

Contando RETs: análise contábil e econômica da carreira de Filipe Ret

Luis Otávio Vilela da Cruz¹

RESUMO: Este artigo analisa a carreira de Filipe Ret como um caso de “artista-empresendedor”, articulando conceitos de contabilidade, finanças e economia criativa para compreender a formação de valor econômico no show business. O estudo reconstitui a trajetória empresarial do artista desde a autogestão independente até a profissionalização gerencial e a consolidação de uma plataforma de negócios, destacando a centralidade de ativos intangíveis (marca, direitos autorais e fonogramas) e sua influência na geração de fluxos de caixa. Adota-se abordagem qualitativa, com pesquisa bibliográfica e documental, ancorada em normas e referenciais técnico-contábeis aplicáveis à mensuração de valor justo, reconhecimento de receitas e tratamento de intangíveis. A análise também discute a lucratividade de turnês a partir da distinção entre faturamento bruto e resultado líquido, considerando estrutura de custos, comissões e incidências tributárias, além de estratégias de marketing e monetização de atenção em plataformas digitais. Por fim, examina-se a diversificação de receitas por licenciamento de marca e alocação internacional de capital, avaliando efeitos de mitigação de risco e implicações fiscais. Conclui-se que a sustentabilidade econômica do empreendimento artístico depende de governança, controles gerenciais e decisões de portfólio alinhadas a critérios contábeis e à dinâmica do mercado digital.

PALAVRAS-CHAVE: Ativos intangíveis; Valuation; Indústria fonográfica.

ABSTRACT: This paper analyzes Filipe Ret’s career as a case of the “artist-entrepreneur,” connecting accounting, finance, and creative-economy perspectives to explain value creation in the show business. The study reconstructs the artist’s business trajectory from independent self-management to managerial professionalization and the consolidation of a business platform, emphasizing the central role of intangible assets (brand, copyrights, and masters) in generating cash flows. A qualitative approach is adopted, based on bibliographic and documentary research, grounded in relevant accounting standards and technical frameworks for fair value measurement, revenue recognition, and intangible assets. The analysis also addresses tour profitability by distinguishing gross revenue from net results, incorporating cost structures, commissions, and tax incidence, as well as marketing strategies and attention monetization on digital platforms. Finally, it examines revenue diversification through brand licensing and international capital allocation, assessing risk mitigation effects and tax implications. The findings suggest that long-term economic sustainability in the artistic venture relies on governance mechanisms, managerial controls, and portfolio decisions aligned with accounting criteria and the dynamics of digital markets.

KEY-WORDS: Intangible assets; Valuation; Music industry.

Mestrando Profissional em Produção de Conteúdo Multiplataforma pela Universidade Federal de São Carlos (UFSCar, campus São Carlos/SP). Membro e pesquisador dos grupos NEPEDILIS (PUC Minas) e POP.EDUCA (UFSCar/Fatec Barueri). Endereço: Rodovia Washington Luís, km 235 - SP-310, São Carlos - SP.. E-mail: luisvilelajuridico@outlook.com.

1. INTRODUÇÃO

Nas últimas duas décadas, a indústria fonográfica passou por uma reconfiguração estrutural, com a perda de centralidade do modelo baseado na venda de suportes físicos e a consolidação de um ecossistema digital ancorado no streaming, no licenciamento e na exploração de direitos de propriedade intelectual. Em escala global, relatórios setoriais apontam que as receitas do segmento gravado têm sido impulsionadas principalmente por assinaturas de streaming, que representam a maior parcela do faturamento e sustentam uma trajetória contínua de crescimento do setor (IFPI, 2024; IFPI, 2025; Reuters, 2024).

Nesse ambiente, o artista deixa de ser compreendido apenas como executor musical e passa a operar como unidade econômica que integra criação, produção, distribuição, negociação contratual e gestão de riscos, especialmente em torno de ativos intangíveis, tais como marcas, direitos autorais e fonogramas (*masters*). Sob a ótica contábil, tais recursos se conectam diretamente aos critérios de identificabilidade, controle e geração de benefícios econômicos futuros, pilares para reconhecimento e mensuração de intangíveis (IFRS, 2025a).

No contexto brasileiro, o rapper Filipe Cavaleiro de Macedo da Silva Faria (Filipe Ret) constitui um caso pertinente para examinar essa transição e seus efeitos econômico-financeiros. A trajetória do artista evidencia movimentos típicos do mercado contemporâneo, como a verticalização parcial das atividades e a criação de estruturas próprias para desenvolvimento e exploração de catálogo e marca. Nesse sentido, registros jornalísticos indicam a constituição da Nadamal Records em 2021, articulada como gravadora e plataforma de negócios no segmento (Noize, 2025). Além disso, a profissionalização da gestão aparece associada a práticas de gestão integrada de carreira, com atuação de empresa especializada no setor (Billboard Brasil, 2025; Elemess, 2025).

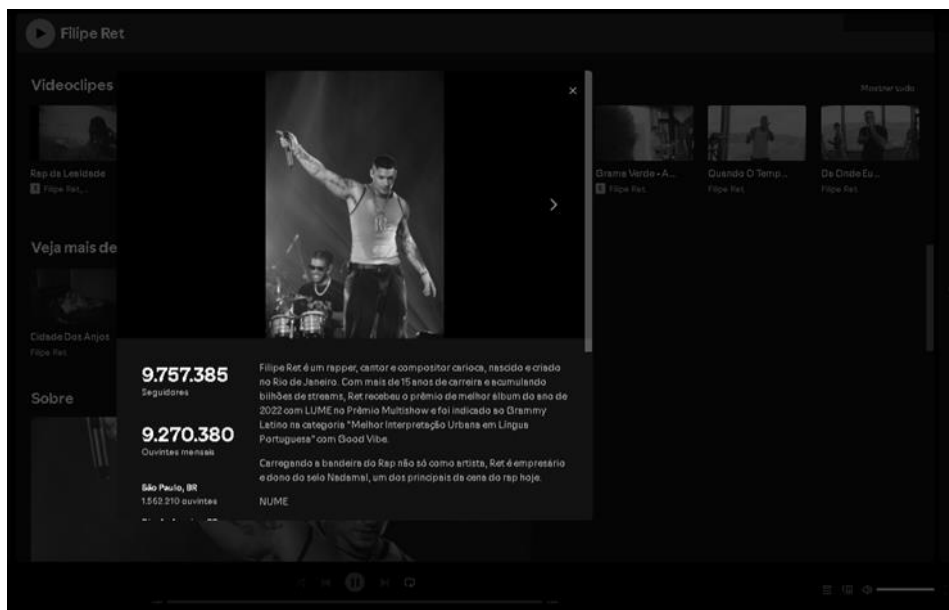


Figura 1 – Perfil do artista Felipe Ret na plataforma Spotify (seguidores e ouvintes mensais).
 Fonte: Spotify (2026).

Este relatório técnico propõe analisar a carreira e as estruturas de negócio relacionadas ao artista sob a ótica das Ciências Contábeis, tomando como referência os pronunciamentos do Comitê de Pronunciamentos Contábeis e *standards* internacionais correlatos. O recorte privilegia: (a) ativos intangíveis e seus critérios de reconhecimento, mensuração subsequente e evidenciação (CPC, 2010; IFRS, 2025a); (b) reconhecimento de receitas em arranjos típicos do entretenimento (shows, publicidade, licenciamento, royalties e participações) à luz do modelo de transferência de bens/serviços e da expectativa de contraprestação (CPC, 2016; IFRS, 2025b); e (c) mensuração a valor justo em contextos de negociação/precificação de catálogos e direitos, bem como seus pressupostos de mercado e hierarquia de inputs (CPC, 2012; IFRS, 2022).

