Vendi a empresa. O que fazer nos primeiros doze meses

O dinheiro da venda chega de uma vez. As boas decisões sobre ele não precisam chegar junto.

Atualizado em 24 de outubro de 2026

Vender uma empresa troca um ativo que você conhecia por dentro por dinheiro que precisa de regra. Junto com o valor chegam as propostas: de bancos, de amigos, de novos negócios. Muitas vêm com pedido de resposta rápida.

Este guia organiza os primeiros doze meses pela ordem em que as decisões costumam aparecer. Ele não substitui o seu contador nem o seu advogado. Sou gestor de carteiras e presto esse tipo de serviço, então tenho interesse em que você me procure.

Antes do dinheiro: o que o contrato define

O preço anunciado raramente é o valor que entra na conta no fechamento. Parcelas futuras, valores retidos como garantia, ajustes de preço e pagamentos condicionados a metas mudam quanto chega, e quando. Vale ver com o contador como cada parte é tributada.

Vale ter, por escrito, o calendário de cada entrada de dinheiro e as condições de cada uma. É esse calendário que define o plano, e não o número da manchete.

O imposto sobre o ganho

Quando a pessoa física vende, fora de bolsa, a participação numa empresa, o ganho de capital paga imposto por faixas. O ganho é a diferença entre o preço de venda e o custo de aquisição declarado, que para quem fundou a empresa costuma ser baixo.

A alíquota é de 15% sobre a parte do ganho até R$ 5 milhões. Sobe para 17,5% entre R$ 5 milhões e R$ 10 milhões, 20% entre R$ 10 milhões e R$ 30 milhões, e 22,5% acima disso. Se a participação for vendida em etapas até o fim do ano seguinte ao da primeira venda, os ganhos se somam para definir a faixa.

O imposto vence no último dia útil do mês seguinte ao da venda. Na venda a prazo, ele é pago na proporção de cada parcela recebida. Valores retidos em garantia e parcelas condicionadas a metas podem ter um calendário próprio, que depende do contrato.

Quando parte do preço é paga em ações do comprador, essa parte também pode gerar imposto sobre o ganho, mesmo sem dinheiro entrando na conta. O tratamento depende da forma do contrato, e vale confirmar com o contador antes do fechamento.

Pagamentos ligados ao seu trabalho na transição ou à restrição de concorrência podem ser tratados como rendimento. Nesse caso, o imposto e a regra são outros. Se a participação era de uma holding, as regras são as da pessoa jurídica, que são outras.

Um ponto novo de 2026: o ganho de capital numa venda fora de bolsa não entra na base do imposto mínimo da alta renda. Parte dos rendimentos das aplicações feitas depois com o dinheiro entra nessa base, e parte fica de fora, conforme o tipo de aplicação.

O cálculo é do seu contador. O que importa aqui é separar o dinheiro do imposto antes de investir o resto.

Os primeiros noventa dias: decidir sem pressa

Não existe prazo para decidir a carteira definitiva. Muitos vendedores deixam o valor, enquanto o plano é montado, em aplicações de baixo risco e fácil resgate, em conta no próprio nome. Mesmo nessa fase, vale olhar o risco de quem emite a

aplicação e a concentração numa única instituição.

Nesse período, na minha leitura, o custo de esperar alguns meses costuma ser pequeno. O custo de uma decisão grande tomada sob pressão, e difícil de desfazer, costuma ser maior. Isso é opinião, e vem marcada como tal.

O que mudou na sua vida financeira

A empresa pagava parte das suas contas, direta ou indiretamente: pró labore, lucros, carro, plano de saúde, viagens. Depois da venda, essa renda precisa sair do patrimônio. Vale listar o custo de vida real antes de qualquer alocação.

Vale listar também as obrigações que o contrato criou: período de transição, restrição de concorrência, ações recebidas como parte do pagamento e prazos para vendê-las.

A política escrita

Com o calendário, o imposto e o custo de vida no papel, dá para escrever a política de investimentos. Ela registra quanto o patrimônio precisa gerar, em quanto tempo, com que liquidez e com qual tolerância a perdas.

Se parte do pagamento veio em ações do comprador, a política precisa tratar dessa concentração. É de novo um risco concentrado numa única empresa, agora sem o controle da gestão.

O que não precisa ser decidido na primeira semana

Holding, doações aos filhos, testamento e mudança de residência fiscal são decisões de anos, com efeitos jurídicos e tributários que não se desfazem com facilidade. Na minha leitura, elas merecem o advogado e o contador na mesma mesa, e não a primeira semana depois da venda.

Checklist dos doze meses

1. Ter por escrito o calendário e as condições de cada pagamento previsto no contrato.
2. Separar o imposto sobre o ganho, com o valor e a data de cada recolhimento, antes de investir.
3. Decidir onde o dinheiro fica enquanto o plano é feito, em conta no seu nome, olhando risco, liquidez e concentração.
4. Levantar o custo de vida real, sem a empresa pagando parte dele.
5. Listar as obrigações do contrato: transição, concorrência e ações recebidas.
6. Escrever a política de investimentos e só depois montar a carteira.
7. Tratar holding, doações e sucessão com advogado e contador, no ritmo delas.
8. Revisar a política ao fim dos doze meses, com a vida nova já conhecida.

Quem escreve

Registro, remuneração e conflitos de interesse estão em anselmobarboza.com/regulatorio. As perguntas que valem para escolher quem vai cuidar desse dinheiro estão no guia nº 1, no mesmo acervo.

NOTA

Conteúdo educacional. Não é recomendação de investimento, oferta de produto, parecer contábil ou jurídico, e não considera a sua situação particular. Investimentos envolvem risco, inclusive de perda. As regras tributárias citadas estão no status normativo abaixo, com a data em que foram conferidas.
Anselmo Barboza, CFA. Gestor de carteiras autorizado pela CVM. Certificações CGA e CGE da ANBIMA. CFA® e Chartered Financial Analyst® são marcas registradas do CFA Institute.

STATUS NORMATIVO, CONFERIDO EM 24 DE SETEMBRO DE 2026

Lei 8.981/1995, art. 21, com a redação da Lei 13.259/2016, alíquotas do ganho de capital da pessoa física, soma das vendas em partes e prazo de pagamento: em vigor. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8981.htm

Lei 7.713/1988, art. 21, tributação da venda a prazo na proporção das parcelas recebidas: em vigor. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l7713.htm

Lei 9.250/1995, art. 16 A, incluído pela Lei 15.270/2025, tributação mínima da pessoa física de alta renda, que exclui da base os ganhos de capital, exceto os de bolsa e de balcão organizado: em vigor. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2023-2026/2025/lei/L15270.htm

HISTÓRICO DE ATUALIZAÇÕES

24 de setembro de 2026: Publicação.

24 de outubro de 2026: Assinatura e nota final atualizadas: o autor passou a ter a designação CFA®. O conteúdo do guia não mudou.

Anselmo Barboza, CFA

Gestor de carteiras autorizado pela CVM