



Private Enterprise

Trilhando um Novo Caminho

**Como as empresas familiares
podem contribuir para a
estabilidade econômica
futura**

kpmg.com.br

Sumário Executivo

Apesar da catástrofe provocada pela pandemia, muitas empresas familiares em todo o mundo conseguiram manter seus negócios, muitas vezes graças ao apoio de programas governamentais direcionados, que eram urgentemente necessários e bem-vindos.

Em muitos casos, os subsídios salariais do governo contribuíram para que as empresas conseguissem manter o emprego de seus funcionários. Subsídios especiais, empréstimos a taxas de juros baixas e incentivos ajudaram muitas empresas a introduzir novas tecnologias muito necessárias para atender seus clientes e direcionar seus negócios para vendas e serviços *on-line*. Os setores mais atingidos pela pandemia trabalharam incansavelmente para rejuvenescer seus negócios.

No entanto, governos e empresas em todo o mundo estão enfrentando novos desafios atualmente. Como preencher o hiato da dívida que foi acumulada em função da pandemia é apenas um de muitos outros a enfrentar. No passado, sob circunstâncias econômicas urgentes similares, os formuladores de políticas muitas vezes voltavam sua atenção para a tributação como uma opção para restaurar os cofres do tesouro e restabelecer sua economia.

Como um profissional tributário, entretanto, eu não acredito que o mundo possa, de fato, tributar sua saída da dívida. Os assessores fiscais da KPMG Private Enterprise em todo o mundo concordam. Em nossa opinião, o melhor caminho a seguir é, eventualmente, movimentar a economia com incentivos que promovam a inovação, P&D, energia verde e outras prioridades essenciais que possam ajudar a trazer as pessoas de volta ao trabalho e aumentar a produtividade no futuro.

Reconhecemos que as empresas familiares entendem plenamente o que precisa ser feito. Como motores da inovação e do crescimento econômico na maioria dos países há décadas,

nossa opinião é de que as empresas familiares podem, de fato, contribuir para uma maior estabilidade econômica se o seu impacto potencial for reconhecido e apoiado de maneira tangível e direcionada.

Como profissionais tributários da KPMG Private Enterprise, acreditamos que temos um papel a desempenhar nesse processo, ajudando os governos a entender e reconhecer o impacto social e econômico extraordinário das empresas familiares. Acreditamos que também somos responsáveis por propor opções de longo prazo que apoiem suas contribuições contínuas por meio de políticas e programas governamentais direcionados, desenvolvidos através de uma nova lente empresarial.

Na situação atual, os formuladores de políticas governamentais em todo o mundo estão tendo que avaliar diversas opções econômicas. Estamos aproveitando esta oportunidade para contribuir com a discussão, compartilhando nossa perspectiva global sobre o papel econômico e o impacto das empresas familiares, com sugestões de ações a serem consideradas pelos governos no apoio à sustentabilidade dessas empresas resilientes.

Gostaríamos muito de receber o seu *feedback* sobre nossas observações e propostas. Eu o encorajo a participar do nosso diálogo e contribuir com mais ideias novas para ajudar a estabilizar as economias do mundo.

Mike Linter

Sócio-líder global de Tax de Private Enterprise da KPMG no Reino Unido

Índice



➤ Sumário executivo	02
➤ Emergindo de uma pandemia global	06
➤ Para onde os governos vão a partir daqui?	10
➤ Impulsionando o crescimento: segmentos, setores, regiões, pessoas e empregos	16
➤ Promovendo o valor econômico e social	22
➤ É o momento para uma redefinição das políticas	26
➤ Preparando-se para um caminho a seguir	30
➤ Agradecimentos	32



Emergindo de uma pandemia global

Não há dúvida de que o impacto da COVID-19 tem sido amplo e imprevisível. Felizmente, para muitas empresas, a maioria dos governos acelerou o resgate — principalmente nos primeiros dias da pandemia — com botes salva-vidas sociais e financeiros para impulsionar as empresas e os cidadãos dos seus países.

O apoio foi amplo e forneceu uma rede de segurança financeira que algumas empresas familiares chamaram de “um bote salva-vidas em um mar de incertezas”.

Para algumas empresas, esse apoio levou à própria sobrevivência de seus negócios. Outras continuaram vendendo relativamente bem, especialmente aqueles em setores menos afetados pelos *lockdowns* e interrupções de negócios. Isso, por sua vez, levou a decisões importantes sobre se deveriam aproveitar o apoio do governo, especialmente se ele não fosse necessário imediatamente.

Como descreveu um líder de uma empresa privada, foi uma época caótica e imprevisível, e todos foram pegos de surpresa. Mesmo que algumas empresas não precisassem de ajuda imediata, elas acolheram e aceitaram o apoio do governo. No entanto, para aquelas empresas em setores que foram particularmente atingidos, os programas governamentais foram realmente o bote salva-vidas que as ajudaram a sobreviver nessa crise.

Com acesso a novos capitais a taxas muito atraentes durante a pandemia, diversas empresas conseguiram investir em novas tecnologias e fazer melhorias operacionais para fortalecer suas organizações. Para algumas, essas melhorias aceleraram seu crescimento no curto prazo. Embora uma história de crescimento em meio a uma pandemia pareça extraordinária, não foi uma surpresa completa, considerando a agilidade e a adaptabilidade amplamente reconhecidas das empresas familiares.

“

“Para cada empresa que teve desafios durante a pandemia, é fácil identificar uma ou duas que se saíram incrivelmente bem. Essa é a beleza das empresas familiares. Elas geralmente são mais resilientes e menos afetadas por mudanças porque olham para seus negócios com uma perspectiva de longo prazo.”

Mike Linter,
Sócio-líder global de Tax de Private Enterprise da KPMG no Reino Unido

Ele acrescentou que, “igualmente, com seu espírito empreendedor, elas conseguem encontrar maneiras de levar seus negócios existentes em uma direção totalmente nova. Em seguida, após superar o impacto inicial da pandemia nas suas operações normais, elas mostraram mais uma vez o tamanho da resiliência que suas corporações e seus negócios podem apresentar.”

A visão histórica de longo prazo das empresas familiares é baseada no conceito de capital paciente. Esta abordagem de investimento, aliada à agilidade e à solidez da situação financeira das suas empresas, significa que os segmentos empresariais privados têm um papel importante a desempenhar no futuro da economia mundial.

Sua capacidade de investir agora com paciência para atingir resultados de longo prazo permite que elas criem empregos e novas oportunidades de negócios nas comunidades onde atuam. O capital paciente é a marca registrada das empresas familiares — especialmente as empresas familiares — e é um ingrediente fundamental para promover a resiliência que será essencial para a recuperação econômica.

Conforme destacado no recente relatório da KPMG Private Enterprise “*Liderando o retorno: Como as empresas familiares estão triunfando sobre a COVID-19*”, as empresas familiares que aproveitaram seu capital paciente evitando reações bruscas nos primeiros dias da pandemia foram realmente capazes de descobrir oportunidades competitivas inexploradas. E elas se tornaram as origens de uma estratégia de longo prazo para levar seus negócios em direções completamente novas.

No nosso ponto de vista, apoiar a resiliência, a adaptabilidade, a inovação e o foco de longo prazo de empresas familiares deveriam ser prioridades políticas para os governos de todos os lugares.