A relevância do estudo decorre de aplicar conceitos contábeis complexos a um ambiente de alta volatilidade e forte dependência de reputação, atenção e performance — fatores que afetam a geração de caixa e a avaliação econômica do “negócio-artista”. Adicionalmente, a diversificação de iniciativas empresariais vinculadas à imagem pública pode alterar o perfil de risco e a composição de fluxos de caixa. A título de exemplo, há cobertura jornalística de que o artista mantém exposição ao mercado legal de cannabis nos Estados Unidos, o que reforça a necessidade de compreender como decisões de portfólio e posicionamento se relacionam com governança, compliance e sustentabilidade financeira do empreendimento artístico (CNN Brasil, 2022).

2. METODOLOGIA

Esta pesquisa adota abordagem qualitativa, com finalidade aplicada, e objetivos exploratórios e descritivos, combinando procedimentos bibliográficos e documentais, conforme a tipologia de delineamentos apresentada por Prodanov e Freitas (2013). O recorte empírico é configurado como estudo de caso único, adequado quando se busca compreender em profundidade um fenômeno contemporâneo situado em um contexto específico, com ênfase na articulação entre decisões de negócio, geração de valor e implicações contábeis (Prodanov; Freitas, 2013).

2.1 Unidade de análise e delimitação

A unidade de análise corresponde ao “negócio-artista” associado ao rapper Filipe Ret, entendido como arranjo econômico que integra produção musical, exploração de direitos e estratégias de marca. O recorte privilegia eventos e estruturas com potencial impacto na formação de valor e na geração de fluxos de caixa, com atenção especial a ativos intangíveis (marca, direitos autorais, fonogramas/masters), reconhecimento de receitas (serviços, licenças e royalties) e mensuração em bases pertinentes (por exemplo, valor justo quando aplicável). Os critérios conceituais de intangíveis e sua relação com benefício econômico futuro são amparados pela literatura e pela normatização contábil pertinente (Iudícibus, 2015; IFRS, 2025a).

2.2 Fontes e coleta de dados

A coleta é documental, baseada exclusivamente em fontes públicas e verificáveis: (a) normas e pronunciamentos aplicáveis (CPC/IFRS); (b) relatórios setoriais e documentos institucionais do mercado fonográfico; e (c) reportagens e entrevistas apenas de veículos reconhecidos, quando utilizadas como evidência contextual (Prodanov; Freitas, 2013). A seleção documental segue critérios de autoridade, rastreabilidade, datação e coerência com o objetivo do estudo, rejeitando fontes sem curadoria editorial ou sem identificação de autoria.

Para enfrentar a limitação inerente ao uso de material jornalístico, o corpus documental foi reorganizado em dois níveis de evidência. No primeiro, foram priorizadas fontes primárias digitais e institucionais, entendidas como registros produzidos pelos próprios agentes econômicos ou por órgãos públicos no curso das operações analisadas. Nesse nível, incluem-se: a página institucional da Elemess e a página oficial de Filipe Ret mantida pela empresa; o perfil oficial do artista no Spotify; o canal oficial da NADAMAL no YouTube; o registro fonográfico do single *Prosperidade*, disponibilizado em plataforma oficial sob o selo NadamalRecords; e extratos/contratos administrativos publicados por entes públicos para

apresentações do artista (Elemess, 2023a, 2023b; Spotify, 2026a; YouTube, 2026; Apple Music, 2021; FUNARJ, 2025; Prefeitura Municipal de Araruama, 2025; Prefeitura Municipal de Aquiraz, 2026). No segundo nível, reportagens e entrevistas foram mantidas como fontes secundárias de contextualização, utilizadas apenas quando convergentes com os registros primários ou quando serviram para formular hipótese interpretativa posteriormente confrontada com documentos verificáveis. Esse procedimento reforça a rastreabilidade documental e a cadeia de evidências do estudo de caso, reduzindo o risco de inferência fundada apenas em narrativa midiática (Prodanov; Freitas, 2013).

2.3 Procedimentos de análise

A análise emprega: (1) mapeamento analítico das atividades e contratos típicos do setor (shows, publicidade, licenciamento, royalties), vinculando-os aos critérios de reconhecimento e divulgação; (2) matriz de categorias contábeis, relacionando evidências documentais a construtos teóricos de contabilidade e finanças corporativas; e (3) triangulação entre normativos, literatura científica e evidências documentais para reduzir vieses interpretativos (Prodanov; Freitas, 2013).

No tratamento das matérias jornalísticas, a inferência não foi realizada de forma direta nem intuitiva. Cada notícia, entrevista ou reportagem foi decomposta em unidades analíticas mínimas (fato narrado, agente envolvido, marco temporal, valor econômico eventualmente mencionado e efeito alegado), as quais foram posteriormente classificadas segundo sua utilidade para o estudo. Nessa etapa, apenas os elementos suscetíveis de verificação documental ou de enquadramento normativo foram incorporados à análise substantiva; formulações opinativas, adjetivações promocionais e interpretações do próprio veículo foram mantidas, quando muito, como contexto narrativo. Em termos metodológicos, esse procedimento é compatível com a pesquisa documental qualitativa, na qual a seleção, a crítica e a interpretação dos documentos devem obedecer a critérios explícitos de pertinência, confiabilidade e coerência com o problema investigado (Prodanov; Freitas, 2013).

A passagem da evidência documental para a conclusão analítica obedeceu, assim, a três movimentos encadeados: identificação do enunciado empírico na fonte; vinculação desse enunciado a uma categoria teórica ou contábil previamente definida; e teste de consistência por confronto com norma, literatura ou documento convergente. Desse modo, uma reportagem não foi tomada, por si só, como prova plena de um fenômeno econômico, mas como indício que somente ganhava força interpretativa quando encontrava respaldo em registros institucionais, metadados de plataformas, documentos públicos ou no próprio arcabouço normativo

mobilizado no artigo. Essa explicitação do percurso analítico amplia a transparência do estudo de caso e reduz o risco de que a interpretação do pesquisador se sobreponha indevidamente ao conteúdo do documento analisado (Prodanov; Freitas, 2013).

Para robustez teórica, mobiliza-se literatura de alta relevância em pesquisa contábil: fundamentos da teoria positiva e seus incentivos econômicos (Watts; Zimmerman, 1986; Watts; Zimmerman, 1978); evidências clássicas sobre conteúdo informacional do lucro (Ball; Brown, 1968); discussões sobre *value relevance* e utilidade informacional para standard setting (Barth; Beaver; Landsman, 2001); e qualidade do lucro e mecanismos de gerenciamento (Dechow; Schrand, 2004). Complementarmente, utiliza-se síntese de arcabouço teórico em contabilidade financeira (Scott; O'Brien, 2020) para apoiar interpretações e delimitar inferências.

3. ANÁLISE DA TRAJETÓRIA EMPRESARIAL: DA AUTOGESTÃO À GOVERNANÇA CORPORATIVA

A evolução da carreira de Filipe Ret pode ser interpretada como um processo de aumento de maturidade gerencial e de complexidade organizacional, no qual o artista migra de uma lógica de autogestão para arranjos de governança mais estruturados. Do ponto de vista teórico, essa passagem pode ser lida (i) como transição de estratégias de *bootstrap financing* para estratégias de escala e profissionalização (Block *et al.*, 2021) e (ii) como adoção de mecanismos de coordenação/controlé típicos de firmas com múltiplas frentes de receita e risco (Jensen; Meckling, 1976).

