pelo contabilista, a quem cabe interpretar e retratar tal fato através de sua própria lente, de modo a representá-lo nas demonstrações contábeis (BREGALDA, 2020, p. 35).

Dessa forma, o fechamento dessa aporia técnica reside na compreensão de que o Direito Tributário brasileiro não pode ser pautado pela volatilidade das estimativas financeiras. O desgarramento da contabilidade em relação às formas jurídicas, embora legítimo para a ciência econômica, encontra um limite intransponível na tipicidade cerrada e na segurança jurídica. A postura do Direito Tributário deve ser de absoluta neutralidade diante do simulacro de riqueza criado pelo CPC 15.

Sob esse prisma, o registro contábil do *earn-out* a valor justo no passivo do adquirente não configura, por si só, um evento de disponibilidade de renda para o alienante, tampouco uma despesa dedutível imediata para o comprador. Como reforça Luz (2023), a ideia não é tributar o “valor real” ou aproximado (*proxy*), mas sim a riqueza que transitou pelo crivo da realização. Enquanto a contabilidade projeta o futuro para informar investidores, o Direito Tributário exige o passado consumado para exaurir a capacidade contributiva.

Assim, a fim de manter a estrita observância à legalidade e ao princípio da realização da renda, nota-se que o marco temporal da tributação é diferido, vez que a ocorrência do fato gerador do Imposto de Renda apenas ocorre quando a incerteza jurídica é dissipada pelo implemento da meta, havendo a certeza do preço jurídico, fato que preenche os requisitos de liquidez e materialidade indispensáveis para a configuração do fato gerador.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A determinação do marco temporal para a incidência do Imposto sobre a Renda nas operações de M&A dotadas de cláusulas de *earn-out* representa o ponto de colisão definitivo entre a simulação financeira e a certeza jurídica.

A hipótese central deste estudo, de que o fato gerador deve ser diferido até o efetivo implemento da condição suspensiva, sustenta-se na absoluta incapacidade de uma mera expectativa de direito preencher os requisitos de materialidade, liquidez e certeza exigidos pelo art. 43 do CTN. Como assevera a doutrina, a materialidade do imposto não admite o mimetismo de projeções

probabilísticas, sob pena de se transfigurar o Imposto de Renda em um tributo sobre esperanças e probabilidades estatísticas.

A dicotomia entre as lentes do contabilista e do jurista revela um descompasso epistemológico: enquanto o CPC 15 exige o registro da contraprestação contingente a valor justo já no fechamento (*closing*) para fins de utilidade da informação ao mercado, o Direito Tributário brasileiro é escravo da fidedignidade do fato efetivamente ocorrido.

O AVJ nas rendas contingentes é, tecnicamente, uma renda inexistente para fins fiscais, uma vez que busca capturar uma “riqueza em potência”, que ainda não transitou pelo crivo da realização.

Nesse cenário, a aplicação conjunta do art. 116, II, e do art. 117, I, do CTN atua como um anteparo intransponível à pretensão arrecadatória antecipada. A obrigação tributária só se perfectibiliza quando a situação jurídica está “definitivamente constituída”, e os atos subordinados à condição suspensiva reputam-se “perfeitos e acabados” apenas no momento de seu implemento. Enquanto a meta contratual não é atingida, o vendedor detém apenas uma mera expectativa de direito subordinada ao art. 121 do Código Civil, não havendo que se falar em disponibilidade jurídica ou econômica da renda.

Tributar esse hiato representaria uma violação direta ao princípio da capacidade contributiva, forçando o contribuinte a uma liquidação patrimonial indevida para satisfazer uma exação sobre um lucro escritural que pode ser revertido a qualquer tempo por um teste de *impairment*. A própria Lei n. 12.973/2014 selou essa neutralidade ao estabelecer que ganhos e perdas decorrentes de AVJ não devem ser computados na determinação do lucro real até que ocorra sua efetiva realização jurídica. Portanto, o fechamento dessa aporia técnica reside na compreensão de que o Direito Tributário deve ignorar a “profecia financeira” do CPC 15 para preservar a segurança jurídica e a tipicidade cerrada.

Conclui-se que o marco temporal da tributação é diferido: o imposto deve aguardar o instante em que a incerteza jurídica é dissipada pelo implemento da meta, momento em que o simulacro contábil é finalmente substituído pela certeza do preço jurídico, preenchendo-se os requisitos de liquidez e materialidade indispensáveis para a configuração do fato gerador.

6 REFERÊNCIAS

- ÁVILA, Humberto. *Conceito de renda e compensação de prejuízos fiscais*. São Paulo: Malheiros, 2011.
- BARRETO, Paulo Ayres; FONSECA, Fernando Daniel de Moura. Os limites à autonomia conceitual em matéria tributária: uma análise dos arts. 109 e 110 do Código Tributário Nacional. In: MENDES, Gilmar Ferreira; COELHO, Sacha Calmon Navarro (org.). *Direito tributário contemporâneo*. São Paulo: RT, 2016.
- BREGALDA, Renata Daniela Duarte. *Reflexos tributários do preço contingente earn out*. 2020. 104 f. Dissertação (Mestrado Profissional) Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getulio Vargas, São Paulo, 2020.
- COSTA, Regina Helena. *Curso de direito tributário*. 13. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2023.
- EIZIRIK, Nelson. *M&A: regime societário e contratual*. São Paulo: Quartier Latin, 2024.
- FREUND, James C. *Anatomy of a merger: strategies and techniques for negotiating corporate acquisitions*. Nova York: Law Journal Press, 1975.
- HADDAD, Gustavo Lian; SANTOS, Luiz Alberto Paixão dos. Reflexos tributários dos efeitos contábeis decorrentes da avaliação a valor justo. In: MOSQUERA, Roberto Quiroga; LOPES, Alexsandro Broedel (coord.). *Controvérsias jurídico-contábeis: aproximações e distanciamentos*. São Paulo: Dialética, 2014.
- KALDOR, Nicholas. *An expenditure tax*. London: Routledge, 1955.
- LUZ, Victor Lyra Guimarães. *Ajuste a valor justo no direito tributário: natureza jurídica e impactos fiscais*. 2023. 341 f. Dissertação (Mestrado em Direito Econômico, Financeiro e Tributário) – Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2023.
- MACHADO, Hugo de Brito. *Curso de direito tributário*. 37. ed. São Paulo: Malheiros, 2022.
- MAIA, Mary Elbe Queiroz. *Imposto sobre a renda e proventos de qualquer natureza*. Barueri: Manole, 2004.
- MOREIRA, André Mendes; FONSECA, Fernando Daniel de Moura. O (sempre) atual debate em torno da realização da renda. *Revista Direito Tributário Atual*, São Paulo, ano 43, n. 59, p. 56-75, 1. quadrim. 2025.
- MOSQUERA, Roberto Quiroga. *Renda e proventos de qualquer natureza: o imposto e o conceito constitucional*. São Paulo: Dialética, 1996.

PAULA, José Arnaldo Godoy Costa de. O *earn out* na compra de participações societárias e seus efeitos tributários sobre o custo de aquisição de investimentos. *Revista Direito Tributário Atual*, São Paulo, ano 37, n. 43, p. 222-251, 2. sem. 2019.

PIVA, Luciano Zordan. *O earn-out na compra e venda de empresas*. São Paulo: Quartier Latin, 2019.

SIEBENEICHLER DE ANDRADE, Fábio. Notas sobre o enquadramento da cláusula *earn out* na teoria geral do contrato de compra e venda. *Revista Brasileira de Direito Civil*, v. 25, n. 3, jul./set. 2020.