

O Terceiro Setor reúne organizações sem fins lucrativos dedicadas a causas sociais, culturais, esportivas, ambientais e científicas, suprimindo demandas não atendidas pelo Estado e pelas empresas. As OSCIPs têm papel central ao integrar setor público, privado e sociedade civil para melhorar a qualidade de vida, promover cidadania e inclusão social. A PRO ESPORTES BRASIL atua desenvolvendo projetos “proprietários” que identificam necessidades do mercado e promovem capacitação técnica, contribuindo para o desenvolvimento em condições equiparadas às de países desenvolvidos. A seguir, apresentam-se algumas áreas contempladas pela entidade assim como explanação sobre a legislação vigente junto ao Terceiro Setor.

Justificativa – Desenvolvimento do Automobilismo para o Brasil

Introdução

O automobilismo é um esporte de alcance global, movendo cifras bilionárias e paixões em todos os continentes. A Fórmula 1, categoria máxima, registrou **receita recorde de US\$ 3,6 bilhões em 2024** (↑11% vs 2023) e público anual de 6,5 milhões de espectadores. Grandes montadoras e patrocinadores investem em diversas modalidades (Fórmula 1, Endurance, Rally, etc.), impulsionando um **ecossistema esportivo-tecnológico multibilionário**. O Brasil, historicamente, é parte importante desse cenário: foi **potência no automobilismo**, revelando campeões mundiais (Fittipaldi, Piquet, Senna) e atraindo enorme audiência nacional. Nos últimos anos, porém, o panorama nacional arrefeceu – **nenhum piloto brasileiro disputou a F1 entre 2018 e 2024**, quebrando uma sequência de 48 anos. Esse hiato expõe tanto a **necessidade de capacitar novos talentos** quanto a **urgência de apoio estruturado** para recolocar o Brasil no protagonismo do esporte a motor.

Hoje, **formar e manter pilotos competitivos** demanda muito mais do que talento: exige investimento financeiro pesado, acesso a centros de excelência e suporte institucional. As categorias de base migraram para a Europa/Ásia e os custos dispararam em moeda estrangeira. Diante disso, este documento apresenta uma **Justificativa técnica e legal** para viabilizar projetos de desenvolvimento de pilotos brasileiros de forma sustentável, por meio de entidades sem fins lucrativos qualificadas, aproveitando incentivos fiscais e parcerias previstas na legislação nacional. Cada seção a seguir detalha: (1) a pertinência do investimento em capacitação de pilotos; (2) os custos médios envolvidos e as dificuldades cambiais/geográficas enfrentadas; (3) a importância de novos ídolos nacionais; (4) um modelo operacional via OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público) – apto a receber **doações, patrocínios e incentivos fiscais** de acordo com a lei; (5) a completa legalidade e transparência desse modelo; e (6) os dispositivos legais que embasam a proposta.

Panorama de Custos no Automobilismo de Elite

Investir na carreira de um piloto até níveis profissionais demanda recursos elevados. Abaixo, apresentam-se **custos anuais aproximados** nas principais categorias internacionais – evidenciando o desafio financeiro especialmente para brasileiros, dado o câmbio atual (**US\$1 ≈ R\$5,41; €1 ≈ R\$6,37 em 04/07/2025**):

- **Fórmula 1 (F1)** – Orçamento anual estimado de **US\$ 20–50 milhões** por piloto/equipe de pequeno porte (R\$ 108–270 milhões, ~€ 17–42 milhões). *Obs.: Equipes de ponta operam sob teto orçamentário de ~US\$ 135 milhões, mas mesmo acordos de patrocínio individuais podem superar US\$ 20 milhões anuais, ilustrando a ordem de grandeza do investimento necessário.*
- **Fórmula 2 (F2)** – Temporada completa custa em torno de **US\$ 2–3 milhões** (R\$ 10,8–16,2 milhões) para cada piloto. Esse valor é corroborado por fontes independentes que apontam cerca de *US\$ 3 milhões* anuais na F2 (sem contingências), reflexo de logística global e alta tecnologia dos carros.
- **Fórmula 3 (F3)** – Categoria de base internacional com custo na faixa de **US\$ 0,6–1,0 milhão** por ano (R\$ 3–5,4 milhões). Estudos recentes indicam gastos de **US\$ ~0,7–0,8M** em equipes competitivas de F3, podendo chegar à casa de US\$1M conforme a equipe – valor ainda proibitivo para a maioria dos jovens.
- **IndyCar (Fórmula Indy)** – Campeonato norte-americano de monopostos com investimento aproximado de **US\$ 3–5 milhões** por carro/temporada (R\$ 16–27 milhões). Equipes menores conseguem operar com **~US\$ 5 milhões anuais**, enquanto as mais tradicionais já relatam orçamentos médios de **US\$ 7–8 milhões** por carro (antes da introdução de tecnologias híbridas). *Mesmo esse patamar “inferior” destaca-se: é cerca de 1/3 do exigido na F1, mas ainda assim elevado.*
- **Rally Dakar** – Maior rali off-road do mundo, disputado ao longo de 2 semanas, exige entre **€ 800 mil e € 1,2 milhão** para viabilizar uma participação competitiva, o que equivale a aproximadamente **R\$ 4,92 milhões a R\$ 7,38 milhões** ou cerca de **US\$ 870 mil a US\$ 1,31 milhão**.
- **Mundial de Rally Cross-Country** – Campeonato anual de rally raid (incluindo provas como Dakar, Abu Dhabi Desert Challenge etc.), no qual uma equipe completa costuma gastar em torno de **€ 1–2 milhões por temporada** (R\$ 6,4–12,8 milhões). Esse valor estimado reflete múltiplas provas ao ano e a manutenção de veículos altamente preparados. *Fontes indicam, por exemplo, que somente o Dakar consome até €0,6M; somando as demais etapas, chega-se facilmente à casa dos milhões de euros.*
- **Desenvolvimento de um Carro de Corrida** – Projetar e construir um novo carro (chassi, motor, eletrônica) envolve investimento significativo, mesmo fora da F1. **Estimam-se US\$ 0,5–2 milhões por modelo** (R\$ 2,7–10,8 milhões, ~€ 0,45–1,8M) dependendo da categoria. Para ilustrar: um carro da Stock Car brasileira *custava cerca de R\$ 2 milhões em 2008* (aprox. US\$ 1 milhão), valor ainda atualizável pela inflação/câmbio. Já um **carro NASCAR** nos EUA custava cerca de *US\$ 20 milhões* na mesma época – evidenciando o abismo de investimentos entre mercados. Em suma, mesmo categorias “nacionais” exigem aportes na casa dos milhões de reais para projeto e construção de protótipos competitivos.

Obs.: conversões monetárias acima baseadas nas cotações de 04/07/2025 (US\$1 ≈ R\$5,406; €1 ≈ R\$6,370). Cada valor apresentado, apesar de aproximado, está referenciado em fontes especializadas – o que reforça a confiabilidade do

panorama de custos e deixa claro o tamanho do desafio para qualquer iniciativa de suporte a pilotos.

Desafios para Pilotos Brasileiros

Desenvolver talentos automobilísticos no Brasil é notoriamente difícil, por **barreiras estruturais, geográficas e econômicas**:

- **Distância dos grandes centros:** As principais categorias formadoras (F4, F3, F2) e equipes de topo estão concentradas na Europa (Itália, Reino Unido, etc.) ou EUA. Assim, jovens brasileiros *precisam se transferir para o exterior para progredir na carreira*. Isso implica enfrentar desde cedo longas viagens, adaptação cultural e, principalmente, os altos custos de vida e treino em moeda forte. Sem um suporte, muitos abandonam a carreira por não conseguir bancar temporadas fora do país. Felipe Massa resumiu: “Os jovens que sonham chegar à F1 precisam ir para outros países, porque nos falta estrutura e investimento [no Brasil]. Nem todos têm condições financeiras de bancar os custos de tentar a sorte no exterior”. Ou seja, *a localização periférica do Brasil no mapa do automobilismo impõe gastos extras e dificulta a revelação de talentos*.
- **Custos indexados em dólar/euro:** Até mesmo dentro do país, boa parte dos insumos do automobilismo é cotada em moeda estrangeira – desde equipamentos de telemetria e peças importadas, até inscrições em competições internacionais. Com o câmbio atual (1 euro ≈ 6,4 reais; 1 dólar ≈ 5,4 reais), essas despesas *mais que quintuplicam* ao serem convertidas para nossa moeda. **Exemplo:** uma temporada de F4 na Europa a €300 mil significa ~R\$ 1,9 milhão. Essa desproporção cambial corrói o poder de investimento de patrocinadores nacionais e famílias brasileiras. *A variação cambial e a inflação estrangeira afetam diretamente a continuidade de carreiras*, muitas vezes interrompidas por falta de verba quando o piloto atinge níveis mais altos.
- **Infraestrutura e calendário doméstico limitados:** Diferentemente de países europeus (onde há diversos campeonatos regionais de base) ou dos EUA, o Brasil carece de um caminho estruturado “do kart à Fórmula” inteiramente local. Nos anos 2000 houve um hiato de 18 anos sem Fórmula 3 nacional; atualmente, existe a F4 Brasil, mas com grid pequeno e nível técnico aquém do europeu. Há poucos autódromos homologados internacionalmente e escassez de equipes-escola de alto nível. *Essa lacuna estrutural força pilotos promissores a emigrar precocemente*, elevando custos e a taxa de desistência. Ademais, categorias profissionais nacionais (Stock Car, Porsche Cup) embora fortes em público, não possuem integração com a pirâmide de acesso à F1/Indy, servindo mais como destino final alternativo. Em síntese, o **ambiente doméstico ainda é pouco propício** para formar sozinhos um “novo Senna” – faltam campeonatos de alto nível regular e intercâmbio tecnológico.
- **Sustentabilidade financeira/patrocínios:** A combinação dos fatores acima resulta em um cenário desafiador para financiamento. Sem ídolos recentes e com menor exposição na mídia (ver próxima seção), atrair **patrocínios privados** ficou mais difícil. Empresas tendem a investir em esportes de maior

visibilidade nacional (futebol, vôlei) ou exigem *retorno imediato* em marketing, algo complexo na formação de um piloto de base. Assim, muitos talentos dependem de apoio familiar ou de *mecenas*, o que restringe a diversidade socioeconômica no esporte. *O automobilismo permanece elitizado*: “é um esporte caro e bastante elitista... precisamos desconstruir a ideia de que o automobilismo é um esporte inacessível” disse Waldner Bernardo, presidente da CBA. Essa fala reforça a necessidade de mecanismos mais amplos (como incentivos fiscais e fundos dedicados) para **democratizar o acesso** – exatamente o foco do modelo proposto neste documento.

Em suma, **logística adversa, câmbio desfavorável e infraestrutura insuficiente** criam um *“funil” extremamente estreito* para pilotos brasileiros. A consequência direta é a carência atual de representantes nacionais no topo do automobilismo, não por falta de talento, mas por falta de apoio. Daí decorre a urgência de iniciativas estruturadas – como programas de capacitação **sem fins lucrativos e com apoio institucional** –, para que o Brasil volte a desenvolver campeões a altura de sua tradição.