3.1 Fase 1: modelo “bootstrapping” e a era Tudubom (2012–2018)

O início do projeto em torno do álbum *Vivaz* (2012) evidencia práticas compatíveis com *bootstrapping*: financiamento por recursos próprios, preservação de liquidez e reinvestimento do caixa gerado, evitando capital externo e diluição (Block *et al.*, 2021). No plano empírico, há registro jornalístico de que, no período inicial, o artista realizava apresentações em espaços públicos e vendia CD independente, o que sinaliza uma estrutura de capital fortemente ancorada em receitas operacionais diretas, em vez de adiantamentos de gravadoras (Brito, 2018). Além disso, a produção do primeiro álbum por meio da Tudubom Records, com participação do próprio artista e parceiros, é reportada como característica da fase independente e de controle do processo produtivo (Monteiro, 2013).

A classificação dessa fase como compatível com lógica de *bootstrapping* decorre menos de uma autodeclaração do artista e mais da combinação de sinais empíricos presentes nas fontes consultadas. A realização de apresentações em espaços públicos, a comercialização direta de

CD independente e a menção à produção do álbum em estrutura própria ou de parceiros imediatos foram lidas como indicadores de financiamento operacional endógeno, baixa intermediação corporativa e preservação de controle sobre o processo produtivo. O raciocínio inferencial, portanto, não parte da reportagem como conclusão acabada, mas da extração de traços observáveis que, uma vez articulados, sustentam a aproximação com o construto analítico adotado. Em termos metodológicos, trata-se de inferência por convergência de indícios documentais, e não de mera reprodução do enquadramento narrativo do texto jornalístico (Prodanov; Freitas, 2013).

A leitura “empreendedora” desse período também dialoga com a lógica de experimentação e validação incremental de produto, típica da abordagem *lean startup*, na qual se reduz custo de erro e se aprende com o mercado em ciclos curtos (Ries, 2011). Embora o conceito tenha origem em negócios de base tecnológica, sua lógica de teste e tração pode ser utilizada como analogia para interpretar estratégias de posicionamento e monetização inicial na economia criativa (Ries, 2011).

No componente contábil-estratégico, destaca-se a vantagem econômica de reter direitos e ativos intangíveis (por exemplo, fonogramas/masters), tema que se conecta aos critérios de identificabilidade/controle e benefícios econômicos futuros presentes no tratamento de intangíveis (IFRS, 2025a). Nessa perspectiva, a manutenção do controle sobre o catálogo cria condições para monetização recorrente e valorização do portfólio ao longo do tempo, aproximando-se do fenômeno da “cauda longa” em mercados digitais, em que catálogos amplos e consumo distribuído podem sustentar receita agregada relevante (Anderson, 2006).

3.2 Fase 2: profissionalização e parceria com a Elemess (2019)

O ano de 2019 é descrito como ponto de inflexão na gestão, quando Ret passa a atuar com Marcos Passarini e com a Elemess, em razão de limites práticos da autogestão frente ao crescimento da operação (Billboard Brasil, 2025). A literatura de teoria da agência oferece lente explicativa para esse arranjo: ao delegar funções de gestão/negociação a um agente especializado, busca-se reduzir assimetrias de informação e custos de agência por meio de contratos, monitoramento e incentivos (Jensen; Meckling, 1976). Na prática, a Elemess descreve, em documentação institucional, atividades típicas de “*label services*”, *back office*, auditoria jurídica/financeira e gestão de contratos e royalties, o que reforça a leitura de incremento de governança e controles (Elemess, 2023).

A interpretação da parceria com a Elemess como marco de profissionalização não se apoia unicamente em matéria jornalística. Em fonte primária institucional, a própria empresa

se apresenta como gestora de carreiras e negócios artísticos, criada em 2013, com oferta de serviços completos (*full services*) para artistas, compositores, gravadoras e investidores, além de atuação baseada em planejamento de curto, médio e longo prazo (Elemess, 2023a). De forma convergente, a página oficial de Filipe Ret no site da empresa informa contatos específicos para shows e publicidade e vincula Marcos Passarini à operação comercial do artista, o que documenta formalmente a existência de intermediação gerencial especializada (Elemess, 2023b). Metodologicamente, isso permite deslocar a análise do campo meramente declaratório para uma evidência institucional observável, compatível com a literatura de agência: há separação funcional entre criação artística e gestão/negociação, com potencial redução de custos de coordenação, padronização contratual e ampliação da capacidade de captura de valor (Jensen; Meckling, 1976).

A evidência empírica reportada indica efeito econômico rápido: segundo relato do empresário, em seis meses o cachê “praticamente quadruplicou” após a reestruturação e expansão planejada de praças e produção (Billboard Brasil, 2025). Do ponto de vista de finanças corporativas, esse movimento pode ser conectado à adoção de práticas de planejamento e orçamento com maior horizonte temporal, típicas do *capital budgeting*, em que investimentos (turnês, audiovisual, marketing) são avaliados por métricas como VPL e TIR (Brealey *et al.*, 2025).

Convém explicitar que a inferência de profissionalização gerencial não foi extraída apenas da afirmação de que o cachê teria aumentado após a reestruturação. O argumento foi construído pela combinação de dois planos documentais distintos: de um lado, o plano organizacional, no qual aparecem evidências de intermediação especializada, oferta de serviços de gestão e separação funcional entre atividade artística e atividade negocial; de outro, o plano econômico, no qual surgem relatos de ampliação de escala, reposicionamento comercial e valorização do produto-show. Assim, o aumento do cachê foi tratado como evidência convergente de desempenho, e não como prova isolada de causalidade. Essa distinção é metodologicamente relevante, porque evita transformar correlação documental em explicação determinística, preservando o caráter analítico e prudente do estudo de caso qualitativo (Prodanov; Freitas, 2013).

3.3 Fase 3: consolidação da Nadamal Records e estrutura de “holding” de participações

A fundação e consolidação da Nadamal Records sinalizam um estágio de maior integração empresarial e diversificação de risco por portfólio. Reportagem setorial informa que a Nadamal foi fundada em 2021 e estruturada como gravadora com múltiplos artistas no casting

(Cavalcanti, 2025). A estreia pública do selo com o single “Prosperidade” é noticiada com participação de nomes associados ao ecossistema do selo, incluindo Caio Luccas e PJ Houdini, reforçando a tese de plataforma para alavancar novos ativos musicais (Popline, 2021)

A leitura da Nadamal como plataforma empresarial não deve repousar apenas em cobertura setorial. Há evidência primária de operação fonográfica própria: o single *Prosperidade*, disponibilizado em 21 maio 2021 na Apple Music, traz o registro © 2021 NadamalRecords, associando documentalmente o lançamento a um selo identificado na própria plataforma de distribuição (Apple Music, 2021). Em paralelo, o canal oficial da NADAMAL no YouTube apresentava, na coleta desta pesquisa, 514 mil inscritos e 117 vídeos, enquanto o perfil do selo/artista no Spotify reunia catálogo próprio de singles e EPs, indicando atividade contínua de distribuição e circulação digital (YouTube, 2026; Spotify, 2026b). Para fins metodológicos, esses registros são relevantes porque transformam a afirmação de que a Nadamal passou a operar como gravadora em proposição verificável por documentos produzidos no próprio fluxo econômico da indústria musical. Em termos analíticos, a convergência entre metadados fonográficos, presença de catálogo e infraestrutura digital pública reforça a interpretação da Nadamal como ativo organizacional e canal de exploração de direitos, e não apenas como marca discursiva associada ao artista (Prodanov; Freitas, 2013)..