Principais conclusões e considerações

- Na maioria dos países, havia um forte sentimento entre as empresas familiares de que elas deveriam reembolsar os benefícios que receberam do governo o mais rápido possível, como empresas socialmente conscientes e respeitadas, cobrindo licenças e auxílio-doença dos seus funcionários e minimizando o uso de programas de manutenção do emprego financiados pelo governo.
- O desempenho financeiro das empresas em relação ao valor do auxílio governamental recebido tem sido uma consideração importante para a reputação no que tange ao pagamento de dividendos e bônus aos executivos e à capacidade de reembolsar o apoio do governo.
- O capital de apoio recebido do governo não pertence às empresas que o recebem. Ele pertence ao público, deve ser tratado como tal e devolvido o mais rápido possível. É provável que os governos pressionem as empresas familiares a fazer a coisa certa.
- A reputação é afetada negativamente quando o trabalho é reduzido e as empresas familiares programas de manutenção do emprego financiados pelo governo para remunerar os funcionários enquanto pagam dividendos à família ou bônus aos executivos.
- Alguns políticos preocupados com os dividendos pagos pelas empresas de capital aberto sugeriram que essas empresas deveriam pagar um valor voluntário aos seus governos para apoiar estudantes, aposentados pobres e outros grupos vulneráveis de cidadãos.
- Ainda há dúvidas sobre a responsabilidade das empresas em reembolsar o apoio que receberam do governo. Se a empresa conseguiu transformar perdas anteriores em lucratividade, seu lucro antes de impostos é suficiente para reembolsar a ajuda que ela recebeu do governo? A empresa tem fluxo de caixa suficiente para reembolsar a ajuda recebida, sem considerar um possível pagamento de dividendos?
- As pessoas se preocupam com a maneira na qual o dinheiro do governo está sendo investido e esperam que as empresas façam a coisa certa. Espera-se que o tribunal da opinião pública se manifeste.

A reputação importa

Em algumas jurisdições, as empresas que receberam apoio do governo foram impedidas de pagar bônus, dividendos e aumentar os salários dos executivos. Em outros países, a ótica de pagar dividendos aos acionistas e bônus aos executivos durante uma crise financeira e de saúde era uma preocupação com relação à reputação de muitas empresas familiares, o que chamou a atenção do público (e de maneira não muito favorável) em algumas áreas, como no caso de proprietários de um supermercado de luxo no Reino Unido, cujo os membros da família receberam pagamentos de dividendos em 2021. Jantar em casa tornou-se a norma e resultou em um aumento nas vendas de alimentos.

Apesar do crescimento dos seus negócios, esta empresa também foi beneficiária do programa de redução de alíquotas de imposto do governo do Reino Unido. O aumento das vendas e a diminuição da carga tributária impulsionaram a lucratividade da empresa. No entanto, nem o valor da diminuição das alíquotas nem o pagamento de dividendos foram substanciais em relação ao lucro antes de impostos da empresa. E embora muitos outros empregadores tenham utilizado os programas de manutenção do emprego financiados pelo governo, esta empresa (e outras empresas familiares como ela) manteve seus funcionários na folha de pagamentos durante a pandemia. No entanto, as preocupações sobre a decisão de pagamento de dividendos da família tornaram-se manchetes e colocaram sua reputação em risco.

Famílias abastadas que são proprietárias e administram grandes empresas de sucesso têm sido particularmente sensíveis a receber qualquer tipo de assistência e optaram voluntariamente por não participar de programas para os quais se qualificaram tecnicamente.

Independentemente da ótica adotada, muitas empresas argumentam que o apoio do governo as ajudou a manter as pessoas empregadas, e os incentivos fiscais que receberam na carga tributária não devem ser uma questão ou preocupação pública controversa.



Muitas das empresas que tiveram acesso a acordos especiais de crédito durante a pandemia puderam usar esses recursos para ajudar a reinventar e melhorar suas operações, o que fortaleceu ainda mais o futuro de longo prazo dos seus negócios.

Para onde os governos vão a partir daqui?



Agora que a maioria dos programas governamentais atingiu sua data de encerramento, há uma questão persistente sobre os próximos passos que os governos podem tomar para enfrentar a dívida gerada pela pandemia dos seus países em um esforço para reabastecer os cofres públicos. No entanto, as consequências imprevistas de uma crise global de saúde não são a única questão urgente nas suas agendas fiscais e econômicas mais amplas, pois a incerteza em muitas partes do mundo continua criando mais perguntas do que respostas.

Sem relação com a pandemia, 130 países chegaram a um acordo histórico em 1º de julho de 2021, quando aprovaram uma declaração que fornece uma estrutura para a reforma das regras tributárias internacionais.¹ Mas manter a estrutura viva já se tornou um desafio, pois não está claro se os países optarão por permanecer no acordo se houver a possibilidade de obter mais receitas impondo um imposto sobre serviços digitais ou algo parecido. Por exemplo, o Canadá anunciou recentemente que, se o acordo não for finalizado em dois anos, vai impor um imposto unilateral sobre serviços digitais em 2024, retroativo a 1º de janeiro de 2022.²

“

O Canadá não é o primeiro país a discutir um potencial imposto sobre serviços digitais, e este é um sinal de impaciência com a OCDE e seus dois pilares. O acordo da OCDE visa solucionar o problema de alocação de receita sem a aplicação de impostos unilaterais, e os EUA já estão ameaçando sanções se o Canadá prosseguir nessa direção.³ A posição do governo dos EUA é que a maioria dos impostos sobre serviços digitais discrimina as empresas norte-americanas e criaria passivos fiscais potenciais retroativos que teriam consequências imediatas para elas.”

Shay Menuchin,
Sócio-líder global de política tributária global
em Private Enterprise da KPMG no Canadá

Para as empresas que se saíram bem durante a pandemia, os governos estão tentando desencorajar o retorno dos benefícios inesperados recebidos dos seus negócios aos acionistas na forma de capital. Se os incentivos fiscais do governo forem fornecidos a empresas familiares, além do que o próprio negócio alcançou durante os anos da pandemia, isso poderá resultar em bônus ou dividendos aos acionistas — um resultado que os governos desejam evitar.

O mesmo princípio aplica-se às recompras de ações. Uma plataforma tributária que está em funcionamento há vários anos nos EUA propõe um imposto adicional sobre recompras de ações de empresas para desencorajá-las a usar o caixa excedente (devido, em parte, à redução das alíquotas de imposto de renda) para recomprar ações e aumentar o preço da ação.

O sentimento parece ser forte: em vez de gastar dinheiro com acionistas, as empresas familiares são incentivadas a reinvestir seu capital para aumentar sua prosperidade econômica local e nacional.

Como Klaus Schwab, fundador e presidente executivo do Fórum Econômico Mundial, escreveu recentemente: “A pandemia oferece uma chance de construir bases totalmente novas para os nossos sistemas econômicos e sociais.”

“A única resposta aceitável para esta crise é buscar uma ‘grande reinicialização’ das nossas economias, políticas e sociedades. Especificamente, precisaremos reconsiderar o nosso compromisso coletivo com o ‘capitalismo’ como o conhecemos. Obviamente, não devemos acabar com os motores básicos do crescimento. Devemos a maior parte do progresso social do passado ao empreendedorismo e à capacidade de gerar riqueza assumindo riscos e buscando novos modelos de negócios inovadores”⁴.

¹ KPMG International, <https://home.kpmg/dp/en/home/insights/2021/08/tax-newsletter-august-2021/oced-g20-inclusive-framework-agreement-on-beps2.html>

² <https://www.canada.ca/en/department-finance/news/2021/12/digital-services-tax-act.html>

³ <https://www.taxnotes.com/tax-notes-today-international/base-erosion-and-profit-shifting-beps/us-businesses-cry-foul-over-canadas-digital-tax-plans/2021/12/13/7cpdg>

⁴ Fórum Econômico Mundial, “We must move on from neo-liberalism in the post COVID-19 era”, 12 de outubro de 2020 <https://www.weforum.org/agenda/2020/10/coronavirus-covid19-recovery-capitalism-environment-economics-equality/>



Para melhorar o desempenho econômico, a KPMG Private Enterprise acredita que uma abordagem mais holística e de longo prazo é necessária. Isso inclui mudanças na política econômica — não apenas mudanças fiscais — para incentivar o empreendedorismo, introduzir avanços no local de trabalho, acelerar melhorias ambientais e sociais e ajudar a eliminar barreiras à entrada em determinados setores.