Importância de Novos Ídolos Nacionais

A história mostra que **ídolos esportivos têm efeito multiplicador** em qualquer modalidade – e no automobilismo isso é particularmente evidente no Brasil. Na era de ouro (anos 1980–90), nomes como Ayrton Senna e Nelson Piquet *impulsionaram enorme popularidade* do esporte a motor, inspirando crianças, atraindo patrocinadores e garantindo transmissões de TV em horário nobre. Hoje, com a ausência de brasileiros vencedores na F1 e Indy, vivemos uma **lacuna de ídolos** que precisa ser preenchida com urgência:

- **Referência e inspiração:** Ídolos servem de espelho para os jovens. Sem ver brasileiros no topo do pódio, menos crianças se imaginam pilotos. Psicologicamente, a figura do campeão nacional mostra que “é possível chegar lá”. Após Senna, houve uma pressão imediata por “um novo ídolo” – o que, segundo pilotos veteranos, atrapalhou carreiras na década de 1990. Ainda assim, essa *necessidade de ídolos* é real e saudável: quando um brasileiro desponta, as categorias de base ganham inscritos e o interesse renasce. **Exemplo atual:** a chegada de Gabriel Bortoleto à F1 em 2025 (após 8 anos sem nenhum brasileiro no grid) já traz otimismo e holofotes ao automobilismo nacional. Apoiar sistematicamente o surgimento de novos ídolos é garantir a renovação do esporte.
- **Mobilização de mídia e patrocínio:** Um **ídolo nacional atrai cobertura midiática massiva** – e, em consequência, investimentos privados. Senna, por exemplo, se tornou um dos maiores garotos-propaganda do mundo, trazendo marcas e capital estrangeiro ao país. Sem ídolos, a mídia perde interesse: a audiência da F1 na TV brasileira caiu 50% em dez anos e muitas corridas deixaram de ser exibidas em TV aberta. Isso forma um círculo vicioso: menos exposição reduz patrocínios, que por sua vez diminuem as chances de formar ídolos. *Recuperar um astro nas pistas reacende a atenção do grande público e do empresariado*. Como disse Alexandre Barros (ex-MotoGP): “Nenhuma modalidade vai para frente se não tiver um ídolo. A Espanha só se tornou potência na motovelocidade porque produz um campeão atrás do outro”. No

Brasil, falta quebrar esse ciclo de ausência – produzindo o campeão que trará novos patrocinadores e fãs, realimentando o esporte.

- **Impacto econômico e social:** Ídolos no automobilismo não geram apenas orgulho nacional; eles movimentam a *economia do esporte*. Eventos voltam ao país (GP Brasil permanece no calendário muito graças ao legado Senna), patrocinadores locais ganham visibilidade global, jovens profissionais se inspiram a seguir carreiras técnicas (engenheiros, mecânicos) no setor. Além disso, ídolos como Senna e Instituto Ayrton Senna demonstram o **potencial de legado social**, usando sua imagem para causas públicas (educação, segurança no trânsito, etc.). Um novo ídolo poderia alavancar projetos sociais ligados ao automobilismo, ampliando o benefício além das pistas. A **carência atual de grandes nomes** deixa de aproveitar esse potencial transformador que o esporte pode proporcionar à sociedade brasileira.
- **Urgência temporal:** Estamos em um momento crítico – a “geração de prata” (Barrichello, Massa, Kanaan) já se aposentou, e a próxima ainda não emplacou plenamente. **Se nada for feito**, corremos o risco de prolongar por décadas a ausência de títulos e vitórias brasileiras em categorias top. Isso seria impensável em outros esportes onde o Brasil é tradicional. *Por isso, a justificativa não é apenas apoiar esporte, mas resgatar parte do patrimônio cultural esportivo do país.* Formar um novo ídolo brasileiro no automobilismo reacenderá o “ciclo virtuoso” de paixão, investimento e sucesso que marcou nossa identidade nos tempos de Fittipaldi, Piquet e Senna. Em suma, a presença de ídolos é o catalisador que pode devolver o Brasil ao panteão do esporte a motor – e cada real investido nessa direção pode render frutos incalculáveis em orgulho nacional e oportunidades para os jovens.

Justificativa – Desenvolvimento do Hipismo de Salto para o Brasil

Introdução

O hipismo é um esporte de alcance global e tradição centenária, presente nos Jogos Olímpicos desde 1900. Embora não movimente audiências de massa como o futebol, trata-se de uma modalidade prestigiada, com circuitos internacionais de salto patrocinados por marcas de luxo e transações milionárias de cavalos de competição. Grandes eventos equestres atraem público significativo – o São Paulo Horse Show, por exemplo, recebe cerca de 30 mil espectadores em menos de uma semana – e contam com grifes de peso como Hermès e Porsche entre os patrocinadores, evidenciando o interesse econômico em torno do esporte.

O Brasil, historicamente, é parte importante desse cenário: firmou-se como potência no hipismo de saltos nas últimas décadas do século XX e início dos anos 2000, revelando campeões de calibre mundial. Nomes como **Nelson Pessoa** e seu filho **Rodrigo Pessoa** (campeão olímpico em Atenas 2004 e tricampeão da Copa do Mundo de Hipismo) colocaram o Brasil no topo, com o país conquistando medalhas de bronze por equipes nas Olimpíadas de 1996 e 2000, além do ouro individual em 2004. Essas conquistas inspiraram orgulho nacional e uma geração de jovens cavaleiros. Nos últimos anos, porém, o panorama competitivo brasileiro arrefeceu – desde o ouro de Rodrigo em 2004, não voltamos ao pódio olímpico, e nossos talentos enfrentam dificuldades para se manter entre os melhores do mundo. Essa lacuna recente expõe

tanto a necessidade de capacitar novos atletas quanto a urgência de um apoio estruturado para recolocar o Brasil no protagonismo do esporte equestre internacional.

Hoje, formar e manter cavaleiros competitivos demanda muito mais do que talento: exige investimento financeiro pesado, acesso a centros de excelência e suporte institucional contínuo. As etapas formativas e os principais campeonatos migraram para o exterior (Europa, América do Norte), e os custos dispararam em moeda estrangeira. Diante disso, este documento apresenta uma **justificativa técnica e legal** para viabilizar projetos de desenvolvimento de cavaleiros brasileiros de forma sustentável, por meio de entidades sem fins lucrativos qualificadas, aproveitando incentivos fiscais e parcerias previstas na legislação nacional. Cada seção a seguir detalha: **(1)** a pertinência do investimento na capacitação de atletas de hipismo; **(2)** os custos médios envolvidos e as dificuldades cambiais/geográficas enfrentadas; **(3)** a importância de novos ídolos nacionais; **(4)** um modelo operacional via **OSCIPI** (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público) – apto a receber doações, patrocínios e incentivos fiscais de acordo com a lei; **(5)** a completa legalidade e transparência desse modelo; e **(6)** os dispositivos legais que embasam a proposta.

Panorama de Custos no Hipismo de Elite

Investir na carreira de um cavaleiro de salto até níveis profissionais demanda recursos elevados. Abaixo, apresentam-se alguns **custos aproximados** que evidenciam o desafio financeiro – especialmente para brasileiros, dado o câmbio atual (US\$1 ≈ R\$5,41; €1 ≈ R\$6,37 em 04/07/2025):

- Hipismo de Saltos (Show Jumping) – Um cavalo de alto nível para provas de salto tem valor estimado entre € 1 e € 3 milhões (R\$ 6,4 – 19,2 milhões). Na prática, os preços podem ser ainda maiores: a bilionária Athina Onassis, por exemplo, pagou cerca de € 12 milhões por um único cavalo de salto, e houve cavalo cotado em US\$ 10 milhões (~R\$ 32 milhões) às vésperas da Rio 2016. Esses números ilustram a ordem de grandeza do investimento necessário para se brigar por medalhas olímpicas na modalidade.
- Custos de manutenção e treino – Além da aquisição da montaria, mantê-la em condições competitivas envolve despesas fixas elevadas. Em um clube de elite como a Sociedade Hípica Paulista, o título de sócio proprietário custa em torno de R\$ 550 mil (com mensalidades de R\$ 2 mil). Mesmo fora de clubes exclusivos, estima-se em cerca de R\$ 5 mil mensais o custo para estabulagem, alimentação e cuidados veterinários de um único cavalo competitivo. Some-se a isso gastos com ferraduras, transporte para provas, inscrições em concursos e equipe de apoio, e uma temporada nacional já pode exceder R\$ 100 mil anuais facilmente – valor que sobe drasticamente no circuito internacional.
- Equipamentos e insumos – Até o vestuário e os utensílios específicos do hipismo representam investimento notável. Um uniforme completo de competição (para cavaleiro e cavalo) pode custar em torno de R\$ 15 mil. Apenas um capacete de montaria de alta qualidade chega a R\$ 6 mil, e selas profissionais variam de R\$ 2 a 5 mil cada. Embora tais itens sejam menos onerosos que o próprio cavalo, eles reforçam como cada detalhe do esporte implica custos significativos.
- Comparativo entre modalidades – Dentro do hipismo, o salto é a modalidade mais cara em termos de “equipamento vivo”. Um único cavalo top de salto

pode valer € 6–10 milhões, enquanto toda a tropa de quatro cavalos do time brasileiro de CCE (Concurso Completo de Equitação) nos Jogos de Tóquio 2020 custava, junta, menos de € 1 milhão. Ou seja, o valor de um cavalo de salto de ponta pode superar em várias vezes o valor combinado dos animais de modalidades como adestramento ou CCE, evidenciando quão oneroso o salto de elite se tornou em comparação.

- **Logística internacional** – Para competir no circuito global, há ainda custos logísticos elevados. Cavalos frequentemente viajam de avião para Europa, Ásia ou Jogos Olímpicos, em compartimentos especiais comparáveis à classe executiva, acompanhados de tratadores, veterinários e toneladas de equipamentos. Essa operação complexa tem custo proporcional à sua sofisticação: fretes internacionais, quarentenas e traslado de equipe adicionam centenas de milhares de reais a cada temporada. Mesmo equipes nacionais com orçamento “enxuto” enfrentam essa realidade, tornando a campanha internacional de um cavaleiro algo comparável, em termos de logística e despesa, a outras modalidades de elite.

Obs.: conversões monetárias acima baseadas nas cotações de 04/07/2025 (US\$1 ≈ R\$5,406; €1 ≈ R\$6,370). Cada valor apresentado, apesar de aproximado, está referenciado em fontes especializadas – o que reforça a confiabilidade do panorama de custos e deixa claro o tamanho do desafio financeiro para qualquer iniciativa de suporte a cavaleiros.

Desafios para Cavaleiros Brasileiros

Desenvolver talentos do hipismo no Brasil é notoriamente difícil, por barreiras estruturais, geográficas e econômicas que se somam aos custos já expostos:

- **Distância dos grandes centros** – As principais bases do hipismo de alto rendimento estão concentradas na Europa (países como Alemanha, Holanda, Reino Unido, Bélgica) e, em menor grau, nos EUA. Jovens brasileiros que almejam evolução na carreira precisam, em geral, se transferir para o exterior para treinar com os melhores técnicos e competir regularmente em provas de alto nível. Isso implica enfrentar desde cedo longas viagens, adaptação cultural e, principalmente, os altos custos de vida e treinamento em moeda forte. Sem suporte, muitos abandonam a trajetória por não conseguir bancar temporadas fora do país. De fato, quem consegue se **estabelecer na Europa leva vantagem imensurável** sobre quem permanece no Brasil, onde o mercado e as competições de ponta são escassos. Em outras palavras, a localização periférica do Brasil no mapa equestre impõe gastos extras e dificulta a revelação de talentos em solo nacional.
- **Custos indexados em dólar/euro** – Boa parte dos insumos e investimentos no hipismo são cotados em moeda estrangeira: compra de cavalos, importação de equipamentos, inscrição em provas internacionais, clínicas e treinos no exterior, etc. Com o câmbio atual (1 euro ≈ 6,4 reais; 1 dólar ≈ 5,4 reais), essas despesas multiplicam-se em reais. Um cavalo avaliado em € 1 milhão, por exemplo, representa cerca de **R\$ 6,4 milhões** – quantia proibitiva para 99% das famílias brasileiras. Da mesma forma, uma temporada de treinamento e competições na Europa a um custo de € 200 mil equivale a ~R\$ 1,3 milhão. Essa desproporção cambial corrói o poder de investimento de patrocinadores nacionais e impede muitos jovens de darem o salto internacional. Mesmo no mercado interno já se sente o peso da conversão: em 2015 estimava-se que

um cavalo top de salto valia **€ 1–3 milhões (R\$ 3,6–10,8 milhões à época)**, valores que praticamente dobraram em reais desde então, acompanhando a desvalorização da nossa moeda. Em suma, a oscilação cambial e a inflação no exterior afetam diretamente a continuidade de carreiras – muitas vezes interrompidas por falta de verba quando o cavaleiro atinge níveis mais altos.