Essa estratégia pode ser interpretada como lógica de portfólio: receitas maduras (“*cash cows*”) financiando apostas de crescimento (“*stars*” e “*question marks*”), conforme metáfora consagrada pela matriz crescimento-participação (BCG, 2024). Ao internalizar investimentos (adiantamentos, marketing e produção) em troca de participação em royalties futuros, emerge uma dinâmica semelhante a investimento em ativos geradores de caixa com risco diversificado. Por fim, quando a marca do selo passa a ter valor de mercado próprio, a discussão pode se aproximar do conceito normativo de *goodwill* em combinações de negócios (IFRS, 2022). Em conglomerados com transações entre partes relacionadas e fluxos internos, também cresce a necessidade de controles e documentação de operações *intercompany*, inclusive sob ótica fiscal, tema tratado em diretrizes internacionais de preços de transferência (OECD, 2022).

4. ANÁLISE DE VALUATION E MÉTRICAS FINANCEIRAS

Avaliar o valor econômico da carreira de Filipe Ret requer metodologias de *valuation* compatíveis com a natureza de ativos intangíveis musicais, cuja capacidade de gerar benefícios econômicos futuros decorre de direitos legalmente protegidos (direitos autorais e conexos) e de sua exploração em mercados digitais. Em termos de evidência de escala, o perfil oficial do artista no Spotify registra “bilhões de *streams*” (Spotify, 2026) e bases públicas de RAGG, v. 21, maio.; p. 138 – 160 / 2026

monitoramento consolidam totais acima de 6 bilhões de reproduções agregadas no Spotify (Kworb, 2026).

4.1 Metodologia de avaliação de catálogo musical

Sob a ótica contábil, quando se busca estimar valor justo para ativos (e.g., direitos/portfólios de catálogo), a referência conceitual é o arcabouço do fair value como preço de saída em transação não forçada entre participantes do mercado na data de mensuração (IFRS, 2021; CPC, 2012).

Além disso, a extensão temporal do ativo depende da natureza do direito. No Brasil, as obras, em regra, permanecem protegidas por 70 anos contados de 1º de janeiro do ano subsequente ao falecimento do autor, com exceções específicas (Brasil, 2022). Essa característica reforça a viabilidade técnica de projeções de longo prazo, ainda que, na prática de mercado, a modelagem costuma trabalhar com horizontes finitos e valores residuais.

4.1.1 Método do fluxo de caixa descontado (DCF – income approach)

O DCF é apropriado quando a geração de caixa pode ser estimada por série de receitas recorrentes (*royalties*), descontadas por taxa que reflita risco e custo de oportunidade. Em estudo focado em catálogos musicais, Kosyuk e Stoikov (2022) expressam o preço como soma de fluxos esperados descontados e discutem fatores-chave, como receita dos últimos 12 meses, duração do direito e taxa de desconto, adotando, no modelo-base, $r = 10\%$ como parâmetro ilustrativo de desconto.

Premissas típicas (aplicáveis ao caso, condicionadas à evidência documental a ser coletada):

Curva de receita e maturidade do catálogo: a distinção “*current*” vs. “*catalog*” é um padrão do setor, com “*catalog*” geralmente definido como faixas com mais de 18 meses (WIPO, 2024). Relatórios de dados de mercado mostram que, em diversos recortes, a maior parcela do consumo se concentra em catálogo, o que sustenta a hipótese de recorrência e resiliência do *back catalog* (Luminate, 2023).

Crescimento do mercado e dinâmica do streaming: projeções devem considerar tendências setoriais, como crescimento de assinaturas e participação do streaming nas receitas globais, amplamente descritas em relatórios da indústria (IFPI, 2024; IFPI, 2025).

4.1.2 Método de múltiplos de mercado (market approach)

A abordagem por múltiplos se ancora em transações comparáveis: estima-se valor a

partir de múltiplos aplicados a uma métrica recorrente (por exemplo, participação líquida do detentor do direito em receitas históricas). No mercado internacional, relatórios corporativos de fundos especializados evidenciam precificação por múltiplos sobre renda histórica: o Hipgnosis Songs Fund, por exemplo, reportou carteira avaliada por terceiro a partir de 17,96x a “renda histórica anual líquida da participação do editor” em 2021 (Hipgnosis Songs Fund, 2021, online, tradução nossa).

Do ponto de vista metodológico, a comparação de múltiplos deve ser ajustada por: (i) tipo de direito (*publishing* vs. *recording*), (ii) idade do catálogo, (iii) estabilidade do fluxo, (iv) concentração de hits e (v) condições macro (por exemplo, taxa de juros, que afeta o desconto implícito nas transações), como sugerem análises recentes sobre o ciclo de reprecificação de portfólios de royalties (Financial Times, 2024; The Guardian, 2024).

4.2 Economia da atenção e monetização do engajamento negativo

A hipótese de que engajamento (independentemente do “tom”) pode aumentar alcance e descoberta se conecta ao debate sobre rankings baseados em engajamento. Evidências empíricas indicam que algoritmos de ordenação frequentemente otimizam sinais como cliques, curtidas, comentários e compartilhamentos; ao fazê-lo, podem amplificar conteúdos emocionalmente carregados e divisivos (Milli *et al.*, 2025). Esse mecanismo é compatível com leituras econômicas que tratam engajamento como “moeda” da atenção em plataformas e discutem o papel de sistemas de recomendação na maximização de tempo/engajamento (Casey, 2022).

Nesse enquadramento, estratégias de exposição contínua (por exemplo, publicações frequentes e conteúdo de bastidores) podem reduzir custos de aquisição ao gerar tráfego orgânico e realimentar consumo no *streaming* — proposição que, no presente estudo, deve ser operacionalizada por indicadores observáveis (crescimento de *streams*, seguidores, conversão para *shows/merch*) e documentada por evidências verificáveis, evitando inferências psicológicas sem base empírica.

No caso específico da chamada “monetização do engajamento negativo”, a inferência proposta no artigo deve ser lida como hipótese analítica de plausibilidade, e não como demonstração causal conclusiva. O procedimento adotado consiste em: identificar, nas fontes públicas, episódios de alta exposição ou controvérsia; verificar se, em janela temporal compatível, há indícios observáveis de crescimento de audiência, circulação ou descoberta em plataformas; e, só então, relacionar essa coocorrência à literatura sobre economia da atenção e amplificação algorítmica. Quando um desses elos não está documentalmente sustentado, a

passagem interpretativa deve ser apresentada em tom condicional. Esse cuidado preserva a consistência metodológica do argumento e evita extrapolar, a partir de narrativa midiática, efeitos que exigiriam séries históricas e controle mais rigoroso de variáveis para serem demonstrados em sentido forte (Prodanov; Freitas, 2013; Milli *et al.*, 2025).

4.3 Estrutura de custos e análise de lucratividade em turnês

A receita de shows tende a operar como liquidez de curto prazo, enquanto o catálogo (direitos e fonogramas) se aproxima de um patrimônio de longo prazo. Nessa lógica, o próprio artista chamou atenção para a diferença entre “faturamento” e “lucro” ao comentar a possibilidade de múltiplos shows em uma noite e alertar para o risco de confundir valores brutos com resultado econômico efetivo (oliberal.com, 2022). Esse ponto é crucial para a análise contábil do Show Business: o cachê divulgado publicamente não traduz, por si só, a margem do evento, pois o resultado depende da estrutura de custos, tributos e comissões.

