



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DIREITO**

RAFAEL KIRÁLY

**PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO: UMA ANÁLISE DA TOMADA DA DECISÃO DE
(NÃO) PLANEJAR**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

Florianópolis
2021

RAFAEL KIRÁLY

**PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO: UMA ANÁLISE DA TOMADA DA DECISÃO DE
(NÃO) PLANEJAR**

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Direito do Centro de Ciência Jurídicas da Universidade Federal de Santa Catarina, na área de concentração Direito, Estado e Sociedade, na linha de pesquisa Direito Privado, Processo e Sociedade de Informação, para obtenção do grau de Mestre em Direito.

Orientador: Prof. Dr. Orlando Celso da Silva Neto

Florianópolis

2021

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,
através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Király, Rafael

PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO: UMA ANÁLISE DA TOMADA DA
DECISÃO DE (NÃO) PLANEJAR / Rafael Király ; orientador,
Orlando Celso da Silva Neto, 2021.

116 p.

Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa
Catarina, Centro de Ciências Jurídicas, Programa de Pós
Graduação em Direito, Florianópolis, 2021.

Inclui referências.

1. Direito. 2. Planejamento Sucessório. 3. Holding
Familiar. 4. Economia Comportamental. I. Silva Neto,
Orlando Celso da. II. Universidade Federal de Santa
Catarina. Programa de Pós-Graduação em Direito. III. Título.

Rafael Király

**PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO: UMA ANÁLISE DA TOMADA DA DECISÃO DE
(NÃO) PLANEJAR**

O presente trabalho em nível de mestrado foi avaliado e aprovado por banca examinadora composta pelos seguintes membros:

Profa. Dóris Ghilardi, Dra.

Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. André Lipp Pinto Bastos Lupi, Dr.

Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Gilson Wessler Michels, Dr.

Universidade Federal de Santa Catarina

Certificamos que esta é a **versão original e final** do trabalho de conclusão que foi julgado adequado para obtenção do título de Mestre em Direito.

Coordenação do Programa de Pós-Graduação

Prof. Orlando Celso da Silva Neto, Dr.

Orientador

Florianópolis, 2021.

RESUMO

Esta dissertação analisa as vantagens no planejamento patrimonial e sucessório com a organização do patrimônio imobiliário em titularidade da pessoa jurídica, se comparado com a sucessão não planejada do mesmo patrimônio em titularidade da pessoa física. Tem como objetivo analisar a (ir)racionalidade existente na tomada de decisão acerca de realizar ou não o planejamento sucessório com a utilização de empresa holding. Para tanto, na primeira parte investiga-se a sucessão civil do patrimônio imobiliário na pessoa física e suas consequências em termos de processo de inventário, exação fiscal e potenciais conflitos familiares. Analisa-se também, com base na legislação, como ocorre a tributação das operações envolvendo a transferência de patrimônio imobiliário, bem como a carga tributária da atividade imobiliária tanto na pessoa física como na pessoa jurídica. Analisa-se ainda, de forma comparativa, a vulnerabilidade do patrimônio em titularidade da pessoa física ou da pessoa jurídica, em relação aos riscos de responsabilidade patrimonial e o potencial de conflitos entre os familiares. Na segunda parte a pesquisa identifica como é feita a transferência e acomodação do patrimônio imobiliário em titularidade da pessoa jurídica, com destaque para as decisões que devem ser tomadas pelo planejador e as consequências, principalmente tributárias, de cada uma delas. Ainda na segunda parte, compara-se a organização do patrimônio imobiliário em empresa holding com o mesmo patrimônio em titularidade da pessoa física, concluindo-se que o planejamento patrimonial e sucessório com a utilização de empresa holding pode apresentar vantagens para o sucedido e para os sucessores em termos de economia fiscal, proteção patrimonial, simplificação do processo de inventário e redução de conflitos entre os familiares. Identificadas as vantagens, a terceira parte analisa o suporte teórico para a tomada de decisão sobre (não) realizar o planejamento sucessório, utilizando-se o ferramental teórico do modelo da escolha racional a fim de identificar a estrutura da tomada de decisão e a racionalidade envolvida. Conclui-se que, verificadas as vantagens, a decisão racional é a de realizar o planejamento, pois otimizaria os recursos familiares. Por fim, com base nos estudos da Economia Comportamental, analisa-se alguns fatores que podem influenciar para que a decisão de planejar a sucessão não seja tomada (ou seja constantemente adiada), devido à influência de heurísticas e vieses cognitivos. O método utilizado é o dedutivo, implementado a partir da análise de ambos os contextos e da literatura especializada sobre o tema.

Palavras-chave: Planejamento patrimonial. Planejamento sucessório. Holding familiar. Teoria da Escolha Racional. Economia Comportamental.

ABSTRACT

This dissertation analyzes the advantages in estate and succession planning with the organization of real estate assets held by a legal entity, compared to the unplanned succession of the same assets held by the individual. Its objective is to analyze the (ir)rationality existing in the decision-making process of carrying out or not the succession planning with the use of a holding company. Therefore, the first part investigates the civil succession of real estate assets held directly by the individual and its consequences in terms of the inventory process, tax exaction and possible family conflicts. It is also analyzed, based on the legislation, how the taxation of transactions involving the transfer of real estate assets occurs, as well as the tax burden of the real estate activity both for individuals and legal entities. It is also comparatively analyzed the vulnerability of the assets held by the individual or legal entity, in relation to the risks of property liability and the potential for conflicts between family members. In the second part, the research identifies how the transfer and accommodation of real estate assets held by the legal entity is carried out, highlighting the decisions that must be taken by the planner and the consequences, mainly tax, of each one of them. Also in the second part, the organization of real estate assets in a holding company is compared with the same assets held by the individual, concluding that estate and succession planning with the use of a holding company can present advantages for the succeeded and for the successors in terms of tax savings, asset protection, simplification of the inventory process and reduction of conflicts between family members. Having identified the advantages, the third part analyzes the theoretical support for decision making about (not) carrying out succession planning, using the theoretical tool of the rational choice model in order to identify the structure of decision making and the rationality involved. It is concluded that, after verifying the advantages, the rational decision is to carry out the planning, because it would optimize family resources. Finally, based on behavioral economics studies, it is analysed some factors that may influence the decision to plan the succession not to be taken (or to be constantly postponed), due to the influence of heuristics and cognitive biases. The method used is the deductive one, implemented from the analysis of both contexts and the specialized literature on the subject.

Keywords: Asset planning. Succession planning. Holding company. Rational Choice Theory. Behavioral Economics.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Incidência do ITCMD/SC.....	25
Quadro 2 – Tabela Progressiva Mensal do IRPF	28
Quadro 3 – Tabela Progressiva Anual do IRPF	29
Quadro 4 – Incidência GCAP IRPF	30
Quadro 5 – Incidência GCAP IRPF	31
Quadro 6 – Tributação da atividade, conforme art. 25, I, da Lei 9.430/1996	35
Quadro 7 – Tributação conforme art. 25, II, da Lei 9.430/1996	35
Quadro 8 - Carga Tributária da Atividade Imobiliária na PJ - Lucro Presumido	36
Quadro 9 – Dados utilizados na simulação	70
Quadro 10 – Carga tributária da locação de imóveis na Pessoa Física	70
Quadro 11 – Carga tributária da locação de imóveis na Pessoa Jurídica	71
Quadro 12 – Ponto de equivalência das cargas tributárias	73
Quadro 13 – Ponto de equilíbrio.....	74
Quadro 14 – Ganho de capital na alienação de imóvel na Pessoa Física	75
Quadro 15 – Carga tributária na alienação de imóvel na Pessoa Jurídica como receita da atividade	76
Quadro 16 – Carga tributária na alienação de imóvel na Pessoa Jurídica como ganho de capital	77
Quadro 17 – Carga tributária na alienação de imóvel na Pessoa Jurídica como ganho de capital	78

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	10
2. NOÇÕES FUNDAMENTAIS PARA O PLANEJAMENTO PATRIMONIAL E SUCESSÓRIO DO PATRIMÔNIO IMOBILIÁRIO	15
2.1. A SUCESSÃO CIVIL DA PESSOA NATURAL	15
2.2. INVENTÁRIO E PARTILHA.....	18
2.3. A TRIBUTAÇÃO DO PATRIMÔNIO IMOBILIÁRIO	22
2.3.1. TRIBUTAÇÃO DA TRANSMISSÃO DOS BENS.....	23
2.3.2. TRIBUTAÇÃO DA RENDA IMOBILIÁRIA DA PESSOA FÍSICA.....	27
2.3.3. TRIBUTAÇÃO DA RENDA DA PESSOA JURÍDICA.....	32
2.4. RESPONSABILIDADE PATRIMONIAL	36
2.4.1. DESCONSIDERAÇÃO DA PERSONALIDADE JURÍDICA.....	39
2.5. MECANISMOS PARA O PLANEJAMENTO	42
2.5.1. DOAÇÃO E TESTAMENTO.....	43
2.5.2. USUFRUTO	47
2.5.3. PESSOA JURÍDICA.....	48
3. A HOLDING COMO MECANISMO PARA O PLANEJAMENTO PATRIMONIAL E SUCESSÓRIO DO PATRIMÔNIO IMOBILIÁRIO	52
3.1. ORGANIZAÇÃO DO PATRIMÔNIO IMOBILIÁRIO EM TITULARIDADE DA PESSOA JURÍDICA	56
3.1.1. A HOLDING E OS TIPOS DE EMPRESA	56
3.1.2. OBJETO SOCIAL.....	61
3.1.3. CONSTITUIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL.....	63
3.1.4. CLASSIFICAÇÃO CONTÁBIL DOS ATIVOS	65
3.2. ANÁLISE COMPARATIVA DO PLANEJAMENTO COM HOLDING EM RELAÇÃO À SUCESSÃO CIVIL NÃO PLANEJADA DA PESSOA FÍSICA	68
3.2.1. VANTAGENS TRIBUTÁRIAS	69
3.2.1.1. CARGA TRIBUTÁRIA DA LOCAÇÃO DE IMÓVEIS.....	70
3.2.1.2. CARGA TRIBUTÁRIA DA ALIENAÇÃO DE IMÓVEIS	75
3.2.2. VANTAGENS DE PROTEÇÃO PATRIMONIAL	79
3.2.3. VANTAGENS DE SIMPLIFICAÇÃO DA SUCESSÃO CIVIL	81
3.2.4. VANTAGENS DE REDUÇÃO DE CONFLITOS.....	83
4. ANÁLISE DA DECISÃO SOBRE ORGANIZAR O PATRIMÔNIO IMOBILIÁRIO EM TITULARIDADE DA PESSOA FÍSICA OU DA PESSOA JURÍDICA.....	88
4.1. MODELO DA ESCOLHA RACIONAL	88
4.2. POR QUE NÃO PLANEJAR? TENTATIVA DE CONTRIBUIR PARA A EXPLICAÇÃO A PARTIR DOS	

ESTUDOS DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL.....	92
4.2.1. <i>MORTALITY SALIENCE</i> E <i>DEATH ANXIETY</i>	95
4.2.2. VIÉS DE CONFIRMAÇÃO (<i>CONFIRMATION BIAS</i>) E HEURÍSTICA DA DISPONIBILIDADE (<i>AVAILABILITY</i>) 97	
4.2.3. VIÉS DO <i>STATUS QUO</i> E DO MOMENTO PRESENTE (<i>PRESENTE BIAS</i>)	98
4.2.4. RECEIOS DO <i>DESCONHECIDO</i> ; DE <i>MUDANÇAS NA LEGISLAÇÃO</i> ; DE <i>NÃO FAZER A COISA CERTA</i> ; EM RELAÇÃO A <i>CONSULTORES/PLANEJADORES</i> ; DE PERDER A <i>SEGURANÇA</i> E A <i>FLEXIBILIDADE</i>	100
4.2.5. EFEITO HALO E ENQUADRAMENTO DA PROPOSTA.....	101
5. CONCLUSÃO.....	104
6. REFERÊNCIAS.....	108

1. INTRODUÇÃO

O mundo é hoje 591,66 vezes mais rico do que era há dois mil anos. Por 92,80% desse período o crescimento foi linear, equivalente a apenas 1,61% do crescimento total. Somente nos últimos 145 anos o Produto Interno Bruto mundial cresceu mais de 56 vezes, período que sozinho representa 98,39% do crescimento total dos dois últimos milênios (ROSER, 2020).

Toda essa riqueza não ficou restrita a um punhado de indivíduos ou às grandes corporações. A camada da população mundial vivendo na extrema pobreza despencou de aproximadamente 75% na década de 1870 para menos de 10% no ano de 2015 (ROSER; ORTIZ-OSPINA, 2020).

Inúmeras causas contribuíram para os resultados apontados, mas é inegável que fatores como a busca pelo lucro e o fluxo internacional de capitais e investimento geraram crescimento sem precedentes no PIB per capita e na expectativa de vida em todo o mundo, especialmente após o período da Revolução Industrial (YUNGONG, 2017).

Empresas fazem a sociedade prosperar, e dentre elas a empresa familiar chama especial atenção, pois trata-se de uma forma de organização extremamente comum em todas as sociedades (LACHINI, 2015).

O impacto das empresas familiares na economia mundial também é significativo. Conforme Astrachan e Shanker (2003), precisar esse impacto em números é tarefa árdua, já que a própria definição de empresa familiar pode ser enquadrada em conceitos mais amplos ou mais restritivos, com consequente influência no resultado do cálculo.

Estima-se que nos Estados Unidos as empresas familiares tenham um impacto de 29-64% no total do PIB e que empreguem de 27-62% da força de trabalho, devendo tal amplitude ser atribuída às diversas possibilidades de definição de empresa familiar (conceitos ampliativos ou restritivos) devido à ausência de consenso sobre o termo (ASTRACHAN; SHANKER, 2003).

