

Proposta de Organização de Planejamento Patrimonial da Família

Croqui de Elaboração

versão 1.0



por Dr. _____

janeiro de 2020

1. Por que ter um Planejamento Patrimonial da Família?

Uma nação não é rica quando possui um governo com muito ativos, ou uma balança comercial favorável, ou um sistema cambial inerte ou mesmo uma elevada produção de commodities ou de bens transformados.

A medição de riqueza de uma nação está vinculada à riqueza do seu povo, que por sua vez se dá quando este é formado por pessoas com acesso à saúde, educação, saneamento, qualidade de vida, mas também à aquisição de bens e construção de reservas.

E nós somos um país cujo povo ainda engatinha em termos de formação patrimonial.

Há apenas poucas décadas realizar o “sonho da casa própria” era o auge da realização para a classe média.

Não faz muitos anos que possuir algum patrimônio que fosse possível transmitir a gerações futuras era uma realidade de um conjunto bem pequeno de famílias.

Em paralelo, o elevado preço do crédito e a inacessibilidade à aquisição de bens criam um ambiente ainda mais inóspito à formação patrimonial, retardando o crescimento de uma nação rica.

Essa realidade, de um número muito reduzido de pessoas que possuem algum patrimônio, fez com que nossa sociedade não desenvolvesse o raciocínio (e menos ainda as técnicas) de planejamento e preservação desse patrimônio para além da própria vida de seus titulares e, tão menos, de proteção desse patrimônio, tanto em face de eventuais reveses financeiros, mas principalmente da mão pesada do Estado tributante.

No entanto, ainda que a passos curtos, nosso povo vem demonstrando crescimento em sua formação patrimonial. O tal “sonho da casa própria” deixou de ser um mero sonho e passou a ser uma realidade da grande maioria das famílias de classe média.

Hoje, essa mesma classe média já empreende esforços para adquirir outros imóveis, outras modalidades de bens, a constituir reservas financeiras e até a investir em determinados ativos que possam trazer rendimentos que independem de suas horas de labor.

Em razão disso e também do fato das novas gerações estarem aos poucos assumindo a titularidade desses bens por sucessão hereditária, o povo vem sentindo os reflexos da ausência de planejamento e de proteção patrimonial.

Há muitas famílias que formaram o seu patrimônio com fruto de determinadas atividades empresariais e, após a crise econômica que se iniciou em 2014, grande parte dessas famílias sentiu violentamente os impactos dos reveses financeiros, que recaíram sobre bens adquiridos com o esforço de muitos anos de exercício dessas atividades.

Mas, independentemente da atividade econômica desempenhada, seja qual for a origem financeira dos bens adquiridos pela família, quem não faz nenhuma discriminação é a mão pesada do Estado tributante. Este não distingue ninguém e subtrai violentamente e, sem razão alguma, grande parte desse patrimônio quando há a sucessão patrimonial por meio de um inventário.

O Estado ignora inclusive que já tributou pesadamente a renda que deu origem ao patrimônio.

Aliás, a sucessão por meio de inventário é extremamente onerosa e esse ônus não se resume aos tributos. Os advogados, cartórios de Notas, cartórios de registro de imóveis e cartórios registros de distribuições, todos esses impõe ônus aos herdeiros quando se realiza o inventário.

E mais, essa onerosidade, além de muito elevada, ainda precisa ser liquidada em pagamento único, à vista. Com isso, em inúmeros casos (a grande maioria, registre-se) os herdeiros se veem obrigados a vender parte do patrimônio deixado por seus ascendentes. E para nada, tão somente para pagar o burocrático procedimento do inventário.

Também não são poucas as vezes em que, diante da necessidade de alienação de bens com único propósito de custear o inventário, os herdeiros também são obrigados a fazê-lo com grande deságio, recebendo valores bem abaixo daqueles praticados no mercado.

A experiência nos autoriza a oferecer uma faixa média dessa perda patrimonial. Nosso empirismo largo nos revela que, em geral, eles se desfazem de algo que gira entre 30 a até 50% do valor do patrimônio para esse custeio.

Outra tristeza que nossa militância tem nos revelado haver é o fato de muitos herdeiros serem rebaixados de classe social quando do falecimento de seus ascendentes, uma vez que essa redução patrimonial não permite que os herdeiros continuem na mesma classe social constituída pelo ascendente.

Quando há mais de um herdeiro, essa é uma realidade ainda mais frequente, pois é o valor do patrimônio reduzido e agora dividido entre dois ou mais.

Com isso, o crescimento desse empoderamento patrimonial de maior parte da população tem levado à consciência que realizar um planejamento patrimonial da família, envolvendo uma construção sucessória mais tênue e a proteção dos bens, já não é mais uma escolha, se tornou uma necessidade geral.

