

OIKO

MILHAS AÉREAS DESCOMPLICADAS

Aprenda a acumular, usar e transformar milhas em **viagens, upgrades, produtos, experiências e oportunidades.**




ACÚMULO
INTELIGENTE


RESGATES
ESTRATÉGICOS


MAIS VALOR
NAS MILHAS


DECISÕES
CONSCIENTES

INFORMAÇÃO QUE MULTIPLICA BENEFÍCIOS.
ESCOLHAS QUE LEVAM VOCÊ MAIS LONGE.

BEM-VINDO

OIKO

O nome OIKO vem do grego oikos — casa, lar. É dele que nasce a palavra **economia**: a arte de cuidar bem da própria casa. E é exatamente isso que fazemos: ajudamos você a organizar, entender e fazer crescer a sua vida financeira, com método e sem fórmulas mágicas.

Este ebook faz parte da nossa série de materiais educativos e acompanha os conteúdos que você encontra em **useoiko.com.br**. Aqui, o tema é **milhas aéreas** — provavelmente o dinheiro que você já ganhou e ainda não sacou.

Vamos ser diretos: milhas viram valor real quando você aprende a **medir**, a **comprar barato** e a **resgatar caro**. É essa conta que este material ensina — junto com os riscos que quase ninguém conta.

Boa leitura — e bom planejamento.

Equipe OIKO

SUMÁRIO

01	A regra de ouro: quanto vale a sua milha	4
02	Onde estão suas milhas agora	5
03	Como acumular sem gastar a mais	6
04	Transferência bonificada: o motor do jogo	7
05	Resgatar bem: onde a milha rende mais	8
06	Vender milhas: quanto rende e o que arrisca	9
07	Imposto de Renda e milhas	10
08	Erros que queimam dinheiro	11
09	Perguntas frequentes	12

INTRODUÇÃO

Milha parada é dinheiro parado

A maioria das pessoas trata milha como brinde: acumula sem saber quanto tem, esquece a validade e, quando lembra, troca por um liquidificador. É aí que o dinheiro evapora.

Milha não é brinde. É um **ativo com cotação** — tem preço de compra, preço de venda, prazo de validade e mercado secundário. Quem entende isso extrai valor; quem não entende financia quem entende.

O ponto de partida é aceitar uma coisa desconfortável: **a mesma milha pode valer três centavos ou dois**, dependendo apenas de como você a usa. Não existe milha boa ou ruim — existe resgate bem ou mal feito.

Este material vai direto ao ponto: a conta que mede o valor da sua milha, as formas de acumular sem gastar mais do que já gasta, onde o resgate rende mais, como funciona a venda no mercado secundário — com os riscos reais — e o que a Receita espera de você.

NOTA EDITORIAL

Cotações, promoções e regras de programas mudam o tempo todo. Os valores citados aqui são **referências de meados de 2026**, usadas para ensinar o raciocínio. O método vale sempre; os números, confira na hora de decidir.

01

A regra de ouro: quanto vale a sua milha

Tudo neste mercado se resume a uma divisão. Antes de qualquer resgate, calcule:

A conta que decide tudo

Valor em reais do que você levaria ÷ milhas gastas × 1.000 = valor do seu milheiro

O mercado fala em **milheiro** — o preço de mil milhas. É a única unidade que permite comparar coisas diferentes: um resgate, uma compra de milhas, uma venda.

Exemplo prático

Uma passagem custa **R\$ 1.400** em dinheiro. Em milhas, sai por **35.000 + R\$ 120** de taxas. O que a milha entregou foi a diferença: $R\$ 1.400 - R\$ 120 = R\$ 1.280$.

$$R\$ 1.280 \div 35.000 \times 1.000 = R\$ 36,57 \text{ por milheiro}$$

Agora a decisão fica objetiva. Se você comprou esse milheiro por R\$ 17 em promoção, o resgate **dobrou** o seu dinheiro. Se venderia esse mesmo milheiro por R\$ 20 no mercado, viajar valeu mais que vender.