Apesar das ressalvas que se possa fazer quanto à acuracidade dos dados¹, no Brasil estima-se um impacto de 48% no total do PIB e de 60% no total dos empregos gerados

¹ Conforme Astrachan e Shanker (1996): “The difficulty in identifying and defining a family business has lead to a lack of general economic profile information regarding the size and impact of this important segment of the US economy. The criteria used to define a family business will directly affect the size of the universe and therefore family business’ overall apparent impact on the economy. (...) We found that most family business statistics quoted in literature are a form of “Street Lore” or commonly accepted estimates—estimates that in fact are not derived from primary research. Despite the lack of research foundations, “Street Lore” statistics tend to be reasonable when viewed through the prism of a broad and inclusive definition of a family business. If a more rigorous definition is used, however, “Street Lore” statistics can be considered inflated and invalid estimates.”

(LACHINI, 2015).

O impacto é significativo, mas também chama a atenção a alta taxa de “mortalidade” do setor: pouco mais de 30% das empresas familiares chegam à segunda geração; apenas 12% ainda são viáveis na terceira; e somente 3% das empresas familiares sobrevivem e continuam após a quarta geração (ASTRACHAN, 2020).

Dito de outro modo, aproximadamente 70% das empresas familiares não sobrevivem à morte do fundador, mesmo se tratando de um evento previsível quanto à inevitabilidade da sua ocorrência, ainda que não o seja em relação ao momento em que de fato irá ocorrer. No Brasil, apenas 24% das empresas familiares possuem um plano de sucessão formal (PWC, 2021). Isso significa que 76% não possuem, percentual similar ao das empresas familiares que não sobrevivem à morte do fundador, o que ajuda a explicar a alta taxa de mortalidade ao passar das gerações e a importância do planejamento da sucessão como um fator de longevidade das organizações.

O planejamento patrimonial e sucessório busca reverter tal cenário, preservando o patrimônio familiar tanto em relação à incidência fiscal como contra riscos de responsabilização patrimonial e dilapidação do patrimônio.

O presente trabalho busca analisar se há vantagens no planejamento patrimonial e sucessório com a organização do patrimônio imobiliário em titularidade da pessoa jurídica, se comparado com a sucessão não planejada do mesmo patrimônio em titularidade da pessoa física. A hipótese é a de que o planejamento patrimonial e sucessório com a utilização de empresa holding, pode apresentar vantagens para o sucedido e para os sucessores em termos de economia fiscal, proteção patrimonial, simplificação do processo de inventário e redução de conflitos entre os familiares.

Desse modo, em relação ao planejamento patrimonial, busca-se investigar na legislação como ocorre a tributação das operações envolvendo a transferência de patrimônio imobiliário,

bem como a carga tributária da atividade imobiliária tanto na pessoa física como na pessoa jurídica. Analisa-se também, de forma comparativa, a vulnerabilidade do patrimônio em ambos os contextos, em relação aos riscos de responsabilidade patrimonial.

Em relação ao planejamento sucessório, investiga-se a sucessão civil do patrimônio imobiliário na pessoa física e suas consequências em termos de exação fiscal, processo de inventário e potenciais conflitos familiares. Compara-se com a sucessão do patrimônio imobiliário organizado em empresa holding, a fim de verificar que tipos de incentivos ocorrem e se as mesmas consequências estão presentes.

O método utilizado é o dedutivo, implementado a partir da análise de ambos os

contextos e da literatura especializada sobre o tema. A pesquisa será dividida em três partes. Na primeira parte a pesquisa objetiva identificar os institutos relevantes para o planejamento patrimonial e sucessório do patrimônio composto por bens imóveis, analisando-se o tratamento jurídico conferido a ele quando organizado em titularidade da pessoa jurídica em comparação com o tratamento que recebe quando organizado em titularidade direta da pessoa física. Dessa forma, analisa-se a carga tributária decorrente da atividade imobiliária tanto na pessoa física como na pessoa jurídica, a vulnerabilidade do patrimônio em termos de responsabilidade patrimonial, bem como aspectos da sucessão desse patrimônio imobiliário vinculado à pessoa física e à pessoa jurídica, ressaltando as diferenças e possíveis vantagens verificadas.

A primeira parte da pesquisa busca identificar o tratamento jurídico que o patrimônio recebe no contexto de cada uma das escolhas propostas: em titularidade da pessoa física ou em titularidade da pessoa jurídica.

A segunda parte da pesquisa tem o objetivo de identificar como é feita a transferência e acomodação do patrimônio imobiliário em titularidade da pessoa jurídica, com destaque para as decisões que devem ser tomadas pelo planejador e as consequências, principalmente tributárias, de cada uma delas. O primeiro objetivo da segunda parte é demonstrar que as eventuais vantagens percebidas com a organização do patrimônio imobiliário em titularidade da pessoa jurídica dependem estritamente das decisões que são tomadas para a transferência e acomodação do patrimônio na holding. Decisões tomadas nesse processo impactam diretamente na tributação da estrutura, o que pode levar ao aumento da carga tributária, se forem feitas sem o devido conhecimento, aniquilando as vantagens econômicas almejadas.

O segundo objetivo da segunda parte é identificar, em análise comparativa entre a organização do patrimônio em titularidade da pessoa jurídica ou da pessoa física, as vantagens esperadas em termos econômico-financeiro, de proteção patrimonial, de simplificação do processo de inventário e de redução dos conflitos familiares, com o planejamento patrimonial e sucessório com a utilização de empresa holding.

Pretende-se demonstrar, em análise comparativa, que a holding pode apresentar vantagens para o sucedido e para os sucessores em termos de economia fiscal, proteção patrimonial, simplificação do processo de inventário e redução de conflitos entre os familiares.

Identificadas as vantagens, a terceira parte analisa o suporte teórico para a tomada de decisão no contexto do problema de pesquisa, utilizando-se o ferramental teórico do modelo da escolha racional a fim de identificar a estrutura da tomada de decisão e a racionalidade envolvida.

Por fim, identificando situações do mundo real em que mesmo diante de contextos

patrimoniais onde a escolha racional, nos termos do presente trabalho, indicaria a escolha pelo planejamento patrimonial e sucessório com a utilização de empresa holding, posto que apresentaria evidentes benefícios para o titular do patrimônio, verifica-se que não é incomum que a decisão de planejar a sucessão não seja tomada (ou seja constantemente adiada).

Se há vantagens, por que alguns (muitos) empresários decidem não planejar? Há um elemento de medo de reconhecer a própria mortalidade, que permeia o assunto e impede a análise objetiva e racional do tema? Haveria receio de trazer para o momento presente uma discussão sobre a herança, com eventuais disputas e rancores entre familiares? Há evitação em relação ao custo de implementação desse tipo de planejamento, e/ou aversão a arcar com um custo no momento presente, se o benefício recairá sobre terceiros (herdeiros) e em momento futuro? Há receio em relação ao desconhecido, ou mesmo um medo de não fazer a coisa certa? Há desconfiança em relação a advogados e consultores? Há insegurança, receio em perder a flexibilidade e o controle sobre o patrimônio? Seriam irracionais, sendo falha a assunção da racionalidade da economia neoclássica?

Essas são algumas indagações que se procurou explorar e responder na parte final do presente trabalho, de forma perfunctória e como sugestão de início para pesquisas futuras, com base nos estudos da Economia Comportamental.

Inicialmente idealizou-se a realização de uma pesquisa indireta por meio de entrevista e/ou questionário com amostra não inferior a 10 (dez) consultores que possuíssem atuação profissional na área do planejamento sucessório de empresas familiares e que se enquadrassem no contexto do problema de pesquisa, a fim de verificar os aspectos da tomada de decisão em casos concretos. Os resultados obtidos com a pesquisa direta seriam cotejados com os aspectos teóricos analisados na terceira parte da pesquisa, buscando identificar em que medida seria possível estabelecer uma modelagem mais precisa dos aspectos que influenciam na tomada de decisão de (não) planejar a sucessão no contexto do problema de pesquisa.

Contudo, após a realização de alguns contatos com consultores, foram identificadas algumas dificuldades de ordem prática para obter a informação que se procurava de maneira a que resultasse em dados técnicos confiáveis para a pesquisa.

A primeira delas se refere ao fato de que os entrevistados não seriam diretamente os tomadores da decisão que se pretende analisar. O resultado seria, portanto, indireto, uma impressão subjetiva do consultor a respeito dos motivos que teriam levado o titular do patrimônio a não dar sequência no planejamento. Não haveria forma de garantir que a impressão do consultor realmente refletisse o fato concreto que teria motivado a decisão, devido à subjetividade, podendo direcionar as conclusões da pesquisa para direções diversas e até

opostas aos motivos reais que levaram a decisão a ser tomada daquela determinada forma no caso concreto. Portanto, essa impressão subjetiva não poderia ser utilizada como dado a respeito da tomada de decisão, talvez apenas como indício para a formulação de perguntas ao tomador da decisão.

Acessar diretamente os tomadores da decisão, em quantidade tal que permitisse uma amostra adequada para a pesquisa também não foi possível neste trabalho. Algumas dificuldades se apresentaram, como a própria localização de sujeitos que se enquadrassem na persona objeto da pesquisa. Buscava-se titulares de patrimônios que não realizaram o planejamento patrimonial e sucessório no caso concreto, enquanto a maior disponibilidade era de sujeitos que realizaram, de fato, o planejamento, pois estes são “rastreáveis” a partir das sociedades constituídas ou mesmo por indicação dos planejadores.

Outra dificuldade identificada foi a enorme variedade de possibilidades de configuração do patrimônio e da estrutura familiar no caso concreto, ambos cada vez mais em constante modificação. O patrimônio composto por bens irregulares do ponto de vista fundiário; a informalidade organizacional de sociedades empresárias produtivas, tanto administrativa como contábil e até fiscal; a própria sonegação de tributos, tanto na pessoa física (renda de aluguel não declarada) como na pessoa jurídica (divisão de uma mesma atividade em mais de uma sociedade empresária de modo a manter a tributação na faixa do SIMPLES NACIONAL); as diversas composições familiares, uniões afetivas em constante modificação e famílias recompostas. Todos esses fatores, e outros mais, podem impactar diretamente na vantajosidade do planejamento, assim como na própria tomada de decisão, tanto em relação a planejar ou não planejar, como em relação ao tempo, ao momento adequado/possível de planejar.

Diante disso, buscou-se limitar o presente trabalho a aspectos identificados na literatura acerca da tomada de decisão no contexto da pesquisa, com o objetivo de auxiliar na compreensão e sugestão de novas pesquisas sobre as influências das heurísticas e dos vieses cognitivos na formação da decisão do indivíduo sobre (não) planejar a sucessão, especialmente quando o caso concreto apresenta vantagens em termos econômico-financeiro, de proteção patrimonial, de simplificação do processo de inventário e de redução dos conflitos familiares quando comparado com a sucessão não planejada da pessoa física.

2. NOÇÕES FUNDAMENTAIS PARA O PLANEJAMENTO PATRIMONIAL E SUCESSÓRIO DO PATRIMÔNIO IMOBILIÁRIO

Cada patrimônio e configuração familiar possui características próprias. Não há fórmula mágica, “existem múltiplos caminhos para o planejamento societário e patrimonial, bem como diversas formas que podem ser adotadas para uma (...) holding familiar” (MAMEDE; MAMEDE, 2017, p. 32).

A constituição da holding familiar se encarta numa compreensão maior dos desafios relativos ao patrimônio e às atividades negociais, observando os respectivos impactos fiscais e examinando-lhes a adequação e, mais do que isso, as oportunidades existentes no sistema legal vigente. Essas oportunidades não são poucas. Em verdade, em muitos casos (e não em todos) a legislação fiscal oferece balizas que podem definir cenários mais ou menos onerosos, definidos a partir da conformação adotada pelo contribuinte. Essas oportunidades justificam que a opção pela constituição de uma holding familiar se faça acompanhar de um planejamento tributário que, de resto, pode justificar mesmo a adoção de uma estrutura societária mais complexa, multissocietária. (MAMEDE; MAMEDE, 2017, p. 103-104).

Segundo os autores, “não há solução que, em tese, seja melhor ou pior. Há diversas opções que, conforme as condições verificadas em cada organização, se mostraram mais ou menos recomendáveis.” (MAMEDE; MAMEDE, 2017, p. 79).

Com o objetivo de identificar se há vantagens no planejamento com a organização do patrimônio imobiliário em titularidade da pessoa jurídica, o presente capítulo analisa alguns conceitos fundamentais para o planejamento patrimonial e sucessório.

2.1. A sucessão civil da pessoa natural

“Lembrar que estarei morto em breve é a ferramenta mais importante que já encontrei para me ajudar nas grandes escolhas da vida.”, aconselhava Steve Jobs (2005) em seu discurso na 114ª formatura da Universidade de Stanford. A vida de toda pessoa natural tem como destino, a morte.

Sobrevindo a morte, os bens e obrigações deixados pelo falecido são transmitidos aos seus herdeiros e legatários, “conferindo uma transcendência jurídica desses direitos e deveres aos sucessores do *de cuius*” (MADALENO, 2020, p. 21).

Mudam os sujeitos de direito, pois com a morte do autor da herança os seus herdeiros inserem-se na titularidade da relação jurídica advinda do *de cuius* e eles darão continuidade aos vínculos jurídicos deixados pelo sucedido, porquanto as relações jurídicas de natureza econômica, ativas ou passivas, de maior ou menor

complexidade, não se encerram em razão do óbito do seu titular, e tanto seus créditos como as suas dívidas, presentes ou pendentes, são transmitidas aos seus herdeiros por causa da sua morte. Nem poderia ser diferente, porque as coisas que pertenciam ao sucedido, seus direitos e assim também suas dívidas não se tornam coisas sem dono, pois são transmitidas aos seus herdeiros.

Conforme o citado autor, a transmissão *mortis causa* da totalidade do acervo do falecido para os seus sucessores é o objeto de estudo do Direito das Sucessões. Essa totalidade é denominada *herança*, que compreende “bens de qualquer natureza e valor econômico”, assim como também as dívidas, todo o passivo deixado pelo autor da herança (MADALENO, 2020, p. 22).