O mundo não pode criar tributos como sua saída para a dívida

Embora as reformas tributárias e a cooperação multilateral no cenário tributário ainda estejam no horizonte — e, francamente, muito atrasadas em muitas jurisdições — há um reconhecimento global crescente de que o mundo não pode criar impostos para pagar sua saída da dívida.

De acordo com o Brookings Institute, “*políticas tributárias bem elaboradas podem aumentar o crescimento econômico, mas há muitos obstáculos ao longo do caminho e nenhuma garantia de que todas as mudanças tributárias melhorarão o desempenho econômico. Dessa forma, a justificativa para mudanças radicais na reforma do imposto de renda deve se basear principalmente em outros objetivos que não o crescimento econômico*”⁵.

Isso está de acordo com a ideia de ‘grande reinicialização’ descrita por Klaus Schwab.

Em Singapura, por exemplo, o governo vem introduzindo iniciativas especiais para incentivar a inovação e o desenvolvimento, e a adoção de novas tecnologias consistentemente. A pandemia acelerou a necessidade de inovação, e ajudas de caixa e deduções fiscais especiais para investimentos em tecnologia foram oferecidas. Ao fornecer esse apoio financeiro adicional, muitas empresas conseguiram levar suas operações para um nível mais sofisticado e sustentável, permitindo-lhes ampliar seu mercado, garantir mais vendas e obter mais receita.

Como Wu Hong Chiu, Sócio de Tax da KPMG Private Enterprise em Singapura explica,



“O impulso do governo é ajudar as empresas a prosperar. O governo de Singapura está fornecendo muitos incentivos fiscais e subsídios para organizações que investem em pesquisa e desenvolvimento (P&D), ciência e saúde. Este é um país muito pequeno, mas as pessoas aqui são consolidadoras muito boas, pois muitas boas ideias de todo o mundo são agrupadas. É assim que ajudamos a continuar inovando, crescendo, prosperando e competindo.””

Wu Hong Chiu,
Sócio de Tax da KPMG Private Enterprise,
KPMG em Singapura

⁵ <https://www.brookings.edu/opinions/income-tax-changes-and-economic-growth/>



Há muito valor em uma empresa privada, mas muitas vezes os proprietários não conseguem desbloquear o valor sem vender o negócio e faturar com isso. Se houvesse uma maneira de avaliar os ativos intangíveis da empresa, os governos poderiam desbloquear o valor intangível em empresas familiares na forma de uma isenção fiscal amortizada ao longo de vários anos, em vez de levá-las a serem vendidas.



O objetivo é dinamizar a economia. Não acho que você chega lá por meio de impostos. Você chega lá incentivando as empresas a fazer investimentos de capital que estimulam o crescimento e a recuperação econômica. Os bancos centrais dos EUA já estão fazendo isso mantendo as taxas de juros em níveis extremamente baixos para incentivar o crédito e a aquisição de casas próprias. Além disso, o Federal Reserve dos EUA anunciou que não aumentará as taxas de juros até meados de 2022. Na minha opinião, esses tipos de decisões políticas estão indo na direção correta.

Brad Sprong,
Sócio de Tax em Private Enterprise da KPMG nos EUA

Principais conclusões e considerações

- A alíquota de imposto no Reino Unido aumentou de 19% para 25%, e há um sentimento entre muitas empresas familiares de que o país está perdendo sua posição competitiva em termos de imposto corporativo global. Aumentos também estão sendo introduzidos nas contribuições para a previdência social, tornando a carga tributária mais alta do que em qualquer período desde a década de 1950, e não há incentivos suficientes destinados a ajudar as empresas familiares a crescer.
- Com as eleições presidenciais por vir na França, ainda não está definido o rumo que o país poderá tomar para financiar sua dívida gerada pela pandemia. Antes da pandemia, o governo atual diminuiu a alíquota do imposto de renda corporativo e introduziu incentivos para empresas que estavam estabelecendo novos negócios na França.
- Também havia discussões em andamento sobre o nível do imposto sucessório na França e como simplificar a transferência de empresas familiares de uma geração para a seguinte. Os principais temas atuais geriam em torno dos “impostos sobre a produção,” encontrar maneiras de diminuir impostos e simplificar o cumprimento fiscal para promover a competitividade das empresas francesas. Novas iniciativas políticas são improváveis até depois da eleição.
- Nos EUA, os avanços em P&D e tecnologia têm sido bons para a economia. No entanto, a partir de 2022, as empresas serão obrigadas a amortizar suas despesas com pesquisa e desenvolvimento por um período de cinco anos, em vez de deduzi-las imediatamente do lucro tributável, o que aumentará a receita tributária federal no curto prazo. As despesas com P&D no exterior devem ser amortizadas em 15 anos.
- Houve uma explosão de investimento de capital privado em *startups* na Austrália, principalmente no setor de tecnologia. Também há uma quantidade enorme de capital no mercado, e os fundos estão sendo aplicados em *startups* empreendedoras. As empresas que têm estado no mercado por três a cinco anos também estão obtendo um bom acesso ao capital para apoiar o seu crescimento.

Parte disso foi ajudado pelos subsídios dos governos, mas é o setor privado que está realmente intensificando sua participação. As pequenas e médias empresas empregam a maioria dos australianos e, portanto, apoiar seu crescimento é muito importante para a recuperação econômica do país.
- No entanto, nem todos os países têm incentivos que visam ajudar as empresas a crescer. De fato, em alguns casos, há mais incentivos para as empresas venderem seus negócios. Essa é uma questão que estamos vendo ao longo dos anos entre muitas empresas familiares que foram vendidas antes mesmo de atingirem seu pleno potencial e obterem escala.

Principais conclusões e considerações

- Há um reconhecimento global crescente de que os países não podem criar impostos para financiar sua saída da dívida provocada pela pandemia.
- Os governos contarão com o crescimento econômico para compensar, pelo menos em parte, sua dívida acumulada.
- Em vez de usar a tributação como solução, muitos países estão procurando maneiras de incentivar as empresas a fazer investimentos em despesas de capital (Capex) e pesquisa e desenvolvimento para estimular a recuperação econômica e estimular o crescimento futuro.
- Espera-se que a mentalidade empreendedora, a resiliência e o compromisso de longo prazo das empresas familiares e outras empresas familiares sejam os principais motores para reenergizar as economias de muitos países.
- Por que os governos não gostariam de adaptar algumas de suas políticas econômicas e fiscais para sustentar e ampliar o impacto e as contribuições importantes de empresas familiares e outras empresas ágeis como essas? As grandes empresas familiares poderiam agregar ainda mais valor com incentivos que lhes permitissem crescer mais rapidamente e expandir suas operações de maneira mais ampla?

Devolvendo a energia à economia

Os profissionais de *Tax* da KPMG Private Enterprise em todo o mundo ecoam um tom e uma atitude semelhantes em relação a como estimular a recuperação econômica nas grandes e pequenas jurisdições. Conforme veem suas economias começando a melhorar, há mais impulso para os governos apoiarem e reenergizarem as empresas que estão ajudando a estimular a economia fornecendo empregos, produtos e serviços muito necessários e que continuam pagando seus compromissos fiscais como pessoas físicas e jurídicas.

Como explica Brent Murphy, Sócio de Tax em Private Enterprise da KPMG na Austrália

“

O governo da Austrália é totalmente pró-negócios; o sentido é que sustentar o ímpeto econômico é o melhor caminho a seguir. Consequentemente, a narrativa no país não gira em torno de impostos mais altos. Há algumas novas ideias circulando sobre reduzir as alíquotas de impostos para estimular efetivamente a demanda.”