A mesma milha, dois destinos

Trocar 35.000 milhas por um eletrodoméstico de R\$ 700 dá R\$ 20 por milheiro. Trocar pela passagem acima dá R\$ 36,57. Mesma milha, quase o dobro de valor — só mudou o resgate.

PARÂMETRO DE MERCADO

Em 2026, o custo-alvo para **comprar** milheiro em boas promoções gira em torno de R\$ 15 a R\$ 25, variando por programa. Guarde esse intervalo: resgate que entrega menos que isso normalmente não compensa — é melhor pagar a passagem e guardar as milhas.

02

Onde estão suas milhas agora

Antes de estratégia, inventário. Muita gente tem saldo espalhado e não sabe. São dois mundos diferentes, e confundi-los custa caro.

Programas aéreos

É onde a milha vira passagem. No Brasil: **Smiles** (GOL), **LATAM Pass** e **Azul Fidelidade** — que até 2024 se chamava TudoAzul.

Programas de banco

É onde o ponto nasce. **Livelo** (Bradesco e Banco do Brasil), **Esfera** (Santander), os programas de Itaú e Nubank, e a **Dotz**.

A diferença que vale dinheiro

Ponto de banco é **matéria-prima**; milha aérea é **produto final**. O ponto tem uma vantagem enorme: enquanto está no banco, ele é flexível — pode ir para qualquer programa aéreo, na hora que der o melhor bônus. Depois de transferido, está preso àquele programa.

Por isso a regra é simples: **não transfira por antecipação**. Guarde no banco e mova só quando houver campanha ou resgate definido.

Faça o seu inventário hoje

- ◆ Entre em cada programa com o seu CPF e anote **saldo e data de validade**;
- ◆ Confira também o programa do **seu cartão de crédito** — muitos acumulam sem que você tenha ativado nada;
- ◆ Some tudo e converta em reais usando um milheiro de referência. Esse número costuma surpreender;
- ◆ Marque no calendário o vencimento mais próximo.

VALIDADE: O RALO SILENCIOSO

Cada programa tem sua política — há pontos que expiram em 24 meses, outros que não expiram enquanto o cartão estiver ativo ou o clube assinado. Milha vencida é perda de 100%. Antes de qualquer estratégia sofisticada, resolva isso.

03

Como acumular sem gastar a mais

Aqui mora o erro mais caro do mercado: gastar para pontuar. Milha só é lucro quando vem de um gasto que **já ia acontecer**. Fora disso, é desconto em cima de despesa desnecessária.

1. Cartão de crédito — o motor principal

É de longe a maior fonte de pontos no Brasil, e concentrar os gastos da casa em um cartão que pontua bem faz mais diferença do que qualquer truque. Antes de escolher, compare três coisas: **quantos pontos por dólar gasto, quanto custa a anuidade e para quais programas o cartão transfere**. Um cartão que pontua o dobro mas cobra anuidade alta só compensa acima de certo volume de gasto — faça essa conta com o seu extrato real na mão.

2. Compras em parceiros

Supermercados, farmácias, postos, lojas online e apps de entrega pontuam quando você informa o CPF ou compra pelo shopping do programa. É pontuação em cima de despesa que já existe: dinheiro na mesa, custo zero.

3. Clubes de assinatura

Você paga uma mensalidade e recebe um pacote fixo de milhas, muitas vezes com validade estendida e descontos em resgate. Vale a conta: **divida a mensalidade pelas milhas recebidas**. Se o milheiro sair por menos do que você compraria em promoção, faz sentido. Se sair por mais, é assinatura, não investimento.

4. Compra direta de milhas

Os programas vendem milhas com bônus em campanhas. Só compre com **resgate já identificado** — comprar milha "para ter" é adiantar dinheiro para um produto que pode desvalorizar ou vencer.