As regras sucessórias procuram harmonizar dois objetivos: proteger a instituição familiar através das gerações, amparando os herdeiros, parentes e familiares mais próximos ao sucedido e preservando, dentro da família, as riquezas patrimoniais; e conferir certo grau de autonomia ao autor da herança em livremente dispor de parte do acervo, podendo, de tal forma, amparar também aqueles por quem possa ter estreito laço afetivo, familiar ou não (MADALENO, 2020, p. 33):

O direito hereditário garante a sucessão dos bens e assegura a sucessão necessária na linha reta, sustentada no parentesco e na afeição, como instrumentos de proteção e segurança da família através das gerações, podendo o sucedido dispor em parte de sua herança em existindo herdeiros necessários, em respeito à autonomia da vontade e servindo de instrumento para que inclua no seu círculo de herdeiros afetivos as pessoas que lhe foram mais caras e mais próximas. (MADALENO, 2020, p. 33).

No Brasil, a sucessão disposta na lei civil ampara-se em uma vontade presumida do morto. Falecendo a pessoa, o conjunto de bens, direitos e obrigações de que é titular é transmitido aos seus sucessores com base nos artigos 1.784 e seguintes do Código Civil (BRASIL, 2002), presumindo, a lei, que o autor da herança desejaria dispor do seu patrimônio daquela determinada forma e em favor de certos e determinados sujeitos.

A ordem pela qual ocorre a sucessão civil é chamada de vocação hereditária, que “diz respeito àquelas pessoas que estão legalmente capacitadas a sucederem o autor da herança” (MADALENO, 2020, p. 129). Continua o autor, comentando o art. 1.829 do Código Civil (BRASIL, 2002), que a lei chama primeiro a suceder os descendentes, em concorrência com o cônjuge ou convivente. Na falta de descendentes, sucedem os ascendentes em concorrência com o cônjuge ou convivente. Não havendo descendentes nem ascendentes, sucede o cônjuge ou convivente a totalidade da herança, sendo chamados os colaterais somente na ausência dos herdeiros necessários (BRASIL, 2002).

Os herdeiros necessários são os descendentes, os ascendentes e o cônjuge, conforme art.

1.845 do Código Civil (BRASIL, 2002). Aos herdeiros necessários defere-se, de pleno direito, a metade dos bens da herança, que constitui a legítima, conforme art. 1.846 do Código Civil (BRASIL, 2002). Sobre a legítima:

Trata-se de disposição legal do Direito Sucessório que restringe a liberdade de testar em favor daqueles que, vinculados ao de cujus por estreitos laços familiares, são considerados, pela lei como merecedores in abstracto de parcela mínima da herança, disso extraindo-se, portanto, o princípio da intangibilidade da legítima. (TEIXEIRA; COLOMBO, 2019, p. 155).

A legítima é, então, uma limitação à liberdade patrimonial do autor da herança, garantida constitucionalmente pelo art. 1º, inciso IV (BRASIL, 1988), em prol de uma solidariedade entre os membros mais próximos da família, conforme princípio também constitucional do art. 3º, inciso I (BRASIL, 1988). É por meio da legítima que o Direito Sucessório no Brasil, tal como posto, busca amparar os herdeiros necessários e proteger a instituição familiar, mantendo em seu seio mais próximo parcela do patrimônio a ser herdado.

Não se trata de uma limitação ao proprietário quanto a usar, gozar e dispor em vida do próprio patrimônio. Se desejar e o fizer no gozo das faculdades mentais, ou seja, em plena capacidade civil, poderá consumi-lo integralmente da forma que entender que deve. Ninguém é obrigado a deixar herança.

Contudo, deixando, e tendo herdeiros necessários, deverá respeitar as restrições da legítima: reservar 50% da herança para os herdeiros necessários, salvo situações específicas e legalmente tipificadas de exclusão da sucessão, como a indignidade e a deserdação:

A legítima consiste em limitação à liberdade de testar do autor da herança, que se verifica quando houver herdeiros que a lei - portanto, herdeiros legítimos - considera inafastáveis por ato de vontade imotivado do autor da herança: são eles os herdeiros necessários ou reservatários, assim considerados por manterem estreitos laços familiares com o falecido. Despir essas pessoas da condição de herdeiros atribuída pela lei é ato condicionado à verificação de circunstâncias de fato bastante graves, legalmente tipificadas, e que, de modo geral, atentam contra a vida, a integridade ou a honra do autor da herança ou de familiar próximo. São os casos de indignidade e deserdação. (TEIXEIRA; COLOMBO, 2019, p. 159).

À outra metade da herança denomina-se *parte disponível* pois, como o nome indica, é de livre disposição do autor da herança, por meio de doação ou testamento.

Assim, “a qualidade de herdeiro pode ser atribuída a alguém 1) no testamento, caso em que é designado *herdeiro testamentário*; ou 2) pelo Código Civil, situação em que se denomina *herdeiro legítimo*” (TEIXEIRA; COLOMBO, 2019, p. 159). Nada impede que as duas formas de sucessão coexistam na pessoa de um único herdeiro. Tal situação ocorre quando o autor da

herança atribui a um herdeiro legítimo, total ou parcialmente, a parte disponível da herança.

Definida a vocação hereditária no caso concreto, a transmissão dos bens da herança é operacionalizada por meio do inventário e partilha, conforme tópico a seguir.

2.2. Inventário e partilha

“É pelo procedimento de inventário e partilha que se formaliza a transmissão dos bens do de cujus aos seus sucessores” (AMORIM; OLIVEIRA, 2020, p. 231).

Com a morte do autor da herança, a sucessão é imediatamente aberta, sendo a herança de pronto transmitida para os herdeiros legítimos e testamentários por meio de uma ficção jurídica do art. 1.784 do Código Civil (BRASIL, 2002). É necessário, então, tomar as providências necessárias para que o patrimônio do falecido venha a ser transferido a quem for de direito, por meio do procedimento de inventário e a partilha.

Partilha é a repartição dos bens da herança ou a distribuição do acervo hereditário entre os herdeiros. No direito romano, ela era translativa de propriedade; o herdeiro tornava-se proprietário do quinhão respectivo no momento da partilha, como se nesse instante o tivesse adquirido aos demais co-herdeiros. Perante a nossa lei, porém, ela é simplesmente declarativa e não atributiva de direitos. O herdeiro adquire a propriedade, não em virtude da partilha, mas por força da abertura da sucessão. O próprio de cujus, por ficção, investe seu sucessor no domínio e posse da herança. (MONTEIRO, 2012, p. 6).

Inventariar, no contexto sucessório, significa “relacionar, registrar, catalogar, enumerar, arrolar, sempre com relação aos bens deixados por alguém em virtude de seu falecimento, compreendendo, também, a avaliação desses bens.” (AMORIM; OLIVEIRA, 2020, p. 232). É por meio do inventário que serão descritos, com individuação e clareza, todos os bens da herança.

Amorim e Oliveira (2020, p. 231) lecionam que o Código Civil, em seus artigos 1.991 a 2.027 estipula a forma judicial do inventário. A regra geral é que seja feito pela via judicial, podendo ser feita amigavelmente, com homologação judicial ou, se não houver acordo entre as partes, haverá decisão pelo juiz (AMORIM; OLIVEIRA, 2020, p. 231).

O inventário judicial é procedimento complexo, recheado de atos a serem praticados para garantir a identificação de todos os bens que compõem a herança, descrevendo-os, individualizando-os, comprovando-se documentalmente a titularidade e situação dos bens. É necessário que se proceda à avaliação de cada bem, para definição dos quinhões e, conseqüentemente, da base de cálculo dos tributos que incidirão sobre a transmissão. Ainda, é

imprescindível a identificação de todos os herdeiros necessários, legatários e demais interessados, como cônjuges e companheiros, identificando-os e procedendo à citação para que participem do feito.

Amorim e Oliveira (2020, p. 265-266) resumem a série de atos que compõem o inventário judicial da seguinte maneira:

- a) pedido de abertura do inventário, com a comunicação do falecimento do autor da herança, juntando-se procuração do requerente e certidão de óbito;
- b) nomeação do inventariante, para que preste compromisso e dê andamento ao inventário;
- c) apresentação das primeiras declarações, com a descrição dos bens, direitos, créditos, dívidas e obrigações do espólio, atribuição de valores e nomeação dos interessados – cônjuge ou companheiro, herdeiros, legatários, cessionários, bem como certidão autêntica do testamento, se houver;
- d) citação dos interessados (salvo se já representados nos autos), da Fazenda Pública e do Ministério Público (se houver incapazes ou ausentes, ou interesses de Fundação);
- e) avaliação dos bens, que poderá ser dispensada, quando se tratar de bens imóveis, caso sejam os valores comprovados com lançamentos fiscais, e desde que não haja impugnação;
- f) últimas declarações;
- g) cálculo do imposto de transmissão causa mortis, homologação e recolhimento, com verificação da Fazenda;
- h) pedido de quinhões, deliberação de partilha, esboço e auto de partilha; quando houver herdeiro único, auto de adjudicação;
- i) juntada das negativas fiscais do espólio e dos bens da herança;
- j) sentença de partilha ou do auto de adjudicação;
- k) expedição do formal de partilha ou da carta de adjudicação (após o trânsito em julgado). (AMORIM; OLIVEIRA, 2020, p. 265-266).

Ressalvam os autores, ainda, que o caso concreto poderá apresentar diversas outras dificuldades que modifiquem tal sequência de atos, trazendo a necessidade de tantos outros:

A série de atos processuais poderá sofrer modificações em caso de haver testamento, com exigência do seu prévio registro por sentença e a juntada da certidão autêntica fornecida pelo Cartório da vara. Também poderão ocorrer incidentes no inventário, ou em processos paralelos, em razão de pedidos de alvarás para alienação de bens ou para outorga de escrituras, prestação de contas, colação de bens doados a herdeiros, ação de sonogados, petições de herança, habilitações de créditos, remoção de inventariante e ações relativas à herança. (AMORIM; OLIVEIRA, 2020, p. 266).

Tudo isso poderá retardar o trâmite do inventário, pois implicam em novos atos a serem praticados pelas partes, novos prazos para manifestações, requerem decisões do magistrado, o que pode gerar insatisfações das partes e novos recursos. Concluem os autores afirmando que também “ocorrerão atrasos na hipótese de omissão das partes na juntada de documentos essenciais, ou quando haja divergência dos interessados sobre os bens e a forma de partilha. (AMORIM; OLIVEIRA, 2020, p. 266).

A divergência entre os interessados pode ocorrer em diversas fases do processo e por

inúmeros motivos. Embora possa haver acordo sobre a partilha, há também a possibilidade de divergência e litigiosidade “em face do possível litígio entre os interessados na herança, tanto na primeira fase, de declaração ou arrolamento dos bens, quanto nas subsequentes, de habilitação dos herdeiros, avaliação dos bens e partilha dos quinhões (...)”, conforme opinam Amorim e Oliveira (2020, p. 232), o que contribui para a morosidade do trâmite judicial do inventário.

O litígio sobre herança não é situação excepcional, sendo muitas vezes causa de rupturas familiares. Segundo Accettura (2011)², as famílias brigam por herança por 5 motivos fundamentais, que vão desde condições naturais como a pré-disposição natural dos seres humanos para a competição e o conflito e a tendência genética de buscar por exclusões, até aspectos mais emocionais e psicológicos como o medo da morte e a ansiedade causados pela morte de um ente querido ou mesmo a possibilidade de distúrbios de personalidade que fazem com que os familiares distorçam rivalidades naturais da família e as aumentem exponencialmente em batalhas pessoais e judiciais.

O processo judicial já é, por natureza, muito moroso, caro e burocrático (MELLO, 2016). Um processo de inventário e partilha judicial, em que é necessário uma série de cuidados no procedimento a ser seguido, com participação de diversos interessados e envolvendo temas extremamente delicados como herança e relações familiares, tem a tendência de tornar-se um processo ainda mais longo e burocrático.

Em termos de custos, o patrimônio recebido pelos sucessores estará sujeito ao recolhimento do ITCMD, tema trabalhado em profundidade no capítulo 2.3.1.

O inventário e a partilha estarão sujeitos ainda às custas judiciais, que incidem em 2,8% sobre a base de cálculo, que é o valor da herança, sendo a cobrança limitada entre o mínimo de R\$ 225,00 e o máximo de R\$ 5.000,00 (SANTA CATARINA, 2018). É devida ainda contribuição para o Fundo de Reaparelhamento da Justiça – FRJ.

Finalizada a partilha, os sucessores deverão, ainda, levar o documento a registro nos órgãos competentes, de acordo a cada tipo de bem recebido. No caso dos bens imóveis, deverão levar a registro no Cartório de Registro de Imóveis onde está registrado o bem, para que se proceda à transferência da propriedade conforme definido na partilha, sendo devidas as custas e emolumentos ao cartório para o registro do ato.

² No original: (1) humans are predisposed to competition and conflict; (2) our psychological self is intertwined with the approval that receiving an inheritance confers; (3) humans are genetically predisposed toward looking for exclusions; (4) the death of a loved one is mortality salience triggers the accompanying death anxiety in humans; and (5) the possibility of existence of a personality disorder that causes family members to distort and escalate natural family rivalries into personal and legal battles.

É possível deduzir, portanto, alguns fatores que terão o condão de contribuir, no caso concreto, para a maior complexidade do procedimento de inventário e partilha. Se o inventário envolve a descrição dos bens, direitos, créditos, dívidas e obrigações do espólio, quanto maior a quantidade e diversidade dos bens da herança, mais trabalhoso e complexo será enumerá-los, descrevê-los, individualizá-los, avaliá-los e anexar a respectiva documentação comprobatória.