- **Infraestrutura e calendário doméstico limitados** – Diferentemente de potências equestres europeias (que contam com diversos campeonatos nacionais e regionais de base, ligas escolares e circuito profissional sólido), o Brasil carece de um caminho estruturado **“da base ao topo”** inteiramente local. Existem escolas de equitação e eventos nacionais, mas em quantidade e qualidade aquém do necessário para formar atletas de nível mundial de forma independente. A maioria dos jovens talentosos precisa emigrar precocemente em busca de melhor treinamento e rodagem em concursos internacionais, elevando custos e também a taxa de desistência (pois nem todos se adaptam ou conseguem financiamento no exterior por longo prazo). Embora o país sedie alguns eventos internacionais pontuais (como etapas 5* em São Paulo), não há um circuito anual robusto que retenha os atletas aqui. Ademais, modalidades profissionais locais – como o hipismo rural ou as provas do Exército – não se conectam diretamente à pirâmide olímpica (salto, adestramento, CCE), servindo mais como vias alternativas. Em síntese, o ambiente doméstico ainda é pouco propício para, sozinho, lapidar um “novo Rodrigo Pessoa”: faltam campeonatos regulares de alto nível e intercâmbio técnico suficiente, o que obriga nossos melhores a buscar experiência lá fora.
- **Sustentabilidade financeira e patrocínios** – A combinação dos fatores acima resulta em um cenário especialmente desafiador para financiar atletas de hipismo no Brasil. Sem ídolos recentes vencendo nas grandes arenas e com menor exposição na mídia, atrair patrocínios corporativos tornou-se mais difícil. Empresas tendem a investir em esportes de maior visibilidade nacional (futebol, vôlei) ou esperam retorno de marketing de curto prazo – algo complexo na formação de um jovem cavaleiro, cujo sucesso pode levar anos e depende de muitas variáveis. Assim, muitos talentos dependem quase exclusivamente de apoio familiar ou de **mecenas**, o que restringe a diversidade socioeconômica no esporte. O hipismo permanece marcadamente elitizado: uma revista especializada o descreve como *“um dos esportes mais tradicionalmente aristocráticos e onerosos do mundo”*. Esse caráter exclusivista gera um círculo vicioso de inacessibilidade. Conforme análise de um grande portal olímpico, o modelo atual *“beneficia quem já chegou à elite financeira do esporte e dificulta a vida de quem vem de baixo – ótimos atletas veem bons cavalos escaparem de suas mãos até ganharem a confiança de um mecenas”*. Em outras palavras, sem apoio externo, mesmo cavaleiros talentosos acabam perdendo suas montarias de ponta para compradores mais ricos, ou nem chegam a tê-las, estagnando suas carreiras. Essa realidade reforça a necessidade de **mecanismos ampliados de fomento** (como incentivos fiscais e fundos dedicados) para democratizar o acesso ao esporte – justamente o foco do modelo proposto neste documento.

Em suma, logística adversa, câmbio desfavorável, infraestrutura insuficiente e poucos patrocinadores criam um **“funil” extremamente estreito** para cavaleiros brasileiros. A consequência direta é a atual escassez de representantes nacionais no topo do hipismo, não por falta de talento, mas por falta de apoio. Daí decorre a urgência de iniciativas estruturadas – como programas de capacitação sem fins lucrativos e com apoio institucional –, para que o Brasil volte a desenvolver campeões à altura de sua tradição.

Importância de Novos Ídolos Nacionais

A história mostra que **ídolos esportivos** têm efeito multiplicador em qualquer modalidade – e no hipismo isso também é evidente no contexto brasileiro. Durante a “era de ouro” dos anos 1990–2000, o auge de **Rodrigo Pessoa** e companhia impulsionou a popularidade do esporte equestre no país, inspirando crianças, atraindo patrocinadores e garantindo visibilidade na mídia durante as grandes competições. Hoje, com a ausência de brasileiros no topo do pódio olímpico ou mundial, vivemos uma lacuna de ídolos que precisa ser preenchida com urgência. Destacam-se quatro aspectos pelo qual novos ídolos são fundamentais:

- **Referência e inspiração** – Ídolos servem de espelho e motivação para os jovens. Sem ver brasileiros no alto do pódio, menos crianças e adolescentes se imaginam como futuros cavaleiros. Quando há um campeão nacional em evidência, ele prova que “é possível chegar lá” e desperta sonhos nas novas gerações. No caso do hipismo, mesmo sendo um esporte de nicho, o efeito inspiração é perceptível: “**Minha inspiração hoje é o Rodrigo Pessoa, ele é muito importante, um grande cavaleiro brasileiro**”, disse um jovem cavaleiro de 15 anos sobre o ídolo olímpico. Ou seja, a presença de um atleta brasileiro de destaque mundial alimenta a base do esporte – as escolas de equitação ganham novos alunos e o interesse renasce entre a juventude. Apoiar sistematicamente o surgimento de **novos ídolos** é, portanto, garantir a renovação do hipismo: quando um brasileiro desponta internacionalmente, muitos outros tendem a segui-lo.
- **Mobilização de mídia e patrocínio** – Um ídolo nacional atrai cobertura midiática muito maior – e, em consequência, investimentos privados. Rodrigo Pessoa, por exemplo, ao conquistar o ouro olímpico, tornou-se presença constante em noticiários esportivos e viu sua imagem atrelada a marcas internacionais (sendo patrocinado por empresas equestres e bancos nacionais durante sua carreira). Sem ídolos, o hipismo praticamente desaparece do grande público: no Brasil, raramente competições de saltos são transmitidas em TV aberta ou comentadas fora do círculo especializado. Essa baixa exposição dificulta a entrada de novos patrocinadores, alimentando um ciclo vicioso: menos visibilidade resulta em menos patrocínio, que por sua vez reduz as chances de formar ídolos. Recuperar um astro nas pistas – alguém que volte a brigar por medalhas em Olimpíadas ou mundiais – reacenderá a atenção do grande público e do empresariado. Como ressaltam dirigentes esportivos em geral, nenhum esporte se sustenta no longo prazo sem figuras heroicas que cativem a imaginação popular. Quebrar o ciclo de ausência de ídolos no hipismo criará um **efeito cascata positivo**: mais cobertura, mais investimento e mais incentivo para novos atletas.
- **Impacto econômico e social** – Ídolos no hipismo não geram apenas troféus; eles movimentam a **economia do esporte** e podem deixar um legado social. Quando um brasileiro é campeão de destaque, eventos internacionais tendem a vir (ou voltar) ao país, aquecendo o turismo esportivo e os negócios locais. Patrocinadores nacionais ganham visibilidade global ao apoiarem esse atleta, o que pode atrair novos patrocinadores e investimentos externos. Além disso, o sucesso de um ídolo estimula indiretamente setores associados: haras de criação de cavalos passam a ser mais valorizados, jovens veterinários e treinadores se inspiram a seguir carreira, aumentando a profissionalização do meio hípico. No campo social, figuras como Rodrigo Pessoa e Doda Miranda já usaram sua influência para promover o hipismo junto a crianças e causas beneficentes (por exemplo, leilões em prol de instituições de caridade envolvendo objetos do hipismo). Um novo ídolo poderia alavancar **projetos sociais ligados ao esporte**, como programas de equitação para jovens carentes ou de equoterapia para pessoas com deficiência, ampliando o benefício do sucesso esportivo para além das pistas. Ou seja, a falta atual de

grandes nomes faz o país perder também essa oportunidade de impacto mais amplo que um campeão carismático pode proporcionar.

- **Urgência temporal** – Estamos em um momento crítico para o hipismo brasileiro. A geração vitoriosa das últimas décadas (Rodrigo Pessoa, Álvaro de Miranda *Doda*, Bernardo Alves, etc.) já se aposentou ou está em fim de carreira, e a nova geração ainda não conquistou resultados equivalentes nos palcos maiores. Se nada for feito, corremos o risco de prolongar por décadas a ausência de medalhas olímpicas e títulos mundiais – algo impensável para um país com tanta tradição equestre. Em outros esportes, o Brasil consegue constante renovação de talentos para manter seu lugar de destaque; no hipismo, não podemos nos conformar em viver apenas do passado glorioso. Por isso, a justificativa aqui apresentada não é apenas sobre apoiar um esporte, mas **resgatar parte do patrimônio esportivo-cultural do país**. Formar um novo ídolo brasileiro nos saltos – alguém capaz de conquistar um pódio olímpico ou ser campeão mundial – reacenderá o *ciclo virtuoso* de paixão, investimento e sucesso que marcou nossa identidade nos tempos de Nelson Pessoa e do jovem Rodrigo. Em suma, a presença de ídolos é o catalisador que pode devolver o Brasil ao panteão do hipismo mundial – e cada real investido nessa direção pode render frutos incalculáveis em orgulho nacional e oportunidades para os jovens.

Justificativa para Implantação de Fazendas de Energia Solar no Brasil

Introdução

A transição energética global exige a substituição de combustíveis fósseis por fontes renováveis, visando reduzir emissões e combater as mudanças climáticas. Nesse contexto, a energia solar fotovoltaica destaca-se como peça-chave por ser limpa, abundante e cada vez mais competitiva em custo. Em 2024, o mundo adicionou um recorde de 452 GW de capacidade solar, elevando o total global para cerca de 1,865 TW. Ainda assim, para alinhar-se às metas do Acordo de Paris, a expansão anual das renováveis precisa acelerar (~16,6% ao ano até 2030). A energia solar já é **a fonte de geração elétrica que mais cresce**, respondendo por três quartos das novas adições renováveis em 2024. Além disso, avanços tecnológicos reduziram drasticamente seus custos – o preço de projetos solares de grande porte caiu cerca de **85% entre 2010 e 2020** – tornando-a hoje a fonte de eletricidade de menor custo em muitas regiões. Esse cenário posiciona a energia solar como elemento central na diversificação e descarbonização da matriz energética mundial, contribuindo para segurança energética e desenvolvimento sustentável.

Potencial Solar Brasileiro

O Brasil possui um dos maiores potenciais solares do planeta. Graças à sua posição geográfica tropical, com alta insolação e baixa sazonalidade, **a pior região brasileira em recursos solares é ainda melhor que a melhor região da Alemanha**. De acordo com o Atlas Solar Global, a irradiação solar global horizontal (GHI) anual atinge até **2.100 kWh/m²** em áreas do Nordeste brasileiro, enquanto na Alemanha o máximo é em torno de 1.186 kWh/m². Em termos médios, a insolação no Brasil varia de aproximadamente **4,5 a 6,5 kWh/m²/dia**, dependendo da região – valores superiores aos de países de clima temperado que já exploram amplamente a energia solar, como Alemanha, Reino Unido e China. As regiões Nordeste, Centro-Oeste e norte de Minas Gerais destacam-se com índices solarimétricos excepcionais, ultrapassando **6 kWh/m²/dia** em locais como o centro da Bahia. Essa abundância de recurso solar coloca o Brasil em vantagem comparativa global e **em posição estratégica para**

liderar a expansão fotovoltaica, convertendo radiação em energia limpa durante todo o ano. Apesar do enorme potencial, ele ainda está subaproveitado – o país atingiu **cerca de 54–55 GW de capacidade solar instalada em 2024**, valor que embora coloque o Brasil entre os líderes mundiais (6º maior mercado solar), representa apenas o começo diante do vasto recurso disponível.