5. Voos

Ironicamente, hoje é a fonte menos relevante para a maioria. A pontuação depende de tarifa, classe e categoria no programa — voar pouco pontua pouco. O acúmulo de verdade acontece no consumo do dia a dia.

04

Transferência bonificada: o motor do jogo

Se este ebook tivesse um único capítulo, seria este. A transferência bonificada é o que separa quem tem milhas de quem tem **muitas** milhas — sem gastar um real a mais.

Como funciona

Periodicamente, os programas aéreos oferecem bônus para quem transfere pontos de bancos. Um bônus de 100% significa que 10.000 pontos Livelo viram 20.000 milhas. O seu custo por milheiro cai pela metade **na mesma hora**, sem esforço adicional.

As campanhas variam bastante em generosidade e frequência, e é justamente por isso que a paciência paga: transferir sem bônus é entregar metade do seu saldo.

O ciclo que funciona

- 1 Acumule no banco**
Deixe os pontos parados no programa bancário. Enquanto estão lá, valem para qualquer companhia.
- 2 Espere a campanha**
Elas se concentram em datas previsíveis: aniversário dos programas, Black Friday e viradas de mês. Acompanhe os portais especializados do setor e ative os avisos dos próprios programas.
- 3 Cheque a disponibilidade antes**
Antes de transferir, confirme que existe o voo que você quer, com assento em milhas. Bônus grande para um programa sem passagem disponível não serve de nada.
- 4 Transfira e emita**
Transferência é caminho só de ida: não dá para voltar atrás. Só mova o que você vai usar.

O CÁLCULO QUE VOCÊ PRECISA FAZER

Some quanto custaram os pontos no banco, divida pelas milhas que chegaram após o bônus e compare com o preço de compra direta no programa aéreo. Se a transferência bonificada sair mais barata, ela venceu. É essa comparação — e não o tamanho do bônus anunciado — que decide.

05

Resgatar bem: onde a milha rende mais

Acumular é a parte fácil. O valor aparece — ou desaparece — no resgate. Em ordem, do que costuma render mais para o que costuma render menos:

1. Passagens caras, sobretudo internacionais e executivas

É onde a milha atinge seu maior valor. Trechos com tarifa alta em dinheiro e custo moderado em milhas produzem os melhores milheiros do mercado — às vezes muito acima do que você pagou para acumular.

2. Passagens domésticas em alta temporada

Quando a tarifa em reais dispara — férias, feriados, alta estação —, a tabela em milhas costuma reagir menos. É o momento clássico de usar milhas.

3. Hotéis e parceiros de viagem

Alguns programas permitem transferir para redes hoteleiras, e em campanhas específicas isso rende bem. Exige a mesma conta: quanto custaria a diária em reais.

4. Produtos, eletrônicos e gift cards

Quase sempre o pior negócio. O valor por milheiro costuma ficar bem abaixo do que você conseguiria vendendo ou viajando. Use apenas para queimar saldo prestes a vencer.

Três hábitos que aumentam o seu milheiro

- ◆ **Compare os três programas** para a mesma rota antes de emitir. A diferença entre eles no mesmo voo pode passar de mil reais;
- ◆ **Some as taxas antes de comemorar.** Emissão com milhas quase sempre tem taxas em dinheiro — e elas entram na conta do milheiro;
- ◆ **Seja flexível na data.** Um ou dois dias de diferença mudam a tabela de resgate mais do que qualquer estratégia de acúmulo.

06

Vender milhas: quanto rende e o que arrisca

Existe um mercado secundário ativo, com plataformas que compram o seu saldo e pagam em dinheiro. É legítimo perguntar se vale a pena — e a resposta honesta tem duas partes.

A parte do dinheiro

As plataformas pagam por milheiro conforme a cotação do dia, e o preço varia bastante entre programas: milhas mais líquidas e com mais parceiros valem mais. Em 2026, essa faixa tem ficado, grosso modo, entre R\$ 12 e R\$ 29 por milheiro dependendo do programa e do momento.