O procedimento de inventário envolve também a nomeação de todos os interessados – cônjuge ou companheiro, herdeiros, legatários, cessionários, fazenda pública e ministério público – permitindo que se conclua que, quanto maior o número de interessados no caso concreto, maior o tempo de trâmite necessário para chamar e ouvir a todos, bem como maiores as chances de litígio ou divergências sobre aspectos da sucessão, como a falta de consenso sobre a avaliação dos bens ou forma de partilha, questionamentos sobre eventuais doações recebidas em vida por determinado herdeiro e necessidade de colação, arguições de nulidade de eventuais testamentos ou mesmo inconformismos com a própria forma de administração dos bens da herança que, durante o trâmite do inventário, enquanto não formalizada a partilha, apesar de administrados pelo inventariante são indivisíveis e ficam em condomínio forçado entre os herdeiros:

Durante a tramitação do inventário e enquanto não formalizada a partilha, a herança fica indivisível e os coerdeiros permanecem em um regime de condomínio forçado, sendo cada herdeiro possuidor de uma fração da herança e cada coerdeiro terá direito de posse e propriedade sobre a herança, que será regida pelas normas relativas ao condomínio (...). (MADALENO, 2020, p. 49).

Portanto, a maior quantidade e diversidade dos bens da herança e o maior número de interessados tendem a trazer maior complexidade, morosidade, burocracia e possibilidade de ocorrência de litígios e desavenças no curso do inventário.

Com o aumento da complexidade, maior burocracia e custos na reunião da documentação necessária, maior tempo de duração do procedimento e aumento das possibilidades de litígio, é possível concluir também que os custos serão superiores, tanto maior sejam a quantidade e diversidade dos bens e o número de interessados. O aumento dos custos pode ser percebido tanto na necessidade de maior documentação, como na contratação de advogados para representação dos interessados, que é mais custosa quando há litígio (OAB/SC, 2020).

Não havendo testamentos ou interessado incapaz, o inventário e a partilha podem ser feitos extrajudicialmente, por meio de escritura pública, conforme artigo 2.016 do Código Civil (BRASIL, 2002) e artigo 610 do Código de Processo Civil (BRASIL, 2015b), desde que não

haja litígio quanto à forma de partilhar a herança, ou seja, os herdeiros devem ser todos capazes e estarem concordes com a partilha (AMORIM; OLIVEIRA, 2020, p. 231).

O inventário extrajudicial busca facilitar a transmissão dos bens e tem o objetivo de “proporcionar aos cidadãos a possibilidade de resolverem suas pendências de forma mais rápida e eficiente, por meio, principalmente, da conciliação e do entendimento, deixando para o Judiciário as pendências mais complexas e nas quais o acordo se tornou impossível.” (AMORIM; OLIVEIRA, 2020, p. 373).

O requisito da inexistência de testamento para que se possa proceder à partilha extrajudicialmente vem perdendo força, algo há muito defendido pela doutrina:

entre maiores e capazes que se acham em pleno acordo quanto ao modo de partilhar o acervo hereditário, nada recomenda ou justifica o recurso ao processo judicial e a submissão a seus custos, sua complexidade e sua inevitável demora. Por outro lado, a retirada do inventário da esfera judicial contribui para aliviar a justiça de uma sobrecarga significativa de processos. Essa sistemática, portanto, só merece aplausos. (THEODORO JÚNIOR, 2018, p. 257).

As corregedorias da justiça de diversos estados³ vêm flexibilizando a interpretação do artigo 610 e aplicando o entendimento de que mesmo com a existência de testamento, as partes podem utilizar a via extrajudicial para realização do inventário. Em julgamento recente, esse entendimento foi validado pelo Superior Tribunal de Justiça – STJ (STJ, 2019), permitindo concluir pela possibilidade de proceder ao inventário pela via extrajudicial mesmo quando houver testamento deixado pelo *de cujus*.

Ainda que se proceda ao inventário pela via extrajudicial, continuam sendo necessários a descrição de todos os bens, direitos, créditos, dívidas e obrigações do espólio, enumerando-os, descrevendo-os, individualizando-os, avaliando-os e anexando a respectiva documentação comprobatória. Será necessária, também, a participação de todos os interessados, como o cônjuge ou companheiro, herdeiros, legatários, cessionários.

A via extrajudicial, vale frisar, depende de consenso entre os herdeiros acerca da divisão dos bens da herança. Não havendo tal acordo será obrigatória a via judicial, uma realidade que, como visto, se traduz em um processo mais demorado, burocrático e custoso, que pode se estender por anos.

2.3. A tributação do patrimônio imobiliário

³ A exemplo: Paraná (Ofício Circular 155/2018); Rio Grande do Norte (Provimento CGJ 197/2020); São Paulo (Provimento CGJ n. 37); Santa Catarina (Provimento CGJ 18/2017).

Para analisar o patrimônio da pessoa física e poder identificar eventuais vantagens tributárias com a organização dos bens por meio de estruturas como a holding familiar, é necessário entender a que fatos geradores aquele patrimônio está sujeito na pessoa física, bem como que outros fatos geradores ocorreriam se organizado em titularidade de pessoa jurídica.

Para que se possa avaliar se há vantagens fiscais, ou não, na constituição de uma holding, o primeiro passo é obrigatoriamente conhecer a realidade apresentada, certo que não há fórmula única, ideal, mágica, aplicável a todo e qualquer cliente. Atenção particular deve ser dada à situação fiscal já apresentada para, então, verificar se existem alternativas lícitas para estabelecer uma situação melhor. É preciso compreender a realidade vivida pela empresa e seus sócios (a família) para aferir se a constituição de uma *holding* é uma vantagem. Em muitos casos, simplesmente não é. (MAMEDE; MAMEDE, 2017, p. 104).

Antes de um planejamento patrimonial e sucessório, todo o patrimônio amealhado está ligado diretamente à pessoa física do proprietário, em geral o patriarca e/ou a matriarca da família. Em suas declarações de imposto de renda constarão, na ficha de Bens e Direitos, a relação completa de tudo o que possuem: participações societárias; bens imóveis, automóveis, previdência privada, e assim por diante. A movimentação desse patrimônio, seja por alienação ou por auferimento de renda a partir da locação, por exemplo, trará consequências fiscais para o proprietário.

O objetivo do presente capítulo é o estudo dessas movimentações e da consequência tributária que acarretam. Analisar-se-á a incidência tributária da movimentação do patrimônio e do auferimento de renda, tanto pela pessoa física como pela pessoa jurídica.

2.3.1. Tributação da transmissão dos bens

Planejar a sucessão envolve acomodar o patrimônio de acordo com um plano determinado a partir da análise do patrimônio e do contexto familiar do proprietário. Via de regra, a transferência de patrimônio está sujeita ao recolhimento de impostos. A Constituição Federal de 1988 repartiu, entre estados e municípios, a competência para a tributação da transmissão dos bens, conforme seja a transmissão realizada *causa mortis* ou doação (competência estadual) ou por ato oneroso *inter vivos* (competência municipal).

A transmissão dos bens ainda pode acarretar a incidência do imposto de renda, de competência da União, quando essa transmissão gerar disponibilidade econômica para o alienante.

O Imposto sobre a Transmissão *Causa Mortis* e Doação – ITCMD, instituído pelo art. 155 da Constituição Federal (BRASIL, 1988), é um imposto de competência estadual que incide sobre a transmissão de quaisquer bens ou direitos por sucessão legítima ou testamentária, ou ainda por doação, incidindo também nas partilhas desiguais decorrentes de divórcios ou dissoluções de união estável.

É contribuinte do ITCMD quem recebe o bem. No caso dos bens imóveis, o imposto deve ser pago ao estado onde se localiza o bem; para os demais bens, onde se processar o inventário; e, nas doações, onde tiver domicílio o doador, conforme incisos I e II do § 1º do art. 155 da Constituição Federal (BRASIL, 1988).

O limite máximo da alíquota é definido pelo Senado Federal, conforme determinação do inciso IV do mesmo artigo, atualmente em 8% (SENADO FEDERAL, 1992).

Como se trata de um imposto estadual, respeitadas as balizas constitucionais os estados “são livres para regular o ITCMD da forma como quiserem, incluindo base de cálculo, isenção para transmissões de pequeno valor, alíquotas diferenciadas ou progressivas por tipo de operação (doação ou *causa mortis*) ou valor etc.” (SILVA et al., 2018).

Em Santa Catarina, o ITCMD é regulado pela Lei 13.136/2004, que define que o valor venal do bem ou direito será a base de cálculo do imposto, conforme art. 7º (SANTA CATARINA, 2004). No caso de bens imóveis, o valor venal será o valor de mercado do bem, apurado na data em que forem apresentadas ao fisco estadual as informações relativas ao lançamento do imposto (artigo 7º, § 1º) (SANTA CATARINA, 2004).

Quando se tratar de transmissão de participações societárias, o Regulamento do ITCMD define uma metodologia “híbrida” para apuração do valor venal das participações societárias, ou seja, da base de cálculo do ITCMD quanto a esses bens. Utiliza-se o último balanço patrimonial quando se tratar de sociedades empresárias comerciais, industriais e prestadores de serviços, ou o inventário de bens, direitos e obrigações, quando sejam empresários, sociedades empresárias de participação e administração de bens, e sociedades simples sem fins lucrativos. (SANTA CATARINA, 2008).

A alíquota do ITCMD, em Santa Catarina, é definida pelo art. 9º da Lei 13.136/2004 (SANTA CATARINA, 2004), conforme quadro a seguir:

Quadro 1 – Incidência do ITCMD/SC

BASE DE CÁLCULO	ALÍQUOTA
Parcela igual ou inferior a R\$ 20.000,00	1%
Parcela de R\$ 20.000,01 a R\$ 50.000,00	3%
Parcela de R\$ 50.000,01 a R\$ 150.000,00	5%
Parcela superior a R\$ 150.000,00	7%
Quando: a) o sucessor for: 1) parente colateral; ou 2) herdeiro testamentário ou legatário, que não tiver relação de parentesco com o de cujus; e b) o donatário ou cessionário: 1) for parente colateral; ou 2) não tiver relação de parentesco com o doador ou cedente.	8%

Fonte: O Autor (2021). Dados extraídos da Lei n. 13.136/2004 de Santa Catarina.

Como o contribuinte do imposto é quem recebe o bem - herdeiro, legatário, donatário, por exemplo –, nos termos dos artigos 2º, § 2º e 5º da Lei n. 13.136 (SANTA CATARINA, 2004), ocorrem tantos fatos geradores quantos forem os herdeiros, legatários e donatários, devendo o imposto ser calculado conforme a tabela acima, sobre o quinhão de cada herdeiro, individualmente.

Um exemplo facilita a compreensão. Uma herança composta apenas por um bem imóvel, avaliado em R\$ 1.500.000,00, herdado em partes iguais por três sucessores descendentes diretos do *de cujus*, resultará em três quinhões de R\$ 500.000,00, desconsiderando-se outros bens, direitos e obrigações, pois o objetivo do exemplo é demonstrar a tributação do ITCMD. Cada herdeiro será responsável pelo pagamento do ITCMD sobre seu respectivo quinhão, no patamar de R\$ 30.600,00. A tributação total da herança, pelo ITCMD, será de R\$ 91.800,00.

Além da *causa mortis* e da doação, a transmissão dos bens imóveis pode se dar por ato oneroso *inter vivos*, quando sofrerá incidência do Imposto sobre a Transmissão de Bens Imóveis – ITBI, instituído pelo art. 156 da Constituição Federal, de competência municipal, cujo fato gerador é a “transmissão *inter vivos*, a qualquer título, por ato oneroso de bens imóveis ou direitos reais sobre bens imóveis (exceto os de garantia e servidões)” e a “cessão, por ato oneroso, de direitos relativos à aquisição de bens imóveis” (BRASIL, 1988).

Em Florianópolis/SC, a base de cálculo é o valor venal dos bens imóveis transmitidos, assim entendido como o valor do imóvel em condições normais de mercado, e a alíquota é de 2%, conforme artigos 281 e 285, II da Lei Complementar n. 7/1997 (FLORIANÓPOLIS, 1997).

O artigo 156, § 2º, inciso I da Constituição Federal conferiu imunidade ao ITBI quando a transmissão do bem imóvel está relacionada à incorporação do bem ao patrimônio de pessoa jurídica, para as seguintes situações e nos seguintes termos:

I - não incide sobre a transmissão de bens ou direitos incorporados ao patrimônio de pessoa jurídica em realização de capital, nem sobre a transmissão de bens ou direitos decorrente de fusão, incorporação, cisão ou extinção de pessoa jurídica, salvo se, nesses casos, a atividade preponderante do adquirente for a compra e venda desses bens ou direitos, locação de bens imóveis ou arrendamento mercantil; (BRASIL, 1988).

A interpretação que prevalecia acerca da imunidade do ITBI considerava, de maneira geral, que a incorporação dos bens ao capital social de pessoa jurídica estaria imune ao ITBI, independentemente do valor de mercado do bem e do valor conferido ao capital social, nos casos em que a atividade preponderante da pessoa jurídica adquirente não decorresse da atividade imobiliária.

Se da receita bruta total da pessoa jurídica, 50% + R\$ 1,00 decorresse da atividade imobiliária, estaria configurada a preponderância, enquadrando a situação na parte final do dispositivo. Deveria, então, ser recolhido o ITBI sobre a integralização dos bens ao capital social da pessoa jurídica.

A verificação da preponderância da receita imobiliária é feita nos dois anos anteriores e nos dois anos posteriores ao pedido de isenção, ou nos três anos posteriores, em caso de empresas novas, conforme art. 37 do Código Tributário Nacional (BRASIL, 1966).

Contudo, em julgamento ocorrido em 2020, do Recurso Extraordinário n. 796.376 (Tema 796), em sede de repercussão geral, o Supremo Tribunal Federal firmou a seguinte tese: "a imunidade em relação ao ITBI, prevista no inciso I do §2º do artigo 156 da Constituição Federal, não alcança o valor dos bens que exceder o limite do capital social a ser integralizado" (STF, 2020).

Referido julgado distinguiu o significado de *incorporação de bens em realização de capital* e *incorporação de bens ao patrimônio*. Haveria, então, duas situações de imunidade do ITBI, segundo o julgado: 1) em integralização de capital social; e 2) em incorporação do bem ao patrimônio de pessoa jurídica nos casos de fusão, incorporação, cisão ou extinção de pessoa jurídica.