Aliás, à medida que as pessoas tomam consciência do sistema de planejamento patrimonial da família, dos benefícios que ele traz e sobretudo dos males que ele evita, será considerado pródigo aquele que se esquivava de sua adoção.

2. Como realizar o Planejamento Patrimonial da Família?

O caminho para realizar o planejamento patrimonial da família passa por buscar um sistema que possa ser imunizado diante dos males causados pelos mecanismos de sucessão ordinárias, especialmente o procedimento do inventário.

E como estamos na iminência de uma movimentação patrimonial muito significativa, à qual chamamos de “planejamento”, não nos é autorizado construir menos do que um sistema que também seja hábil a proteger esses bens, não apenas sob o aspecto tributário, mas também dos reveses de ordem financeira.

Então, o primeiro passo é identificar contra o que se pretende proteger para aí sim, adotarmos as medidas. E aqui iniciamos uma sequência de especificações desses males.

O sistema de inventário é burocrático e lento. Ainda que hoje em dia se dispense a via judicial e possa-se realizar o procedimento em qualquer cartório de ofício de notas, como regra, leva-se entre 6 meses e 1 ano para que tudo seja finalizado, até os bens estarem registrados em nome dos herdeiros.

Consideramos inadmissível que um procedimento que tudo o que busca é realizar o registro dos bens em nome dos herdeiros possa levar até 1 ano para terminar. Isso cria um problema enorme de liquidez para eles. E, num país em que temos uma flutuação cambial gigantesca e crises econômicas contínuas, falta de liquidez pode levar a grandes perdas patrimoniais.

Então, temos aqui nosso primeiro mal a ser resolvido: a demora do procedimento do inventário.

Como já dissemos, o Inventário também é extremamente oneroso e o mais pesado dos ônus financeiros é justamente o tributário, o Imposto que incide sobre a Transmissão de bens por Causa Morte ou Doação.

Antes da crise econômica, que foi ainda mais avassaladora sobre os Estados, o chamado ITCMD, que tem a alíquota máxima fixada por resolução do Senado Federal por determinação da Constituição em 8% e que até então somente 3 Estados tinham esse valor como máximo (quase todos giravam de 2 a 4%), hoje a maioria dos Estados alteraram suas Leis e estabeleceram 8% como o limite.

Agora, vivemos um momento de certa urgência. Tramita no Senado uma proposta que aumenta essa alíquota máxima para 20% sob dois argumentos muito fortes. Primeiro que não incide sobre impostos que atingem os mais pobres, como o ICMS. Depois, porque o Brasil é um dos países que menos tributa a herança no mundo (se passar para 20% ainda tributaremos menos que Estados Unidos, Inglaterra, Alemanha, França, Alemanha, Japão, Suíça e Chile).

Ao lado dos tributos, estão os vários gastos com cartórios: certidões de distribuidores; a escritura do inventário no ofício de notas; e o registro de imóveis para alterar.

Outro gasto grande nos Inventários são os honorários de advogado, cujos preços praticados no mercado têm alguma variação, mas em todos os casos e está vinculado ao valor de mercado do patrimônio e gira entre 7 a 12% do montante.

Nos casos em que os herdeiros não possuem o valor dos tributos, das despesas cartorária e, ao menos, uma parte para dar de entrada ao advogado, eles são obrigados a vender parte dos bens para quitar esses valores e, como dito acima, essa venda sempre ocorre com um deságio em relação ao valor de mercado. Normalmente, são 20% a menos que o valor de mercado.

E, por fim, como há uma venda dentro do inventário, ainda haverá a incidência de ganho de capital, equivalente a 15% sobre a diferença entre o valor de aquisição (aquele constante da Declaração de Imposto de Renda da Pessoa Física) e o valor praticado na venda.

Além do sistema de sucessão pelo Inventário, quando a família desenvolve determinada atividade econômica, seu patrimônio sempre estará em risco, pois o risco é algo inerente ao exercício de qualquer atividade econômica. É algo inescusável e inafastável.

Parte dos fatores que envolvem o risco está sob o espectro de ação do empresário e sua experiência e inteligência podem minimizar suas ocorrências. Todavia, há um sem número de fatores sobre os quais o empresário não tem qualquer influência, como crises econômicas, preços praticados pela concorrência, desenvolvimento de novas tecnologias, etc.

Vivemos num país em que até bancos quebram com frequência. Imagine: uma instituição que pega dinheiro com João pagando 1% de juros e empresta ao José recebendo 15% de juros. Isso é um banco. Quem pode imaginar um negócio dessa natureza quebrando.

Ainda que não pensemos só no Brasil... Quem poderia imaginar que um dia a gigante mundial Kodak iria quebrar? Pois bem, toda atividade econômica tem risco e independe do país onde ela esteja. Obviamente, no Brasil esse risco tem suas majorantes, como as leis trabalhistas e as altas cargas tributária e burocrática.