4.3.1 Modelo de custeio e margem de contribuição na operação de turnês

Para apurar o desempenho econômico de uma turnê, recomenda-se estruturar um demonstrativo por data e por rota, distinguindo custos e despesas conforme método de custeio. No custeio por absorção, todos os custos de produção do “serviço-show” (fixos e variáveis) são apropriados ao objeto de custeio, sendo método compatível com princípios contábeis e amplamente utilizado para fins de mensuração formal (Martins, 2010; Santos, 2018). Já no custeio variável, isola-se o comportamento dos custos para evidenciar a margem de contribuição, isto é, a diferença entre receita e custos variáveis totais, útil para decisões de curto prazo (Santos, 2018; Martins, 2010).

Aplicado ao contexto de turnês, o “show” pode ser modelado como unidade de análise com: (a) receita bruta (cachê e, quando aplicável, variável de bilheteria/door deal); (b) custos variáveis diretos (logística, equipe técnica, hospedagem, alimentação, locações e consumo operacional); (c) comissões e taxas contratuais; e (d) rateio/atribuição de custos fixos de estrutura (administração, planejamento, marketing institucional). Essa decomposição permite identificar se o evento sustenta a estrutura do período e em que condições (praça, distância logística, tamanho de equipe, exigências de palco e iluminação) a margem se preserva.

4.3.2 Tributos e encargos incidentes sobre a prestação do serviço-show

A apuração realista da lucratividade deve considerar tributos e encargos sobre a prestação de serviços. No caso do ISS, os municípios e o Distrito Federal disciplinam alíquotas

dentro do teto de 5% (LC 116/2003) e observando alíquota mínima de 2% introduzida pela LC 157/2016 (Brasil, 2003; Brasil, 2016).

Quanto aos tributos federais, a depender do regime e enquadramento, podem incidir PIS/COFINS em bases e alíquotas distintas entre os regimes cumulativo e não cumulativo, com parâmetros amplamente utilizados (0,65% e 3% no cumulativo; 1,65% e 7,6% no não cumulativo), conforme material técnico de Conselho Regional de Contabilidade (CRC-CE, 2017). Para IRPJ, a Receita Federal sintetiza a alíquota de 15% e o adicional de 10% sobre parcela de lucro que exceda R\$ 20.000,00/mês (Receita Federal, 2015a). Para CSLL, a Receita Federal descreve regras e percentuais de base de cálculo e enquadramentos (Receita Federal, 2015b).

Esses elementos reforçam a necessidade de separar “cachê” (entrada bruta) de “resultado líquido”, pois a carga tributária e o regime podem alterar substancialmente a lucratividade por apresentação e por circuito.

4.3.3 Comissão de gestão/agenciamento e seu efeito no resultado

Outro componente relevante é a remuneração por comissão em contratos de gestão e intermediação. Em referências do mercado jurídico-musical, comissões de *management* na faixa de 15% a 20% sobre ganhos (com variações por contrato e base de cálculo) são tratadas como padrão recorrente em *deals* de gestão artística (Romano Law, 2024; Briffa, 2018). Na análise contábil gerencial, esse percentual deve ser incorporado como custo variável contratual associado à receita do período, afetando diretamente a margem do show e a comparação entre praças.

4.3.4 Rider técnico como instrumento de controle orçamentário e mitigação de desvios

O *rider* técnico não deve ser lido apenas como lista de equipamentos: trata-se de documento formal que especifica requisitos de som, iluminação, palco, infraestrutura e condições operacionais, servindo como guia para a equipe técnica e reduzindo incertezas e custos de última hora (Universidade Estadual de Londrina, 2026). Quando padronizado, o *rider* aumenta previsibilidade, facilita negociação com produtores locais e favorece economias de escala (p.ex., repetição de layout e listas de canais), o que sustenta margens em turnês extensas.

4.3.5 Eventos âncora e estratégia de “loss leader” na economia da visibilidade

Em eventos de grande visibilidade, pode ocorrer que o ganho líquido da data seja baixo (ou até negativo) quando comparado ao esforço de produção, figurino e operação, ainda que o

faturamento bruto seja alto. Nesses casos, a interpretação econômica pode se aproximar de *loss leader*: aceita-se margem reduzida para maximizar tráfego, alcance e valor futuro por *cross-selling* (novos shows, streaming, patrocínios). A estratégia é consolidada na literatura econômica e de marketing, que define *loss leader* como precificação (ou decisão) abaixo do retorno esperado em um item para capturar ganhos em outros itens/efeitos de atração (Ambrus; Weinstein, 2008; Li *et al.*, 2013).

No caso em estudo, declarações públicas sobre patamares de cachê (p.ex., “R\$ 200 mil”) devem ser tratadas como evidência contextual, útil para calibrar hipóteses, mas sempre subordinadas à demonstração de resultado por data, com custos e tributos plenamente identificados (Faria, 2022).

Para reduzir a dependência de declarações jornalísticas sobre cachê, a análise pode ser ancorada em contratações públicas efetivamente publicadas. Em 2025, a FUNARJ celebrou contrato com a VIVAZ Produções Ltda. para apresentação de Filipe Ret no projeto “Giro Cultural”, em Búzios/RJ, no valor de R\$ 250.000,00 (FUNARJ, 2025). No mesmo ano, a Prefeitura de Araruama/RJ publicou licitação e contrato para show do artista na Expo Araruama 2025, no valor de R\$ 480.000,00 (Prefeitura Municipal de Araruama, 2025). Já em 2026, a Prefeitura de Aquiraz/CE registrou contratação da mesma empresa, VIVAZ Produções Ltda., para apresentação no Carnaval 2026, no valor de R\$ 650.000,00 (Prefeitura Municipal de Aquiraz, 2026). Esses documentos não autorizam, por si sós, conclusão sobre lucro líquido, mas cumprem duas funções empíricas centrais: demonstram a existência de valores contratuais públicos verificáveis para ancorar a discussão sobre cachê e evidenciam a variabilidade do preço conforme ente contratante, evento e contexto de negociação. À luz da contabilidade de custos, tais montantes devem ser tratados como receita bruta contratada, a ser confrontada com tributos, comissões, logística, *rider* técnico, equipe, hospedagem e demais dispêndios para apuração da margem de contribuição e, depois, do resultado efetivo da operação (Martins, 2010).

5. DIVERSIFICAÇÃO DE PORTFÓLIO, MONETIZAÇÃO DE MARCA E PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO-SOCIETÁRIO

A leitura do portfólio de ativos associado a Filipe Ret sugere uma estratégia de diversificação (*asset allocation*) e de segmentação de riscos por linhas de negócio, combinando: (a) receitas operacionais intensivas em presença física (turnês), (b) receitas recorrentes de propriedade intelectual (catálogo) e (c) receitas escaláveis por licenciamento/marketing. Em finanças, a lógica de diversificação é justificada pela redução de risco total via combinação de

ativos com retornos não perfeitamente correlacionados (Markowitz, 1952).

5.1 Investimentos temáticos e exposição internacional: o caso cannabis (EUA)

Há cobertura jornalística de que o artista realizou investimento ligado ao mercado legal de cannabis na Califórnia e lançou iniciativa/marca no segmento (“*Ret Kush*”), em ambiente regulatório distinto do brasileiro (Tenho Mais Discos Que Amigos, 2021; Veja Rio, 2022). Do ponto de vista econômico-financeiro, esse tipo de alocação pode operar como proteção cambial e “*hedge geográfico*”, pois parte da expectativa de retorno (receitas, dividendos ou ganho de capital) tende a estar vinculada a moeda forte e a um mercado de maior maturidade regulatória.