O voto vencedor concluiu que a imunidade na primeira hipótese (realização de capital social) seria incondicionada, enquanto na segunda hipótese dependeria da verificação da ressalva final do dispositivo, ou seja, se a atividade preponderante da pessoa jurídica for a compra e venda de bens imóveis, locação ou arrendamento mercantil.

Uma terceira interpretação vem sendo adotada em algumas decisões (TJSC, 2021), inclusive sob o fundamento de estarem aplicando o entendimento acima, exarado pelo STF. Ela decorre de situações fáticas onde o contribuinte transfere o bem à pessoa jurídica pelo mesmo valor que consta em sua declaração de imposto de renda, conforme lhe faculta o art. 23, Lei n. 9.249/1995 (BRASIL, 1995).

Como o valor da declaração é o valor histórico do bem, quando adquirido pelo proprietário, ele tende a ser inferior ao valor presente de mercado, motivo pelo qual o valor integralizado no capital social tenderia a ser inferior ao valor de mercado do bem. Nesse contexto a interpretação sugere que a imunidade estaria restrita ao valor integralizado ao capital social da pessoa jurídica, e a diferença positiva entre esse e o valor de mercado do bem estaria sujeita à incidência do ITBI.

Dessa forma, sendo a mudança recente e por ainda não haver “sedimentado” uma interpretação predominante que traga segurança jurídica aos contribuintes, o planejamento sucessório deve considerar, ao menos três correntes interpretativas acerca do alcance da imunidade do ITBI.

A primeira delas, de que a imunidade alcança a integralidade do valor do bem, se conferido integralmente ao capital social da pessoa jurídica, independentemente do valor de mercado do bem imóvel ou do tipo de receita da pessoa jurídica.

A segunda, similar à primeira, com a exceção de que continuaria sendo necessário verificar a preponderância da origem da receita da pessoa jurídica. Sendo ela decorrente da atividade imobiliária, a transferência não estaria imune ao ITBI.

Por fim, a terceira forma de interpretar a imunidade consideraria que a diferença positiva entre o valor conferido ao capital social e o valor de mercado do bem estaria sujeita à incidência do ITBI.

O planejamento, no caso concreto, deverá levar em conta a fundamentação jurídica de cada posição, bem como a pertinência de adotar uma ou outra, diante dos riscos e consequências de possível judicialização do tema.

2.3.2. Tributação da renda imobiliária da pessoa física

Um patrimônio composto por bens imóveis poderá gerar, para a pessoa física, disponibilidade econômica, o que atrai, como regra, a incidência do Imposto de Renda.

No caso do bem imóvel, a disponibilidade econômica ocorre por meio do recebimento de aluguéis, ou também pelo ganho de capital decorrente da alienação do bem por valor superior ao custo de aquisição.

A pessoa física que auferir renda imobiliária da locação está sujeita à incidência do imposto sobre a renda, nos termos dos artigos 7º e 8º da Lei n. 7.713/1988 (BRASIL, 1988b), calculado conforme a tabela progressiva do imposto de renda, que pode chegar à alíquota máxima de 27,5% (BRASIL, 2015), conforme tabelas progressivas mensal e anual abaixo (RFB, 2021):

Quadro 2 – Tabela Progressiva Mensal do IRPF

A partir do exercício de 2017, ano-calendário de 2016:		
Base de cálculo (R\$)	Alíquota (%)	Parcela a deduzir do IRPF (R\$)
Até 1.903,98	isento	isento
De 1.903,99 até 2.826,65	7,5	142,80
De 2.826,66 até 3.751,05	15	354,80
De 3.751,06 até 4.664,68	22,5	636,13
Acima de 4.664,68	27,5	869,36

Fonte: O Autor (2021). Dados extraídos da Receita Federal do Brasil

Quadro 3 – Tabela Progressiva Anual do IRPF

A partir do exercício de 2017, ano-calendário de 2016:		
Base de cálculo (R\$)	Alíquota (%)	Parcela a deduzir do IRPF (R\$)
Até 22.847,76	isento	isento
De 22.847,77 até 33.919,80	7,5	1.713,58
De 33.919,81 até 45.012,60	15	4.257,57
De 45.012,61 até 55.976,16	22,5	7.633,51
Acima de 55.976,16	27,5	10.432,32

Fonte: O Autor (2021). Dados extraídos da Receita Federal do Brasil.

A base de cálculo é o valor auferido, e o recolhimento se dá mensalmente, por meio do Carnê-leão (RFB, 2014) ou com retenção na fonte quando for pagadora pessoa jurídica (BRASIL, 2018).

Se a pessoa física auferir renda tributável decorrente de outras atividades, os valores serão somados na Declaração de Ajuste Anual do contribuinte, acarretando uma tributação calculada sobre o total auferido, de forma que alcançará as faixas mais elevadas da tabela progressiva.

Em relação ao ganho percebido na alienação de imóveis, este é tributado pelo imposto de renda de forma separada e definitiva (BRASIL, 1995b), independentemente dos rendimentos auferidos e tributados pela tabela progressiva. Ou seja, a tributação do ganho de capital ocorre separadamente e de maneira definitiva, independentemente de a pessoa física estar na faixa de isenção, não podendo haver compensação do tributo recolhido.

O ganho de capital é a diferença positiva entre o valor de alienação e o custo de aquisição do bem. Incide à alíquota progressiva, de 15%, para a parcela dos ganhos que não ultrapassar R\$ 5 milhões, podendo chegar a 22,50% para a parcela que ultrapassar os R\$ 30 milhões, conforme artigo 21 da Lei n. 13.259/2016, sintetizado no quadro a seguir (BRASIL, 2016):

Quadro 4 – Incidência GCAP IRPF

Base de Cálculo	Alíquota
Parcela dos ganhos até R\$ 5.000.000,00	15%
Parcela dos ganhos de R\$ 5.000.000,01 a R\$ 10.000.000,00	17,5%
Parcela dos ganhos de R\$ 10.000.000,01 a R\$ 30.000.000,00	20%
Parcela dos ganhos acima de R\$ 30.000.000,01	22,5%

Fonte: O Autor (2021). Dados extraídos da Receita Federal do Brasil.

No caso da venda de bens imóveis pela pessoa física, alguns benefícios tributários podem ser aplicáveis, o que demanda especial atenção no cálculo para o planejamento sucessório.

A primeira isenção do imposto de renda sobre o ganho de capital é verificada na venda, por pessoa física, de seu único bem imóvel, em valor de alienação de até R\$ 440.000,00, se não tiver realizado qualquer outra alienação nos últimos cinco anos, nos termos do art. 23 da Lei n. 9.250/1995 (BRASIL, 1995c).

A alienação de imóvel residencial por pessoa física residente no Brasil também é isenta do imposto de renda sobre o ganho de capital, desde que a pessoa física aplique, no prazo máximo de 180 dias, o produto da venda na aquisição de outro(s) imóvel(is) residencial(is) localizado(s) no Brasil, conforme art. 39 da Lei n. 11.196/2005 (BRASIL, 2005).

Além das isenções acima, há ainda situações em que a base de cálculo do ganho de capital será reduzida, de acordo a alguns parâmetros legais.

Para imóveis adquiridos até 1988, o ganho de capital auferido na alienação de imóvel sofrerá uma redução de 5% ao ano retroativamente, de acordo ao art. 18 da Lei n. 7.713/1988, sendo isento do imposto o imóvel adquirido anteriormente a 1969, conforme tabela a seguir (BRASIL, 1988b):

Quadro 5 – Incidência GCAP IRPF

Ano de Aquisição ou Incorporação	Percentual de Redução (%)	Ano de Aquisição ou Incorporação	Percentual de Redução (%)
Até 1969	100	1979	50
1970	95	1980	45
1971	90	1981	40
1972	85	1982	35
1973	80	1983	30
1974	75	1984	25
1975	70	1985	20
1976	65	1986	15
1977	60	1987	10
1978	55	1988	5

Fonte: O Autor (2021). Dados extraídos da Receita Federal do Brasil.

Para os imóveis adquiridos a partir de 1º de janeiro de 1989 não se aplica tal redução, conforme vedação do art. 18 da Lei n. 7.713/1988 (BRASIL, 1988b).

Há, ainda, uma hipótese de redução da base de cálculo do ganho de capital na alienação de bens imóveis, por pessoa física residente no Brasil, adquiridos a partir de janeiro de 1996, por força da Lei 11.196/2005 (BRASIL, 2005). O art. 40 da referida lei prevê que a base de cálculo sofrerá redução de acordo com dois fatores, que privilegiam o fator tempo. Ou seja, quanto mais tempo o contribuinte tiver o imóvel em sua propriedade, maior será o fator de redução e menor será o imposto de renda a ser pago quando da futura alienação do bem imóvel.

A Receita Federal disponibiliza um programa de recolhimento do imposto de renda sobre o ganho de capital, nos mesmos moldes do programa da Declaração de Ajuste Anual do imposto de renda. O programa auxilia no cálculo de todos esses fatores de redução e hipóteses de isenção. O interessado preenche as informações de acordo ao seu caso específico e o programa informa a base de cálculo e o imposto final devido.

Em relação à alienação de bens imóveis, importante notar que somente haverá imposto de renda a ser pago sobre o ganho de capital quando o valor de alienação for superior ao valor

de aquisição. Tal fato é importante de ser considerado no planejamento sucessório, pois a integralização de bens imóveis no capital social de pessoa jurídica pode ser feita de duas maneiras, à escolha do proprietário, conforme art. 23 da Lei n. 9.249/1995: pelo valor contábil do bem, constante na declaração de imposto de renda do proprietário; ou pelo valor de mercado do imóvel (BRASIL, 1995). Somente haverá ganho de capital na hipótese de transferência do bem a valor de mercado.

Como visto no capítulo 2.3.1, a decisão sobre a integralização a valor histórico ou a valor de mercado também terá reflexos na apuração do ITBI e eventual hipótese de incidência. O capítulo 2.3.3 demonstrará que tal decisão também pode refletir na tributação da renda da pessoa jurídica, quando esta for alienar o bem recebido, o que demonstra que o planejamento patrimonial e sucessório depende de uma visão integrada de todo o processo, devido à interconexão de cada decisão e seus possíveis reflexos tributários.

2.3.3. Tributação da renda da pessoa jurídica

O regime de Lucro Real é a regra geral para a apuração do Imposto de Renda e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido da pessoa jurídica no Brasil, e para empresas com faturamento superior a R\$ 78.000.000,00 (setenta e oito milhões de reais) ao ano ele é obrigatório. O regime do Lucro Real também é obrigatório para determinadas atividades, independentemente da receita, conforme art. 14 da Lei 9.718/1998 como por exemplo: instituições financeiras (bancos comerciais, caixas econômicas, cooperativas de crédito, sociedades corretoras de títulos, empresas de arrendamento mercantil) (BRASIL, 1998).

No planejamento sucessório do patrimônio imobiliário, a utilização de empresas *holding* costuma estar atrelada à opção pelo regime de tributação pelo Lucro Presumido, que é uma forma simplificada de calcular o Imposto de Renda e a Contribuição Social.

A simplificação da apuração nesse regime em relação ao Lucro Real, assim como a vedação da atividade de locação de imóveis próprios do SIMPLES NACIONAL, prevista no art. 17, XV da Lei Complementar 123/2006 (BRASIL, 2006), são dois fatores que explicam a opção majoritária pelo Lucro Presumido. Contudo, é importante a ressalva de que o caso concreto deverá ser sempre analisado e por vezes poderá indicar maior vantajosidade no regime do Lucro Real.

Para optar pelo Lucro Presumido, a pessoa jurídica não pode estar obrigada a optar pelo Lucro Real, nem ter auferido receita bruta total superior a R\$ 78.000.000,00 no ano-calendário anterior, conforme dispositivos supracitados.

Nessa modalidade de tributação da renda, para cada atividade exercida pela pessoa jurídica a lei atribui um percentual de presunção de quanto daquela receita seria (presumidamente) lucro. Ou seja, o lucro que será tributado é o resultado da aplicação da alíquota de presunção à receita auferida, independentemente de o lucro verdadeiro da empresa ser maior ou menor, ou mesmo inexistir. Daí o nome do regime: *lucro presumido*. O lucro presumido é a base de cálculo sobre a qual incidirá a alíquota do imposto.

As margens de lucro presumido consideradas para o Imposto de Renda de Pessoas Jurídicas (IRPJ) neste regime de tributação vão de 8% a 32%, e variam conforme a atividade desempenhada pela empresa. A atividade imobiliária tem presunção de 32% para a locação de imóveis e de 8% para a compra e venda de imóveis, que se enquadra na regra geral, conforme art. 15, §1º, III, alínea c, e caput (BRASIL, 1995).

As demais receitas da empresa, que não estejam ligadas à sua atividade, como o ganho de capital e os rendimentos financeiros, por exemplo, serão somados integralmente à base de cálculo (ao lucro presumido), sem aplicação do percentual de presunção, a teor do art. 25 da Lei 9.430/1996 (BRASIL, 1996) e art. 215 da Instrução Normativa 1700/2017 da Receita Federal (RFB, 2017).

Assim, o lucro presumido é composto pelo valor resultante da aplicação dos percentuais de cada atividade, definidos pelo art. 15 da Lei n. 9.249/1995 (BRASIL, 1995), sobre a receita bruta da atividade, apurada na forma do art. 12 do Decreto-Lei n. 1.598/1977 (BRASIL, 1977), o que resulta na parcela operacional do lucro presumido.

Sobre a parcela operacional acresce-se os rendimentos que não decorrem da atividade da pessoa jurídica, ou seja, o ganho de capital, que corresponde à diferença positiva entre o valor da alienação e o respectivo valor contábil, bem como demais resultados e rendimentos de natureza não operacional e, portanto, não abrangidos na primeira parcela.

A mesma sistemática se aplica para a apuração da base de cálculo da CSLL no lucro presumido, conforme art. 29 da Lei n. 9.430/1996 (BRASIL, 1996).