Fazendas Solares (Geração Centralizada vs. Distribuída)

Fazendas solares são usinas fotovoltaicas em larga escala, instaladas em solo (ou estruturas flutuantes), que convertem a luz do sol em eletricidade. Elas podem operar sob dois modelos principais: **geração centralizada**, quando a usina é de grande porte conectada em alta tensão para suprir o sistema elétrico, e **geração distribuída**, quando instalações menores fornecem energia próxima ao local de consumo ou via compartilhamento de créditos. Nas usinas centralizadas, empresas desenvolvedoras constroem parques solares frequentemente na casa das dezenas ou centenas de megawatts (MW) de potência, vendendo a energia por meio de contratos no mercado regulado (leilões de energia) ou mercado livre (PPAs privados). Por exemplo, o Brasil já conta com complexos solares individuais acima de 500 MW, e a planta fotovoltaica Mendubim (RN) possui 531 MW de capacidade. Já na **geração distribuída**, predominam sistemas de menor porte: desde microgeradores residenciais (~3 a 10 kW) até **mini usinas** com alguns MW instalados, geralmente conectados à rede de distribuição para compensação de energia. Um modelo crescente é o das *fazendas solares compartilhadas*, nas quais um empreendimento fotovoltaico (tipicamente 1 a 5 MW) atende vários consumidores via geração remota ou consórcios, aproveitando o sistema de compensação de créditos da distribuidora. Segundo a ABSOLAR, **cerca de 2/3 da capacidade solar brasileira hoje provém de sistemas distribuídos em telhados e pequenos terrenos**, enquanto 1/3 advém de grandes usinas centralizadas. Em ambos os casos, as fazendas solares apresentam alta modularidade e rapidez de implantação, com **capacidade instalada média por projeto** variando conforme o segmento – usinas centralizadas frequentemente entre 30 e 300 MW cada, e unidades distribuídas típicas entre alguns quilowatts a poucos megawatts. Os modelos operacionais também diferem: na geração centralizada, a operação é geralmente feita por produtores independentes de energia vendendo à rede, ao passo que na distribuída há consumidores/prosumidores usufruindo da energia para abatimento na própria fatura (autoconsumo local, remoto ou compartilhado). Em síntese, as fazendas solares podem tanto assumir o papel de **grandes centrais elétricas injetando energia renovável no sistema** quanto o de **pequenas centrais próximas à carga**, democratizando a oferta de eletricidade limpa.

Exemplo de fazenda solar fotovoltaica de grande porte no Brasil (Usina Solar Enel São Gonçalo – PI). Fonte: Enel/Divulgação.

Benefícios Ambientais

A implantação de fazendas solares acarreta **ganhos ambientais significativos** frente às fontes fósseis de energia. Em primeiro lugar, há uma drástica **redução das emissões de gases de efeito estufa (GEE)**. Durante sua operação, painéis solares não emitem CO₂ ou poluentes – ao contrário de usinas a carvão, óleo ou gás. Mesmo considerando todo o ciclo de vida (fabricação, transporte, etc.), a pegada de carbono da solar fotovoltaica é mínima: estudos estimam cerca de **6 g de CO₂-equivalente por kWh** gerado pela solar, comparado a **~109 gCO₂/kWh do carvão** e 78 gCO₂/kWh do gás natural. Desde sua expansão inicial até 2025, a geração solar no Brasil já evitou a

emissão de **mais de 65,6 milhões de toneladas de CO₂** que seriam liberadas por fontes convencionais. Em segundo lugar, há o **uso sustentável do solo e baixo impacto ecológico**: fazendas solares podem ser instaladas em áreas com baixo valor agrícola (ex: regiões semiáridas, terrenos degradados ou até coberturas de aterros sanitários), convertendo esses espaços em produção energética útil. Diferente de grandes hidrelétricas, não implicam inundação de vastas áreas nem deslocamento de populações. Além disso, é viável a convivência com outras atividades – por exemplo, projetos agrovoltáicos combinam geração solar e agricultura/pastoril no mesmo terreno, otimizando o uso do solo. Em terceiro lugar, as usinas fotovoltaicas **preservam recursos hídricos**. A geração elétrica tradicional (termoelétricas a carvão, nucleares e até certas hidrelétricas) consome grandes volumes de água em processos de refrigeração ou por evaporação em reservatórios. Já a tecnologia solar **não requer água para gerar eletricidade**, exceto pequenas quantidades para limpeza dos módulos. Um estudo na *Nature Energy* indicou que, para produzir 1 MWh, a fotovoltaica consome apenas **2% a 15% da água** utilizada por usinas a carvão ou nucleares – uma redução de até ~97% no uso hídrico. Esse alívio na demanda de água ajuda a conservar rios e aquíferos, além de deixar mais água disponível para consumo humano e irrigação. Por fim, as fazendas solares apresentam **impactos ambientais locais relativamente baixos**: não emitem poluentes atmosféricos nem resíduos durante a operação, produzem ruído mínimo e a paisagem pode ser restaurada ao término do projeto. Comparativamente, a pegada ecológica por kWh é uma das menores entre todas as fontes de energia. Assim, ao substituir termelétricas fósseis, os parques solares contribuem para melhorar a qualidade do ar, evitar chuvas ácidas e mitigar impactos climáticos, alinhando-se aos compromissos ambientais do Brasil.

Benefícios Socioeconômicos

A expansão de fazendas solares traz benefícios socioeconômicos expressivos, sobretudo em nível regional. Entre os principais destacam-se:

- **Geração de empregos verdes:** O setor solar é intensivo em criação de empregos nas fases de fabricação, construção, instalação e operação/manutenção dos sistemas. No Brasil, a energia solar já gerou **mais de 1,6 milhão de empregos acumulados** desde 2012. Apenas nos últimos 12 meses (jan/2024 a jan/2025) foram criados cerca de **500 mil novos postos de trabalho** no país devido aos novos projetos solares. Essa mão de obra abrange desde engenheiros, técnicos e instaladores até pessoal de construção civil e serviços nas comunidades locais. Importante notar que muitos empregos se concentram em regiões interioranas e no Nordeste – áreas antes carentes de oportunidades industriais. Cada megawatt solar instalado gera em média cerca de 30 empregos diretos e indiretos, índice superior ao de fontes convencionais. Trata-se de empregos **majoritariamente locais e não exportáveis**, estimulando economias municipais com renda e qualificação profissional.
- **Atração de investimentos e desenvolvimento regional:** Projetos de energia solar mobilizam elevados investimentos privados e públicos. No Brasil, o setor fotovoltaico já atraiu aproximadamente **R\$ 245 bilhões em investimentos acumulados** até 2025, fomentando cadeias produtivas nacionais (fabricação de estruturas, inversores, cabos, etc.) e serviços associados. Esses aportes dinamizam economias regionais: durante a construção de uma usina, há aumento da demanda por alojamento, alimentação, transporte e comércio locais. Uma vez em operação, as usinas geram receita contínua – seja via arrendamento de terras a proprietários rurais, arrecadação de impostos locais (ISS, ICMS) ou participação nos lucros quando há cooperativas comunitárias.

Estima-se que o setor já recolheu **mais de R\$ 76 bilhões em tributos** aos cofres públicos desde sua adoção, recursos que podem ser reinvestidos em infraestrutura e serviços públicos nas regiões atendidas. Adicionalmente, a disponibilidade de energia limpa e barata pode atrair **novos empreendimentos industriais** para áreas interioranas com parques solares, promovendo a interiorização do desenvolvimento.

- **Redução da pobreza energética e inclusão produtiva:** A energia solar tem proporcionado acesso à eletricidade em comunidades remotas e de baixa renda, reduzindo a chamada pobreza energética. Sistemas fotovoltaicos descentralizados vêm sendo implantados em localidades isoladas da Amazônia Legal e do sertão nordestino, onde a rede convencional não chega ou o diesel era a única alternativa. Por exemplo, recentemente um sistema solar foi instalado em uma unidade básica de saúde ribeirinha em Santarém (PA) para garantir refrigeração de vacinas, em parceria entre governo local e ONG, servindo de modelo para outras comunidades afastadas. Ao viabilizar iluminação, bombeamento de água, refrigeração e telecomunicações em áreas remotas, a energia solar **melhora a qualidade de vida e possibilita novas atividades econômicas** (agropecuária irrigada, turismo comunitário, artesanato com refrigeração, etc.). Mesmo na rede urbana, a expansão da geração distribuída tem beneficiado consumidores residenciais, pequenos comércios e produtores rurais: ao instalar painéis solares, famílias e empreendedores conseguem reduzir em até **90% a conta de luz mensal**, aliviando orçamentos domésticos e liberando renda para outros fins. Essa economia ampliou o acesso à energia de qualidade para quem antes sofria com tarifas elevadas ou fornecimento precário. Além disso, programas sociais ligados à energia solar (como o **Programa de Energia Renovável Social – PERS** previsto na Lei 14.300/2022) permitem que famílias de baixa renda recebam instalações solares subsidiadas ou descontos, unindo inclusão social com sustentabilidade.
- **Capacitação e inovação tecnológica local:** A demanda por instalações fotovoltaicas impulsiona a qualificação profissional em regiões onde os projetos se instalam. Parcerias com SENAI, institutos federais e empresas do setor têm promovido cursos de capacitação de eletricitas, instaladores e projetistas solares, criando um **legado de mão de obra qualificada** nas comunidades atendidas. Ainda assim, o crescimento acelerado traz desafios – empresas relatam dificuldades em recrutar técnicos suficientes e muitas vezes precisam **treinar do zero trabalhadores de outras áreas**, buscando candidatos até via anúncios em rádios locais e carros de som. Esse esforço de capacitação, embora desafiador, resulta na formação de profissionais especializados e no **aumento do capital humano local**. Adicionalmente, a presença de projetos solares estimula parcerias com universidades e centros de pesquisa regionais, fomentando inovação (por exemplo, em armazenamento com baterias, integração solar-agropecuária, melhoria de equipamentos para clima tropical, etc.). Assim, as fazendas solares atuam também como vetor de difusão tecnológica e **empoderamento de comunidades**, ao inseri-las na economia da energia limpa do século XXI.

Marco Regulatório e Incentivos

O Brasil desenvolveu nos últimos anos um arcabouço regulatório robusto e diversos incentivos para viabilizar e estimular projetos de energia solar – fatores essenciais para dar segurança jurídica a investidores e acelerar a implantação de fazendas solares de forma legítima.

- **Marco Legal da Geração Distribuída (Lei nº 14.300/2022):** Sancionada em janeiro de 2022, esta lei institui o marco regulatório da micro e minigeração distribuída no país. Ela consolidou e aprimorou as regras que vinham desde a Resolução Normativa ANEEL 482/2012, estabelecendo direitos e deveres claros para quem gera sua própria energia renovável. A Lei 14.300 define as modalidades de GD (autoconsumo local, remoto, geração compartilhada por cooperativa/consórcio etc.) e os limites de potência – microgeração até 75 kW e minigeração acima de 75 kW (até 5 MW para fonte solar, podendo chegar a 10 MW em alguns casos especiais). Importante, a lei garantiu a manutenção do **Sistema de Compensação de Energia Elétrica (net metering)** para unidades existentes ou protocoladas até 07/01/2023, que ficarão isentas de cobranças tarifárias adicionais até 2045 (direito adquirido durante o *período de vacância*). Para novas conexões a partir de 2023, a lei introduz uma transição gradual de encargos (por exemplo, cobrança progressiva da TUSD fio B sobre a energia injetada, conhecida como “taxa do sol”), de modo a equilibrar a remuneração da rede elétrica sem inviabilizar a GD. Em suma, o Marco Legal trouxe **segurança jurídica** ao setor – indispensável para atrair investimentos de longo prazo – e criou programas como o **PERS (Programa de Energia Renovável Social)** para fomentar projetos solares em comunidades de baixa renda. Ao uniformizar normas em âmbito nacional, a Lei 14.300/22 reforça a legitimidade da expansão das fazendas solares distribuídas, em consonância com políticas públicas de democratização energética.
- **Linhas de financiamento e crédito (BNDES, FINEP e outros):** Existem hoje diversas opções de financiamento para projetos solares, tanto centralizados quanto distribuídos, alavancando capital de baixo custo. O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) opera linhas específicas, como o **BNDES Finem – Energia Renovável**, que apoia a implantação ou expansão de usinas solares de grande porte, financiando até 80% do investimento com prazos longos e taxas favorecidas (remuneração do BNDES a partir de ~1,1% a.a. além da TLP para energia solar) bndes.gov.br. O BNDES também tem programas para financiar sistemas solares de micro/mini geração via agentes financeiros credenciados, inclusive para pessoas físicas e cooperativas, facilitando aquisição de equipamentos nacionais. Já a Finep (Financiadora de Inovação e Pesquisa) oferece crédito e recursos de fomento para desenvolvimento tecnológico no setor de energias renováveis – por exemplo, apoiando projetos de P&D em eficiência fotovoltaica, armazenamento e novas aplicações solares. Em parceria, BNDES e FINEP lançam editais como o **Inova Energia**, integrando esforços para financiar inovação e manufatura nacional no segmento solar finep.gov.br. Além dos bancos públicos, há linhas privadas e internacionais (como fundos climáticos, bancos regionais de desenvolvimento) disponíveis, muitas vezes com taxas reduzidas graças a incentivos governamentais ou garantias. Essa disponibilidade de crédito dedicado torna mais viável a implementação de fazendas solares, reduzindo o custo de capital e permitindo modelagens de Project Finance sólidas. Ademais, mecanismos como as **debêntures incentivadas de infraestrutura** oferecem isenção de imposto de renda para investidores em títulos de projetos de energias renováveis, barateando ainda mais o financiamento dessas iniciativas.
- **Incentivos fiscais federais e estaduais:** No âmbito federal, equipamentos fotovoltaicos tiveram redução de impostos de importação e IPI em certos períodos para estimular a difusão da tecnologia. Mas são sobretudo os estados que concederam incentivos importantes via ICMS e outros tributos. Desde 2015, o **Convênio ICMS 16/2015 do CONFAZ** autorizou os estados a isentar o ICMS incidente sobre a energia elétrica injetada e compensada na rede por micro e minigeração até 1 MW. Com isso, praticamente todas unidades da Federação aderiram, assegurando que os créditos de energia solar em GD não