Também aqui o percurso inferencial deve ser explicitado. A notícia sobre investimento no mercado de cannabis não autoriza, por si só, concluir volume investido, estrutura societária, participação acionária ou retorno efetivo da operação. O que a fonte jornalística permite afirmar, com maior segurança, é a existência de associação pública entre o artista e esse segmento econômico. A partir daí, a análise desloca-se do plano afirmativo para o plano hipotético-modelar: examinam-se, à luz da literatura financeira e do marco regulatório aplicável, quais seriam os possíveis efeitos de uma alocação internacional dessa natureza sobre diversificação de risco, exposição cambial e tributação. Em outras palavras, a reportagem funciona como gatilho empírico para uma modelagem contábil e financeira condicionada, e não como evidência suficiente para afirmar desempenho econômico concreto da operação (Prodanov; Freitas, 2013).

No plano tributário, contudo, a renda de aplicações no exterior por pessoa física residente no Brasil passou por regramento recente: a Lei nº 14.754/2023 disciplina a tributação de rendimentos no exterior, e a Receita Federal editou norma regulamentadora para operacionalizar a aplicação dos dispositivos legais (Brasil, 2023; Receita Federal, 2024). Assim, qualquer modelagem de retorno líquido de investimento internacional deve incorporar (i) alíquotas aplicáveis, (ii) forma e periodicidade de apuração e (iii) documentação comprobatória — especialmente quando houver estruturas como *offshores* e *trusts*, com regras específicas (Brasil, 2023; PWC, 2023).

5.2 Extensão de marca e receitas de licenciamento: parcerias com a Rider (Grendene)

A monetização de marca por campanhas e produtos licenciados é um eixo de escalabilidade: diferentemente do show, a receita por licenciamento e publicidade pode ocorrer sem expansão proporcional de custos operacionais do artista. Como evidência de mercado, a Rider divulgou campanha com Filipe Ret e Caio Luccas para lançamento de produto, veiculada

em portais do setor publicitário, indicando uso comercial de imagem e associação de marca (Portal da Propaganda, 2024; Marcas Mais, 2024).

Contabilmente, essas receitas tendem a se enquadrar como contratos com clientes, cuja mensuração e reconhecimento dependem do desempenho prometido (entregas de publicidade, uso de imagem, direitos de exploração) e do momento de satisfação da obrigação de performance, seguindo a lógica do CPC 47/IFRS 15 (CPC, 2016; IFRS, 2025).

5.3 Estrutura societária e “blindagem” por CNPJs: segregação de riscos

A segmentação de operações (por exemplo, turnês, direitos, publicidade, tecnologia/gestão) por veículos societários é prática comum de **governança e gestão de risco**, pois isola passivos operacionais e facilita controles internos, contratos e compliance fiscal. Como indício de existência de veículo corporativo vinculado ao nome “Retia”, há registro em bases de consulta empresarial para “Retia Consultoria e Tecnologia Ltda.” (Serasa Experian, 2026).

5.4 Planejamento tributário: PF vs. PJ e efeitos do Lucro Presumido

A discussão PF vs. PJ precisa considerar, simultaneamente, (a) natureza das receitas (serviços, royalties, publicidade), (b) regime de apuração e (c) mudanças normativas recentes. Em linhas gerais, a tributação de pessoa jurídica no lucro presumido utiliza percentuais de presunção conforme atividade (com destaque recorrente para 32% em prestação de serviços), e a legislação do IRPJ/CSLL e seus adicionais possui regras específicas (Brasil, 1995; Brasil, 1996).

Um ponto sensível do texto original é a afirmação de “distribuição de lucros isenta” na pessoa física. Historicamente, a isenção decorre do art. 10 da Lei nº 9.249/1995 (Brasil, 1995). Entretanto, a Receita Federal comunicou atualização normativa indicando que a partir de 1º de janeiro de 2026 passou a haver retenção na fonte de 10% sobre lucros e dividendos distribuídos a pessoa física residente quando o montante superar R\$ 50.000,00 por mês, por PJ pagadora, com base na Lei nº 15.270/2025 (Receita Federal, 2025; Brasil, 2025). Logo, o planejamento tributário contemporâneo não pode assumir isenção ampla: deve simular cenários sob a regra vigente em 2026, delimitando base, periodicidade e retenções.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A reorganização analítica do caso Filipe Ret — articulando trajetória empresarial (autogestão → profissionalização → plataforma/holding), *valuation* de intangíveis,

lucratividade em turnês, monetização de atenção e, por fim, diversificação e planejamento tributário-societário — sustenta o achado central de que a performance econômica do “negócio-artista” resulta menos de eventos isolados e mais de uma arquitetura de governança orientada a ativos intangíveis, gestão de risco e disciplina financeira. Em termos de evidências e inferências amarradas ao referencial utilizado ao longo do trabalho, os principais achados são quatro. Primeiro, a fase independente (Tudubom) é compatível com a lógica de *bootstrapping*, na qual o crescimento decorre do reinvestimento do caixa e da preservação de controle sobre ativos estratégicos, especialmente direitos e *masters*, aspecto coerente com a centralidade econômica de intangíveis em mercados criativos e com as premissas de identificabilidade, controle e benefícios futuros (Block et al., 2021; IFRS, 2025a). Segundo, a profissionalização via gestão especializada pode ser compreendida pela lente da teoria da agência, pois a delegação e os mecanismos de monitoramento e negociação tendem a reduzir custos de coordenação e ampliar a captura de valor; nesse ponto, a interpretação não decorre apenas de relatos declaratórios, mas da convergência entre evidências institucionais de intermediação gerencial, reorganização operacional e reposicionamento comercial, o que reforça a hipótese de que o valor do “produto show” depende, em larga medida, da capacidade de gestão e de precificação (Jensen; Meckling, 1976; Billboard Brasil, 2025). Terceiro, a consolidação de uma plataforma (Nadamal) aproxima-se de uma estratégia de portfólio e de expansão da capacidade de geração de caixa por participação em novos ativos musicais, com potencial formação de valor de marca do próprio selo (*goodwill*) em contexto de transações e comparáveis de mercado, tema que exige cautela à luz de critérios normativos de valor justo e combinações de negócios (IFRS, 2021; IFRS, 2022; Cavalcanti, 2025). Quarto, a análise financeira mostrou que a lucratividade da operação ao vivo exige separação rigorosa entre faturamento e resultado, incorporando custeio (absorção/variável), estrutura de comissões e incidências tributárias; além disso, a racionalidade *loss leader* em eventos-âncora é tecnicamente defensável como investimento em marca e aquisição de atenção quando observada em perspectiva intertemporal de fluxo de caixa (Martins, 2010; Brasil, 2003; Ambrus; Weinstein, 2008).

Ao mesmo tempo, o estudo evidencia que a robustez das conclusões depende da qualidade e da hierarquia das fontes mobilizadas. Sempre que possível, a interpretação foi ancorada em documentos institucionais, registros públicos, metadados de plataformas e referências normativas, reservando-se ao material jornalístico função predominantemente contextual ou indicativa. Com isso, a inferência analítica não se apoia na reprodução imediata da narrativa midiática, mas na articulação entre enunciados empíricos verificáveis, categorias teóricas previamente definidas e confronto com documentos convergentes. Esse procedimento

RAGG, v. 21, maio.; p. 138 – 160 / 2026 ISSN: 2317-0484

reforça a transparência do percurso analítico e reduz o risco de sobreposição entre interpretação do pesquisador e conteúdo efetivamente documentado, o que é particularmente relevante em objeto marcado por forte circulação pública de informações, reputação e conteúdo promocional (Prodanov; Freitas, 2013).