A atividade imobiliária, no contexto do presente trabalho, gera dois tipos de renda: da locação de imóveis próprios e da compra e venda de imóveis. Como visto, tais rendimentos poderão ser tributados na forma do inciso I do art. 25 da Lei n. 9.430/1996 (aplicando-se o respectivo percentual de presunção) ou na forma do inciso II (como ganho de capital), conforme o tipo de receita que compõe o resultado operacional, se decorrente da atividade principal da pessoa jurídica ou não, assim definidas pelo art. 11 do Decreto-Lei n. 1.598/1977 (BRASIL, 1977).

Quando constitui objeto ou atividade principal da pessoa jurídica, a renda proveniente

da locação de imóvel é tributada na forma do inciso I, aplicando-se a presunção de 32% para apuração das bases de cálculo do IPPJ e da CSLL (BRASIL, 1995). Já na renda proveniente da alienação de imóvel, a presunção é de 8% para o IRPJ e 12% para a CSLL (BRASIL 1995).

Quando não constitui objeto ou atividade principal da pessoa jurídica, a receita de locação de imóvel acresce integralmente à receita operacional, nos termos do art. 215, § 3º, I da Instrução Normativa RFB nº 1.700, de 2017. Na alienação de imóvel, acresce à receita operacional a diferença positiva entre o valor de alienação e o respectivo valor contábil, nos termos do art. 25, II e § 1º da Lei n. 9.430/1966.

A alíquota do IRPJ, que incidirá sobre a base de cálculo apurada conforme acima, é de 15%, incidindo ainda um adicional de 10% sobre a parcela da base de cálculo que, apurada mensalmente, exceder a R\$ 20.000,00, nos termos do art. 3º, *caput* e § 1º da Lei n. 9.249/1995 (BRASIL, 1995) e artigos 623 e 624 do Decreto n. 9.580/2018 (BRASIL, 2018).

A alíquota da CSLL é de 9%, conforme art. 3º, III da Lei n. 7.689/1988 (BRASIL, 1998c).

São devidas, ainda, na apuração pelo lucro presumido, as contribuições para o PIS/Pasep e à Cofins, cumulativamente, conforme disciplinado pelo art. 8º, II, da Lei n. 10.637, de 2002 (BRASIL, 2002b), e art. 10, II, da Lei n. 10.833, de 2003 (BRASIL, 2003). Tais contribuições incidem sobre todo o faturamento com o objeto ou atividade principal da pessoa jurídica, sem aplicação de percentuais de presunção, por ausência de previsão legal nesse sentido. Contudo, não incidem quando a receita é apurada na forma do inciso II do art. 25 da Lei n. 9.430/1996 (BRASIL, 1996), ou seja, pelo ganho de capital, por força do art. 3º, § 2º, IV da Lei n. 9.718/1998 (BRASIL, 1998).

A alíquota da contribuição para o PIS/Pasep é de 0,65%, conforme art. 8º, I da Lei n. 9.715/1998 (BRASIL, 1998b), e para a COFINS é de 3%, nos termos do art. 8º da Lei n. 9.718/1998 (BRASIL, 1998).

Os quadros abaixo sintetizam a tributação da renda pelo lucro presumido a depender se a receita decorre da atividade da pessoa jurídica (art. 25, I da Lei n. 9430/1996) ou do ganho de capital (art. 25, II da Lei n. 9430/1996):

Quadro 6 – Tributação da atividade, conforme art. 25, I, da Lei 9.430/1996

Tributo	Base de Cálculo	Alíquota
IRPJ	Receita Bruta multiplicada pelo percentual de presunção	15%
Adicional de IRPJ	Parcela que exceder a R\$ 20 mil/mês da Receita Bruta multiplicada pelo percentual de presunção	10%
CSLL	Receita Bruta multiplicada pelo percentual de presunção	9%
PIS	Receita Bruta	0,65%
COFINS	Receita Bruta	3%

Fonte: O Autor (2021)

Quadro 7 – Tributação conforme art. 25, II, da Lei 9.430/1996

Tributo	Base de Cálculo	Alíquota
IRPJ	Ganho: diferença positiva entre valor de alienação e custo de aquisição	15%
Adicional de IRPJ	Parcela do ganho que exceder a R\$ 20 mil/mês	10%
CSLL	Ganho: diferença positiva entre valor de alienação e custo de aquisição	9%

Fonte: O Autor (2021)

A carga tributária dos cenários simulados é sintetizada no quadro abaixo:

Quadro 8 - Carga Tributária da Atividade Imobiliária na PJ - Lucro Presumido

Atividade	Natureza da Receita	Patamar da Receita Operacional	Alíquota Efetiva	Base de Cálculo	Desconto
Locação	Da Atividade (inciso I, art. 25)	Inferior a R\$ 20.000/mês	11,33%	Receita Total	Sem Adicional IRPJ
		Superior a R\$ 20.000/mês	14,53%	Receita Total	R\$ 2.000
	Ganho de Capital (inciso II, art. 25)	Inferior a R\$ 20.000/mês	24,00%	Ganho de Capital	Sem Adicional IRPJ
		Superior a R\$ 20.000/mês	34,00%	Ganho de Capital	R\$ 2.000
Alienação	Da Atividade (inciso I, art. 25)	Inferior a R\$ 20.000/mês	5,93%	Receita Total	Sem Adicional IRPJ
		Superior a R\$ 20.000/mês	6,73%	Receita Total	R\$ 2.000
	Ganho de Capital (inciso II, art. 25)	Inferior a R\$ 20.000/mês	24,00%	Ganho de Capital	Sem Adicional IRPJ
		Superior a R\$ 20.000/mês	34,00%	Ganho de Capital	R\$ 2.000

Fonte: O Autor (2021)

Uma vez tributada a receita da pessoa jurídica, os lucros eventualmente apurados e distribuídos são isentos do imposto de renda para a pessoa física, conforme art. 10 da Lei n. 9.249/1995 (BRASIL, 1995), não havendo, portanto, nova tributação ao distribuir os resultados da empresa.

2.4. Responsabilidade patrimonial

O devedor responde com todos os seus bens presentes e futuros para o cumprimento de suas obrigações. Essa é a regra geral da responsabilidade patrimonial, instituída pelo artigo 391 do Código Civil (BRASIL, 2002) e pelo correspondente artigo 789 do Código de Processo Civil

(BRASIL, 2015b), que admite somente as exceções estabelecidas em lei, a exemplo dos bens impenhoráveis e do bem de família, previstos respectivamente no art. 833 da Lei 13.105/2015 (BRASIL, 2015b) e na Lei n. 8.009/1990 (BRASIL, 1990).

As obrigações podem vir a ser contraídas voluntariamente, nos atos da vida civil, como é o caso da responsabilidade civil contratual ou negocial, “presente nos casos em que uma obrigação assumida por uma das partes não é cumprida” (TARTUCE, 2018, p. 430), com base nos artigos 389, 390 e 391 do Código Civil (BRASIL, 2002). Podem também vir a ser atribuídas à pessoa por responsabilização civil extracontratual, com base nos artigos 186, 187 e 927 do Código Civil (BRASIL, 2002), decorrente de danos a terceiros ou à coletividade.

A responsabilidade civil surge em face do descumprimento obrigacional, pela desobediência de uma regra estabelecida em um contrato, ou por deixar determinada pessoa de observar um preceito normativo que regula a vida. Neste sentido, fala-se, respectivamente, em *responsabilidade civil contratual ou negocial* e em *responsabilidade civil extracontratual* (...). (TARTUCE, 2018, p. 594).

Conforme o supracitado autor (2018, p. 595), a responsabilidade civil extracontratual está fundada em dois pilares: o ato ilícito (art. 186) e o abuso de direito (art. 187), ambos do Código Civil (BRASIL, 2002). Conforme disposto na legislação, comete ato ilícito aquele que violar direito e causar dano a outrem, tendo como consequência o dever de reparar o dano, conforme artigo 927 do Código Civil. O abuso de direito é “aquele ato praticado em exercício irregular de direitos, ou seja, o ato é originariamente lícito, mas foi exercido fora dos limites impostos pelo seu fim econômico ou social, pela boa-fé objetiva ou pelos bons costumes.” (TARTUCE, 2018, p. 598).

Assim, havendo a responsabilização civil por algum ato praticado, decorrente de obrigação contratual ou extracontratual, todo o patrimônio do devedor pode vir a ser chamado para reparar o dano causado.

Alguns bens jurídicos são tutelados pela legislação de modo a facilitar a responsabilização civil para reparação do dano, devido à maior vulnerabilidade do bem e importância dada pela legislação, no sentido de protegê-lo. Como exemplo pode ser citada a ampla proteção que é dada ao meio ambiente, refletida no princípio do *poluidor-pagador*, que determina a “responsabilidade objetiva – independentemente de culpa –, e solidária de todos aqueles que causam danos ambientais, nos termos do art. 14, § 1.º, da Lei 6.938/1981 (Lei da Política Nacional do Meio Ambiente).” (TARTUCE, 2018, p. 263).

É o caso também do Código de Defesa do Consumidor, que consagra, em seu art. 6º, VI e VIII o *princípio da reparação integral de danos*, pelo qual tem direito o consumidor ao

ressarcimento integral pelos prejuízos materiais e morais causados pelo fornecimento de produtos, prestação de serviços ou má informação a eles relacionados.

Em relação à responsabilização civil por danos ao consumidor, ou também em relação ao Direito do Trabalho e às obrigações tributárias, por serem matérias mais afeitas à responsabilização da pessoa jurídica como responsável original, mesmo que possam ser transferidas aos sócios por responsabilização solidária, subsidiária ou devido à desconsideração da personalidade jurídica, serão destacadas no capítulo 2.4.1.

Se o devedor responderá com todos os seus bens, presentes e futuros, pelo cumprimento de suas obrigações, é possível deduzir que quanto maior o número de obrigações a que uma pessoa, física ou jurídica, está sujeita – ou o risco de vir a contraí-las por responsabilização civil – maior será também o risco potencial a que o patrimônio dessa pessoa estará exposto.

O planejamento patrimonial e sucessório cria uma nova configuração do patrimônio a partir da sua implementação. Trata-se de uma forma de proteger o patrimônio licitamente constituído pela pessoa física, decorrente do sucesso profissional ou empresarial, a partir da transferência desse patrimônio da esfera de titularidade da pessoa física para a esfera de titularidade da pessoa jurídica. A proteção se dá pela separação patrimonial decorrente da autonomia patrimonial da sociedade empresária em relação aos seus sócios.

A partir da transferência, os bens da pessoa jurídica passam a ser um patrimônio distinto e autônomo, relativamente isolado do risco de insucesso futuro da pessoa física. Não haverá prejuízo a eventuais credores futuros, pois seus riscos serão dimensionados em função do patrimônio da pessoa física quando engajarem com ela em alguma relação jurídica, ou seja, já estará sendo considerado, para os riscos do negócio que será firmado, que o patrimônio da pessoa física é o patrimônio sem os bens já transferidos para a pessoa jurídica.

Assim, há uma separação e destaque do patrimônio licitamente amealhado, criando-se um “novo patrimônio” (o da pessoa jurídica), que permanece “a salvo” de eventuais insucessos futuros da pessoa física, na medida em que a pessoa física continua a exercer sua atividade, seja profissional ou empresarial, sem que isso implique em prejuízo aos credores.

Assim, o planejamento patrimonial e sucessório deve analisar o contexto das propriedades e identificar os riscos a que podem estar expostas, a fim de propor mecanismos adequados e lícitos para distanciar ao máximo o patrimônio amealhado do risco de responsabilização. Essa separação deve ser prévia à responsabilização em si, pois não pode ser o objetivo do planejamento patrimonial e sucessório utilizar-se de mecanismos ilícitos para tal distanciamento, já que a simulação, a fraude contra credores, assim como a fraude em prejuízo da legítima abre o caminho para a judicialização de disputas sobre o bem, alcançando o

movimento oposto ao pretendido, que é a organização e o distanciamento lícitos do patrimônio em relação ao risco, tanto de perdê-lo como de imobilizá-lo em longas e custosas disputas judiciais.

2.4.1. Desconsideração da personalidade jurídica

A pessoa jurídica é capaz de direitos e deveres, possuindo autonomia em relação aos seus sócios e administradores. Conforme Tartuce (2018, p. 223), em regra, “os seus componentes somente responderão por débitos dentro dos limites do capital social, ficando a salvo o patrimônio individual dependendo do tipo societário adotado.”. Trata-se da regra da responsabilidade subsidiária dos sócios:

A regra é de que a responsabilidade dos sócios em relação às dívidas sociais seja sempre subsidiária, ou seja, primeiro exaure-se o patrimônio da pessoa jurídica para depois, e desde que o tipo societário adotado permita, os bens particulares dos sócios ou componentes da pessoa jurídica serem executados. (TARTUCE, 2018, p. 223).

Contudo, a separação patrimonial entre sócio e empresa, que decorre da personalidade jurídica com limitação da responsabilidade, não pode ser utilizada para acobertar situações de fraudes, desvios ou abusos, sob pena de desconsideração, conforme art. 50 do Código Civil (BRASIL, 2002).

Utilizar a personalidade jurídica com o propósito de lesar a credores, ocultando bens, ou a herdeiros, fraudando a legítima, são hipóteses onde pode haver a desconsideração da personalidade jurídica, de modo a não acobertar o abuso. “Com isso se alcançam pessoas e bens que se escondem dentro de uma pessoa jurídica para fins ilícitos ou abusivos.” (TARTUCE, 2018, p. 223).

Por meio da desconsideração da personalidade jurídica o magistrado desconsidera os efeitos da personificação da sociedade, notadamente o de separação patrimonial, para vincular responsabilidades aos sócios, “com intuito de impedir a consumação de fraudes e abusos por eles cometidos, desde que causem prejuízos e danos a terceiros” (TARTUCE, 2018, p. 224), fazendo com que os bens particulares dos sócios venham a responder pelos danos causados, ou ainda, inversamente, os bens da sociedade venham a responder pelos danos causados pelos sócios, na modalidade da desconsideração inversa:

Em suma, o *véu* ou *escudo*, no caso da pessoa jurídica, é retirado para atingir quem está atrás dele, o sócio ou administrador. Bens da empresa também poderão responder

por dívidas dos sócios, por meio do que se denomina como *desconsideração inversa* ou *invertida*. (TARTUCE, 2018, p. 224).