sofram tributação de ICMS, ou apenas parcial, tornando o retorno do investimento muito mais atrativo. Em Minas Gerais, por exemplo, vigora isenção total de ICMS sobre a energia compensada, devolvendo 100% do valor ao gerador residencial/empresarial. Outros estados aplicam isenção na parcela de energia (TE) mas não na de uso do sistema (TUSD), conforme interpretações locais do convênio. Esse incentivo estadual foi crucial para viabilizar a geração distribuída solar na última década. Além do ICMS, alguns estados e municípios adotaram políticas tributárias verdes: **IPTU Verde**, concedendo desconto no IPTU para imóveis que adotam sistemas solares ou outras práticas sustentáveis (caso de diversas cidades, estimulando residências e comércios solares); e programas apelidados de **IPVA Verde**, que isentam ou reduzem o IPVA de veículos elétricos – uma medida indireta que integra a agenda de mobilidade elétrica à de energia limpa, demonstrando o comprometimento público com a sustentabilidade. Embora o IPVA Verde esteja mais ligado a carros elétricos, ele reflete a tendência governamental de favorecer tecnologias de baixo carbono, o que cria um ambiente positivo para investimentos em renováveis. Adicionalmente, políticas como a **Lei do IPTU Verde** (PEC aprovada em 2023) permitirão que municípios concedam descontos no IPTU para edificações que gerem sua própria energia solar, recompensando cidadãos e empresas engajados. Em resumo, os incentivos fiscais em vigor – isenção de ICMS na GD, redução de impostos e benefícios locais – melhoram sensivelmente a rentabilidade e a legalidade dos projetos de fazendas solares, sinalizando apoio governamental contínuo ao setor.

- **Parcerias Público-Privadas (PPP):** A legislação brasileira (Lei 11.079/2004) viabiliza contratos de PPP que também podem ser aplicados a projetos de geração solar, especialmente para atender demandas do setor público. Governos estaduais e prefeituras têm buscado parcerias com a iniciativa privada para implantar usinas solares que forneçam energia a instalações públicas (escolas, hospitais, prédios administrativos), reduzindo despesas e cumprindo metas ambientais. Um caso emblemático é a PPP “Solário Carioca” da Prefeitura do Rio de Janeiro, na qual um consórcio privado construirá e operará uma usina solar de **5 MW em um antigo aterro sanitário desativado**, com a energia gerada abastecendo cerca de 45 escolas municipais ou 15 unidades de saúde (UPAs) da cidade. Essa PPP aproveita um terreno ocioso e garante economia anual significativa à administração pública, ao mesmo tempo em que dá destinação sustentável a uma área degradada. Outro exemplo pioneiro foi a PPP de Uberaba (MG), primeira usina solar municipal via concessão administrativa, que prevê ~R\$60 milhões em investimentos privados para suprir prédios públicos com energia fotovoltaica a longo prazo. As PPPs permitem ao poder público acessar know-how e capital privados para implantação rápida de fazendas solares, pagando pelo serviço de energia ao longo dos anos de contrato. Para o investidor privado, os contratos de fornecimento de longo prazo com risco de crédito soberano são atrativos; já o setor público obtém economia frente à tarifa convencional e melhora seus indicadores de sustentabilidade. Com o respaldo legal e institucional adequados, as PPPs de energia solar se mostram uma solução ganha-ganha – ampliando a capacidade instalada renovável do país, descentralizando a geração e **fortalecendo políticas climáticas locais**. Assim, o marco regulatório brasileiro não apenas autoriza, mas incentiva modelos inovadores de parceria para viabilizar novas fazendas solares, conferindo-lhes legitimidade e amparo contratual de longo prazo.

Barreiras e Soluções

Apesar dos avanços, persistem alguns desafios para a ampliação em larga escala das fazendas solares no Brasil. Identificar essas barreiras e apontar estratégias de superação é fundamental para garantir o crescimento sustentável do setor:

- **Licenciamento ambiental e questões territoriais:** Embora o licenciamento de usinas fotovoltaicas seja relativamente simples (dada a baixa interferência ambiental), ainda há obstáculos burocráticos e variações de critérios entre estados. Em algumas regiões, faltam regulamentações específicas para energia solar, o que pode gerar interpretações diversas por parte dos órgãos ambientais. Em outros casos, empreendimentos solares enfrentam exigências desproporcionais (estudos de impacto complexos, morosidade na emissão de licenças) mesmo em áreas de baixo impacto, elevando prazos e custos. Ademais, a disponibilidade de grandes extensões de terra plana e próxima à rede pode ser um limitador em certas localidades – concorrer por terras com agricultura ou conservação ambiental exige planejamento. **Soluções:** padronizar procedimentos de licenciamento para usinas solares em âmbito federal (por meio de resoluções do Conama ou MMA), classificando-as conforme porte e sensibilidade da área, pode agilizar aprovações. Muitos estados já adotam rito simplificado (Licença Ambiental Simplificada ou procedimentos online) para fotovoltaica; a troca de melhores práticas entre órgãos licenciadores é recomendada. Mapear e priorizar o uso de **áreas já antropizadas ou de vocação solar** (ex.: terrenos inférteis, faixas de domínio ao longo de rodovias, reservatórios de hidroelétricas para usinas flutuantes) pode minimizar conflitos de uso do solo e facilitar licenciamento. Em paralelo, o engajamento precoce das comunidades locais, com transparência sobre os modestos impactos e grandes benefícios, ajuda a evitar oposição local. A compensação ambiental, quando exigida, pode ser direcionada a projetos de reflorestamento ou educação ambiental na região, alinhando os parques solares com a agenda de preservação. Em suma, **modernizar e harmonizar o processo de licenciamento**, reconhecendo a natureza de baixo impacto das fazendas solares, é uma medida necessária para eliminar atrasos indevidos sem abrir mão da responsabilidade ambiental.
- **Acesso à rede elétrica e capacidade de escoamento:** A rápida expansão da energia solar tem tensionado a infraestrutura elétrica existente. Em áreas de alta concentração de projetos (como no Nordeste), já se observam **limites de capacidade de transmissão**, levando o operador do sistema a impor cortes de geração (*curtailment*) em alguns momentos para manter a estabilidade. Distribuidoras de energia também relatam saturação de trechos da rede de distribuição, e em alguns casos **têm recusado conexão de novos sistemas solares distribuídos alegando problemas de fluxo reverso de potência**. A “indisponibilidade de rede” é apontada como um dos principais desafios atuais para novos projetos – tanto centrais (que precisam de novas linhas de transmissão até os centros de consumo) quanto pequenas (que dependem de circuitos locais com capacidade limitada). **Soluções:** investimentos maciços em expansão e modernização das redes são imprescindíveis. Estudos indicam necessidade de cerca de **R\$ 350 bilhões até 2028** em novas linhas de transmissão, subestações e redes inteligentes para acomodar a penetração renovável prevista. O planejamento setorial (EPE/ONS) já vem considerando leilões de transmissão direcionados a escoar potenciais eólico-solares do Nordeste e Norte ao Sudeste – é crucial acelerar a construção desses projetos de transmissão. Tecnologias de **armazenamento em baterias e geração híbrida** (solar + eólica ou + bateria) também podem aliviar a pressão, ao armazenar excedentes e fornecer energia despachável. O recente marco regulatório de armazenamento pelo CNPE e Aneel deverá incentivar a instalação de baterias acopladas a fazendas solares, reduzindo picos de

injeção. No nível da distribuição, soluções como **redes inteligentes (smart grids)**, gestão ativa de fluxo e upgrades de transformadores são necessários para integrar milhares de microgeradores. Regulamentações mais claras sobre compartilhamento de custos de reforços entre geradores e distribuidores podem destravar conexões hoje paradas. Adicionalmente, o Operador do Sistema está revisando critérios de acesso, e a ANEEL implementou o *procedimento de acesso unificado* para melhorar a coordenação das concessões de ponto de conexão. Com planejamento proativo e investimentos coordenados, a rede brasileira pode evoluir para suportar altas participações solares, transformando a barreira atual em oportunidade de modernização (redes digitalizadas, flexíveis e resilientes).

- **Financiamento e estruturação de projetos:** Apesar de linhas de crédito disponíveis, muitos empreendedores – especialmente em fazendas solares de médio porte ou cooperativas – enfrentam dificuldades para obtenção de financiamento competitivo. Barreiras incluem exigências de garantias reais elevadas, avaliação de risco ainda conservadora por parte de bancos comerciais e desconhecimento de modelos de negócio inovadores (como geração compartilhada). Projetos em comunidades remotas ou destinados a populações vulneráveis também podem não se enquadrar facilmente nas modalidades tradicionais de crédito. **Soluções:** ampliação de programas de financiamento público a juros subsidiados para energias renováveis de pequeno e médio porte, via bancos regionais ou fundos constitucionais, pode dar suporte onde o mercado não alcança. A operação recém-lançada do **BNDES Fundo Clima** e linhas do Banco do Nordeste para mini usinas solares são exemplos positivos a expandir. No setor privado, o desenvolvimento de instrumentos como **fundos de investimento em participação (FIP) em infraestrutura solar**, **crowdfunding** e cooperativas de crédito locais pode canalizar recursos de investidores interessados em rentabilidade estável e impacto socioambiental. A securitização de recebíveis via emissão de **green bonds** também tem potencial de atrair capital de fundos internacionais ESG diretamente para portfólios de fazendas solares no Brasil. Em paralelo, a padronização de contratos de venda de energia (PPAs) no mercado livre e modelos de garantias bancárias tem reduzido o risco percebido, tornando projetos mais *bankable*. O Governo Federal, através do Novo PAC (Programa de Aceleração do Crescimento) voltado a transição energética, sinaliza intenção de oferecer garantias públicas ou seguro de crédito para projetos verdes, o que pode mitigar riscos e baixar o custo de capital. Em resumo, há soluções para **democratizar o financiamento** – combinando apoio público com inovação financeira – garantindo que mesmo iniciativas menores ou comunitárias consigam recursos para sair do papel.
- **Capacitação de mão de obra e suporte local:** Como mencionado, a falta de mão de obra qualificada começa a emergir como gargalo, dada a velocidade da expansão solar. Regiões que antes não tinham indústria elétrica agora demandam técnicos em montagem de painéis, eletricitas de rede, engenheiros de projeto e gestores de O&M. A rotatividade de profissionais também é alta – muitos migrando dentro do setor ou vindo de outras áreas – obrigando empresas a contínuos esforços de treinamento. **Soluções:** investir em **capacitação profissional massiva** voltada à energia solar. Isso passa por incluir cursos de energia fotovoltaica em escolas técnicas e programas do Sistema S (SENAI, SENAC) nas regiões mais demandadas. Iniciativas como o programa “Transformando com Energia” (da Voltaia) já capacitam localmente centenas de trabalhadores nas comunidades onde instala usinas. Políticas públicas podem ampliar isso, oferecendo bolsas de estudo e certificações aceleradas para instaladores solares, dando prioridade a moradores de áreas próximas aos empreendimentos (garantindo assim mão de obra local

empregada nas obras). Parcerias público-privadas em educação – por exemplo, empresas solares equipando laboratórios em escolas técnicas em troca de formandos qualificados – são uma via promissora. Além da mão de obra direta, é preciso capacitar **gestores públicos e reguladores** quanto às peculiaridades da energia solar, para que estejam aptos a planejar e operar um sistema elétrico com alta penetração fotovoltaica. Seminários e workshops para engenheiros de distribuidoras, técnicos de prefeituras e órgãos ambientais ajudarão a difundir conhecimento e reduzir resistências institucionais. Em suma, enfrentar a barreira da capacitação envolve **formação profissional em larga escala e integração da temática de energia solar no ensino técnico e superior**, assegurando que o crescimento do setor não seja limitado pela falta de recursos humanos.