Ainda assim, o estudo apresenta limitações relevantes. A primeira é de mensuração: as bases públicas (*streams*, reportagens, declarações, registros institucionais e documentos administrativos) não substituem demonstrações financeiras, contratos completos e relatórios gerenciais internos; assim, o *valuation* e as margens de turnê permanecem como modelagens indicativas, úteis para demonstrar método, mas insuficientes para conclusões numéricas com precisão auditável (IFRS, 2021; Kosyuk; Stoikov, 2022). A segunda limitação é de atribuição causal: efeitos como monetização do engajamento negativo e ganhos de *cachet* após profissionalização são plausíveis e amparados por literatura sobre incentivos, atenção e coordenação econômica, porém não podem ser tratados como causalidade direta sem série histórica, controle de variáveis e triangulação mais robusta (Milli et al., 2025; Billboard Brasil, 2025). A terceira limitação é de ambiguidade contratual: investimentos internacionais e operações de marca ou licenciamento podem assumir múltiplas naturezas — participação societária, contrato de embaixador, *royalties*, *fee* fixo —, e a classificação contábil-tributária depende do instrumento jurídico específico. Por fim, há limitação de dinamismo normativo: regras tributárias sofrem alterações e exigem atualização permanente; portanto, quaisquer conclusões sobre eficiência fiscal devem ser lidas como condicionadas ao marco legal vigente e aos fatos geradores efetivamente comprovados (Brasil, 2023; Receita Federal, 2024).

Nesse quadro, o caso analisado reforça a onipresença da contabilidade na compreensão de modelos contemporâneos de negócio baseados em reputação, propriedade intelectual, atenção e circulação digital. Longe de se restringir a organizações industriais tradicionais, a racionalidade contábil mostra-se igualmente aplicável a artistas cuja atividade econômica se estrutura em torno de ativos intangíveis, contratos híbridos, múltiplas fontes de receita e decisões interdependentes de financiamento, precificação, governança e conformidade. Por isso, o modelo analítico desenvolvido neste estudo apresenta potencial de replicação para outros artistas e selos, inclusive nos segmentos do *rap-trap*, nos quais a autogestão inicial, a centralidade do catálogo, a monetização em plataformas, a formação de coletivos e a posterior profissionalização gerencial tendem a reproduzir, com variações próprias, problemas semelhantes de reconhecimento de receitas, mensuração de intangíveis, custeio de turnês, estruturação societária e planejamento tributário. Nessa perspectiva, a contabilidade não aparece apenas como linguagem de registro, mas como instrumento de interpretação

econômica, controle gerencial e sustentação da perenidade do empreendimento artístico (Iudicibus, 2015; CPC, 2010; CPC, 2016).

Dadas essas condições, o caso tende a ganhar densidade científica e capacidade de generalização analítica à medida que futuras investigações avancem na construção de dossiês documentais primários, na modelagem de cenários de *valuation*, na demonstração de resultado por data e rota e no mapeamento das estruturas societárias efetivamente utilizadas. Com esse aprofundamento, Filipe Ret deixa de ser apenas exemplo narrativo de “artista-empendedor” e passa a constituir um estudo demonstrativo de como ativos intangíveis, controles gerenciais, gestão de atenção e arquitetura societária podem ser integrados para formar valor econômico sustentável no entretenimento contemporâneo.

REFERÊNCIAS

- AMBRUS, Attila; WEINSTEIN, Jonathan. Loss-leader pricing: An analysis of the Skaneateles model. **Journal of Industrial Economics**, [S. l.], v. 56, n. 1, p. 1-25, 2008. DOI: 10.1111/j.1467-6451.2008.00327.x.
- ANDERSON, Chris. **A cauda longa**: do mercado de massa para o mercado de nicho. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.
- APPLE MUSIC. **Prosperidade - Single**. [S. l.], 21 maio 2021. 1 single. © 2021 NadamalRecords.
- BALL, Ray; BROWN, Philip. An empirical evaluation of accounting income numbers. **Journal of Accounting Research**, [S. l.], v. 6, n. 2, p. 159-178, 1968. DOI: 10.2307/2490232.
- BARTH, Mary E.; BEAVER, William H.; LANDSMAN, Wayne R. The relevance of the value relevance literature for financial accounting standard setting: another view. **Journal of Accounting and Economics**, [S. l.], v. 31, n. 1-3, p. 77-104, 2001. DOI: 10.1016/S0165-4101(01)00019-2.
- BCG – BOSTON CONSULTING GROUP. **What is the growth-share matrix?** [S. l.], [s.d.]. Disponível em: <https://www.bcg.com/about/overview/our-history/growth-share-matrix>. Acesso em: 13 fev. 2026.
- BILLBOARD BRASIL. **Entrevista/Matéria sobre profissionalização e gestão de carreira de Filipe Ret (cachê quadruplicado)**. [S. l.], 2025. Disponível em: <https://billboard.com.br/>. Acesso em: 13 fev. 2026.
- BRASIL. Lei Complementar nº 116, de 31 de julho de 2003. Dispõe sobre o Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza, de competência dos Municípios e do Distrito Federal, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 1 ago. 2003. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp116.htm. Acesso em: 13 fev. 2026.
- BRASIL. Lei nº 9.430, de 27 de dezembro de 1996. Dispõe sobre a legislação tributária federal, as contribuições para a seguridade social, o processo administrativo de consulta e dá
- RAGG, v. 21, maio.; p. 138 – 160 / 2026

outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 30 dez. 1996. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19430.htm. Acesso em: 13 fev. 2026.

BRASIL. Lei nº 15.270, de 26 de novembro de 2025. Altera a tributação de dividendos e outras disposições. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 26 nov. 2025. Disponível em: <https://www2.camara.leg.br/legin/fed/lei/2025/lei-15270-26-novembro-2025-798354-publicacaooriginal-177117-pl.html>. Acesso em: 13 fev. 2026.

BRASIL. Receita Federal. **Receita Federal orienta sobre os procedimentos para o recolhimento do IRRF sobre lucros e dividendos**. Brasília, DF: Gov.br, 18 dez. 2025. Disponível em: <https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/assuntos/noticias/2025/dezembro/receita-federal-orienta-sobre-os-procedimentos-para-o-recolhimento-do-imposto-de-renda-retido-na-fonte-sobre-lucros-e-dividendos>. Acesso em: 13 fev. 2026.

BRIFFA. **Music management, contracts and commission**. [S. l.]: Briffa Legal, 26 set. 2018. Disponível em: <https://www.briffa.com/blog/music-management-contracts-payment/>. Acesso em: 13 fev. 2026.

BRITO, Hagemenon. O rapper carioca Filipe Ret faz sucesso com agressividade e doçura. **O Globo**, Rio de Janeiro, 1 out. 2018. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/>. Acesso em: 13 fev. 2026.

CNN BRASIL. **Matéria sobre Filipe Ret e exposição/investimento no mercado legal de cannabis nos EUA**. [S. l.], 2022. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/>. Acesso em: 13 fev. 2026.

CPC – COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **CPC 04 (R1)**: Ativo Intangível. Brasília, DF: CPC, 2010. Disponível em: <https://www.cpc.org.br/Cpc/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=35>. Acesso em: 13 fev. 2026.

CPC – COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **CPC 46**: Mensuração do Valor Justo. Brasília, DF: CPC, 2012. Disponível em: <https://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=78>. Acesso em: 13 fev. 2026.

CPC – COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **CPC 47**: Receita de Contrato com Cliente. Brasília, DF: CPC, 2016. Disponível em: <https://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=105>. Acesso em: 13 fev. 2026.

DECHOW, Patricia M.; SCHRAND, Catherine M. **Earnings quality**. Charlottesville: CFA Institute, 2004.