Compare sempre com o seu **custo de aquisição** e com o valor que a milha teria em um resgate. Vender a R\$ 20 um milheiro que renderia R\$ 36 numa passagem é trocar dinheiro por menos dinheiro.

A parte do risco — leia com atenção

Não existe lei no Brasil proibindo a venda de milhas. Mas os **regulamentos dos programas proíbem** a negociação com terceiros, e eles aplicam essa regra:

- ◆ **Suspensão e bloqueio de conta.** Já houve rodadas de suspensão em massa por venda de milhas, e conta bloqueada impede até que você emita para si mesmo;
- ◆ **Limite de CPFs.** Os programas restringem para quantas pessoas diferentes você pode emitir passagens em 12 meses — normalmente na casa das 25. Ultrapassar acende o alerta;
- ◆ **Acesso à sua conta.** Boa parte das operações exige entregar login e senha a terceiros. Além do risco de fraude, o acesso de lugares distintos costuma disparar o antifraude do programa;
- ◆ **Risco de contraparte.** Se a emissão sai e o pagamento não vem, você já perdeu as milhas.

A POSIÇÃO DA OIKO

Vender milhas não é crime, mas **é uma operação de risco** — e o risco é assimétrico: o ganho é de alguns reais por milheiro, e a perda possível é o saldo inteiro mais o acesso ao programa. Para a maioria das pessoas, o melhor "resgate em dinheiro" é usar as milhas em uma viagem que você faria de qualquer jeito — o que economiza caixa sem colocar a conta em risco.

07

Imposto de Renda e milhas

Esse é o ponto que quase todo material sobre milhas ignora — e que pode custar caro depois.

Acumular não é renda

Milhas ganhas de forma orgânica, como bonificação por gastos no cartão ou em programas de pontos, em geral **não representam acréscimo patrimonial**: são devolução de um valor que já passou pela sua renda tributada. Acumular, por si só, não gera imposto.

Vender pode ser

Quando você vende milhas, a operação tende a ser tratada como **alienação de bens e direitos**, sujeita ao regime de **ganho de capital**: o imposto incide sobre a diferença positiva entre o que você recebeu e o custo de aquisição, à alíquota inicial de **15%**.

Há uma isenção relevante para pequenas operações: alienações de até **R\$ 35 mil por mês** costumam ficar dispensadas do recolhimento, sendo informadas como rendimento isento. Acima disso, apura-se pelo programa de Ganhos de Capital da Receita e recolhe-se por DARF no mês seguinte.

DUAS RESSALVAS IMPORTANTES

Primeira: a Receita Federal **não tem manifestação específica** consolidada sobre milhas, como fez com criptoativos — o tratamento acima é o entendimento predominante entre especialistas, não uma regra explícita. Segunda: quem vende com frequência e volume pode ter a atividade caracterizada como habitual, o que muda completamente o enquadramento. Se a venda deixou de ser eventual na sua vida, **procure um contador antes**, não depois.

O que guardar

- ◆ Extratos de compra de milhas e de pontos (é o seu custo de aquisição);
- ◆ Comprovantes de venda e de recebimento;
- ◆ Data e valor de cada operação, mês a mês.

Sem esses registros, você não consegue provar o custo — e, na dúvida, o Fisco considera o ganho maior.

08

Erros que queimam dinheiro

Gastar mais para pontuar mais

Antecipar compras ou trocar de fornecedor só para acumular destrói o ganho. A milha vale centavos; o gasto extra vale reais.

Deixar vencer

É o erro mais comum e o mais caro: perda integral. Uma data no calendário resolve.

Transferir sem bônus e sem destino

Tira a flexibilidade e, muitas vezes, corta seu saldo pela metade em relação ao que ele valeria numa campanha.

Resgatar produto por impulso

Aquela TV "de graça" costuma ser o pior milheiro do catálogo. Faça a conta antes de clicar.