Pois bem, temos agora uma identificação dos possíveis males que precisamos ter em mente para desenhar um planejamento patrimonial da família que seja eficaz. São eles: os riscos da atividade econômica e aqueles que decorrem do Inventário (lentidão e onerosidade).

Feita essa análise, afastamos de imediato três opções mais corriqueiras que comumente aparecem para as famílias, como se fossem sistemas de planejamento e que, em nossa opinião, não possuem a eficácia desejada. Vamos abordá-los liminarmente:

- por que não um testamento?

O testamento se tornou o mais obsoleto e o pior dos instrumentos de assegurar a vontade do titular do patrimônio para além da sua vida.

O testamento não impede que haja o Inventário, muito pelo contrário. Após o testamento ter sido aberto (o que é feito na justiça e dificilmente leva menos de 1 ano para finalizar), ele impede que o Inventário seja feito em cartório e deverá seguir o moroso processo judicial.

Ainda que, por sorte, se consiga um juiz que permita prosseguir com o Inventário pelo cartório, deverá haver uma busca inicial judicial que, somado ao procedimento próprio do Testamento, na melhor das hipóteses estaríamos diante de uma demora em torno de 1 ano e meio a 2 anos.

Atente-se ao fato de que se houver menor envolvido na herança, o ato não pode ser praticado em cartório e deve seguir pelo poder judiciário.

Conte-se, ainda, que no Testamento a onerosidade é ainda maior que apenas no Inventário, já que envolve mais despesas com a Justiça, com cartório de Ofício de Notas e com Advogado.

Portanto, o Testamento é ainda pior do que não ter nada e seguir direto para o Inventário.

- por que não a doação de bens em vida?

Muitas famílias no passado enxergavam que uma forma de “fugir” do Inventário era fazer a doação de bens em vida com a reserva de usufruto.

Em verdade, eles tinham parcial razão. Seria sim um bom caminho. Todavia, essa modalidade, além de bem mais cara (pois incidem os mesmo impostos do Inventário e ainda necessitam da realização de escrituras de doação), cria uma série de embaraços, pois retira dos atuais donos do patrimônio o poder de gestão sobre eles e ainda chama terceiros a se envolverem se algum bem precisar ser alienado, por exemplo.

E aqui, o que chamamos de terceiros são os genros e noras, que deverão assinar conjuntamente os eventuais atos de alienação, dando a sua “autorização” para que o ato ocorra.

- e por que não um seguro de vida?

Nos Estados Unidos (que é um país que nos influencia muito em sua cultura e em nossas relações econômicas) é muito comum a prática dos seguros. Lá existe seguro para absolutamente tudo. E quando se diz TUDO, não é um eufemismo, é mesmo para tudo.

Existem seguros que vão muito além de pessoas e bens, mas seguros sobre determinadas circunstâncias, como por exemplo o seguro para a saúde (ao invés de plano de saúde) e seguro para custear o ensino universitário dos filhos. E lá também existe seguro de vida com a finalidade de custear as despesas de funeral e também do procedimento sucessório.

Como dissemos, esse país nos influencia bastante e há alguns anos temos vivido a chegada de alguma dessas seguradoras no Brasil, que vêm oferecendo tais planos securitários e isso cria a aparência de que está resolvido.

No entanto, enxergamos que isso não é planejamento, pois não cria nenhuma espécie de proteção patrimonial, não reduz os gastos existente, que continuarão sendo muito onerosos e na eventualidade de ser aprovado o aumento de alíquota máxima do imposto sobre a herança de 8 para 20%, o valor do seguro será insuficiente.

Além disso, se a pessoa pretende ter um seguro de vida, que o faça dentro de um sistema de planejamento e que o valor recebido sirva para ajudar os herdeiros a seguirem em frente e não para pagar despesas do Inventário e não fiquem com um centavo sequer.

E, por fim, temos a fragilidade desse sistema ainda. Apesar de algumas dessas empresas se apresentarem como existentes a mais de 100 anos. Essa longevidade é dentro dos Estados Unidos. Aqui no Brasil elas são uma outra empresa e nasceram a menos de 5 anos. Não tem histórico, lastro, garantias e nem a segurança de que seu negócio perdurará por aqui. Se algo sair diferente do planejado (aqui em nosso país que até bancos quebram), quem ficará em maus lençóis serão os herdeiros.

Acrescente-se a isso ao fato de que seguradoras não gostam de pagar o sinistro, ou pelo menos não gostam de pagar tudo o que deveria ser. Eles literalmente buscam pelo em casca de ovo para justificar o não pagamento.

Há exemplos até de negativas de pagamento porque o segurado tinha o hábito de comer gordura de porco todas as sábados e aquilo era um comportamento de risco não mencionado na contratação do seguro. Ou pessoa que morreu em acidente de trânsito e o seguro não foi pago porque o air bag não abriu e uma “perícia” constatou que o problema foi falta de manutenção causado pelo próprio segurado.