ELEMESS. **Áreas de atuação**: label services, back office e gestão de royalties. [S. l.], 2023. Disponível em: <https://www.elemess.com.br/>. Acesso em: 13 fev. 2026.

ELEMESS. **Sobre**. [S. l.], 2023a. Disponível em: <https://www.elemess.com.br/>. Acesso em: 13 abr. 2026.

ELEMESS. **Filipe Ret**. [S. l.], 2023b. Disponível em: <https://www.elemess.com.br/filipe-ret>. Acesso em: 14 abr. 2026.

FINANCIAL TIMES. Hipgnosis cuts value of music portfolio by over a quarter. **Financial Times**, London, 4 mar. 2024. Disponível em: <https://www.ft.com/content/030cf28e-3ba9-4ffb-b3f1-70bfce9176cd>. Acesso em: 13 fev. 2026.

FUNDAÇÃO ANITA MANTUANO DE ARTES DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO (FUNARJ). **Extrato de instrumento contratual: Contrato de Prestação de Serviço n.º 180021/320/2025**. Diário Oficial do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 22 jul. 2025.

IFPI – INTERNATIONAL FEDERATION OF THE PHONOGRAPHIC INDUSTRY. **Global Music Report 2025**: State of the Industry. London: IFPI, 2025. Disponível em: https://www.ifpi.org/wp-content/uploads/2024/03/GMR2025_SOTI.pdf. Acesso em: 13 fev. 2026.

IFPI – INTERNATIONAL FEDERATION OF THE PHONOGRAPHIC INDUSTRY. **Global Music Report 2024**: State of the Industry. London: IFPI, 2024. Disponível em: <https://www.ifpi.org/wp-content/uploads/2024/02/GMR2024.pdf>. Acesso em: 13 fev. 2026.

IFRS FOUNDATION. **IAS 38**: Intangible Assets. London: IFRS Foundation, 2025a. Disponível em: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-38-intangible-assets/>. Acesso em: 13 fev. 2026.

IFRS FOUNDATION. **IFRS 13**: Fair Value Measurement. London: IFRS Foundation, 2025b. Disponível em: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-13-fair-value-measurement/>. Acesso em: 13 fev. 2026.

IFRS FOUNDATION. **IFRS 3**: Business Combinations. London: IFRS Foundation, 2022. Disponível em: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-3-business-combinations/>. Acesso em: 13 fev. 2026.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Teoria da contabilidade**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

JENSEN, Michael C.; MECKLING, William H. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of Financial Economics**, [S. l.], v. 3, n. 4, p. 305-360, 1976. DOI: 10.1016/0304-405X(76)90026-X.

KWORB. **Filipe Ret – Spotify Top Songs (total de streams)**. [S. l.], 2026. Disponível em: https://kworb.net/spotify/artist/7gJN8W0589FisSYJS17K54_songs.html. Acesso em: 13 fev. 2026.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MILLI, Smitha et al. **Engagement, user satisfaction, and the amplification of divisive content on social media**. [S. l.]: Knight First Amendment Institute at Columbia University, 2023. Disponível em: <https://knightcolumbia.org/content/engagement-user-satisfaction-and-the-amplification-of-divisive-content-on-social-media>. Acesso em: 13 fev. 2026.

MONTEIRO, Marcelo. Fenômeno na rede e nos palcos, Filipe Ret é a nova aposta do rap no Rio. **Amplificador**, [S. l.], 3 jul. 2013. Disponível em: <https://rollingstone.uol.com.br/amplificador/>. Acesso em: 13 fev. 2026.

NOIZE. Conheça a Nadamal Records, gravadora de Filipe Ret. **Revista Noize**, [S. l.], 21 maio 2025. Disponível em: <https://www.noize.com.br/conheca-a-nadamal-records-gravadora-de-filipe-ret>. Acesso em: 13 fev. 2026.

OECD. **Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022**. Paris: OECD Publishing, 2022. Disponível em: <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022.htm>. Acesso em: 13 fev. 2026.

OLIBERAL.COM. Felipe Ret revela valor do cachê e fala sobre faturar R\$ 1 milhão por noite. **O Liberal**, Belém, 3 maio 2022. Disponível em: <https://www.oliberal.com/cultura/musica/felipe-ret-revela-valor-do-cache-e-fala-sobre-faturar-r-1-milhao-por-noite-1.530597>. Acesso em: 13 fev. 2026.

POPline. Nadamal faz sua estreia com o single “Prosperidade”. **POPline**, [S. l.], 2021. Disponível em: <https://portalpopline.com.br/>. Acesso em: 13 fev. 2026.

PORTAL DA PROPAGANDA. **Filipe Ret e Caio Luccas em campanha de Rider**. [S. l.], 24 abr. 2024. Disponível em: <https://www.portaldapropaganda.com.br/noticias/25198/filipe-ret-e-caio-luccas-em-campanha-de-rider/>. Acesso em: 13 fev. 2026.

PREFEITURA MUNICIPAL DE AQUIRAZ. **Contrato original - 2026/1601.01/2026 - cadastrado**. Aquiraz, 2026.

PREFEITURA MUNICIPAL DE ARARUAMA. **Licitação 020/2025**. Araruama, 2025.

PRODANOV, Cleber Cristiano; FREITAS, Ernani Cesar de. **Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico**. 2. ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2013.

PWC. Tributação de dividendos: publicação da Lei nº 15.270/2025. **Tax Intelligence**, [S. l.], 28 nov. 2025. Disponível em: <https://www.pwc.com.br/pt/thinking-about-taxes/tax-intelligence/2025/tax-intelligence-ed-48-tributacao-de-dividendos.pdf>. Acesso em: 13 fev. 2026.

REUTERS. Music industry revenues rise on streaming subscriptions. **Reuters**, [S. l.], 21 mar. 2024. Disponível em: <https://www.reuters.com/>. Acesso em: 13 fev. 2026.

RIES, Eric. **A startup enxuta**. São Paulo: Leya, 2011.

ROMANO LAW. **Key contract terms for musicians and managers**. [S. l.]: Romano Law PLLC, 14 nov. 2024. Disponível em: <https://www.romanolaw.com/key-contract-terms-for-musicians-and-managers/>. Acesso em: 13 fev. 2026.

CRUZ, L.O.V.da.

SERASA EXPERIAN. **Retia Consultoria e Tecnologia Ltda**: consulta CNPJ. [S. l.], [s.d.]. Disponível em: <https://empresas.serasaexperian.com.br/consulta-gratis/RETIA-CONSULTORIA-E-TECNOLOGIA-LTDA-26668286000171>. Acesso em: 13 fev. 2026.

SPOTIFY. **Filipe Ret**. [S. l.], 2026a. Perfil oficial de artista.

SPOTIFY. **NADAMAL**. [S. l.], 2026b. Perfil oficial na plataforma.

STOIKOV, Sasha; KOSYUK, Ivan. Valuation of Music Catalogs. **arXiv**, [S. l.], 2022. Disponível em: <https://arxiv.org/abs/2209.09719>. Acesso em: 13 fev. 2026.

UEL – UNIVERSIDADE ESTADUAL DE LONDRINA. **Rider técnico**: Cine Teatro Universitário Ouro Verde. Londrina, [s.d.]. Disponível em: <https://sites.uel.br/teatroouroverde/rider/>. Acesso em: 13 fev. 2026.

VETTEHEN, Peter H. An attention economic perspective on the future of the attention economy. **Technological Forecasting and Social Change**, [S. l.], v. 195, 2023. DOI: 10.1016/j.techfore.2023.122734.

YOUTUBE. **NADAMAL**. [S. l.], 2026. Canal oficial.