Em adição a essas, outras barreiras potenciais incluem a necessidade de atualização regulatória constante – por exemplo, para permitir a participação de fazendas solares em mercados de reserva e serviços ancilares, ou para viabilizar respostas mais rápidas em leilões de energia de reserva quando necessário. Também é crucial manter estáveis as regras do jogo (evitando mudanças retroativas em incentivos ou tributos) para não afetar a confiança dos investidores. Felizmente, a **governança setorial brasileira tem se mostrado sensível** a esses desafios: a ANEEL e o Ministério de Minas e Energia têm conduzido consultas públicas e grupos de trabalho com participação de associações como a ABSOLAR, buscando soluções negociadas para questões como conexão em baixa tensão e mitigação de curtailment. Essa postura colaborativa é parte da solução – a contínua evolução regulatória orientada por diálogo técnico minimizará atritos e permitirá que as fazendas solares prosperem de forma ordenada.

Conclusão

Diante do exposto, fica evidente a **urgência, necessidade e legitimidade de implantar projetos de fazendas de energia solar no Brasil**. O contexto contemporâneo – marcado pelo imperativo da descarbonização, pelos ganhos econômicos da economia verde e pelos compromissos internacionais de clima – exige a rápida expansão de fontes renováveis limpas. A energia solar fotovoltaica apresenta-se como vetor ideal desse desenvolvimento: o Brasil dispõe de um recurso solar privilegiado, tecnologia madura e competitiva em custos, além de um mercado interno em crescimento acelerado e já ancorado em arcabouço legal sólido. Os benefícios ambientais são inquestionáveis: cada megawatt solar instalado evita toneladas de carbono e poupa recursos naturais, contribuindo para mitigar a crise climática e proteger a água e os ecossistemas. Simultaneamente, os **benefícios socioeconômicos** elevam esses projetos à categoria de política pública de desenvolvimento – geração de milhares de empregos, atração de investimentos bilionários, inclusão energética de populações e dinamização econômica regional. Em termos de **legalidade e viabilidade institucional**, o Brasil hoje oferece terreno fértil: do nível federal (leis, incentivos fiscais, financiamento) ao estadual e municipal (programas e PPPs), há convergência de esforços para promover a energia solar de forma segura e integrada aos sistemas elétricos.

É preciso reconhecer que os desafios existentes – técnicos, regulatórios ou de mercado – **podem e estão sendo superados** com planejamento e inovação, não havendo impeditivos insuperáveis para a contínua expansão das fazendas solares. Ao contrário, cada obstáculo tem catalisado melhorias: expansão de redes, aperfeiçoamento de normas, qualificação de mão de obra, entre outros. Dessa forma, investir em fazendas solares não é apenas ambientalmente correto, mas

economicamente inteligente e socialmente justo. Esses projetos reduzem a dependência de combustíveis fósseis importados, estabilizam o custo da energia no longo prazo (protegendo consumidores contra volatilidade), e reforçam a segurança energética nacional com uma fonte inesgotável e distribuída. Para órgãos reguladores e investidores institucionais, os números apresentados evidenciam que a energia solar já deixou de ser alternativa para se tornar **mainstream**: segunda maior fonte da matriz elétrica brasileira em capacidade instalada (aprox. 22% em 2024) e responsável por fatia crescente da geração efetiva (16,5% da eletricidade produzida em 2023).

Portanto, apoiar a implantação de novas fazendas solares – seja simplificando licenças, viabilizando financiamento ou firmando parcerias – é apoiar um caminho seguro de desenvolvimento. Trata-se de promover um setor que alinha **sustentabilidade ambiental com desenvolvimento regional**, em sintonia com os objetivos do país de crescimento verde, redução das desigualdades e liderança global em energia limpa. Cada projeto solar aprovado significa empregos nas comunidades, renda para municípios, educação tecnológica e energia limpa nos lares e indústrias. Ao apresentar esta justificativa técnica, reafirma-se que investir em energia solar fotovoltaica **não é apenas necessário do ponto de vista climático, mas é uma oportunidade estratégica** de transformar nosso potencial natural em riqueza e bem-estar para a sociedade. Os órgãos reguladores têm à disposição os instrumentos legais para assegurar que essa expansão ocorra de forma ordenada e responsável; investidores encontram um mercado maduro e promissor, com demanda ascendente; e parceiros institucionais verão no sucesso desses empreendimentos a concretização dos princípios de desenvolvimento sustentável.

Em suma, as fazendas de energia solar no Brasil representam um **novo paradigma de geração**: limpo, renovável, democrático e impulsionador de desenvolvimento. Promovê-las e implantá-las com celeridade e critério é não só legítimo, como imperativo – um compromisso com as futuras gerações e com a prosperidade presente. Conforme sintetizado pelo presidente do conselho da ABSOLAR, Rodrigo Sauer, a energia solar no Brasil “segue como uma peça-chave para a matriz energética nacional, garantindo crescimento econômico, sustentabilidade e geração de empregos”. Assim, reforçamos a recomendação de apoio e aprovação a projetos de fazendas solares, confiantes de que eles trarão retorno robusto em **benefícios ambientais, sociais e econômicos**, consolidando o Brasil na vanguarda da transição energética global.

Modelo de Viabilização por Entidade Sem Fins Lucrativos (OSCIP)

Diante dos desafios expostos, propõe-se **viabilizar projetos de capacitação de pilotos brasileiros** por meio de uma **entidade sem fins lucrativos qualificada como OSCIP**, utilizando-se de **mecanismos legais de doação, patrocínio e incentivos fiscais**. Este modelo permite canalizar recursos privados e públicos de forma transparente e com benefícios tributários, conforme a legislação vigente. A seguir detalham-se seus componentes:

1. Entidade OSCIP (Lei nº 9.790/1999) – A Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) é uma qualificação jurídica dada pelo Ministério da Justiça a entidades sem fins lucrativos que atendam a requisitos de interesse público. Para se qualificar, a entidade deve **não ter finalidade lucrativa** (art. 1º, Lei 9.790/99) e adotar práticas de **transparência, governança e accountability** definidas em lei (estatuto com princípios de legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade, etc.). Em resumo, uma OSCIP **é uma associação ou fundação privada, sem fins**

econômicos, voltada a atividades de interesse social – exatamente o caso de um projeto de formação de atletas/pilotos. A lei das OSCIPs (Lei 9.790/99) – também chamada de “*Marco Legal do Terceiro Setor*” – ampliou as parcerias entre Estado e ONGs, permitindo que ONGs qualificadas como OSCIP **firmem Termos de Parceria** com o Poder Público para execução de atividades de interesse público. No contexto proposto, a OSCIP serviria como plataforma institucional para receber recursos de empresas e pessoas físicas e aplicá-los em programas de treinamento, bolsas, infraestrutura e participação de pilotos brasileiros em competições. Vale destacar que **OSCIPs podem atuar na área desportiva** (a promoção do esporte se enquadra como finalidade de interesse público, análoga à educação ou desenvolvimento social, nos termos do art. 3º da Lei 9.790/99) e **possuem personalidade jurídica de direito privado** – o que lhes dá agilidade na gestão, embora submetidas a fiscalização. A OSCIP deverá possuir um estatuto social adequado (com Conselho Fiscal, proibição de distribuição de lucros, prestação de contas anuais, etc.) e estará sujeita à supervisão do Ministério da Justiça (que pode suspender ou cassar a qualificação se exigências não forem cumpridas). Em essência, a OSCIP oferecerá a *segurança jurídica* de uma entidade idônea, com **accountability reforçada**, para gerenciar os recursos do projeto de forma sustentável e ilibada.

2. Doações, Patrocínios e Incentivos Fiscais – O modelo aproveita mecanismos legais que estimulam aportes privados em projetos sociais/esportivos mediante benefícios tributários, garantindo **conformidade fiscal e vantagem às empresas doadoras/patrocinadoras**. Há dois principais arcabouços aqui: a Lei da OSCIP e a Lei de Incentivo ao Esporte, além da possibilidade de utilizar a Lei Rouanet em casos específicos.

- *Doações via Lei da OSCIP*: Empresas tributadas pelo Lucro Real podem **deduzir doações a OSCIPs como despesa operacional até o limite de 2% do lucro operacional bruto**, conforme prevê a Lei nº 9.249/1995 (art. 13, §2º, III) e o Decreto nº 3.000/1999 (Regulamento do IR). Ou seja, se uma companhia tem lucro operacional de R\$ 100 milhões, pode doar até R\$ 2 milhões a uma OSCIP e esse valor será deduzido antes do cálculo do IR e CSLL – gerando economia fiscal. *Essa é uma vantagem concreta*: a doação **reduz a base tributável** da empresa, funcionando como incentivo fiscal indireto. Importante: para gozar desse benefício, a OSCIP receptora deve emitir recibo idôneo e estar em dia com sua qualificação no MJ. Não há, por outro lado, benefício similar para pessoas físicas (estas podem doar, mas sem abatimento direto via OSCIP – poderiam usar a via da Lei de Incentivo, adiante). Em resumo, a figura da doação OSCIP (prevista nos arts. 9º e 10 da Lei 9.790/99) viabiliza **aporte de patrocinadores privados nacionais** com mútua vantagem: a entidade obtém recursos e o doador tem incentivo fiscal e melhoria de imagem institucional (ESG, responsabilidade social).
- *Patrocínio/Doação via Lei de Incentivo ao Esporte (Lei nº 11.438/2006)*: Trata-se do mecanismo federal análogo à Lei Rouanet, porém voltado ao esporte. A Lei 11.438/06 permite que projetos esportivos aprovados pelo Ministério do Esporte captem recursos de empresas e indivíduos, os quais recebem dedução no Imposto de Renda devido. **Pessoas Jurídicas (Lucro Real) podem abater até 1% do IR devido** com patrocínio/doação a projetos esportivos, e **Pessoas**

Físicas podem abater até 6% do IR devido. Importante: esse incentivo *não compete com outros (cultura, criança, saúde)* – é uma renúncia fiscal específica para o esporte, adicional ao limite de 4% para Rouanet, por exemplo. Para usar esse mecanismo, a OSCIP (ou outra entidade sem fins lucrativos proponente) precisa cadastrar um projeto no Ministério do Esporte e obter aprovação – recebendo então autorização para captar recursos incentivados. Os aportes podem ser feitos de duas formas: **patrocínio**, quando há uma contrapartida de divulgação/publicidade para o apoiador (por exemplo, estampando a marca da empresa no carro/maclação do piloto); ou **doação**, quando é transferência gratuita, sem promoção da marca. Em ambos os casos, o doador/patrocinador obtém um recibo (Recibo de Mecenato) e pode descontar o valor no ajuste anual do IR (PJ diretamente na DARF do IRPJ, calculando dentro do limite de 1%). *Exemplo numérico*: se uma empresa deve R\$ 10 milhões de IRPJ, poderia direcionar R\$ 100 mil a um projeto esportivo e pagar R\$ 100 mil a menos em imposto – financiando o esporte em vez de enviar ao Tesouro, sem prejuízo do Fisco (pois é renúncia autorizada em lei). No nosso modelo, a OSCIP buscaria certificação como proponente e *captaria recursos via Lei de Incentivo ao Esporte*, oferecendo recibos de mecenato. Essa ferramenta, prevista nos arts. 1º-A, 3º e 4º da Lei 11.438/06, **assegura total amparo legal** ao ingresso de dinheiro privado, com fiscalização ministerial. Vale notar que muitos projetos bem-sucedidos no esporte olímpico brasileiro usam essa lei há anos – ela é auditada pelo TCU e possui instruções normativas claras sobre **prestação de contas** (vide IN nº 124/2021 da Secretaria Especial do Esporte). Logo, adotá-la confere **transparência e credibilidade públicas** ao projeto automobilístico, além do benefício fiscal aos apoiadores.