Enfim, tudo o que você menos deseja é que seus herdeiros precisem de uma decisão do poder judiciário 10 ou 15 anos depois do momento que eles precisavam receber o valor do seguro.

- como fazer?

Identificamos que o maior dos problemas é justamente a realização do Inventário, pois uma vez que ele tenha que acontecer, não há como se escusar de todos os seus ônus.

Por outro lado, o cerco parece mesmo bem apertado, pois o Inventário é uma obrigatoriedade para que haja a sucessão dos bens deixados por uma pessoa após seu falecimento. E se tem algo que é inerente à pessoa humana é o fato de que um dia ela irá falecer.

Apesar desse aparente encurralamento, a certeza dessa característica inerente à pessoa humana nos chama a atenção que existe uma outra espécie de pessoa (em termos legais, claro) que não tem essa característica como inerente, ou seja, que não morre por força da natureza, que pode ser eterna a depender da vontade das pessoas humanas que estejam em seu comando. Estamos falando da pessoa jurídica.

Então, o caminho é fazer com que uma pessoa jurídica seja a dona do patrimônio e organizá-la para que a sucessão de seu comando possa acontecer sem a realização de Inventário.

Por outro lado, deve-se organizar essa Pessoa Jurídica de forma que o atual dono dos bens possa continuar no absoluto comando desses e sozinho (ou em conjunto com seu cônjuge), mas que independa da aquiescência dos herdeiros e muito menos dos “terceiros”.

Essa Pessoa Jurídica também deve funcionar como se fosse um cofre, onde será guardado o patrimônio da família. E, assim como um cofre, essa Pessoa Jurídica não deve realizar nenhuma atividade econômica, pois ela não deve estar exposta a nenhum tipo de risco, o que é inerente a essas atividades.

Em sentido contrário, na verdade, essa Pessoa Jurídica ainda deve estar distante das eventuais atividades econômicas que a família desempenhe ou venha a desempenhar, de forma que somente as pessoas físicas (ou melhor ainda, outras empresas abertas por elas) venham a sofrer riscos da atividade econômica, enquanto seus bens estão protegidos dentro de outra Pessoa Jurídica, a “PJ Cofre”.

Tendo tudo isso em mente e organizando as ideias, sabemos então que a forma como podemos construir esse planejamento patrimonial da família está na constituição de

uma Pessoa Jurídica (que aqui apelidamos de “PJ Cofre”), cujos sócios iniciais são os atuais donos dos bens.

Ato seguinte, devemos “encher esse cofre”, ou seja, transferir para a PJ os bens que hoje estão sob a titularidade das Pessoas Físicas. Estas, por sua vez, deixam de ser donas dos bens A ou B e passam a ser donas das Quotas do Capital Social da “PJ Cofre” e esta sim é quem tem a titularidade dos bens.

No passo seguinte, devemos realizar os procedimentos jurídicos necessários para garantir que não haja inventário no dia que os atuais donos dos bens vierem a falecer, assegurando a esses que permaneçam no integral controle de seus bens, com liberdade para deles fazerem o que bem entenderem (sem a intervenção de quem quer que seja) e com o máximo de eficiência tributária e economia em comparação ao Inventário.

Tudo isso é possível e, em linhas gerais se dá com a doação das quotas do capital social dessa “PJ Cofre” aos herdeiros, mas num sistema próprio, cercado de cláusulas e condições (que abordaremos no título adiante) que, na prática, funciona como uma doação meramente burocrática, de papel, que só gera qualquer efeito no dia do falecimento dos atuais donos dos bens e de forma automática.

Mais ainda, num sistema em que ainda entrega aos atuais donos dos bens o poder de desistir de tudo ou de parte, de poder voltar ao exato instante em que estava antes ou alterar o que quer que seja, tudo isso sem a necessidade da intervenção de absolutamente ninguém, nem da família e muito menos do Estado.

Até hoje, não tivemos em nossa experiência em um só caso em que a família tenha optado por revogar o planejamento constituído. Mas saber que pode fazê-lo a qualquer tempo entrega aos donos dos bens o conforto necessário para a decisão de seguir o caminho apontado.

Uma vez realizada a doação das quotas, absolutamente nada muda na vida das pessoas, elas continuam exercendo o regular domínio sobre tudo e com absoluto controle sobre os bens.

Todavia, no dia que a pessoa falece, o sistema age como uma espécie de gatilho, pois sem a necessidade de escrever um papel ou sem depender da assinatura de ninguém, a condição que fazia a doação ser “apenas de papel” deixa de existir e os herdeiros é quem assumem o controle e o domínio de tudo.

Quando há mais de um herdeiro e independente da quantidade e natureza dos bens que houver, a família pode deixar previamente ajustado o que acontece com cada bem, quem fica sob a responsabilidade de que. Há total liberdade para se estabelecer o que quiser.