Brent Murphy,
Sócio de Tax em Private Enterprise
da KPMG na Austrália



Em meados de dezembro de 2021, o governo canadense emitiu uma atualização econômica e fiscal como prelúdio do seu próximo orçamento que teve um tom similar. No seu anúncio, a Ministra das Finanças do Canadá afirmou que *“nosso governo entendeu, desde o início desta pandemia, que a melhor maneira de manter as finanças públicas fortes era manter nossa economia forte. Nosso foco recaiu sobre as pessoas e empregos, porque esta era a coisa certa a se fazer. Também fizemos isso porque sabíamos que era um investimento na nossa economia que daria certo. Assim que sairmos da COVID-19, nosso foco deve ser o crescimento e a competitividade, e as medidas para promovê-los terão destaque no próximo orçamento”*⁶.

Embora ecoemos esse sentimento, acreditamos que o debate tributário global foi dominado por grandes multinacionais e corporações há muito tempo. O que está faltando é um reconhecimento de como outros tipos e tamanhos de empresas contribuem para a estabilidade econômica e a sustentabilidade de longo prazo, como as empresas familiares que estão “no próximo quarto de século e não no próximo trimestre”. Elas são empreendedoras, resilientes e têm a capacidade de implementar capital paciente de longo prazo.

Muitas dessas organizações são empresas familiares que estão contribuindo para o crescimento econômico e a prosperidade do país e criando empregos nas comunidades locais. O propósito e os valores da família estão inculcados no negócio, tornando a marca e a reputação da empresa de extrema importância e uma das razões pelas quais elas estão tão envolvidas

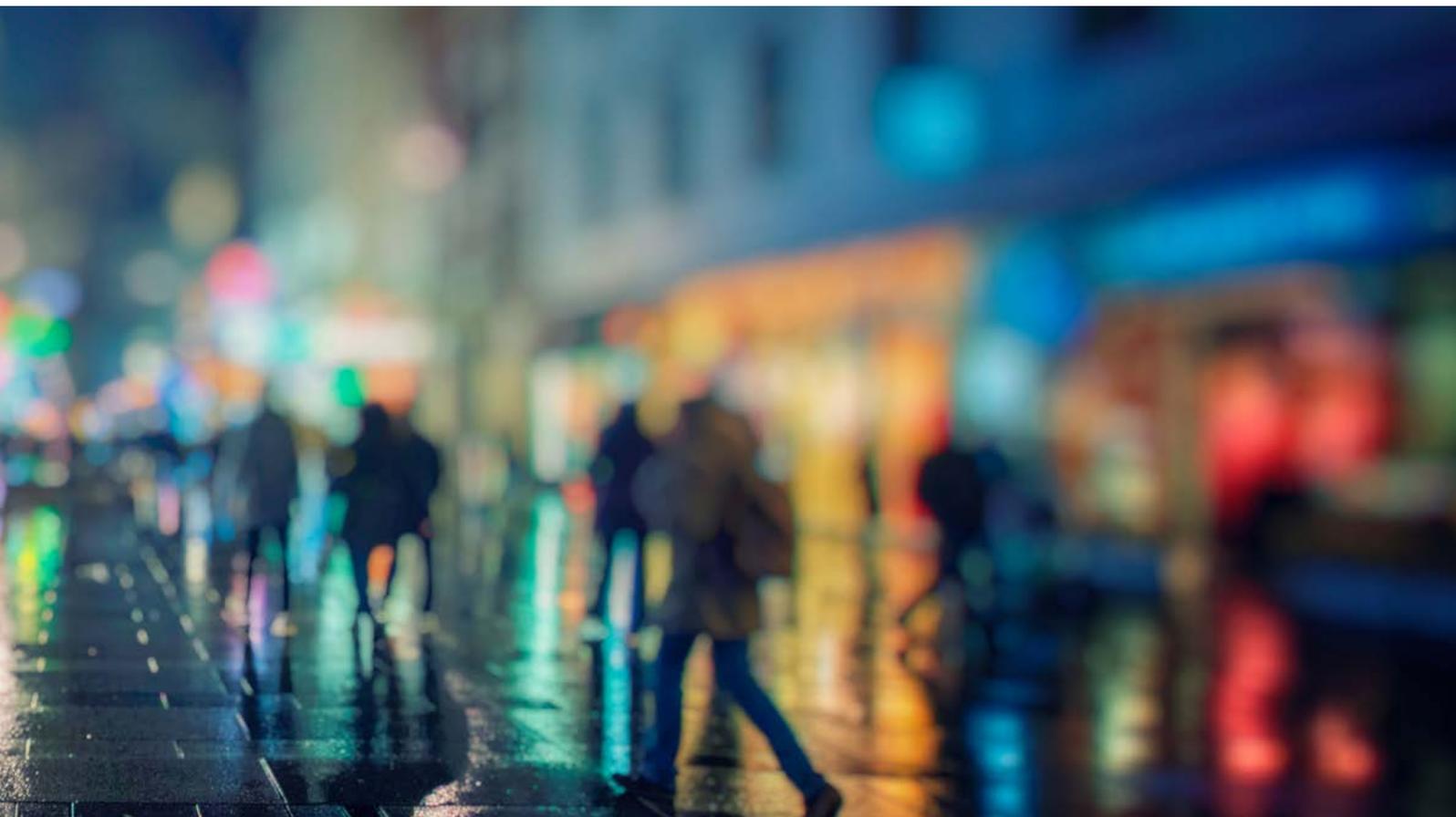
no cuidado com suas comunidades locais. No mundo atual, isso também os tornou um importante catalisador para as transições ambientais, sociais e de governança (ESG), pois as empresas priorizam sua reputação e impacto social. Elas querem que suas comunidades prosperem e estão adotando formas de gestão de negócios que incluem o acompanhamento de aspectos ESG.

Embora muitas empresas familiares tenham se saído relativamente bem durante a pandemia, nem todas tiveram a mesma competência. Em setores óbvios, como hotelaria, viagens/turismo e entretenimento, empresas de todos os portes, não apenas empresas familiares, foram particularmente atingidas. A localização é outro fator, com países dependentes de importação, como Singapura, sentindo o impacto severo e direto das interrupções nas cadeias de suprimentos, e áreas regionais em muitos países que foram mais atingidas do que outras. Isso foi ainda mais ampliado pelos recentes acontecimentos na Europa oriental.

O que os formuladores de políticas devem fazer?

Acreditamos que, em última análise, os governos precisarão mudar o foco de suas políticas e considerar as contribuições atuais e futuras de empresas familiares, não apenas como resposta ao impacto da COVID-19, mas como o caminho a seguir para restaurar as economias e ajudá-las a permanecer vibrantes.

⁶ <https://www.budget.gc.ca/efu-meb/2021/report-rapport/intro-en.html>



Impulsionando o crescimento: segmentos, setores, regiões, pessoas e empregos

Por consideração, os profissionais tributários da KPMG Private Enterprise estão propondo quatro blocos de construção de políticas direcionadas: segmentos, setores, regiões e pessoas/empregos (para os quais os funcionários precisam ser atraídos de volta ao trabalho).

Acreditamos que cada um desses blocos de construção pode ampliar as lentes para que os governos reconheçam e apoiem as contribuições que as empresas familiares já estão fazendo — e podem continuar com as políticas corretas em vigor — para impulsionar o crescimento econômico de suas comunidades locais e a sustentabilidade das economias de seus países.

1 Bloco de construção da política

Um segmento de negócios de empresa privada discernível

O modelo “Mittelstand” da Alemanha é frequentemente descrito como o coração da sua economia, com empresas de médio porte representando a maior parcela da produção econômica do país. Elas empregam cerca de 60% de todos os trabalhadores, fornecem treinamento crucial e contribuem significativamente para as receitas de impostos corporativos⁷.

