



INICIANDO EM
HOLDING
FAMILIAR

PROF. MARCIO CARVALHO DE SÁ

SUMÁRIO

- | | |
|---|-----------|
| 1. Foco no Nível Ouro | 03 |
| 2. Educação Patrimonial | 04 |
| 3. Para que serve uma Holding Familiar | 07 |
| 4. O que é uma Holding? | 13 |
| 5. Modalidades de Holding | 14 |
| 6. O que é uma Holding Familiar | 17 |
| 7. Como se constitui uma Holding Familiar | 20 |
| 8. Como se institucionaliza o patrimônio | 23 |
| 9. Imunidade do ITBI | 27 |
| 10. O sistema de gatilho para evitar a sucessão | 29 |
| 11. O gatilho disparado | 38 |
| 12. Quanto mais barato é fazer uma Holding Familiar? | 39 |
| 13. O próximo passo na jornada ao Nível Ouro | 45 |

1. Foco no Nível Ouro

É com imensa satisfação que damos início a esta parceria duradoura e promissora. Juntos, mergulharemos no fascinante universo das holdings familiares, uma área que envolve diversas disciplinas e oferece soluções valiosas aos clientes.

Ao abordar este tema multidisciplinar, que engloba direito tributário, civil, de família, sucessões, reais e societário, percebemos que sua aplicação prática vai além do ambiente acadêmico. Nosso enfoque não está na teoria, mas sim na construção de estratégias eficientes para melhor atender às demandas de nossos clientes.

Neste contexto, surge o conceito de "Nível Ouro". Esse patamar representa o momento em que um profissional se torna altamente capacitado e passa a faturar mais de R\$ 35 mil por mês atuando com holdings familiares. No treinamento avançado que possuímos, o "Holding Masters", nosso objetivo é guiar o aluno rumo a essa conquista.

Este primeiro capítulo, "Foco no Nível Ouro", marca o início de uma jornada empolgante, e temos certeza que você está pronto para enfrentar os desafios e oportunidades que surgirão ao longo do caminho. Afinal, ao dominar as técnicas e estratégias das holdings familiares, você estará apto a oferecer soluções de alto valor para seus clientes e, conseqüentemente, ser recompensado por isso.

No entanto, te levar ao Nível Ouro é apenas uma parte da nossa missão. O próximo capítulo, "Educação Patrimonial", abordará a importância de disseminar esse conhecimento para a população. Acreditamos que, ao compartilhar esse saber, estaremos contribuindo para o desenvolvimento de uma sociedade mais consciente e preparada para lidar com questões patrimoniais.

Assim, ao avançarmos juntos nesta jornada, estaremos não apenas investindo em seu crescimento profissional, mas também promovendo uma transformação positiva em nossa sociedade. Vamos, então, ao próximo capítulo!

2. Educação Patrimonial

A história da formação patrimonial no Brasil é surpreendentemente recente. Basta olharmos para um passado não muito distante para percebermos a evolução que ocorreu nas últimas décadas.

Na década de 50, a maioria da classe média residia em imóveis alugados. Ainda na década de 80, ouvíamos frequentemente as pessoas expressarem o desejo de terem uma casa própria, o famoso "sonho da casa própria". Porém, esse anseio era restrito, principalmente, à classe média e média alta.

Hoje, a realidade parece diferente. Segundo o IBGE, o Brasil possui 26 milhões de proprietários de imóveis, indicando que mais da metade das famílias brasileiras moram em residências próprias. Entretanto, em nossa atuação no planejamento patrimonial da família, raramente nos deparamos com pessoas na faixa dos 80 anos, por exemplo, que tenham recebido alguma herança.

Ao contrário, é comum encontrarmos indivíduos nessa faixa etária (alguns acumulando consideráveis fortunas) que construíram seu patrimônio do zero, por meio de esforço próprio.

Essa observação reforça a ideia de que a formação patrimonial da família brasileira ainda é um fenômeno recente e, conseqüentemente, muitas dessas famílias desconhecem os mecanismos sofisticados de organização, proteção e planejamento patrimonial, bem como as formas eficientes de evitar os desgastes e as despesas inerentes ao inventário.

Também percebemos que, à medida que a classe média passou a constituir reservas financeiras, ela buscou adquirir educação financeira.

Atualmente, muitas famílias de classe média alta, principalmente do cenário empresarial, possuem expertise em investimentos diversificados e conhecimentos sobre mercado financeiro que não foram adquiridos em sua educação formal.

Naturalmente, as famílias primeiro acumulam dinheiro e, em seguida, utilizam-nos para adquirir bens e constituir seu patrimônio. Assim, vivemos um momento em que é essencial que as famílias busquem a educação patrimonial, tornando seus patrimônios cada vez mais sólido, principalmente para atender os anseios familiares.