O sistema também assegura dignidade e tranquilidade ao cônjuge que fica, quando se trata de um casal em que um deles falece. A depender da vontade dos donos do patrimônio, pode-se estipular que os efeitos da tal “doação de papel” só comecem a ser produzidos com o falecimento de ambos os donos dos bens.

Agora, nos cabe ser mais específicos e delimitar o sistema funcionando na prática e as cláusulas que operarão em conjunto para que ele funcione conforme pretendido.

3. O que é Planejamento Patrimonial da Família, na prática?

Dissemos que precisamos levar os bens das pessoas físicas para dentro de uma pessoa jurídica, já que essa não morre e, por conseguinte, não passa por inventário.

O primeiro passo é eleger que modalidade de pessoa jurídica será essa. Ela precisará ter um capital social para que as pessoas físicas tenham a correspondência de bens que antes eram seus agora em número de quotas desse capital social. Logo, essa pessoa jurídica deverá ser uma empresa.

Agora, precisamos esclarecer que empresa será essa, em especial porque afirmamos acima que essa pessoa jurídica não deverá exercer nenhuma atividade econômica. E como criar uma empresa que não exerce atividade econômica alguma, já que esta tem como finalidade (em regra) o exercício de uma atividade econômica para fins de geração de riqueza?

Pois bem. Há no direito brasileiro, a possibilidade de criação de uma empresa exatamente com esse perfil, uma empresa cujo objeto social não realiza atividade econômica alguma. No entanto, trata-se de um objeto social desconhecido da grande maioria das pessoas, até mesmo dos mais abastados. É desconhecido de quase todos os contadores e até de quase todos os advogados.

Esse objeto social está previsto na Lei de Sociedades Anônimas, que foi uma lei criada para atender à realização de atividades econômicas apenas de um grupo muito pequeno da sociedade, que são as grandes fortunas, os bilionários. A quem duvidar, basta responder: quantas pessoas de seu ciclo de conhecidos são donos de uma S/A?

Por conseguinte, Sociedades Anônimas são bem pouco estudadas, bem pouco conhecidas (até mesmo numa faculdade de Direito, a disciplina específica não é obrigatória do currículo, mas uma disciplina eletiva). E se S/As são bem pouco conhecidas, menos

ainda é o objeto social específico ali contido que aqui afirmamos estar autorizado a não exercer atividade alguma.

Apesar desse desconhecimento geral (já que se trata de uma lei que só atende aos bilionários), está ali, é direito. E no bojo da Lei de S/As há a permissão para que exista uma companhia cujo objeto (ou seja, sua finalidade) seja apenas a de “participar de outras sociedades”.

No entanto, não há previsão no direito brasileiro para que as empresas cheguem a exercer seus objetos sociais. Elas apenas devem ter a finalidade e se vão chegar a realizá-las ou não, isso é uma consequência, cujo insucesso não tem qualquer ônus jurídico.

Esse objeto social, no qual não se faz exatamente nada, mas que se limita a participar de outras sociedades, na verdade, não nasceu no Brasil. Na verdade, importamos essa ideia (que nasceu na Inglaterra) dos Estados Unidos e não chegamos nem mesmo sua nomenclatura foi traduzida.

Logo, uma empresa que tenha por objeto participar de outras sociedades é chamada de Holding. E é exatamente isso o que utilizaremos no nosso planejamento patrimonial da família.

Muitos já ouviram falar sobre Holding e sobre o que é. Aqui nesse ponto, alguns poucos profissionais de contabilidade ou mesmo do direito chegam a dizer: “Ah sim, sei o que é!” Em verdade, eles têm uma vaga ideia do que venha a ser, mas estão muito distantes de compreenderem sua finalidade e sua utilização no sistema que envolve esse planejamento patrimonial da família.

E queremos registrar que não dissemos isso com felicidade, mas com lamento, pois como já dissemos, se trata de direito, mas que a grande maioria dos profissionais que militam com o direito ainda desconhecem!

No Brasil, as Holdings existem desde 1976, quando entrou em vigor a Lei de S/As, mas nos Estados Unidos e em quase toda a Europa, elas já estão presentes nos últimos 3 séculos.

E confessamos que não estamos inventando a roda, mas adotando esse modelo que funciona com perfeição. Portanto, é lá que encontramos sua utilização, não exatamente com a finalidade de participar de outras sociedades (ao que os doutrinadores do direito chamam de Holding Pura), mas o ato de não chegar a realizar essa finalidade e como uma “PJ Cofre” (ao que a doutrina chama de Holding Patrimonial).

Então, o sistema consiste na constituição de uma Holding, sob a modalidade patrimonial e como se trata do planejamento patrimonial da família, dizemos estarmos utilizando uma **Holding Familiar**.