Essas empresas representam um segmento único de negócio em todo o mundo que coloca seus próprios ativos em risco. Elas assumem riscos, investem e gerenciam seus negócios principalmente por meio dos seus próprios ativos e, quando tomam decisões, fazem isso com base em interesses de longo prazo, tendo a proteção e a estabilidade dos seus negócios em mente. Isso claramente as diferencia da maioria dos outros tipos de negócios.

A maioria é formada por empresas de propriedade e gestão familiar que foram amplamente reconhecidas pelo seu senso de propósito, valores, agilidade e resiliência de longo prazo. Elas são a personificação do ‘pensar globalmente e agir localmente’ e estão sempre atentas às tendências e às oportunidades emergentes nas suas comunidades locais, bem como nos mercados regionais, nacionais e globais.

Gostamos de pensar nessas empresas como “oportunistas” no melhor sentido da palavra. E apoiamos a visão de que alimentar o crescimento de empresas familiares, como as encontradas no Mittelstand da Alemanha, seria uma rota política governamental muito eficaz para incentivar a inovação, o crescimento responsável e a sustentabilidade de longo prazo em todo o mundo.

Os governos de todos os países têm o potencial de receber uma taxa de retorno desproporcional ao apoiar o avanço de empresas familiares que historicamente vêm excedendo as expectativas na geração de prosperidade econômica, estimulando o emprego, apoiando suas comunidades e comprometendo-se com suas responsabilidades tributárias.

No entanto, até o momento, as políticas econômicas da maioria das nações estão focadas em grandes empresas públicas multinacionais e em resultados de curto prazo. Entendemos que o potencial de crescimento do segmento de empresas familiares e outras empresas familiares é incomparável se elas forem reconhecidas adequadamente por meio de políticas e iniciativas direcionadas e adequadas ao seu porte e alcance.

2 Bloco de construção da política

Políticas de desenvolvimento específicas do setor

Reconhecendo que os recursos são limitados, propomos que os governos considerem concentrar sua atenção imediata nos setores que foram particularmente atingidos durante a pandemia e continuam enfrentando eventos críticos subsequentes. Se os incentivos fiscais, entre outros, no futuro, fossem mais focados nesses setores, acreditamos que isso poderia melhorar a produtividade e a força global da economia.

Medidas fiscais amplas que atendem a todos, especialmente empresas que já estão indo bem, provavelmente serão menos eficazes. Com o apoio e a assistência mais direcionados nas empresas familiares em setores como viagem, turismo, saúde, hospitalidade e em muitas cadeias de suprimentos, poderia haver incentivos importantes que estimulem os consumidores a gastar, com cada compra ajudando a ampliar o apoio aos negócios e no impacto que isso tem na economia local e nacional.

Um caso similar pode ser utilizado para aumentar o nível de apoio direcionado a empresas domésticas do setor de manufatura, no qual houve um forte reconhecimento das consequências de ser excessivamente dependente das cadeias de suprimentos globais. A fragilidade das cadeias de suprimentos globais tornou-se muito evidente durante a pandemia e elas continuam cada vez mais vulneráveis, enquanto muitos países estão introduzindo incentivos para impulsionar a fabricação local e aumentar a P&D.

Apoiar o crescimento de empresas familiares por meio de uma lente direcionada para o setor também impulsiona a produtividade. Por exemplo, quando os incentivos fiscais são projetados para apoiar a transição com foco em temas ESG, eles incentivam as empresas familiares em setores como tecnologia, biotecnologia e manufatura avançada a integrar novos avanços ambientais às suas operações. O mesmo vale para outros setores, como o de energia, no qual a pandemia expôs o nível de vulnerabilidade do mundo à insegurança e preços de energia e a muitos incentivos de P&D, que raramente são (mas poderiam ser) muito específicos do setor.

⁷ Fonte: BDI, Federação das Indústrias Alemãs <https://english.bdi.eu/topics/germany/german-mittelstand/#>

As metas regionais realmente funcionam?

Israel começou a oferecer incentivos fiscais para fabricantes no final da década de 1990, que mais tarde foram introduzidos também para empresas de alta tecnologia. Esses negócios receberam incentivos fiscais por meio de alíquotas mais baixas e outros benefícios significativos para estabelecer e ampliar suas empresas na “Zona A”, fora do centro de Israel. Muitas multinacionais, como fabricantes de microchips, posteriormente optaram por construir seus centros (hubs) na Zona A para aproveitar esses incentivos e, conseqüentemente, contribuíram para o crescimento e desenvolvimento de toda a área.

3 Bloco de construção da política Políticas de desenvolvimento econômico regional

Há um apetite significativo pela reforma tributária do ponto de vista empresarial. Entretanto, politicamente, isso é muito difícil porque inclui impostos nacionais, regionais e locais na maioria dos países — todos os quais sofreram uma erosão significativa da sua base tributária durante a pandemia.

O que os governos podem fazer?

Um dos debates atuais envolve as agendas de “nivelamento” potenciais em regiões fora das cidades centrais de muitos países. Londres, por exemplo, tem sido tão dominante financeiramente que muitas das regiões do país tiveram dificuldades para permanecer economicamente viáveis. Isso levou à criação de oito ‘freeports’ — áreas designadas que recebem diversos benefícios regulatórios especiais, isenções e incentivos fiscais, e apoio do governo para incentivar a atividade econômica local, o emprego e o investimento.

Da mesma forma, nos EUA, alguns incentivos fiscais foram introduzidos para encorajar as pessoas a investir em ‘zonas empresariais’ para responder à necessidade de nivelamento em áreas financeiramente deprimidas do país. Um volume significativo de investimento empresarial foi implementado em regiões que não haviam sido consideradas no passado, embora seja muito cedo para determinar o nível de eficácia dos programas de manutenção do emprego financiados pelo governo em estimular o crescimento empresarial, a estabilidade financeira e o emprego.

A grande questão é: por que mais políticas tributárias não são projetadas em uma base regional para estimular o desenvolvimento e o crescimento práticos das empresas? O sistema tributário deve ser federado para estimular o crescimento em áreas que foram abandonadas na pós-industrialização e é aqui que empresas ágeis e empreendedoras, como empresas familiares, podem ser atraídas para investir e construir seus negócios localmente com o tipo correto de políticas econômicas regionais?



No Canadá, assim como em muitos outros países, as províncias e territórios têm a capacidade de atender às suas próprias políticas fiscais regionais, embora geralmente estejam alinhadas às políticas do governo federal. Por exemplo, historicamente não houve diferenças significativas nas políticas tributárias no âmbito regional. O alinhamento contínuo apoiaria empresas e trabalhadores em todo o país de maneira mais equitativa, inspirando a criação de novos negócios fora dos principais centros e melhorando o crescimento econômico global.”

Dino Infanti,
Sócio-líder de Tax em Private Enterprise
da KPMG no Canadá

4 Bloco de construção da política

Pessoas e empregos

Outra opção para estimular o crescimento que alguns governos estão considerando está focada em aumentar os empregos para ajudar a garantir que as pessoas tenham dinheiro e segurança suficientes para aumentar seus gastos.

O último anúncio de orçamento no Canadá reflete essa mentalidade. De acordo com o anúncio do orçamento, o plano é *“fazer investimentos focados nas empresas do Canadá para que elas possam contratar e treinar os trabalhadores do país, que terão mais dinheiro para gastar, estimulando nossa recuperação e desenvolvendo uma economia com mais oportunidades para todos”*⁸.