Cabe a nós, profissionais da área, compreender que o crescimento do trabalho com o sistema de holding familiar está intrinsecamente ligado à educação patrimonial dos nossos futuros clientes. Por isso, dedicamos este capítulo a tratar da "Educação Patrimonial", para enfatizar a importância dessa conscientização da sociedade brasileira.

No próximo passo, iremos explorar como as holdings familiares podem auxiliar essas pessoas. Esse será o tema do terceiro capítulo: "Para que serve uma Holding Familiar". Prepare-se para aprofundar ainda mais seus conhecimentos sobre o assunto e entender o papel fundamental do sistema de Holding na proteção do patrimônio familiar, principalmente no que tange a gestão e controle desse patrimônio.



3. Para que serve uma Holding Familiar

Pode parecer estranho estudarmos para que serve o sistema de holding familiar antes mesmo de conceituá-la. No entanto, não há nada de estranho nisso. Estranha, na verdade, é nossa tendência de querer entender as soluções antes de compreendermos as razões pelas quais alguém desejaria obtê-las, ou seja, nossa tendência de quereremos criar soluções onde ainda não existe problema.

Então, como parte crucial do processo de estruturação de uma holding familiar, vamos entender quais problemas, principalmente no que tange ao patrimônio, esse sistema pode solucionar.

3.1 Proteção patrimonial

Quem empreende neste país, coloca seu patrimônio em risco. Infelizmente, o risco para o exercício da atividade empresarial no Brasil não se limita à própria empresa, esse risco atinge os sócios também. O instituto excepcional da desconsideração da personalidade jurídica tornou-se a regra.

Por essa razão, fazer com que o sócio da

empresa deixe de ter patrimônio em nome próprio, mas sim em nome de uma pessoa jurídica, sobre qual o titular detenha o controle e que não exerça atividade econômica, é uma das soluções para que o patrimônio não responda por eventuais dívidas oriundas da atividade empresarial exercida pelo seu titular.

É importante destacar que, essa operação só é eficiente se for realizada antes da existência do problema. Caso contrário, o ato será considerado como fraude contra credores, sendo anulado e o patrimônio poderá ser afetado.

3.2 Produtores rurais

"Fazenda é para comprar e não é para vender". Esta máxima, muito comum no âmbito do agronegócio, gira em torno da ideia de que a terra sofre grande desvalorização se for tratada como mera propriedade imobiliária, desvinculada da atividade agropecuária.

A holding familiar desempenha o papel de institucionalizar não apenas o patrimônio da família, mas também, no caso do agronegócio, a atividade econômica realizada por ela. Dessa forma, cria-se um complexo econômico profissionalizado que jamais será desvirtuado caso um herdeiro opte por não seguir os passos de seus pais.



3.3 Profissionais liberais

Há alguns anos surgiram algumas modalidades específicas, tendo em vista o crescimento de profissionais liberais no mercado e a necessidade de proteção do patrimônio desses profissionais.

A verdade é que todos os sistemas são, praticamente, a mesma coisa no que diz respeito à constituição. A diferença reside na razão pela qual a holding foi estruturada.

Profissionais liberais, como médicos e engenheiros, por exemplo, estão muito expostos aos riscos das suas atividades profissionais, podendo responder por esses riscos com seu patrimônio pessoal por eventuais falhas na prestação de serviços.

O sistema de holding familiar funciona como um instrumento perfeito para isolar a atividade econômica do titular do patrimônio dos seus bens pessoais.

Vale destacar que não se trata de mecanismos ou subterfúgios para lesar terceiros, mas sim de um sistema criado para proteger o profissional e seus bens pessoais.

Mais uma vez, não estamos defendendo que uma eventual indenização deixe de ser paga, mas que ela tenha como limite a capacidade econômica da empresa criada pelo profissional liberal para o exercício de sua profissão e não os bens que ele levou a vida inteira para adquirir.

3.4 Evitar o inventário

Por último, mas não menos importante, está a função da holding familiar para evitar que uma família tenha que passar pelo inventário.

O processo jurídico do inventário, para realizar a transmissão dos bens do de cujus aos seus herdeiros, além de criar brigas entre os membros da família, rebaixa os herdeiros de classe social, tendo em vista que o prazo de abertura para o processo do inventário é de até 60 dias, sendo que muitas vezes os herdeiros tem que vender um dos imóveis da herança para custear esse oneroso processo.

O inventário pode reduzir em 15 a 40% o patrimônio da família. Para nada, apenas para que o próprio inventário aconteça.