A partir daqui, nosso primeiro passo é a constituição dessa Holding Familiar como uma empresa cujo capital social é bem baixo (apenas o suficiente para que ela exista) e, na sequência, trazer os bens que hoje pertencem às pessoas físicas para dentro da Holding.

A forma de fazer isso é por meio do aumento do capital social. Verificamos o valor total dos bens que serão entregues à Holding e informamos à Junta Comercial que estamos aumentando o capital social da Holding Exatamente naquele montante.

Buscando eficiência tributária, o valor que os bens imóveis entram na Holding não é aquele de mercado, mas o valor que constar na Declaração de Imposto de Renda da Pessoa Física (DIRPF). A finalidade disso é impedir que nossos clientes tenham que pagar imposto de renda sobre o ganho de capital.

Registre-se que essa é uma operação absolutamente lícita e feita com total publicidade. Trata-se de uma faculdade atribuída pela Lei para que o particular possa escolher fazer pelo valor constante da DIRPF ou pelo valor de mercado. Uma vez que se utilizar o valor de mercado, haverá incidência do ganho de capital, exercemos a faculdade

de fazê-lo pelo valor da Declaração, para que o cliente não tenha qualquer desembolso a esse título.

Da mesma forma, com essa operação, nossos clientes também não pagam o ITBI, uma vez que existe no direito brasileiro uma cláusula de imunidade desse imposto específica para essa finalidade. Inclusive, é por isso que utilizamos o expediente do aumento do capital social e não uma doação da pessoa física para a Holding, por exemplo.

Uma vez realizado este procedimento e feita a alteração no cartório de registro de imóveis mostrando que agora aquele bem pertence à Holding, seguimos para a fase do planejamento sucessório, de forma a se evitar que haja a necessidade de Inventário.

Para isso, criamos um sistema que envolve os seguintes elementos jurídicos:

- doação

As quotas do capital social da Holding Familiar são doadas aos herdeiros.

Nesse ato, haverá a incidência do ITCMD que é o mesmo imposto que incidiria no Inventário, todavia, os valores são muito menores (conforme demonstram o quadro estimativo anexo), representando uma economia tributária muito significativa, além da possibilidade de fracionar o pagamento em tantos atos quanto bastem para que o tributo possa ser pago parceladamente e não haver perda patrimonial, mas poder ser liquidado com os rendimentos mensais do cliente.

Para garantir que essa doação tenha efeitos apenas futuros, após o falecimento dos donos dos bens, utilizamos os demais elementos:

- reserva de usufruto vitalício aos atuais donos dos bens

O usufruto é um instituto jurídico pelo qual se documenta que apesar da propriedade (aqui nesse caso, a propriedade das quotas) pertencer a alguém (agora aos herdeiros), cabe ao usufrutuário (o atual dono dos bens) o direito de usar e gozar das coisas, inclusive retendo para si os produtos que eles renderem.

Esse usufruto, por ser vitalício, acaba independente de qualquer ato, independente de qualquer documento, absolutamente nada. No exato segundo após o falecimento do atual dono dos bens, os herdeiros passam a ter integral poder sobre o patrimônio e só após esse momento.

Uma opção que se dá às famílias cujos donos dos bens são casados é estender os efeitos do usufruto ao falecimento do segundo cônjuge, ou seja, o falecimento do primeiro não é suficiente para disparar esse “gatilho” de entrega de poderes aos herdeiros. Apenas com o falecimento do segundo que os herdeiros passam a, então, assumir o domínio sobre os bens.

- incomunicabilidade

Seja qual for o regime de bens do casamento que os herdeiros tenham hoje ou possam vir a ter um dia (mesmo que a lei mude e crie algo diferente), as quotas aqui doadas aos herdeiros não se comunicam com o cônjuge deles.

- inalienabilidade

Apesar do usufruto entregar aos herdeiros uma propriedade que chamamos de precária. Ele teria direito de vender essas quotas. Em direito chamamos de venda da nua propriedade. Mas não nesse nosso sistema. Aqui, atribuímos uma cláusula de inalienabilidade, pela qual essa propriedade não pode ser vendida até que o usufruto termine com o falecimento dos usufrutuários.

- sociedade de pessoas e impenhorabilidade

Caso os herdeiros venham a ter algum problema, apesar da propriedade precária, essas quotas (ou seus frutos) poderiam ser objeto de penhora. Mas não nesse sistema, pois atribuímos uma cláusula em que informamos que a Holding Familiar é uma sociedade de pessoas e não de capital, de forma que não se pode penhorar as quotas e, como também atribuímos uma cláusula de impenhorabilidade, o produto das quotas também não é passível de penhora.

- reversão

Os herdeiros, ainda que em condição precária, possuem essa chamada nua propriedade e isso é um bem, integra o patrimônio dele. Por isso, caso um dos herdeiros faleça antes do atual dono dos bens, essa nua propriedade segue para inventário e é dirigida aos seus herdeiros.