A desconsideração inversa geralmente é utilizada em situações em que se busca combater o desvio de bens, transmitidos do patrimônio do devedor pessoa física para uma pessoa jurídica por ele controlada, feita com o objetivo de ocultá-los, buscando evitar a responsabilização patrimonial. A desconsideração inversa é situação mais comum no planejamento sucessório feito ao arrepio da lei:

Em geral, a desconsideração inversa procura combater o desvio de bens. O devedor, procurando resguardar o seu patrimônio do credor, transfere seus bens para a sociedade sobre a qual detém o total controle ou participa. Assim, o credor, no momento em que for exigir o adimplemento do referido crédito, não poderá acionar a pessoa jurídica, cujo patrimônio não se confunde com o de seus sócios. (NEGRI, 2019, p. 356)

Não se trata de desconsiderar a personalidade jurídica simplesmente para satisfazer a obrigação não satisfeita originalmente, mas sim de coibir fraudes que poderiam se aproveitar da separação patrimonial para permanecerem. “Se inexistir fraude ou abuso de direito, a personalização da sociedade, associação ou fundação deve ser amplamente prestigiada” (COELHO, 1995, p. 45).

A doutrina aprofunda o tema da desconsideração da personalidade jurídica, que possui diversas nuances que não são o objeto do presente trabalho. Em resumo, tem-se aceitado duas teorias acerca dos requisitos para que a desconsideração possa ocorrer, como ensina Tartuce (2018, p. 225):

- a) *Teoria maior* – a desconsideração, para ser deferida, exige a presença de dois requisitos: o abuso da personalidade jurídica + o prejuízo ao credor. Essa teoria foi adotada pelo art. 50 do CC/2002.
- b) *Teoria menor* – a desconsideração da personalidade jurídica exige um único elemento, qual seja o prejuízo ao credor. Essa teoria foi adotada pela Lei 9.605/1998 – para os danos ambientais – e, supostamente, pelo art. 28 do Código de Defesa do Consumidor. (TARTUCE, 2018, p. 225).

Dessa forma, a depender da natureza da relação que irá motivar, no caso concreto, o levantamento do véu da personalidade jurídica, poderá ser exigido, como requisitos indispensáveis o abuso da personalidade jurídica e o prejuízo ao credor (teoria maior), ou apenas o prejuízo ao credor (teoria menor).

O abuso de personalidade, mencionado pelo artigo 50 do Código Civil (BRASIL, 2002) e requisito indispensável no caso da teoria maior, é caracterizado pelo desvio de finalidade ou

pela confusão patrimonial. O desvio de finalidade é “a utilização da pessoa jurídica com o propósito de lesar credores e para a prática de atos ilícitos de qualquer natureza”, nos termos do art. 50, § 1º, e a confusão patrimonial entende-se pela “ausência de separação de fato entre os patrimônios”, caracterizada, basicamente, por atos de descumprimento da autonomia patrimonial, nos termos do § 2º e incisos com mesmo artigo (BRASIL, 2002).

Para os fins do presente trabalho, mais do que aprofundar no estudo do instituto da desconsideração da personalidade jurídica, é importante o destaque para o fato de que, em diversas situações, o patrimônio do sócio pode vir a ser responsabilizado por obrigações da pessoa jurídica, e vice-versa.

Primeiro, se a pessoa física titular do patrimônio imobiliário é titular também de participações societárias de empresas operacionais, ou seja, que exercem atividade econômica organizada, haverá o risco de que obrigações dessa pessoa jurídica possam vir a ser atribuídas à pessoa física do sócio, caso a personalidade jurídica seja desconsiderada, ocasionando a responsabilização do patrimônio imobiliário pelas dívidas que originalmente eram de responsabilidade da pessoa jurídica.

Além dos casos de fraudes com o intuito de lesar credores, essa responsabilização pode advir de danos ao consumidor, por meio da aplicação da teoria menor e incidência do art. 28, § 5º do Código de Defesa do Consumidor – CDC (BRASIL, 1990b); pode ser também originária de danos ao meio ambiente, com aplicação da mesma teoria menor e com base no art. 4º da Lei n. 9.605/1998 (BRASIL, 1998).

A responsabilização pode ser decorrente ainda do redirecionamento de execução de dívidas trabalhistas, procedimento muitas vezes facilitado pela Justiça do Trabalho, sob o argumento do caráter alimentar das verbas trabalhistas, com entendimento inclusive sobre a desnecessidade do benefício da ordem, ou seja, de primeiro executar-se a pessoa jurídica devedora original (TST, 2019).

Tartuce (2018, p. 231) critica a desconsideração da personalidade jurídica realizada de forma excessiva, sem o devido critério, como infelizmente ocorre na prática da Justiça do Trabalho: “a utilização da desconsideração não pode ocorrer de forma excessiva, como é comum em decisões da Justiça do Trabalho, em que muitas vezes um sócio que nunca administrou uma empresa é responsabilizado por dívidas trabalhistas.”. Defende a aplicação da desconsideração com base nos parâmetros “do fim social ou econômico da empresa, a boa-fé objetiva e os bons costumes, que constituem cláusulas gerais que devem ser preenchidas pelo aplicador caso a caso.” (TARTUCE, 2018, p. 231).

Obrigações tributárias também podem motivar a responsabilização do patrimônio do

sócio por dívidas fiscais, quando forem resultantes de atos praticados com excesso de poderes ou infração de lei, contrato social ou estatutos, nos termos do art. 135 do Código Tributário Nacional (BRASIL, 1966).

Assim, o planejamento patrimonial e sucessório deve analisar o contexto das propriedades, identificar os riscos a que estão, em tese, expostas, como é o caso da responsabilização patrimonial que possa vir a recair sobre os bens do titular, com vistas a distanciar ao máximo o patrimônio amealhado do risco de responsabilização.

2.5. Mecanismos para o planejamento

Conforme será aprofundado no capítulo 3, o planejamento patrimonial e sucessório envolve a utilização de diversos mecanismos à disposição do particular para organizar antecipadamente a configuração do seu patrimônio, antecipando-se sobre as regras de sucessão, de modo a posicionar-se de maneira tal que o evento morte acarrete, ao patrimônio, as consequências por ele previstas e idealizadas, ao invés das consequências oferecidas pela vontade presumida contida na legislação da sucessão civil.

O Instituto Brasileiro de Governança Corporativa – IBGC (2014, p. 40) demonstra que se trata de um leque abrangente de institutos que poderão ser utilizados a partir da análise das necessidades e conveniências do caso concreto:

Várias são as formas de se planejar a sucessão no âmbito da propriedade, tais como a escolha de regimes no casamento e união estável, elaboração de testamentos, holdings de controle, de participações e/ou patrimoniais, Acordos de Sócios, fundos de investimento fechados, trusts e fundações no exterior, entre outros, devendo cada sociedade empresária estudar a melhor estratégia para o seu caso. É recomendável, desde o início da sociedade, a elaboração do planejamento sucessório da propriedade, com a devida assistência de profissionais qualificados.” (IBGC, 2014, p. 40).

Nesse momento e para o contexto do presente trabalho, serão abordados aspectos relevantes para o planejamento sucessório em relação ao instituto da doação e do testamento, no âmbito dos quais é facultado ao doador/testador a instituição de cláusulas restritivas sobre o objeto da liberalidade, como a incomunicabilidade, a inalienabilidade e a impenhorabilidade. Tais restrições também podem ser impostas pelo autor da herança por meio do testamento. Importa observar, todavia, que quando o objeto compuser a legítima, em ambas as situações será necessário que o autor da herança indique causa justa que justifique a limitação de bem da legítima. Analisar-se-á, também, organização do patrimônio imobiliário por meio da criação de uma pessoa jurídica, a chamada holding imobiliária.

2.5.1. Doação e Testamento

Doação e testamento são negócios jurídicos, previstos respectivamente nos artigos 538 e 1.857 do Código Civil (BRASIL, 2002). “A doação é espécie de contrato, logo, negócio bilateral e produz efeitos entre vivos. Testamento é negócio jurídico unilateral que produz efeitos após a morte do testador” (SIMÃO, 2019, p. 502).

Essa é a principal diferença entre os dois institutos no que se refere ao planejamento sucessório. Na doação os bens são transferidos desde logo aos donatários, enquanto no testamento a transferência se dará somente após a morte do testador. Servem, portanto, a objetivos diversos.

O testamento é uma forma de o autor da herança estipular regras de distribuição do seu patrimônio com certa liberdade, com efeitos após a sua morte. Respeitando a legítima poderá legar bens específicos a herdeiros determinados, conforme a sua aptidão/interesse, por exemplo; poderá incluir pessoa não legitimada pela lei a suceder, mas a quem o testador deseja recompensar com algum bem; dentre outras possibilidades de fazer cumprir, *post mortem*, algum desejo seu em relação ao patrimônio e aos herdeiros/legatários.

Pelo fato de ser um ato personalíssimo que produz efeitos somente após a morte, pode também ser revogado ou modificado a qualquer tempo pelo testador, conferindo-lhe liberdade de ajustar suas disposições ao longo da vida.

O testador não perde nem a posse, nem a propriedade dos bens. Continua em pleno uso e gozo, mantendo o poder de disposição. Planeja sua sucessão, mas não altera, em nada, sua realidade momentânea. Há uma sensação de que nada mudou, porque não mudou mesmo. E não mudará até o momento da morte. O testador, como proprietário, poderá vender, doar e permutar seus bens. (SIMÃO, 2019, p. 507).

O testamento somente produzirá efeitos se não estiver eivado de nulidades e se não tiver caducado. Nesses casos o patrimônio será transmitido pela sucessão legítima, de acordo com as regras do Código Civil, conforme art. 1.788 (BRASIL, 2002).

Como a característica central do testamento é a produção dos seus efeitos após a morte do testador, o testamento não influencia em nada a configuração do patrimônio do autor da herança antes de sua morte, assim como não influencia, evidentemente, o patrimônio do herdeiro/legatário até o evento morte.

Por tal motivo, o patrimônio do testador continua respondendo por todas as intercorrências que lhe venham a ser imputadas no decorrer da prática dos atos da vida civil.

Responsabilidade civil por danos em geral, por danos ambientais, dívidas fiscais, dívidas trabalhistas ou eventual desconsideração da personalidade jurídica de uma empresa de sua titularidade, assuntos trabalhados no capítulo 2.4, são alguns dos riscos que podem acometer o patrimônio do testador, comprometendo, potencialmente, o objeto do testamento.

Uma das formas de proteger o patrimônio presente contra o risco dessa potencial responsabilização futura é utilizar o mecanismo da doação, transferindo o patrimônio desde logo, antes da atribuição dessa responsabilidade.

Contudo, trata-se de uma proteção somente quando o risco se encontra na esfera de titularidade do doador. Se é o donatário quem está mais exposto ao risco, tal doação, ao invés de proteger o patrimônio, o estaria ameaçando, aproximando-o do risco.

É importante frisar que o momento em que essa doação ocorrer será determinante para que ela possa conferir, de fato, tal proteção ao patrimônio. Se feita após a concretização do risco, da efetivação da responsabilidade, de nada adiantará, pois estar-se-á diante de evidente fraude contra credores.

Em contrapartida da proteção, o doador renunciará a certa liberdade, pois deixará de ser o proprietário do bem em favor do donatário. Poderá, todavia, conservar para si o uso e o gozo do patrimônio doado por meio da reserva de usufruto, instituto que será abordado no capítulo 2.5.2.

A doação não se desfaz. Salvo raras exceções, ela é definitiva:

Como a doação produz efeitos no presente, ela é irreversível. É uma trava que não se desfaz. Assim, qualquer precipitação do doador será por ele arcada. Não há mecanismos (pelo menos unilaterais) de se desfazer o que foi feito. A revogação por ingratidão (art. 557 do CC) é muito restrita e exige propositura de ação judicial normalmente demorada e custosa.

A doação não comporta arrependimento. A flecha lançada, a palavra falada e a doação ultimada não têm volta. (SIMÃO, 2019, p. 506).

A utilização da doação como instrumento para o planejamento sucessório deve considerar, além dos aspectos aplicáveis à toda e qualquer doação, algumas restrições específicas.

A doação feita por ascendente a descendente, por exemplo, ou de um cônjuge a outro, importa em adiantamento do que lhe cabe por herança, conforme art. 544 do Código Civil (BRASIL, 2002), salvo ressalva expressa no ato de doação no sentido de se tratar de bem doado a partir da parte disponível do patrimônio do doador.

Também não pode o doador, com a doação, reduzir-se à situação de miséria, doando todos os seus bens em prejuízo da própria subsistência, vedação contida no art. 548 do Código

Civil (BRASIL, 2002), bem como também se aplica, à doação, a imposição de resguardar a legítima para os herdeiros necessários, conforme art. 549 do mesmo diploma (BRASIL, 2002).

Pode o doador, ainda, instituir a cláusula de reversão, de modo a que os bens doados retornem ao seu patrimônio, se sobreviver ao donatário, nos termos do art. 547 do Código Civil (BRASIL, 2002).

Em ambos os institutos - doação e testamento - é facultado ao proprietário dos bens a instituição das chamadas cláusulas restritivas, de modo a conferir certas proteções ao patrimônio que se está dispondo, contra determinados eventos. São elas: inalienabilidade, impenhorabilidade e incomunicabilidade.

Mamede e Mamede (2016, p. 93) ressaltam que “o planejamento sucessório ainda permite aos pais proteger o patrimônio que será transferido aos filhos por meio de cláusulas de proteção (cláusulas restritivas)”.

A cláusula de inalienabilidade retira do donatário/legatário o poder de dispor sobre o bem recebido:

A cláusula de inalienabilidade é restrição imposta pelo testador ou pelo doador ao direito de propriedade do herdeiro, legatário ou donatário, proibindo a alienação da coisa a título gratuito ou oneroso. Consiste no aniquilamento do poder de dispor, temporário ou vitalício, oriundo da vontade do particular. (TEPEDINO; BARBOZA; MORAES, 2014, p. 743).