Nesse sentido, o sistema de holding familiar cumpre o papel de manter o patrimônio da família intacto, tendo em vista que o processo de sucessão é realizado em vida pelo titular do patrimônio, sendo que os herdeiros só têm acesso a esse patrimônio após a morte do seu titular. Evitando, assim, os altos custos do inventário. Isso ocorre, graças a institutos que são próprios do direito societário, que não operam no Direito Civil comum, mas que

podem ser usados quando os bens passam a pertencer a uma pessoa jurídica.

Agora sim, estamos aptos a seguir com nosso estudo e trataremos no próximo capítulo de definir o que é uma holding.



4. O que é uma Holding?

O termo "holding" tem origem na língua inglesa, como parece óbvio. Mas a razão pela qual ele é utilizado como um instituto do direito societário será abordada neste ponto.

Nos Estados Unidos e na Inglaterra, quando uma pessoa é sócia de uma empresa (ou acionista, no caso de uma empresa por ações), ela é chamada de shareholder. Isso ocorre porque uma ação ou quota de uma empresa recebe o nome de share.

O termo share, por sua vez, quando na forma de verbo é traduzido como "compartilhar". No entanto, empregado como substantivo, sua tradução é "quota".

A pessoa que possui uma ação ou quota é chamada de "shareholder". Neste contexto, "hold" não tem relação com a tradução mais literal da palavra, que seria "segurar" (e muito menos com "ter controle", como é comum encontrar em livros sobre o tema, com a devida vênia). Na verdade, o termo "hold" está relacionado ao conceito de "portar".

A palavra "holder" é frequentemente empregada para designar o ato de portar, mais precisamente o "portador". Assim, aquele que possui quotas/ações de uma empresa é denominado "shareholder".

A atividade de possuir ações de uma empresa ou de ter participação societária é chamada de "holding".

Quando essa participação societária em uma Empresa "A" é realizada por outra Empresa "B", e não por um indivíduo, a Empresa "B" será uma "shareholder" e, por conseguinte, uma empresa chamada de "holding".

Assim, podemos afirmar que "holding" é uma atividade de participação societária em uma sociedade, podendo ser exercida por uma pessoa física ou jurídica.

Agora, cabe a nós distinguir "holding" de "holding familiar". Será que há alguma diferença? Para termos clareza sobre isso, vamos começar analisando as modalidades mais comuns de holding familiar.

5. Modalidades de Holding

Existem classificações distintas que comumente se atribuem às holdings. Há várias modalidades, mas queremos destacar aqui as mais elementares.

5.1 Holding pura

Imagine uma empresa que nasce com o objetivo único e exclusivo de exercer participação societária em outras empresas.

No dia a dia, essa empresa se limita a fazer exatamente o que nasceu para fazer: exercer participação em outras empresas, seja com quotas em sociedades limitadas, seja com ações em sociedades anônimas.

Portanto, se ela se limita a exercer participação societária em outras empresas, estamos diante do que classificamos como holding pura.

5.2 Holding patrimonial

Paralelamente, existe outra modalidade de holding na qual a empresa nasce com a finalidade de organização patrimonial, para a gestão de bens imóveis e, às vezes, até para a utilização dessa empresa em atividades imobiliárias.

Nesse momento, estamos diante do que classificamos como holding patrimonial.

5.3 Holding mista

Por fim, e como sempre no direito, temos uma modalidade mista.

Consideremos uma empresa que nasce com a finalidade de participação societária em outras empresas; ela exerce essa atividade e, ao mesmo tempo, também organiza e faz a gestão do patrimônio.

Essa é a modalidade que classificamos como mista, pois possui características das duas anteriores.

No nosso estudo, o fundamental é entender cada uma dessas modalidades, e não escolher uma ou outra, até porque a holding familiar não será apenas uma empresa, mas um sistema que você começará a compreender perfeitamente a partir do próximo capítulo.



6. O que é uma Holding Familiar

Como já aprendemos, o termo holding se refere à atividade de participação societária.

Mas e a holding familiar, o que é?

A holding familiar, na verdade, não é uma empresa e nem mesmo um objeto social de uma sociedade. É um conceito tomado emprestado do instituto de direito societário para designar um sistema de organização do patrimônio de uma família.

O sistema de holding familiar pode ser constituído em uma, duas, três ou quantas empresas forem necessárias para promover adequadamente a organização e a estruturação do patrimônio de uma família.

Cada uma dessas empresas pertencentes ao sistema nós denominamos de célula.

Independente da quantidade de células que um sistema possua, uma característica é comum a todas elas: a existência de uma célula cofre, ou seja, uma empresa responsável por guardar todos os bens da família.

Além da célula cofre, o sistema pode comportar outras células, cuja existência dependerá da particularidade de cada família, bem como do seu objetivo.