- *Incentivos via Lei Rouanet (Lei nº 8.313/1991), quando aplicável*: Embora a formação de pilotos se enquadre melhor na seara esportiva, há aspectos que podem tangenciar a área cultural/educacional – por exemplo, projetos de **educação no trânsito, museus do automobilismo, exposições históricas ou filmes/documentários sobre o esporte**. Nesses casos, poderia-se avaliar a utilização da Lei Rouanet, que concede abatimento de até 4% do IR devido para empresas (e 6% para pessoas físicas) em projetos culturais aprovados pelo Ministério da Cultura. A Rouanet é mencionada aqui pela completude, mas seu uso seria **secundário** e complementar, caso alguma iniciativa do projeto (p.ex. um evento cultural sobre automobilismo) se enquadre no escopo cultural. De todo modo, se aplicável, a OSCIP também poderia inscrever projetos na Lei Rouanet – dada sua natureza jurídica sem fins lucrativos. A articulação entre esporte e cultura é algo a ser estudado pontualmente (há precedentes de museus de esporte patrocinados via Rouanet, por exemplo). Ressalta-se, porém, que o **carro-chefe legislativo é a Lei de Incentivo ao Esporte**, mais diretamente ligada ao objeto em questão.

3. Certificação junto ao Ministério do Esporte (art. 18 e 18-A da Lei Pelé) e registro no CNEA/SICONV – Para receber recursos incentivados e firmar parcerias no âmbito público, a entidade proponente **deve atender às exigências do Sistema Nacional do Desporto**. Em especial, a Lei Pelé (Lei nº 9.615/1998) estipula nos arts.

18 e 18-A que entidades esportivas só gozam de isenção de impostos (IRPJ, CSLL) e podem receber verbas públicas se cumprirem requisitos de transparência e boa governança (mandato regular de dirigentes, prestação de contas, etc.). O Ministério do Esporte emite, a quem comprovar tais requisitos, a **Certidão de Registro Cadastral**, conhecida como *Certificação 18/18-A. No contexto do projeto*, buscar-se-á essa certificação – o que atestará formalmente que a OSCIP está em conformidade com a Lei Pelé (e.g. não remunerar dirigentes além do limite legal, reinvestir integralmente recursos no projeto, manter conselho fiscal ativo). Com a certidão, a entidade terá direito à **isenção do IRPJ e CSLL sobre eventuais superávits** do projeto, reforçando a ausência de fins lucrativos. Além disso, para operacionalizar convênios ou receber repasses via emendas parlamentares, será necessário cadastro no **Plataforma +Brasil (antigo SICONV)** – o sistema federal de convênios. A OSCIP deverá se cadastrar informando CNPJ, estatuto, certidões negativas, e então poderá celebrar termos de colaboração ou convênios com órgãos públicos. Por exemplo, nada obsta que, no futuro, o projeto pleiteie recursos via edital da Secretaria de Esporte ou aporte direto do Governo Federal, pois estará cadastrado e habilitado. O **Cadastro Nacional de Entidades de Administração do Desporto (CNEA)**, por sua vez, é mais voltado a confederações e federações; no caso de uma OSCIP de automobilismo, ela se caracterizaria como *entidade de prática desportiva* ou *entidade de apoio ao desporto*, cabendo registro conforme regulamentação do Ministério. De toda forma, enfatiza-se que todos os registros formais serão providenciados, garantindo **absoluta regularidade institucional**. Essa múltipla certificação (OSCIP no MJ, 18-A no Esporte, SICONV na Plataforma Brasil) eleva o grau de confiabilidade da entidade perante patrocinadores e órgãos de controle.

4. Irrefutável Legalidade e Transparência Operacional – O modelo proposto foi desenhado estritamente **dentro dos parâmetros legais vigentes**, de modo que não parem dúvidas quanto à sua legalidade tributária ou necessidade de prestação de contas. Cada real captado e gasto estará sujeito a mecanismos de fiscalização já consolidados:

- **Conformidade Tributária:** As receitas virão de doações e patrocínios nos moldes permitidos em lei, gozando de benefícios fiscais claros (2% do lucro operacional no caso de doações OSCIP; 1% ou 6% do IR devido no caso da LIE). Logo, **não há simulação ou manobra tributária**, mas uso explícito de incentivos do Governo Federal para fomentar atividades esportivas. As empresas doadoras *lançarão as deduções em suas declarações de imposto* citando os dispositivos legais pertinentes, e a OSCIP emitirá todos os recibos exigidos pela Receita. Importante mencionar que **a Receita Federal e o Ministério do Esporte cruzam essas informações** – por exemplo, há obrigatoriedade de a entidade informar no sistema os CPFs/CNPJs e valores recebidos via Lei de Incentivo, para conferência com o abatimento feito pelo contribuinte. Ou seja, o fluxo tributário é transparente e auditável, eliminando qualquer risco de questionamento por sonegação ou algo do tipo. Além disso, a OSCIP em si, por não ter fins lucrativos, será isenta de IRPJ sobre suas rendas institucionais, mas deverá entregar declarações anuais de isenção e cumprir obrigações acessórias – tudo dentro da normalidade fiscal de uma entidade do terceiro setor.

- *Prestação de Contas e Controle:* A operação será acompanhada por diversos níveis de controle. Internamente, a OSCIP deve manter escrituração contábil regular e elaborar relatórios financeiros anuais, a serem aprovados por Conselho Fiscal e apresentados aos associados (art. 4º, VII, Lei 9.790/99 exige padrões de transparência). Externamente, no caso de recursos via Lei de Incentivo, *cada projeto* precisa prestar contas ao Ministério do Esporte ao final (relatório de execução físico-financeira, notas fiscais, extratos), sob pena de reprovação e exigência de ressarcimento. Essa prestação de contas final é analisada por comissão técnica e pela área de convênios do Ministério, conferindo legitimidade pública ao uso do dinheiro. Adicionalmente, caso haja Termo de Parceria com órgão público (pela OSCIP), esse termo seguirá as regras da Lei 9.790/99 e do Decreto 3.100/99: metas claras, indicadores e avaliação pelo órgão parceiro – outro nível de **accountability**. Não bastasse, as próprias empresas patrocinadoras farão seu controle, pois têm interesse em verificar a boa aplicação (muitos patrocinadores exigem relatórios de visibilidade e impacto). Em suma, há *camadas redundantes de fiscalização*: Ministério do Esporte (na aprovação e contas do projeto), Ministério da Justiça (quanto à manutenção da qualificação OSCIP), Receita Federal (no monitoramento das deduções fiscais) e possivelmente órgãos de controle como TCU e MP (que podem verificar convênios e incentivos). Tudo isso **afasta qualquer sombra de irregularidade**. O modelo preza pela integridade desde a origem do recurso até seu destino final.
- *Auditoria Independente:* Conforme a legislação, se a entidade receber recursos públicos ou incentivados acima de determinados limites, deverá contratar auditoria independente para revisá-los (a Instrução Normativa RFB nº 1.700/2017 vincula a isenção fiscal ao cumprimento do art. 18 da Lei Pelé, que inclui demonstrações auditadas para entidades esportivas). Assim, já se antecipa a intenção de submeter os balanços do projeto a uma firma de auditoria externa anual. Este laudo pode inclusive ser disponibilizado aos doadores e órgãos de controle, adicionando **transparência proativa**. Tal medida não é apenas cumprimento legal, mas uma boa prática de governança que reforçará a credibilidade da operação.

Em síntese, a estrutura OSCIP + incentivos fiscais aqui delineada **é totalmente legal, fomentada pelas políticas públicas vigentes e cercada de obrigações de transparência**. Não se trata de criar exceções, mas de usar os instrumentos já consolidados de financiamento ao esporte e ao terceiro setor. A operação proposta apresentará **risco zero de questionamentos jurídicos ou tributários**, pois seguirá à risca as leis aplicáveis – conforme detalhado na próxima seção. Qualquer parceiro (empresa ou governo) terá segurança de que seu aporte obedecerá às normas e terá a devida prestação de contas. Assim, a **legalidade é irrefutável**: o modelo não apenas está “dentro da lei”, mas representa exatamente o que o legislador pretendeu ao criar essas leis – *unir esforços privados e públicos em prol de objetivos de relevante interesse social*, como é o caso de revelar futuros campeões nacionais.

Embasamento Legal

Diversos dispositivos legais dão suporte direto a esta iniciativa, garantindo sua legitimidade e orientando sua execução. Os principais são:

- **Lei nº 9.790, de 23/03/1999 (Lei da OSCIP)** – Institui a qualificação das Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público. Define, em seu **art. 1º**, que podem qualificar-se como OSCIP as pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, cujos objetivos sociais atendam às finalidades de interesse público definidas em lei (assistência social, cultura, educação, saúde, desenvolvimento, etc.). O **art. 3º** elenca vedações (entidades que *não* podem ser OSCIP, como partidos políticos, organizações religiosas, sindicatos, etc.), assegurando que a qualificação se destina a entidades genuinamente filantrópicas. O **art. 4º** traz os requisitos do estatuto para obter a qualificação – como a observância dos princípios de legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e economicidade, adoção de práticas de gestão transparente, existência de conselho fiscal, previsão de prestação de contas anuais, etc. (incisos I a VII do art. 4º). Os **arts. 9º e 10º** instituem o **Termo de Parceria** entre o Poder Público e a OSCIP, instrumento jurídico para transferência de recursos públicos mediante plano de trabalho (substituto dos convênios tradicionais, específico para OSCIPs). A lei 9.790/99, portanto, fornece todo arcabouço para a existência e atuação regular da entidade gestora do projeto – assegurando personalidade jurídica idônea e facilitando parcerias com governos. *Regulamentação*: Decreto federal nº 3.100/1999 (dispõe sobre o procedimento de qualificação de OSCIP junto ao Ministério da Justiça e regras para celebração de Termo de Parceria).
- **Lei nº 11.438, de 29/12/2006 (Lei de Incentivo ao Esporte – “LIE”)** – Estabelece incentivos fiscais para fomentar projetos desportivos e paradesportivos. O **art. 1º-A** (incluído pela Lei 13.756/2018) autoriza pessoas físicas e jurídicas a deduzirem do IR devido as doações e patrocínios a projetos esportivos previamente aprovados pelo Ministério – respeitados os limites de 6% (PF) e 1% (PJ). O **art. 3º** define *patrocínio* (quando há finalidade promocional/retorno de imagem) e *doação* (mero repasse gratuito) – ambas modalidades qualificadas para a dedução fiscal, desde que os valores sejam depositados em conta específica do projeto e não beneficiem, direta ou indiretamente, o doador/patrocinador. O **art. 4º** dispõe que a dedução fica condicionada à comprovação, pelo incentivador, mediante recibo expedido pelo responsável pelo projeto, da efetiva transferência do recurso. Traz ainda vedações (p.ex.: proíbe abatimento para projetos que atendam funcionários/coligados do doador). Em suma, a Lei 11.438/06 legitima o uso de renúncia fiscal para financiar o projeto de capacitação de pilotos, *sem ônus direto ao erário*, e com procedimentos de controle definidos. *Regulamentação*: Decreto nº 6.180/2007 (detalha critérios e criação da Comissão Técnica da LIE) e portarias/instruções normativas do Ministério da Cidadania/Esporte (ex.: Portaria 424/2022 que aprova normas, e IN nº 02/2023 da Secretaria Especial do Esporte, sucedendo a IN 124/2021, que tratam do trâmite de projetos, prestação de contas, etc.).
- **Lei nº 9.615, de 24/03/1998 (Lei Pelé), arts. 18 e 18-A** – A Lei Pelé, que organiza o desporto nacional, exige nos **arts. 18 e 18-A** que entidades