Encontramos um tema semelhante em um artigo recente no *The Balance*, *“As reduções de impostos geram empregos?”*⁹, que descreve como as reduções gerais de impostos corporativos têm pouco impacto na criação de empregos. Essa conclusão baseia-se em um estudo de 2017, do Institute for Policy Studies, que comparou 92 empresas de capital aberto que pagavam menos do que a alíquota de imposto corporativo de 35%¹⁰. Constatou-se que, entre 2008 e 2016, essas corporações perderam empregos, enquanto a economia geral aumentou os empregos em 6%. Em vez de pagar impostos ou contratar, essas empresas recompraram suas próprias ações. Elas também aumentaram a remuneração dos CEOs a uma taxa mais alta do que a média das empresas listadas no S&P 500.

Se a redução das alíquotas de impostos corporativos não é a resposta para a criação de empregos, qual é a resposta?

De acordo com o Escritório de Orçamento do Congresso dos EUA, os cortes nos impostos sobre a folha de pagamentos reduzem o custo da mão de obra e são as maneiras mais econômicas de criar empregos por quatro razões:¹¹

1. Empresas com produtos populares imediatamente usam a economia para contratar mais trabalhadores.
2. Outras empresas usam a economia para reduzir preços, o que aumenta a demanda e a necessidade de mais trabalhadores.
3. Algumas empresas usam a economia de impostos para comprar mais bens, o que beneficia os fabricantes.
4. Muitas empresas usam os cortes para aumentar os salários e reter os bons trabalhadores. Os trabalhadores gastam mais, aumentando a demanda.

⁸ <https://www.canada.ca/en/department-finance/news/2021/04/budget-2021-support-for-small-business.html>

⁹ <https://www.thebalance.com/do-tax-cuts-create-jobs-3306325>

¹⁰ <https://www.thebalance.com/corporate-income-tax-definition-history-effective-rate-3306024>

¹¹ <https://www.cbo.gov/sites/default/files/111th-congress-2009-2010/reports/01-14-employment.pdf>



Incentivos regionais e setoriais foram concedidos para empresas na Índia há vários anos, onde áreas específicas receberam benefícios que atraíram as multinacionais a investir lá.



O futuro do trabalho pode não ser o que costumava ser

Apesar do que parece ser um foco intenso na criação de empregos, a mídia captou uma nova tendência — a “grande demissão” — como outro resultado percebido da pandemia. Milhões de trabalhadores em todo o mundo estão deixando seus empregos e, até o momento, não parecem estar voltando. Esse é um dos problemas mais sérios que muitas empresas enfrentam atualmente.

O foco está rapidamente começando a mudar de “criar” novos empregos para encontrar maneiras de “preencher” os empregos que já existem. Essa é uma questão particularmente preocupante para empresas e setores que ainda enfrentam o impacto prejudicial da pandemia nos seus negócios e devem prosseguir.

Na França, por exemplo, há relatos de que muitos trabalhadores não estão retornando aos seus

empregos, mas se estabelecendo como trabalhadores independentes com um regime tributário muito favorável que os ajuda a fazer isso.

Na Holanda, os restaurantes podem reabrir, mas não encontram pessoas para realizar o trabalho e continuam fechados. Essa é a principal questão para empresas que estão prontas para crescer, mas não têm capital humano para fazer isso. Outras não têm o conhecimento ou as habilidades necessárias para simplificar e avançar suas operações para um novo mundo digital. Todos entendem a importância da digitalização, mas como fazer isso é outra coisa. As pequenas empresas não sabem o que fazer. Elas não têm as habilidades nem os recursos necessários para juntar todas as peças do quebra-cabeça digital.

Acreditamos que há algumas iniciativas importantes de políticas potenciais que podem ser consideradas nesse ambiente, como as iniciativas de requalificação para funcionários e reengajamento de funcionários por meio de planos de participação (especialmente



em *startups* e *scaleups* em que os funcionários podem ser 'sócios' de um pedaço de uma iniciativa empreendedora empolgante). A ligação entre propriedade e produtividade é realmente importante, e estudos anteriores mostraram que níveis mais altos de produtividade são atingidos em empresas que têm alguma forma de participação dos funcionários.

No Reino Unido, já existe um crescimento observável nos planos de participação de funcionários entre empresas familiares. Embora possa ser algo complexo conceder participação acionária aos funcionários, existe a possibilidade de os governos introduzirem mecanismos que possam incentivar e permitir a introdução de esquemas apropriados de propriedade de funcionários que possam ajudar a atrair, engajar e reter funcionários-chave em empresas familiares.

Principais conclusões e considerações

- Um dos métodos mais eficazes para melhorar a produtividade é utilizar os créditos fiscais de P&D destinados a ajudar a estimular transições de energia e melhorias na cadeia de suprimentos, bem como o crescimento da tecnologia, biotecnologia, manufatura avançada e outros negócios da nova economia.
- Os países estão olhando para a classe média para gerar crescimento, e as reduções de impostos sobre a folha de pagamentos podem ser um catalisador. Com menores impostos sobre a folha de pagamentos, as pessoas acabam com uma maior renda líquida e fazem compras que ajudam a dinamizar a economia.
- Os governos poderiam introduzir subsídios de P&D, incentivos de reciclagem e incentivos relacionados à economia verde para ajudar as pessoas a se requalificarem e conseguirem passar de um setor para outro em um esforço para trazer as pessoas de volta ao trabalho.
- A pandemia enfatizou a necessidade urgente e a importância de conjuntos de habilidades digitais. Essas são capacidades em que as empresas familiares geralmente ficam para trás em comparação com as empresas maiores, especialmente as multinacionais.
- Todos entendem a importância da digitalização, mas como fazer isso é outra questão. As pequenas empresas familiares, particularmente, são desafiadas por recursos e *know-how* insuficientes. Uma opção é os governos fornecerem a essas empresas soluções simples e prontas que possam adotar para seus requisitos básicos. Além disso, elas poderiam receber subsídios para adquirir o conhecimento necessário para construir algo maior e mais complexo.
- Os governos devem desenvolver planos sólidos para ajudar as empresas familiares a implementar e avaliar suas iniciativas digitais. Isso será fundamental para que elas sobrevivam e prosperem em uma era de transformação digital em rápida evolução.



Promovendo o valor econômico e social



Todos podem se beneficiar potencialmente, não apenas do significativo impacto econômico das empresas familiares, mas também de suas contribuições sociais e ambientais.

Muitas vezes, elas são as primeiras a avançar para abordar as questões ambientais e sociais que são importantes para suas partes interessadas (stakeholders). A reputação é importante e é fundamental atuar com responsabilidade dentro e fora da empresa, com base sólida de princípios e valores.

Os governos devem querer fazer todo o possível para apoiar empresas como essas a cumprir seus princípios e gerar um impacto positivo no mundo.

“

Os fundadores e CEOs das empresas familiares com quem conversamos reconhecem que as grandes tendências dinâmicas na sociedade em geral precisam ser refletidas nos seus próprios negócios, bem como nas agendas sociais e econômicas das jurisdições em que atuam.

Muitos estão se comprometendo com grandes investimentos em estratégias relacionadas aos temas ESG de longo prazo e enxergam a necessidade de os governos desempenharem um papel ativo no apoio a eles por meio de doações e incentivos fiscais. Acreditamos que esse é precisamente o resultado que os governos nacionais e municipais devem se esforçar para atingir por meio de suas políticas fiscais. ”

Greg Limb,
Sócio-líder global de Family Office e Clientes Privados da KPMG no Reino Unido

Vários países estão começando a trilhar esse caminho. Tom McGinness, Líder Global de Empresas Familiares da KPMG Private Enterprise, KPMG International, e Sócio da KPMG no Reino Unido, destacou vários novos programas que foram introduzidos no orçamento fiscal mais recente do Reino Unido para estimular e incentivar o investimento, incluindo um nova super dedução de impostos para investimentos em tecnologia que apoiam a economia verde.