É importante ter em mente que não há um desenho padrão para todas as famílias. Cada uma terá um desenho de sistema que melhor atenda às suas particularidades.

7. Como se constitui uma Holding Familiar

A constituição de uma holding familiar depende, prioritariamente, do entendimento das necessidades da família.

Essas necessidades estão vinculadas a três elementos:

O primeiro é o elemento humano, são as pessoas que compõem essa família, como filhos, outros herdeiros, genros, noras, ascendentes, colaterais. Entender as pessoas que compõem a dinâmica familiar.

O segundo elemento é o material, referente ao patrimônio em si: é crucial delimitar claramente todos os bens que compõem o patrimônio da família, detalhando informações como valor de aquisição, valor de mercado, natureza dos bens, localização e circunstâncias de aquisição, entre outras informações relevantes.

O terceiro e principal elemento são os desejos e objetivos do titular do patrimônio, principalmente em relação à distribuição desse patrimônio entre os membros da família.

Tendo conhecimento desses três elementos, é hora de partir para a prática. Independentemente do número de células necessárias no sistema da família do seu cliente, todos os modelos terão ao menos uma célula, que será a célula cofre.

Assim, para iniciar a constituição de uma holding familiar, começamos pela constituição da célula cofre.

A célula cofre é simplesmente uma empresa, constituída de maneira igualmente simples, com um capital social inicial bem baixo, que será aumentado posteriormente quando ocorrer a institucionalização do patrimônio. Essa sociedade tem como objeto a participação societária (atividade de holding).

O contrato social desta célula será bastante simples, seguindo o modelo básico oferecido pela própria Junta Comercial. A escolha por esse modelo

é estratégica, uma vez que, ao fazê-lo, submetemos a constituição da célula cofre a um rito especial, trazido pelas normas específicas do Departamento Nacional de Registro Empresarial.

Com a célula cofre constituída, o próximo passo é promover a institucionalização do patrimônio, ou seja, transferir os bens para dentro do cofre.



8. Como se institucionaliza o patrimônio

Em geral, atendemos clientes com patrimônio pessoal, ou seja, cada bem pertence à própria pessoa física. Ao institucionalizar o patrimônio da família, faz-se com que esses bens deixem de pertencer ao CPF do indivíduo e passem a estar vinculados a um cnpj que pertencerá à família. Essa sociedade, evidentemente, será controlada pelo indivíduo que atualmente detém o patrimônio.

Antes o cliente tinha o bem em seu nome. Agora, esse bem está em nome da sociedade, ou seja, da célula cofre.

Tudo permanece como antes. A diferença é que agora, entre o ser humano e o bem, existe um intermediário para que se eternize o bem dentro da família, para que este jamais seja objeto de um inventário.

Na institucionalização do patrimônio da família, no momento em que se leva cada um dos bens para dentro da célula cofre, o que deve-se pensar é na natureza jurídica do ato de transferência do bem.

Poderíamos fazer isso de muitas formas. Poderíamos fazer por uma doação, por uma compra e venda ou por aumento e integralização de capital social.

Utilizamos esse último expediente. E por que? Na verdade, é uma metodologia de eliminação.

Eliminamos a doação porque fica caro. Na doação incide imposto (ITCMD).

Eliminamos a compra e venda porque a célula cofre ainda não tem capacidade econômica para comprar bem algum.

Ainda que ela tivesse recursos e comprasse os bens da pessoa física, não haveria institucionalização do patrimônio.

Por exemplo:

Se a célula cofre tem R\$1 milhão em dinheiro e o usa para comprar um imóvel de R\$1 milhão do cliente, o cliente continua tendo um patrimônio de R\$1 milhão, a única diferença é que antes era um imóvel e agora é dinheiro.

É bem verdade que alguns se utilizam desse expediente, mas simulando. Isso é fraude. Isso coloca em risco o patrimônio do cliente.

O que fazemos, então, é usar o último expediente, o aumento de capital social e integralização por meio da entrega de seus bens para a célula cofre.

Integralização de capital social não paga imposto de doação porque trata-se de um ato oneroso.

Apesar de ser um ato oneroso, quando se trata de bem imóvel, também não há incidência de ITBI (veremos isso no próximo capítulo).

Então o que fazemos é levar cada um desses bens, mesmo os imóveis, para dentro da célula cofre por meio do aumento e integralização de capital social.

Em termos práticos, funciona da seguinte maneira:

A célula cofre que foi constituída com capital social de R\$1.000 sofre uma alteração contratual para aumento desse capital.