Pagar juros do cartão para acumular

Rotativo e parcelamento com juros custam muito mais do que qualquer programa devolve. Se a fatura não é paga integralmente, milhas não são o seu assunto — a dívida é.

Cair em oferta boa demais

Desconfie de quem promete passagem muito abaixo do mercado, pede pagamento antecipado por fora ou solicita seu login. O setor já viu grandes operadores quebrarem deixando passageiros sem voo — e o barato virou prejuízo total.

09

Perguntas frequentes

◆ Quanto vale uma milha?

Depende inteiramente do uso. Como referência de mercado em 2026, comprar milheiro em boas promoções sai entre R\$ 15 e R\$ 25, e o mercado secundário paga algo entre R\$ 12 e R\$ 29 conforme o programa. Um bom resgate pode colocar essa mesma milha bem acima disso.

◆ Vale a pena pagar anuidade de cartão para ter milhas?

Só se a conta fechar. Divida a anuidade pelas milhas que você realmente acumula em um ano e compare com o custo de comprar essas milhas em promoção. Para quem gasta pouco no cartão, um cartão sem anuidade quase sempre vence.

◆ Melhor comprar milhas ou pagar a passagem?

Compare em reais: custo das milhas necessárias + taxas de embarque contra o preço da passagem à vista. Em trechos baratos, pagar costuma ganhar. Em trechos caros e internacionais, as milhas costumam ganhar com folga.

◆ Posso emitir passagem para outra pessoa?

Sim, dentro dos limites do regulamento. Os programas restringem quantos CPFs diferentes você pode contemplar em 12 meses, e emissões acima do padrão podem acionar análise da conta. Para família e amigos, o limite normal é mais que suficiente.

◆ Milhas entram na partilha de bens ou podem ser herdadas?

Depende do regulamento de cada programa: alguns preveem transferência em caso de falecimento mediante documentação, outros não. Vale conferir as regras do seu programa se o saldo for relevante.

◆ Existe programa "melhor"?

Não em abstrato. O melhor programa é o que voa as rotas que você usa, tem parceiros onde você compra e oferece bônus para onde seus pontos estão. Por isso a recomendação prática é acumular no banco e decidir só na hora.

◆ Comprar milhas para revender é um bom negócio?

É uma operação de arbitragem com margem estreita e risco alto de bloqueio de conta — bem diferente de "renda extra fácil". Antes de tratar isso como negócio, considere o risco de perder o saldo inteiro e a possibilidade de a atividade ser considerada habitual pela Receita.

FECHAMENTO

Faça a conta antes de resgatar

Se você guardar uma única coisa deste ebook, guarde a divisão do capítulo 01. Valor em reais dividido pelas milhas gastas, vezes mil. É essa conta de dez segundos que transforma milha em dinheiro — e que impede você de trocar uma viagem internacional por uma cafeteira.

O resto é hábito: saber quanto tem, não deixar vencer, acumular só sobre gastos que já existem, transferir apenas com bônus e resgatar onde o milheiro é alto. Nada disso exige ser especialista. Exige fazer a conta antes de clicar.

Este material integra a **Série OIKO de Educação Financeira**. Novos volumes e conteúdos estão sempre disponíveis em useoiko.com.br.

Cuidar bem da própria casa é o primeiro grande investimento.

— Equipe OIKO

AVISO IMPORTANTE

Este é um material educativo e reflete cotações, regras e entendimentos vigentes em agosto de 2026, que podem mudar. Nada aqui constitui recomendação de investimento, orientação tributária individual ou incentivo a práticas contrárias aos regulamentos dos programas de fidelidade. Para a sua situação específica, consulte um profissional.

OIKO

*"Economia, no sentido original,
é a arte de cuidar bem da própria casa."*

[USEOIKO.COM.BR](https://useoiko.com.br)

EDUCAÇÃO FINANCEIRA · CONTEÚDOS · DECISÕES CONSCIENTES

SÉRIE OIKO DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA · VOLUME 01

© OIKO — Todos os direitos reservados