“

Isso foi muito bem recebido”, afirma McGinness. “Está incentivando as empresas a investir em tecnologia e começar a preparar seus negócios para o futuro. Acredito que isso faça parte da jornada de transformação que está ocorrendo com muitas empresas familiares e outras empresas familiares conforme elas começam a sair da pandemia. O apoio do governo não é apenas bem-vindo... ele é fundamental!”

Tom McGinness,
Sócio-líder global de empresas familiares em Private Enterprise da KPMG no Reino Unido

McGinness também observa o interesse crescente em títulos verdes que estão sendo oferecidos por determinadas instituições — também uma área em que os governos podem ajudar a fornecer acesso a diferentes tipos de financiamento às empresas familiares.

Em um artigo do Fórum Econômico Mundial, o papel dos incentivos fiscais para impulsionar a inovação foi destacado.¹² O artigo descreve as preocupações do governo do Reino Unido, em 2008, sobre o atraso na inovação e no crescimento, e a decisão de lançar um programa de incentivo fiscal para promover a P&D. O Fórum refere-se a um documento de trabalho intitulado “Do Tax Incentives for Research Increase Firm Innovation? An RD Design for R&D”¹³, que mostra que o programa do Reino Unido não apenas estimulou a inovação nas empresas que foram seus beneficiários diretos, mas também teve efeito positivo em empresas relacionadas ao setor de tecnologia.

A pesquisa concluiu que, sem a isenção de impostos, os gastos agregados em P&D das empresas do Reino Unido teriam sido 10% menores e que para cada £1 de subsídio havia £1,7 de investimento em P&D.

¹² <https://www.weforum.org/agenda/2016/09/boosting-innovation-the-role-of-tax-incentives>

¹³ (NBER Working Paper No. 22405), Antoine Dechezleprêtre, Elías Einiö, Ralf Martin, Kieu-Trang Nguyen e John Van Reenen

“

Um incentivo fiscal de P&D está sendo considerado na França e, na minha opinião, esses incentivos são muito atraentes. Também acredito que o regime tributário francês é muito competitivo na UE, embora algumas melhorias nas legislação trabalhista e nas contribuições sociais possam torná-lo ainda mais atraente para negócios empreendedores em rápido crescimento.

”

Vincent Berger,
Sócio de Tax em Private Enterprise
da KPMG na França

Ampliando a agenda de ESG

Há muitas opções que merecem consideração — de mudanças na tributação a subsídios de P&D e incentivos fiscais que apoiam a inovação e a economia verde. A agenda com foco em temas ESG já recebia atenção dos governos e empresas muito antes da COVID-19. Muitos dos desafios e oportunidades para avançar nessa agenda foram explorados durante a Conferência das Nações Unidas sobre Mudanças Climáticas de 2021 em Glasgow (COP26). Embora o nível de compromisso esperado não tenha sido atingido, muitos países se comprometeram a se tornar ambientalmente neutros em algumas décadas¹⁴.

“

Esses compromissos provavelmente exigirão uma mudança na política tributária para incentivar determinados ‘comportamentos verdes’ e desincentivar comportamentos que aumentem a poluição. Com avanços potencialmente transformadores a serem realizados, os governos que têm a visão de desenvolver políticas econômicas que apoiem as empresas familiares que estão impulsionando a inovação e gerando valor econômico e social podem colher os frutos da prosperidade econômica para o seu país e os seus cidadãos.

”

Maarten Merkus,
Sócio de Tax em Private Enterprise
da KPMG na Holanda

¹⁴ Organização Mundial da Saúde, <https://www.who.int/initiatives/cop26-health-programme/country-commitments>





É o momento para uma redefinição das políticas

Muitas empresas familiares são muito reconhecidas por se superar na promoção da inovação, na criação de empregos e na contribuição direta para o crescimento econômico e social dos países e jurisdições em que atuam. Há áreas políticas importantes que podem ajudar a apoiar sua liderança empreendedora, e esta é uma oportunidade para muitos governos.

Infelizmente, a maior parte do debate sobre política tributária tem se concentrado excessivamente em empresas com ações negociadas em bolsa até hoje. Por que os governos não adotam uma visão de longo prazo e mudam pelo menos parte do seu foco e redefinem suas prioridades de política tributária para apoiar empresas familiares que são empreendedoras, ágeis e criam empregos para a população do país em que operam?

Pelo contrário, muitos programas de ajuda e isenções atuais no Reino Unido estão focados em eventos de saída ou sucessão, enquanto os esforços para incentivar o crescimento foram limitados a incentivos de investimentos de capital (até 2023) e benefícios fiscais de P&D.

Em Israel, incentivos fiscais vigoraram por muitos anos com o objetivo de atrair investidores americanos. No entanto, a maioria das *startups* tinha preferência por atuar nos EUA naquela época — mesmo com uma alíquota de imposto de 35% — em razão da maior probabilidade de atrair os investidores certos.

Da mesma forma, o benefício potencial dos incentivos fiscais não foi visto como um fator importante para o crescimento em Israel. No entanto, os incentivos para

aumentar o emprego aparentemente foram eficazes. O princípio era que, ao oferecer incentivos para recrutar mais funcionários, a renda dos funcionários geraria uma necessidade e demanda por produtos e serviços que contribuiriam para o crescimento econômico, embora seja difícil tirar uma conclusão sobre causa e efeito.

Descobrimos no passado que esses tipos de esforços foram insuficientes para mudar comportamentos. A pergunta é “O que será?”

Como profissionais tributários da KPMG Private Enterprise, acreditamos que temos uma responsabilidade e um papel a desempenhar na exploração de algumas das respostas, contribuindo para uma mentalidade integrada de longo prazo em diferentes níveis de governo, conforme eles começam a avaliar suas opções de políticas ao se preparar para uma recuperação econômica, impulsionando o crescimento econômico sustentável e o emprego, inovação, P&D e avançando na agenda de energia verde.

Essas são algumas das recomendações políticas iniciais que apresentamos para consideração a fim de demonstrar o impacto social e econômico atual e futuro das empresas familiares.

Recomendações de política

1. Ficamos impressionados com o modelo alemão de desenvolvimento de centros regionais fortes que se nivelaram naturalmente. A abordagem regional provavelmente precisará ser diferente para cada país. Entretanto, com a ansiedade pela produtividade se acelerando em muitos setores (incluindo instalações fabris com salário mínimo), acreditamos que uma abordagem regional e setorial de incentivos fiscais para estimular o crescimento tem um grande potencial.
2. Reconhecemos que as reformas tributárias internacionais do Pilar 1 e Pilar 2 da OCDE visam ajudar mais as empresas multinacionais do que as empresas familiares. No entanto, empresas familiares que têm clientes multinacionais também podem ser afetadas indiretamente, pois as mudanças nas cadeias de suprimentos podem ter um impacto na sustentabilidade e na lucratividade das empresas locais. Alguma reestruturação pode ser necessária para que essas empresas aproveitem os incentivos e subsídios para ajudar a melhorar suas circunstâncias como resultado desses desdobramentos fiscais internacionais.
3. Incentivos e mudanças de políticas que apoiem o crescimento e a lucratividade de empresas familiares bem-sucedidas gerariam as receitas fiscais adicionais de que os governos necessitam, ao mesmo tempo em que introduziriam maior eficiência e estabilidade econômica.
4. Incentivos de energia limpa para pequenas e médias empresas as estimular a investir na sua infraestrutura, cumprir as decisões da cúpula da COP26 e reforçar seus compromissos de apoiar o meio ambiente, bem como suas comunidades locais e regionais.
5. Há um interesse crescente em deduções fiscais para investimentos em P&D no nível macro. No



entanto, as deduções só podem beneficiar as empresas que são lucrativas. Sugerimos a mudança de deduções fiscais para créditos fiscais de P&D como incentivo para promover a P&D e a inovação de maneira mais relevante e útil para as empresas locais em comparação com as multinacionais.