A título de exemplo, digamos que o seu cliente tem um imóvel de R\$500.000 e já constituiu uma célula cofre com capital social de R\$1.000; faz-se a alteração contratual elevando o capital social em R\$500.000; na mesma alteração, informa-se que esses R\$500.000 estão sendo pagos através da entrega do imóvel pela pessoa física para a pessoa jurídica.

Com isso, finalmente temos o patrimônio devidamente institucionalizado, ou seja, pertencentes à célula cofre e não mais ao CPF.

9. Imunidade do ITBI

Em geral, a integralização de capital social mediante a incorporação de um bem imóvel deveria estar sujeita à incidência do ITBI. No entanto, isso não ocorre.

Quando há a integralização de capital social, a pessoa física transfere algo para a pessoa jurídica, esperando obter algum benefício futuro. Isso configura uma relação comutativa e, por consequência, uma relação onerosa.

É importante esclarecer que onerosidade não é sinônimo de pagamento em dinheiro. Onerosidade se refere à comutatividade das obrigações, ou seja, ambas as partes em uma relação têm obrigações a cumprir.

No caso de uma empresa, o sócio tem a responsabilidade de pagar pelo capital social, enquanto a empresa, se obtiver lucro ou encerrar suas atividades, tem a obrigação de remunerar o sócio.

Essa troca de obrigações caracteriza a relação como onerosa. De acordo com a previsão constitucional, a transferência de um bem imóvel de forma onerosa atrai a incidência do ITBI.

Contudo, também existe uma previsão constitucional de que a integralização de capital social por meio da incorporação de um bem imóvel ao patrimônio da pessoa jurídica não acarreta a incidência do ITBI. Isso se deve a uma política de Estado, e não a um benefício criado pelo legislador constituinte.

O Estado brasileiro tem interesse em incentivar as pessoas físicas a transferirem seus bens para empresas. Essa intenção pode ser compreendida pelo seguinte exemplo:

Se uma pessoa física possui um telefone celular, utiliza-o para se comunicar com amigos, familiares e conhecidos. Já uma empresa usa esse mesmo celular para impulsionar a economia, contatando clientes, fornecendo-o a funcionários em viagens ou realizando vendas. O mesmo bem, nesses dois contextos, serve ao prazer pessoal do indivíduo, de um lado, e, de outro, contribui para o desenvolvimento econômico, beneficiando a sociedade como um todo.

Portanto, o Estado busca encorajar a transferência de bens das pessoas físicas para as jurídicas. Nesse caso, como a norma do ITBI dificultaria a realização dessa política, o legislador constituinte estabeleceu a imunidade ao pagamento do ITBI na integralização de capital social com a incorporação de bens imóveis.

10. O sistema de gatilho para evitar a sucessão

A mera institucionalização do patrimônio não é suficiente para evitar o inventário. Pelo contrário, de acordo com a lei, quando alguém possui quotas de capital social de uma empresa, essas quotas devem ser objeto de inventário. Inclusive, essas quotas devem passar por um procedimento de apuração de haveres.

A estratégia para evitar que o inventário ocorra é por meio do sistema de gatilho. Esse sistema recebe esse nome porque, em um primeiro momento, não provoca nenhum efeito. A situação patrimonial do cliente permanece exatamente como está, sendo que a construção realizada é meramente burocrática e não produz efeitos imediatos.

No entanto, assim como um gatilho, quando o titular do patrimônio falece, automaticamente o sistema é acionado e os bens passam a pertencer, sem burocracia e com pleno exercício de domínio, àqueles indivíduos que o cliente designou como novos titulares.

Para que isso ocorra, o primeiro passo é realizar a doação das quotas aos filhos. Essa doação acontece sem produzir efeitos imediatos. Trata-se de uma doação meramente burocrática, uma doação de papel, que só terá efeito no dia em que o proprietário do patrimônio não estiver mais presente.

Essa doação é efetuada com um conjunto de cláusulas e elementos que combinam aspectos elementares do direito civil e outros específicos do direito societário, mais precisamente no contexto das sociedades anônimas.

Vamos ao estudo de cada um deles:

10.1 Reserva de usufruto

A doação das quotas é realizada com reserva de usufruto. Desse modo, enquanto o titular do patrimônio estiver vivo, mesmo que as quotas tenham sido doadas, o uso e os frutos dessas quotas são direcionados ao usufrutuário.

10.2 Inalienabilidade

Embora os herdeiros não recebam a propriedade integral, apenas a nua propriedade, esta é passível de ser alienada.

No entanto, no sistema de gatilho, isso não ocorre, pois a doação é gravada com cláusula de inalienabilidade, o que impede que os herdeiros vendam, doem ou negociem essas quotas de alguma forma.

10.3 Incomunicabilidade

Não importa qual seja o regime de bens do casamento dos herdeiros do seu cliente, essas quotas jamais se comunicarão.