Em inúmeros casos, isso criaria um certo problema, pois muitas vezes os herdeiros são menores e, portanto, seriam aqueles “terceiros” (os cônjuges dos filhos) quem teria alguma gestão sobre as quotas enquanto perdurasse a menoridade.

Isso sem contar os casos em que esses nem mais são casados com seus herdeiros. Ou seja, sem a adoção de uma medida jurídica adequada, os bens poderiam acabar migrando para fora da família, ainda que de forma transversa e, obviamente, ninguém deseja isso.

Por isso, no nosso sistema de planejamento inserimos uma cláusula de reversão, de forma que as quotas retornem ao dono originário, caso haja a infelicidade de um dos herdeiros falecer primeiro.

- administração permanente com o usufrutuário

Nesse sistema, conferimos ao dono dos bens a administração permanente da Holding Familiar. Isso assegura a ele o poder integral sobre o destino dos bens da sociedade, pois vender, alugar, comprar, emprestar e até doar, tudo isso é ato que cabe ao administrador de uma empresa praticar.

No caso da Holding Familiar, apesar dos herdeiros serem os novos donos das quotas, a administração permanente, irretroatável e irrevogável cabe ao atual dono dos bens.

- direitos políticos com o usufrutuário

Apesar do administrador da Holding Familiar ter controle de seu dia-a-dia e da disposição de seus bens, existem certos atos que são prerrogativas dos sócios, os quais exercem por meio do voto. E a isso se chama “direitos políticos”.

A título de exemplo, imaginemos uma Holding Familiar que esteja recebendo certos rendimentos de uma determinada aplicação financeira e o usufrutuário esteja recebendo esses rendimentos como lucro, já que é dele o direito de ficar com os frutos. Todavia, podem os sócios decidirem que a sociedade não irá fazer mais distribuição de lucros. Isso criaria um impasse e geraria prejuízo a quem hoje é o verdadeiro dono dos bens.

No nosso sistema, isso jamais aconteceria, pois inserimos uma cláusula de direitos políticos com o usufrutuário. Em outras palavras significa dizer que é o usufrutuário quem exerce, em nome dos sócios, o direito de voto. Dessa maneira o atual dono do patrimônio continua com absoluto controle sobre os bens, já que estes agora pertencem à Holding Familiar e ele possui o controle sobre esta.

- mandato

As cláusulas acima já são suficientes para que o atual dono dos bens permaneça no integral controle e domínio dos mesmos mesmo após a doação das cotas do capital social da holding familiar para os herdeiros.

No entanto, com o propósito de dar ainda mais segurança ao cliente e evitar toda espécie de possibilidade de problemas possível, mesmo que para isso ajamos com certo exagero, vale a máxima “seguro morreu de velho”.

Por isso, nesse sistema atribuímos outra cláusula protetiva, a cláusula de mandato, ou seja, nos documentos que produzimos para a Holding Familiar, os herdeiros outorgam amplos, gerais e irrestritos poderes em caráter irrevogável e irretroatável ao atual dono dos bens para que este possa agir em seu nome em tudo o que disser respeito a Holding Familiar, sem exceção.

- golden share

Outro ato que parece exagero, mas que milita no mesmo sentido de dar conforto a família nesta movimentação patrimonial, prevenindo-se em face de toda eventualidade, é o estabelecimento de uma *golden share*.

A tradução, do inglês, significa “ação de ouro” e funciona atribuindo poderes especiais a uma das quotas em relação a todas as outras.

Este é um Instituto muito conhecido no âmbito das sociedades anônimas, mas, assim como as Holdings, é desconhecido da grande maioria das pessoas.

Esta única cota continua sobre a propriedade do atual dono dos bens e a ela são atribuídos poderes especiais para praticar todo e qualquer ato sozinho e ter poderes superiores a todas as demais cotas juntas.

Até hoje, depois de centenas de famílias e já atendidas por esse sistema de planejamento patrimonial, nossa militância ainda não visualizou um caso sequer em que o titular originário dos bens tenha feito uso da *golden share*. Mas, como já dito, trata-se de um elemento de segurança. Aliás, não nos surpreende se for a sua própria existência quem inibe as eventualidades de acontecerem.

- cláusula de call

Dentro desse espectro de proteção do cliente e de assegurar seu direito de arrependimento, está a cláusula de *call*.

A tradução, do inglês, significa “chamada”, mas é denominada no Brasil como “direito de compra”.

Através dessa cláusula, o cliente tem o direito de fazer a “chamada” das cotas dos herdeiros, ou melhor, comprar de volta as cotas que foram doadas aos herdeiros.

E esta compra pode ser realizada por qualquer valor que for estipulado. Pode ser, por exemplo, R\$1.000,00, nada impede. Mas este é só um exemplo. Pode ser, realmente, qualquer valor. Só precisa haver algum valor estabelecido para que se figure a realização de uma transação de compra e venda.