6. Esperamos que seja importante ter como objetivo garantir que todos os países recebam sua parcela justa de impostos, principalmente no mundo eletrônico, no qual os produtos são vendidos digitalmente. Os países que geram os clientes devem receber sua parcela justa de impostos — não apenas aqueles onde a PI está situada.
7. Algumas partes do mundo contam com políticas fiscais que impedem a sucessão empresarial e o crescimento de empresas familiares. Esse é particularmente o caso no que tange às sucessões de empresas familiares. A inclusão de incentivos fiscais às transferências intrafamiliares e o apoio ao seu crescimento contínuo a longo prazo seria um avanço importante.
8. Embora possa ser complexo conceder participação acionária aos funcionários de empresas familiares, os governos podem considerar as ligações entre produtividade e impostos e fornecer mecanismos para as empresas familiares implementarem mecanismos de remuneração em ações e incentivos aos funcionários para impulsionar a produtividade e o crescimento?
9. Incentivar a transição de ESG poderá encorajar as empresas familiares a acelerar a adoção de novas tecnologias ambientais por meio do sistema tributário.



Preparando-se para um caminho a seguir



Na realidade atual, a maioria dos governos ainda está girando em torno dos programas de incentivos fiscais de curto prazo que mantiveram suas economias à tona. Além disso, embora os níveis de poupança sejam muito altos em vários países, os governos estão procurando maneiras de incentivar pessoas físicas e jurídicas a liberar essas economias. Uma maior sustentabilidade econômica e social será a primeira etapa antes de avançar nas medidas de longo prazo, que podem ajudar a reparar déficits e, eventualmente, reenergizar as economias.

Quando esse momento chegar, nossa opinião é que o foco não deve ser a imposição de alíquotas de impostos mais altas — especialmente em motores empresariais de crescimento, como empresas familiares e outras empresas familiares —, mas em incentivos que impulsionem seu investimento contínuo em inovação. É o crescimento e a lucratividade desses negócios que provavelmente vão contribuir para a base tributária e ajudar a sustentar as economias mundiais no longo prazo.

Conforme avançamos para uma abordagem tributária mais global para grandes multinacionais, faria sentido que os governos reconhecessem a importância das empresas familiares por meio de sistemas tributários e políticas econômicas que incentivem seu crescimento de uma perspectiva setorial, regional e de inovação. Se essas empresas forem apoiadas e receberem incentivos para estimular seu crescimento, essa abordagem também poderá impedir que empresas de *private equity* ou grandes multinacionais comprem essas empresas e potencialmente realoquem algumas ou todas as suas operações em outro local.

Apesar da estabilidade que essas empresas podem trazer para suas economias locais e nacionais, poucas jurisdições até agora adotaram esse segmento, setor e abordagem regional mais direcionados.

Acreditamos que esse é um momento oportuno para que os governos adotem uma mentalidade empreendedora com políticas e legislações que reconheçam as contribuições das empresas familiares nas suas economias municipais, regionais e nacionais.

Gostaríamos de receber seus pontos de vista sobre as propostas que estamos apresentando e outras questões e oportunidades que vocês acreditam ser importantes para considerar. Queremos ouvir suas opiniões. Nós os encorajamos a entrar em **contato conosco** ou através do profissional de Tax local da KPMG Private Enterprise.

Vamos manter o diálogo aberto com atualizações regulares sobre os pontos de vista de líderes empresariais de empresas familiares como vocês no site de **Tax da KPMG Private Enterprise**.



Agradecimentos

Gostaríamos de agradecer aos profissionais da KPMG Private Enterprise que generosamente contribuíram com seu tempo e insights como membros do conselho editorial para este relatório:

Austrália

Brent Murphy

Sócio de Tax em Private Enterprise da KPMG na Austrália
brentmurphy@kpmg.com.au

Brasil

Valter Shimidu

Sócio de Tax em Private Enterprise da KPMG no Brasil
vshimidu@kpmg.com.br

Ricardo Polezi

Sócio de Corporate Tax da KPMG no Brasil
rpolezi@kpmg.com.br

Canadá

Melany Eli

Diretora geral de estratégia, marketing e comunicações em Private Enterprise da KPMG no Canadá
melanyeli@kpmg.ca

Shay Menuchin

Sócio-líder global de política tributária global em Private Enterprise da KPMG no Canadá
shmenuchin@kpmg.ca

Dino Infanti

Sócio-líder de Tax em Private Enterprise da KPMG no Canadá
dinfanti@kpmg.ca

China

Koko Tang

Sócia-líder em Private Enterprise da KPMG China
koko.tang@kpmg.com

EUA

Brad Sprong

Sócio de Tax em Private Enterprise da KPMG nos EUA
bsprong@kpmg.com

França

Vincent Berger

Sócio de Tax em Private Enterprise da KPMG na França
vberger1@kpmgavocats.fr

México

Carlos Vargas

Sócio de Tax em Private Enterprise da KPMG no México
carlosvargas@kpmg.com.mx

Holanda

Maarten Merkus

Sócio de Tax em Private Enterprise da KPMG na Holanda
merkus.maarten@kpmg.com

Nova Zelândia

Natalie Berkett

Diretora de Tax da KPMG na Nova Zelândia
nberkett@kpmg.co.nz

Reino Unido

Greg Limb

Sócio-líder global de Family Office e Clientes Privados da KPMG no Reino Unido
greg.limb@kpmg.co.uk

Mike Linter

Sócio-líder global de Tax de Private Enterprise da KPMG no Reino Unido
mike.linter@kpmg.co.uk

Tom McGinness

Sócio-líder global de empresas familiares em Private Enterprise da KPMG no Reino Unido
tom.mcginness@kpmg.co.uk

Georgina Taylor

Gerente sênior de Corporate Tax da KPMG no Reino Unido
georgina.taylor2@kpmg.co.uk

Singapura

Wu Hong Chiu

Sócio de Tax em Private Enterprise da KPMG em Singapura
wchiu@kpmg.com.sg



Baixe o
nosso APP

kpmg.com.br



home.kpmg/privateenterprise

home.kpmg/socialmedia

Ao longo deste site, “nós”, “KPMG” e “nosso” refere-se à organização global ou a uma ou mais firmas-membro da KPMG International Limited (a “KPMG International”), cada uma delas sendo uma pessoa jurídica separada.

Todas as informações apresentadas neste documento são de natureza genérica e não têm por finalidade abordar as circunstâncias de nenhum indivíduo ou entidade específico. Embora envidemos nossos maiores esforços para fornecer informações precisas e oportunas, não pode haver garantia que tais informações sejam precisas na data de seu recebimento ou que continuarão sendo precisas no futuro. Ninguém deve tomar ações com base em tais informações sem a consultoria profissional apropriada após um exame detalhado da situação específica.

© 2022 Copyright de uma ou mais entidades da KPMG International. As entidades da KPMG International não prestam serviços a clientes. Todos os direitos reservados. KPMG refere-se à organização global ou a uma ou mais firmas-membro da KPMG International Limited (a “KPMG International”), cada uma delas sendo uma pessoa jurídica separada. A KPMG International Limited é uma empresa inglesa de capital fechado limitada por garantia e não presta serviços a clientes. Para mais detalhes sobre nossa estrutura, visite home.kpmg/governance.

O nome e o logotipo KPMG são marcas registradas usadas sob licença pelas firmas-membro independentes da organização global KPMG.

Projetada pela Evalueserve.

Nome da publicação: Trilhando um novo caminho

Número da publicação: 138001-G

Data da publicação: Março de 2022