Aliás, tal fato ocorre não apenas no casamento atual, mas também em qualquer outro casamento futuro, independentemente do regime de bens que vier a ser estabelecido.

10.4 Impenhorabilidade

Esta cláusula é uma das mais poderosas do sistema. Caso o cliente tenha realizado a institucionalização do seu patrimônio, doado as quotas da instituição aos filhos e se tornado usufrutuário, a titularidade dos bens atualmente está com a célula cofre, e a titularidade das quotas desta pertence aos filhos.

Dessa forma, se o cliente enfrentar problemas na justiça, essas quotas não podem ser objeto de penhora, uma vez que não lhe pertencem, mas sim aos filhos.

Por outro lado, se os filhos enfrentarem problemas judiciais, essas quotas também não são passíveis de penhora. Tendo em vista, que a lei estabeleceu como impenhoráveis os bens gravados com cláusula de impenhorabilidade.

10.5 Reversão

Em caso de um triste falecimento do herdeiro antes dos pais, essas quotas não seguem para o inventário do herdeiro. Elas não serão direcionadas aos filhos dos herdeiros ou, muito menos, ao cônjuge dos herdeiros, a menos que o cliente deseje isso. Nesse caso, é possível estabelecer de maneira diversa.

Nesta situação, mesmo tendo ocorrido a doação das quotas, elas retornam ao patrimônio do cliente.

10.6 Administração permanente

Agora, começamos a abordar as cláusulas próprias do ambiente das sociedades anônimas. A primeira delas é a administração permanente.

Frequentemente, as pessoas confundem quem detém poder sobre uma pessoa jurídica.

Não são os sócios que têm poder sobre o cotidiano da pessoa jurídica, nem os que mandam em sua gestão.

Quem comanda a gestão e a administração é o administrador. Ele é quem decide, por exemplo, se vai vender algum bem, se algum bem será alugado, ou sobre a gestão dos bens que pertencem à sociedade.

E a cláusula que estabelecemos aqui é uma cláusula em que a administração permanente permanecerá com o nosso cliente.

10.7 Direitos políticos

Embora o administrador seja a pessoa que comanda a sociedade, existem direitos que são próprios dos sócios e não do administrador. É o caso do direito de votar em uma reunião de sócios, o que chamamos de direito político.

Por exemplo, alterar o contrato social é um direito político dos sócios.

Todas as decisões que necessitarem de votação por parte dos sócios, envolvem um direito político.

No sistema de gatilho, esses direitos políticos são reservados, por cláusula, ao usufrutuário, ou seja, ao nosso cliente.

10.8 Golden Share

O termo "Golden Share" vem do inglês e pode ser traduzido como literalmente como ação de ouro, que usamos para designar quotas com poderes especiais.

Por meio dela, o cliente pode continuar dentro da empresa, sem precisar doar tudo aos filhos, permanecendo apenas com uma quota que tenha privilégio em relação às outras.

Não é uma necessidade, mas em muitos casos, há clientes que não conseguem ter total desapego, e eles podem permanecer com algo em nome deles, na condição de "golden share".

10.9 Cláusula de Mandato

Embora todos os poderes já estejam nas mãos do cliente, qualquer exercício de atos que demandem uma ação personalíssima dos sócios poderá ser realizado pelo cliente por meio da cláusula de mandato.

Nessa cláusula, o cliente também atua como procurador dos herdeiros no âmbito do sistema de holding familiar.

10.10 Acordo de Sócios

Por meio do acordo de sócios, é possível estabelecer diversas condições e há duas que merecem nossa especial atenção:

a) o poder de decidir quem fica com o quê

Pensemos na seguinte situação: o cliente já designou o "bem A" para o "filho A", o "bem B" para o "filho B".

Uma vez que esses bens são incorporados à sociedade, em geral, todos os sócios têm poderes iguais sobre todos os bens. No entanto, através do acordo de sócios, é possível determinar qual filho fica com qual bem, mesmo sendo esses pertencentes à célula cofre.

b) definir quem comanda qual negócio

Para famílias que exercem atividades econômicas, por vezes, é importante estabelecer que um dos filhos assumirá o controle dos negócios ou o contrário, que esse controle somente poderá ser exercido conjuntamente por todos os herdeiros.

Tudo isso pode ser estabelecido no acordo de sócios, que possui validade inclusive para o futuro, mesmo após o falecimento do cliente.

10.11 Cláusula de Call Option

A cláusula de call option permite criar uma espécie de direito de arrependimento, possibilitando ao cliente desfazer tudo, caso deseje. Ele pode exigir a devolução das quotas que eram dele, exigindo que os herdeiros as vendam de volta para ele.