E a venda não depende da anuência dos herdeiros. Ela opera bastando a vontade do cliente. Isso lhe assegura o direito de voltar exatamente ao que era antes ou mesmo de desfazer apenas uma parte do que foi feito, se sentir necessidade de corrigir alguma distribuição de bens que tenha feito aos herdeiros.

O fundamental é o cliente perceber que ele tem liberdade para dispor como desejar, ao tempo que desejar e desfazer tudo se esta for a sua vontade.

Mais uma vez, trata-se de elemento que jamais foi utilizado por nenhum de nossos clientes, mas que sua existência entrega paz de espírito para que o cliente sintá-se seguro com o planejamento patrimonial da família que está realizando.

- acordo de sócios

Em paralelo, sempre que necessário é possível realizar um acordo de sócios. Trata-se de um documento entre os sócios prevendo qualquer tipo de peculiaridade que a família possa vir a ter, inclusive eventual distribuição dos bens existentes entre os herdeiros após o falecimento do cliente.

O fato do herdeiro ser proprietário de um número determinado número de cotas não significa que ele terá o domínio proporcional sobre cada um dos bens que integram o patrimônio da Holding Familiar, mas através do acordo de sócios pode se estabelecer, por exemplo, que cada sócio tenha domínio sobre bens específicos.

Absolutamente tudo pode ser estabelecido neste documento com objetivo de resolver as peculiaridades da família. Os únicos limites são que não haja fraudes ou lesão a direitos de terceiros. Para além disso, tudo é permitido ao cliente e aos herdeiros estabelecerem.

4. Discriminação dos bens da família e seus valores

Após reunião com o cliente e análise da documentação apresentada, são estes os bens e respectivos valores que migrarão da propriedade da pessoa física para o patrimônio da Holding Familiar:

Discriminação do bem	Valor de Mercado	Valor na DIRPF
- Imóvel 1	R\$ -----	R\$ -----

5. Despesas envolvidas com os atos necessários

A título ilustrativo, para fins de planejamento financeiro, porém com possibilidade de haver algumas variações, para a execução do Planejamento Patrimonial da Família, será necessário ao cliente o desembolso dos valores que atendam aos seguintes itens:

Discriminação da Despesa	Valor Estimado
- Custas da Junta Comercial para constituição da Holding Familiar	R\$ -----
- Custas da Junta Comercial para alteração contratual de aumento do capital social e integralização com os bens	R\$ -----
- Custas da Junta Comercial para alteração contratual de doação das quotas aos herdeiros	R\$ -----
- Custas do cartório de Registro de Imóveis	R\$ -----
- Honorários de contador (3 atos perante a Junta Comercial)	R\$ -----
- Certidões Imobiliárias	R\$ -----
- ITCMD	R\$ -----

6. Honorários, forma de pagamento e conclusão

O sistema de precificação de nossos honorários, diferentemente de um Inventário, não está vinculado ao valor de mercado dos bens que constituem o patrimônio que aqui está se realizando o planejamento.

O pagamento de nossos serviços está vinculado à quantidade de tempo empregada por nossos profissionais na execução do planejamento patrimonial da família.

O valor da hora de trabalho e de nosso escritório de advocacia neste ano de 2020 é de R\$ _____.

O tempo exclusivo de trabalho que estimamos ser necessário para a execução do serviço é de 28 horas, conforme o quadro abaixo:

Ato	Horas
Reuniões iniciais com a família	2
Análise e organização da documentação	3
Montagem do Croqui	2
Reunião de Apresentação e Aprovação do Croqui	1
Produção das minutas	8
Constituição da Holding Familiar	3
1ª Alteração Contratual (Integralização)	2
Processamento da não Incidência de ITBI	2
Registro de Imóveis	2
2ª Alteração Contratual (Doação)	2
Processamento do ITCMD	1
Total	28

Os valores especificados acima é o líquido a ser remunerada nossa prestação profissional. O valor final a ser pago pelo cliente ainda deverá ser acrescido de ___%, correspondente aos tributos incidentes. Destarte, o valor total a ser pago pelo cliente será de R\$ _____.

Esse valor poderá ser liquidado de forma parcelada, em ____ parcelas de R\$ _____ cada uma, a serem pagas por meio de:

- () boletos bancários com vencimento no dia __ de cada mês, a serem enviados com antecedência e por e-mail ao cliente;
- () transferência bancária para a conta nº _____, do banco ____ (____), de titularidade de _____, CPF/CNPJ _____, até o dia __ de cada mês;
- () __ cheques pré-datados, a vencerem no dia __ de cada mês.

Sem mais para o momento, mas nos colocando à inteira disposição para quaisquer esclarecimentos adicionais, encerramos com votos de elevada estima e consideração.

_____, __ de janeiro de 2020.

Advogado

OAB/ __ nº _____