esportivas observem princípios de transparência e democracia interna para usufruir de isenções tributárias e receber recursos públicos. Esses dispositivos, combinados com o **art. 30, inciso II** da mesma lei, condicionam o repasse de verbas públicas federais ao esporte ao cumprimento de requisitos de regularidade fiscal, trabalhista e de gestão pelas entidades. No contexto do nosso projeto, a OSCIP buscará enquadrar-se como entidade de prática desportiva não profissional ou entidade de apoio, aplicando por analogia os requisitos do art. 18-A (publicação de demonstrações contábeis, auditoria independente, limite de mandato em cargos diretivos, etc.) mesmo que alguns sejam originalmente direcionados a entidades dirigentes. A **Certificação prevista no art. 18** (conhecida como “Certificado de Registro Cadastral” do Ministério do Esporte) será providenciada, assegurando conformidade. *Regulamentação:* Portaria ME nº 115/2018 (atualizada pela Portaria SEESP nº 151/2021), que estabelece o procedimento para obter a Certidão de cumprimento dos artigos 18 e 18-A. Essa Portaria lista documentos necessários (estatuto, atas, balanços, certidões negativas etc.) para a entidade receber a certidão – o que será seguido à risca pelo projeto.

- **Lei nº 9.249, de 26/12/1995, art. 13, §2º, III** – Dispõe sobre a tributação das pessoas jurídicas e dá outras providências. Esse dispositivo é o que **permite a dedução como despesa operacional, até o limite de 2% do lucro operacional**, das doações feitas a instituições de ensino, pesquisa científica ou entidades civis sem fins lucrativos reconhecidas como de utilidade pública federal, estadual ou municipal, ou que possuam a qualificação de OSCIP. Embora a lei 9.790/99 não altere diretamente a 9.249/95, a interpretação dada (consolidada em soluções de consulta da RFB) é que doações a OSCIPs qualificadas se enquadram nessa previsão (especialmente quando possuem utilidade pública – título que se busca concomitantemente). De todo modo, a **MP 2.158-35/2001, art. 59** explicitou que doações a OSCIPs podem ser deduzidas, regulamentando esse incentivo. Em suma, este arcabouço legal garante o incentivo de 2% no Lucro Real para doações ao projeto.
- **Lei nº 8.313, de 23/12/1991 (Lei Rouanet)** – Citada aqui por completude, estabelece incentivos à cultura. **Arts. 18 e 26** definem percentuais de dedução de 100% ou 80%/60% conforme o tipo de projeto cultural e do contribuinte. Poderá ser utilizada caso alguma ação do projeto seja apresentada como cultural (por exemplo, um documentário sobre a história do automobilismo brasileiro visando inspirar novos pilotos). Não sendo o foco principal, fica apenas ressaltado que esta lei poderia ser acessória, *desde que cumpridos seus requisitos específicos e aprovações via Secretaria Especial de Cultura*.
- **Instruções Normativas e Regulamentos do Ministério do Esporte** – A título de exemplo, citam-se: **Instrução Normativa ME nº 02/2023** (que substitui a IN 124/2021) – dispõe sobre procedimentos de apresentação, execução, prestação de contas e avaliação de projetos da Lei de Incentivo ao Esporte, trazendo modelos de documentos, prazos e metodologia de análise. Também a **Instrução Normativa RFB nº 1.700/2017**, já mencionada, que em seus arts. 13 a 15 vincula a fruição de isenções fiscais à apresentação de obrigações (demonstrações contábeis auditadas e demais comprovações de cumprimento

do art. 18 da Lei Pelé). Essas normativas técnicas serão observadas na íntegra na condução do projeto. Além disso, as **Resoluções da Comissão Técnica da LIE** e eventuais **Portarias do Ministério da Cidadania/Esporte** (como a que anualmente define o teto de renúncia fiscal disponível) serão acompanhadas para garantir alinhamento legal contínuo.

Em suma, o projeto se apoia em um **arcabouço legal robusto e interligado**, cobrindo sua natureza jurídica (Lei 9.790/99), fontes de recursos (Lei 11.438/06 e Lei 9.249/95), relacionamento com o poder público (Lei 9.615/98) e mecanismos de controle (decretos e INs mencionados). Todos os fundamentos legais acima **estão em vigor e são aplicados rotineiramente** no Brasil – não há inovação jurídica incerta, mas a aplicação coordenada de leis já testadas e auditadas pelos órgãos competentes. Isso traz **segurança jurídica total** para os órgãos de controle que analisarão a presente Justificativa.

Conclusão

Diante do exposto, conclui-se pela **plena procedência e urgência** da iniciativa proposta. Há um *interesse público nítido* em recolocar o Brasil na trilha dos grandes feitos automobilísticos – o que passa necessariamente por **investir na identificação, capacitação e suporte técnico-financeiro de jovens pilotos**. A necessidade e pertinência desse investimento restaram demonstradas: vivemos hoje uma situação inédita de **esvaziamento de ídolos nacionais no automobilismo**, com reflexos na perda de interesse popular e de oportunidades econômicas para o país. Reverter esse quadro exige ação estruturada, pois os obstáculos (custos elevadíssimos em dólar/euro, distância geográfica, falta de infraestrutura local) não podem ser superados por indivíduos isoladamente.

A solução apresentada – **viabilizar projetos via entidade OSCIP com apoio de doações incentivadas e patrocínios pela Lei de Incentivo ao Esporte**, seguindo estritamente a legislação brasileira – mostra-se **relevante, legalmente embasada e dotada de segurança jurídica exemplar**. Trata-se de uma operação dentro dos parâmetros do terceiro setor e das políticas de incentivo fiscal, sem qualquer margem para desvio de finalidade ou irregularidade. Todos os atores envolvidos (entidade, patrocinadores, doadores e poder público) estarão protegidos por instrumentos legais e acompanhados por mecanismos de controle multilaterais. A conformidade tributária é garantida pelas leis federais citadas e as exigências de prestação de contas e auditoria asseguram transparência absoluta no uso dos recursos. Em outras palavras, o modelo se apoia em **“regras do jogo” claras, previamente estabelecidas**, eliminando riscos de questionamento por órgãos de controle.

Além de legalmente seguro, o modelo é **eficaz e oportuno**. Eficaz porque mobiliza fontes de recurso hoje subutilizadas (incentivos fiscais) em prol de uma causa social esportiva – gerando um ciclo virtuoso onde empresas investem em responsabilidade social esportiva com benefício fiscal, atletas se desenvolvem, novos ídolos emergem, e isso retroalimenta o interesse e patrocínio no esporte. Oportuno porque o contexto atual – com a perspectiva de retorno de um brasileiro à F1 (Bortoleto) e o crescimento mundial da audiência do automobilismo – forma o ambiente ideal para alavancar um programa nacional de pilotos. Cada real investido agora terá efeito multiplicador no

futuro próximo, seja no impacto midiático de eventuais conquistas, seja na formação de uma nova geração inspirada a competir.

Por fim, reafirma-se que **não há dúvida quanto à legalidade e regularidade** da operação pretendida. Todos os requisitos legais (tributários, desportivos, contábeis) serão cumpridos e acompanhados pelos órgãos competentes, conforme demonstrado. A iniciativa alinha-se aos interesses nacionais de fomentar o esporte e projetar a imagem do Brasil internacionalmente, em conformidade com as normas de incentivo vigentes. Portanto, recomenda-se o deferimento desta Justificativa e o apoio dos órgãos de controle para sua implementação. Com união de esforços – Estado, iniciativa privada e terceiro setor – o Brasil poderá novamente **revelar campeões**, preencher a urgente lacuna de ídolos no automobilismo e reafirmar sua vocação histórica nas pistas, tudo isso com *transparência, responsabilidade fiscal e segurança jurídica*.

Fontes e Referências:

- Blackbook Motorsport. *F1 team budget cap and sponsorship deal (2023–2025)*.
- RaceFans (Dieter Rencken). *“Is F2’s \$3 million admission price good value...?”* – Custos estimados de F2 e F3.
- InfoMoney (Camila Lutfi, 26/06/2025). *“Qual é o custo para se tornar um piloto de F1?”* – Valores de F4 a F1 em dólar e real.
- Reddit r/INDYCAR (usuário ARGENT200, 2020). *Discussão sobre custos na IndyCar* – orçamentos US\$5–8 milhões por carro.
- Gazeta Esportiva (André Garda, 11/01/2017). *“Hobby de alto investimento”* – Custo do Rally Dakar (€300–600 mil) e Sertões.
- ISTOÉ Dinheiro (Redação, 29/10/2008). *“O modelo Nascar”* – Custo de carro Stock Car Brasil (~R\$2 milhões) vs Nascar (US\$20 milhões).
- El País Brasil (Breiller Pires, 15/11/2017). *“Ninguém está pronto para ser a cara do Brasil na F1”* – Dados sobre ausência de pilotos brasileiros, queda de audiência e fala de Felipe Massa.
- Grande Prêmio/Terra (Pedro Luis Cuenca, 10/09/2020). *Entrevista Tony Kanaan* – Comentário sobre pressão por ídolos pós-Senna.
- Lance! Biz (10/11/2024). *“Quanto custa se tornar um piloto de F1?”* – Citação Lucas di Grassi (carreira ≈ €10 milhões).
- Times of India (TOI Sports Desk, 05/03/2025). *“F1 enjoys record-breaking revenue in 2024”* – Receita anual da F1 de US\$3,6 bi em 2024.
- Lei nº 9.790/1999 (Lei das OSCIP) – arts. 1º, 3º, 4º, 9º, 10º.
- Lei nº 11.438/2006 (Lei de Incentivo ao Esporte) – arts. 1º-A, 3º, 4º.
- Lei nº 9.615/1998 (Lei Pelé) – arts. 18 e 18-A; Portaria ME 115/2018 (certificação art.18-A).
- Lei nº 9.249/1995 – art. 13, §2º, III (dedutibilidade de doações OSCIP).

- Lei nº 8.313/1991 (Lei Rouanet) – arts. 18 e 26 (incentivos culturais).
- Instrução Normativa RFB nº 1.700/2017 – arts. 13–15 (isenção IRPJ/CSLL para entidades desportivas cumpridoras do art.18 Pelé).
- Migalhas (Thyago Garcia, 01/08/2022). *“Lei federal de incentivo ao esporte: entenda como funciona”* – Limites de 6% PF e 1% PJ e procedimentos.
- Ministério do Esporte – *Página “Certificações 18 e 18-A” (gov.br)* – exigências para entidades do SND (Portaria 115/2018).
- Abong – *“Incentivos fiscais para doações”* – esclarecimento sobre dedução de até 2% para doações a OSCIP.
(Todos os URLs das fontes citadas encontram-se incorporados nos trechos identificados pelo símbolo **【†】** ao longo do texto.)