Essa exigência não precisa ser pelo valor que as quotas foram transmitidas anteriormente. O cliente pode estipular previamente qualquer valor para essa transação.

Aqui, não se aplicam as regras do direito civil, nas quais eventualmente se discute o valor vil como critério de validação do negócio jurídico.

No caso da cláusula de call option, as regras são do direito empresarial e o valor adequado é aquele que for ajustado pelas partes, realmente qualquer quantia.

11. O gatilho disparado

Por meio das cláusulas acima, é possível garantir que o inventário jamais aconteça.

Após o falecimento do cliente, basta que os herdeiros realizem uma alteração contratual, levando-a a arquivamento na Junta Comercial em conjunto com a certidão de óbito para comprovar o término do usufruto.

Com isso, todo o poder que era do cliente/usufrutuário passa para os filhos ou para os herdeiros designados por ele.

12. Quanto mais barato é fazer uma Holding Familiar?

Como já mencionado neste estudo, na operação de institucionalização do patrimônio de uma família, não há incidência de tributos, corroborando a ideia de que é de interesse do Estado criar um ambiente propício para a transferência de bens pessoais para uma pessoa jurídica.

No entanto, ao realizar o sistema de gatilho, ocorre a incidência do ITCMD (imposto sobre transmissão causa mortis ou doação).

Neste momento, surge uma pergunta óbvia: se incide o mesmo imposto, por que é mais barato fazer uma holding do que deixar os bens irem para inventário?

No inventário, a base de cálculo do imposto é o valor de mercado dos bens, enquanto que, na holding familiar, como regra, a base de cálculo será o valor que consta de cada bem na declaração de imposto de renda do cliente.

Por conta disso, há outro benefício: o imposto de doação é um tributo com alíquota progressiva em muitos estados, de maneira que, ao aumentar a base de cálculo, aumenta-se a alíquota e, quanto menor a base de cálculo, menor a alíquota.

Por exemplo: no Rio de Janeiro, a alíquota sobre R\$ 2 milhões é de 8%, enquanto que sobre R\$ 400 mil é de 4%.

Em nossa militância, costumamos apresentar o seguinte exemplo aos nossos clientes, que de fato se trata de um caso que já tivemos:

Uma família adquiriu um imóvel há 20 anos por R\$ 250.000. Hoje, esse imóvel vale R\$ 1.150.000.

No inventário desta família, as despesas seriam de R\$ 176.000, conforme mostrado na Tabela abaixo:

Imposto (7%):	R\$ 80.500,00
Honorários (7%):	R\$ 80.500,00
Cartório :	R\$ 5.000,00
Certidões:	R\$ 3.000,00
Registro de Imóveis:	R\$ 7.000,00
Total:	R\$ 176.000,00

No entanto, essa família possui apenas esse bem e não tem recursos para pagar as despesas (quase tudo precisa ser paga à vista).

A solução aos herdeiros é a venda desse bem e ao fazer isso dentro de um inventário, haverá um deságio, que na média de mercado é de 20%.

Logo, um imóvel de R\$ 1.150.000 será vendido por R\$ 920.000.

Nessa venda será apurado o ganho de capital, que corresponde à diferença entre os R\$ 920 mil e o valor que o imóvel foi comprado, R\$ 250 mil, ou seja, haverá um ganho de capital de R\$ 670 mil e sobre este, haverá 15% de imposto de renda, R\$ 100.500.

Retomando as contas na tabela abaixo, as despesas do inventário subiram para R\$ 276.500.

Imposto (7%):	R\$ 80.500,00
Honorários (7%):	R\$ 80.500,00
Cartório :	R\$ 5.000,00
Certidões:	R\$ 3.000,00
Registro de Imóveis:	R\$ 7.000,00
Ganho de Capital:	R\$ 100.500,00
Total:	R\$ 276.500,00

E este nem é o maior problema...

Lembrando que a venda foi por R\$ 920.000 e os gastos foram de R\$ 276.500, o saldo final para essa família foi de R\$ 643.500.

Isso representa uma perda patrimonial de mais de meio milhão de Reais. São 44% do patrimônio desta família que simplesmente desaparecem para nada, só para finalizar o inventário.

Se esta família tivesse adotado o sistema de holding familiar, o custo para implementação seria de R\$ 48.000, conforme você pode ver na tabela a seguir.

Imposto (4% sobre R\$ 250.000): R\$ 10.000,00
Honorários (acordado): R\$ 35.000,00
Cartório: zero
Certidões: zero
Registro Imóveis (sobre R\$ 250.000): R\$ 3.000,00
Ganho de Capital: zero
Total de Gastos: R\$ 48.000,00

Obs: não significa que esse é o custo para fazer qualquer holding familiar; da mesma forma que cada família é única, cada holding será feita sob medida para essa família única e terá um orçamento específico para atender as necessidades daquela família.

Temos, então, várias diferenças envolvendo esses números e a primeira delas é a mais óbvia, a diferença financeira de R\$ 228.500.

A segunda diferença é a economia em relação ao inventário. Estamos falando de uma economia de 83%, através de algo que o pai faz como um ato de amor aos seus filhos para que estes jamais passem pelo momento de horror, que é o inventário.

Mas o que para nós é a principal diferença é a possibilidade de perda patrimonial zero.

Dissemos isso porque, apesar de haver um custo para a constituição da holding familiar, nenhum bem precisa ser vendido para pagá-lo, pois o sistema cabe no bolso da família.

Ainda que pago de maneira parcelada, o sistema sempre caberá no bolso da família, sempre, sem precisar vender nada.

É por esta razão, por números assim, que temos vivenciado uma explosão de famílias buscando realizar seu Planejamento Patrimonial através de uma Holding Familiar.

A família brasileira vem aprendendo que ao institucionalizar seu patrimônio, estarão protegendo seus bens e garantindo que eles sigam para seus filhos, netos e demais gerações futuras sem perdas, só crescendo.



13. O próximo passo
na jornada ao Nível Ouro

Nesse instante, você reúne o conhecimento necessário para dar o próximo passo em direção ao nível ouro.

Como você deve ter percebido, esta apostila adotou um formato mais leve, feito não apenas para profissionais, mas para ser entendida por qualquer cidadão, num linguajar com menos juridiquês e sem aquele monte de menções a textos de lei.

Para você que tem interesse em conhecer mais, queremos te convidar para algo bem mais avançado...

Realizaremos um **evento de imersão em holding familiar** com todos os fundamentos jurídicos e uma abordagem muito mais aprofundada em cada etapa, é o **Holding Total**.

Trata-se de um evento de 3 dias, sexta, sábado e domingo, das 9:30 às 18h em cada dia, com grande profundidade em cada tema para que você, realmente, seja capaz de colocar essa ferramenta (holding familiar) para começar a gerar trabalho e dinheiro no seu escritório.

Nós vamos entrar pelo Zoom e teremos a oportunidade de nos conhecer, de aprendermos juntos e de tirar dúvidas diretamente com o Professor Marcio Carvalho de Sá, com a sócia dele, Dra. Elaine Montenegro, com demais membros da nossa equipe e com vários membros do time Holding Brasil que são Nível Ouro e até Diamante (os que faturam mais de R\$ 1 milhão por ano)

Esse evento, por ser de nível avançado, poderia custar facilmente uns R\$3.000, mas não é esse nosso interesse.

Queremos popularizar o tema, queremos fazer você, que chegou até aqui, ter a oportunidade de continuar se aprofundando nesse poderoso instrumento de mudar a vida das pessoas na advocacia.

Por isso, decidimos cobrar um valor simbólico, que sequer cobre os custos do evento.

Essa escolha comercialmente errada tem a missão de criarmos com você uma relação recíproca:

ao pagar algum valor, ainda que pequeno, você assume um compromisso de participar do evento (até porque é um evento, tem dia e hora para começar e terminar e não fica gravado);

do nosso lado, como existe algum pagamento, ainda que pequeno, nos cria uma obrigação de te ajudar a chegar ao próximo nível.

Agora é com você. Aperte o botão abaixo ou leia o QR code para ter todas as informações do evento e fazer sua inscrição agora mesmo no **Holding Total**.



Te vejo no próximo nível!



Quem é o Prof. Marcio Carvalho de Sá

Advogado especializado em Planejamento Patrimonial da Família, formado pela Faculdade Nacional de Direito da Universidade Federal do Rio de Janeiro (FND/UFRJ).

Há mais de uma década usando Holding Familiar como ferramenta.

Há quase 5 anos reside nos Estados Unidos, onde aprendeu ainda mais técnicas de Holding Familiar e também de marketing para a advocacia.

Há pouco mais de 4 anos começou a ensinar outros advogados a implementarem essas técnicas em suas carreiras.

Esses profissionais estão reunidos em uma comunidade online chamada Time Holding Brasil, que hoje conta com mais de 4 mil membros.

A consequência desse trabalho foi a conquista de alguns resultados bastante expressivos, como por exemplo:

- Se tornou a maior autoridade em Holding Familiar do Brasil;
- Atingiu mais de 100 mil seguidores em suas redes sociais;
- Já ensinou mais de 150 mil profissionais em seus cursos gratuitos
- Mentora diretamente outros 6.000 profissionais, dos quais mais de 4.000 estão organizados no Time Holding Brasil