Gravado o bem pela inalienabilidade, aplicar-se-ão também as restrições de impenhorabilidade e incomunicabilidade, por força do art. 1.911 do Código Civil (BRASIL, 2002).

A impenhorabilidade implica em não oferecer em garantia o bem recebido, impedindo que o beneficiário o utilize em negócios jurídicos que poderiam, ao final, resultar na perda do bem.

Já a cláusula de incomunicabilidade impede que o bem passe a fazer parte do patrimônio comum do casal em caso de união estável ou casamento. É uma forma de resguardar o bem para quem o proprietário deseja, de fato, beneficiar, e não a alguém com quem o beneficiário venha a se unir.

A cláusula de incomunicabilidade tem sido reconhecida pela jurisprudência (STJ, 2016), no entanto, apenas no âmbito da dissolução em vida da união. Em caso de falecimento do beneficiário o cônjuge sobrevivente assume a posição de herdeiro do *de cujus* e passa a ter direito ao bem por herança, não se estendendo para o domínio do Direito Sucessório a restrição quanto à incomunicabilidade do patrimônio no casamento estabelecida pela cláusula restritiva.

A instituição dessas cláusulas restritivas deve ser cuidadosamente avaliada pelas partes quanto à sua pertinência. Devido às limitações que criam, por vezes a proteção almejada pode resultar em um engessamento prejudicial ao beneficiário:

Aludidas cláusulas geram aproveitamento estático dos bens, que restam gravados com importantes limitações que dificultam sua adaptação às vicissitudes por que passa o beneficiado ao longo da vida, bem como às alterações de mercado (neste particular, especialmente dramática é a cláusula de inalienabilidade nas ações). (OLIVA, 2019, p. 539)

As cláusulas restritivas, para incidirem sobre os bens da legítima, devem observar a necessidade de justa causa, impondo ao instituidor a designação de motivo relevante para a restrição, conforme art. 1.848 do Código Civil (BRASIL, 2002).

Ao testador é dada ampla liberdade para gravar a sua parte disponível com as cláusulas restritivas que bem entender, ou dela dispondo como melhor lhe convier, ao contrário, ele não alcança esta liberdade quando se trata de estabelecer cláusulas limitadoras sobre a porção indisponível, a qual de direito pertence aos herdeiros necessários e que, conforme dispõe o art. 1.848 do Código Civil, o testador só poderá inserir cláusulas restritivas sobre a legítima se houver justa causa (...). (MADALENO, 2020, p. 394).

Tanto a doação como o testamento podem conter, ainda, condições ou encargos. No âmbito do planejamento sucessório essas ressalvas podem ser muito úteis ao autor da herança como ferramentas para garantir que os beneficiários pratiquem certos atos ou adquiram certas habilidades para estarem aptos a receber, na plenitude, o patrimônio familiar.

Os encargos podem ser intelectuais, como a exigência de continuidade dos estudos, formação acadêmica ou curso preparatórios para gestão do patrimônio ou mesmo assunção de obrigações na empresa familiar, por exemplo.

Podem ser também financeiros. Por vezes a doação de determinado patrimônio ao herdeiro pode render-lhe frutos, como as quotas sociais de uma sociedade empresária. É possível ao doador estabelecer encargos financeiros na doação das quotas, no sentido de determinar que um certo percentual dos rendimentos recebidos deve ser reaplicado na sociedade ou em outros investimentos, como forma de garantir - e educar - que o beneficiário tenha prudência na gestão dos recebimentos.

Há ainda os encargos relacionados à saúde do beneficiário, como a vedação ao uso de drogas ilícitas ou prática de determinados esportes radicais, receios muitas vezes justificáveis especialmente nos contextos em que o beneficiário assumirá posição de comando em empresas familiares, não sendo conveniente para a continuidade dos negócios que cargos chave da empresa estejam sujeitos a determinados riscos evitáveis.

2.5.2. Usufruto

O usufruto é um direito real que permite a separação de alguns aspectos do direito de propriedade. O artigo 1.228 do Código Civil (BRASIL, 2002) estabelece que o proprietário tem a faculdade de usar, gozar e dispor da coisa. Esses são os poderes básicos inerentes à propriedade. Quando instituído o usufruto (ou feita a reserva), esses elementos da propriedade serão divididos entre o proprietário (chamado nu-proprietário quando há usufruto sobre a propriedade) e o usufrutuário do bem.

O usufrutuário passa a ter o direito à posse, uso, administração e percepção dos frutos (usar e gozar), conforme art. 1.394 do Código Civil (BRASIL, 2002), enquanto o nu-proprietário conserva para si o direito de dispor da coisa (respeitando o usufruto).

O usufruto é, portanto, a atribuição do direito de usar e gozar de coisa à pessoa que não seja o seu proprietário. Em uma doação feita com cláusula de reserva de usufruto, por exemplo, o doador transfere ao donatário a nua propriedade do bem enquanto reserva para si o direito de usar e gozar da coisa.

No âmbito do planejamento sucessório, o patrimônio organizado em titularidade da pessoa física pode ser doado para os sucessores com a cláusula de reserva de usufruto, se for a intenção do proprietário realizar a distribuição em vida dos bens, mantendo para si, até o falecimento, o direito de administrar o patrimônio e usufruir dos resultados.

Em termos de responsabilização patrimonial, o bem doado, como visto no capítulo 2.5.1, deixa de fazer parte do patrimônio do doador, sendo de titularidade exclusiva do donatário, independentemente da instituição de cláusula de reserva de usufruto. Assim, eventual responsabilização patrimonial do doador, desde que a doação seja anterior a tal circunstância, não atingirá o objeto da doação, permanecendo este em titularidade do donatário, mesmo que esteja em usufruto ao doador/devedor.

Nesse cenário, o credor poderia exigir a penhora do direito ao usufruto, mas não do direito de propriedade, que é exclusivo do donatário, com quem o credor não possui relação jurídica que o responsabilize patrimonialmente.

Já se a responsabilização patrimonial for atribuída ao donatário, por alguma intercorrência na sua esfera patrimonial, o objeto da doação poderá sim ser utilizado para responder pelas obrigações do devedor/donatário, pois integra a sua esfera patrimonial. Contudo, deverá o credor respeitar o direito ao usufruto do doador, permanecendo somente como nu-proprietário do bem, assumindo a posição do devedor.

Tratando-se de patrimônio organizado em titularidade de pessoa jurídica, como a utilização de sociedade holding, o mesmo raciocínio se aplica, com a exceção de que o objeto da doação será as participações societárias e não o bem imóvel. Além disso, alguns apontamentos são relevantes quanto à reserva de usufruto de participações societárias.

A reserva do direito a voto da ação gravada com usufruto tem que ser expressa, conforme art. 114 da Lei n. (BRASIL, 1976) sob pena de o usufrutuário conservar para si somente o direito à percepção dos frutos das ações/quotas (lucros e dividendos), e não o direito de votar e, portanto, conduzir/influenciar os negócios sociais.

Em termos tributários, aplica-se também ao usufrutuário de quotas/ações a isenção no recebimento de dividendos (RFB, 2018), bem como a dedutibilidade dos Juros sobre Capital Próprio recebidos (CARF, 2018). Tais circunstâncias mantêm, para o usufrutuário, o mesmo cenário de tributação dos recebimentos a que estava sujeito enquanto pleno proprietário dos bens, conforme exposto no capítulo 2.3.3.

Por se tratar, a sociedade holding, de uma empresa que exerce atividade normalmente, é natural que possa haver variação patrimonial. Tal variação pode motivar novos aportes na sociedade (em bens ou direitos), sendo que cada aporte tende a ser efetuado como novo aumento de capital social.

Se o intuito do planejamento é manter o uso e o gozo da propriedade para o usufrutuário (autor da herança), é imprescindível que qualquer aumento de capital social se dê sem a subscrição de novas quotas pelos nus-proprietários, sob pena de o capital social passar a estar dividido entre quotas gravadas com o usufruto e quotas livres, passando os proprietários das quotas livres a dividirem, com o usufrutuário, o direito a receber os frutos da sociedade e influenciar nos negócios. Além disso, as quotas livres não possuiriam, diferentemente das gravadas, as proteções das cláusulas restritivas.

2.5.3. Pessoa jurídica

Conforme já mencionado, antes da criação da holding familiar, todo o patrimônio está ligado diretamente à pessoa física do proprietário. Com a criação da holding familiar, parte desses bens serão entregues à pessoa jurídica, em forma de integralização do capital social, recebendo o proprietário em troca as quotas/ações representativas do capital social.

A holding familiar passará a ser a proprietária dos bens e direitos transmitidos, e a pessoa física, antes proprietária dos bens, passará a ser proprietária da holding familiar. Posteriormente a participação societária poderá ainda ser transmitida aos sucessores,

completando assim o movimento clássico do planejamento sucessório com a utilização da holding familiar.

A pessoa jurídica é “uma técnica de separação patrimonial” (SCALZILLI, 2015, p. 63). Conforme Mamede e Mamede (2016, p. 104), comumente se utiliza, para a holding familiar, sociedades do tipo limitada, este que é o tipo de maior presença na economia brasileira, conforme Coelho (2012, p. 186).

Nesse caso, se for devedora a pessoa jurídica, será ela a responsável pelo cumprimento da obrigação, pois “o devedor responde com todos os seus bens presentes e futuros para o cumprimento de suas obrigações” (BRASIL, 2002). A organização do patrimônio imobiliário em pessoa jurídica se submete às mesmas regras dispostas no capítulo 2.4, quanto à responsabilidade patrimonial do devedor.

Contudo, sendo devedora a pessoa física, seus bens pessoais devem responder pela obrigação, e não os bens da pessoa jurídica. A personalidade jurídica facilita a participação da empresa na vida jurídica e limita a responsabilidade ao seu patrimônio. Eventuais dívidas contraídas pela pessoa física do sócio não atingem, em regra, o patrimônio da pessoa jurídica, ressalvando, dessa forma, o patrimônio amealhado de alguma intercorrência na vida civil dos proprietários que estejam, naturalmente, mais expostos ao risco.

Porém, a só transferência dos bens à holding não coloca o patrimônio da pessoa jurídica inteiramente “a salvo” para a pessoa física, já que as participações societárias da holding continuarão em seu patrimônio e, portanto, respondendo pelo cumprimento de suas obrigações. As quotas poderiam ser penhoradas, por exemplo, transferindo ao credor parcela do patrimônio da pessoa física devedora.

Para alcançar maior proteção patrimonial, o planejamento sucessório com holding deve realizar a divisão do patrimônio entre os sucessores com a utilização de institutos como a doação com reserva de usufruto, vistas nos capítulos 2.5.1 e 2.5.2.

Dessa forma, os proprietários transferem o patrimônio aos sucedidos, resguardando para si o usufruto do patrimônio doado. A doação de quotas com reserva de usufruto é o mecanismo que determinará a divisão do patrimônio entre os herdeiros, podendo ainda ser estabelecidas as cláusulas restritivas de inalienabilidade, incomunicabilidade, impenhorabilidade e reversão, criando empecilhos para a dilapidação do patrimônio a curto e médio prazo, conforme aprofundado no capítulo 2.5.1.

Dessa forma, os sucessores passarão a ser os nu-proprietários e os doadores os usufrutuários das quotas da holding. A administração, condução dos negócios e percepção dos frutos caberão aos usufrutuários. Contudo, eventual intercorrência aos usufrutuários decorrente

de riscos potenciais (civis, trabalhistas, ambientais, fiscais etc.) não teriam mais o condão de ameaçar a execução e penhora das quotas sociais da holding, que fariam parte do patrimônio dos nu-proprietários.

Importante frisar que essa proteção é realizada sob a ótica dos doadores, quando neles há maior exposição ao risco. Se o risco maior estiver na esfera patrimonial dos donatários, realizar a doação com reserva de usufruto aumentaria o risco sobre o patrimônio, que eventualmente poderia ser chamado a responder pelas obrigações da pessoa física dos sucessores.

Submeter o patrimônio às regras do direito empresarial permite ainda utilizar mecanismos societários para maior proteção do patrimônio, como na manutenção apenas dos familiares no quadro societário. Isso se dá pelo elemento da *affectio societatis*, que é o ânimo, a intenção, a vontade dos sócios de permanecerem unidos em sociedade. É o elemento subjetivo que dá origem à sociedade, e deve permanecer durante toda a existência da sociedade:

Outra obrigação de todos os sócios é a atuação harmônica, a bem da realização do objeto social. Exige-se comprometimento dos sócios. Para traduzir essa dimensão da existência societária, fala-se em *affectio societatis*, vale dizer, uma *afeição societária* ou *afeição para a sociedade* ou *afinidade societária*. Não se trata de relação emocional, mas da percepção de que a existência da sociedade pressupõe uma harmonia, sem o que não se podem alcançar seus objetivos. Em suma, é preciso que todos manifestem, não apenas na contratação, mas durante toda a existência social, um ânimo para a atuação societária, comum, hábil a atingir os fins contratados. (MAMEDE, 2013, p. 64).

Se quebra a *affectio societatis*, ou inexistente no caso de terceiros, pode motivar a dissolução da sociedade no primeiro cenário ou o não ingresso de terceiros no quadro societário, no segundo, conforme ensina Mamede (2013, p. 54)

Nas sociedades *intuitu personae*, a necessidade de mútuo reconhecimento e aceitação implica um nível mais rígido de harmonia societária, mormente quando se tratar de sociedades simples, nas quais a atuação individual de cada membro é marcante, sendo usual não apenas a dissolução da sociedade pela quebra do dever de atuação harmônica, mas igualmente a exclusão de sócio que atua de forma incompatível com a *affectio societatis*, medida que se justifica pela necessidade de preservação da pessoa jurídica e, com ela, da atividade negociada desempenhada. (MAMEDE, 2013, p. 64).

A holding familiar pode definir, em seu ato constitutivo ou em acordo de sócios, que o ingresso de terceiros na sociedade somente é permitido com o aceite dos demais sócios (com *affectio societatis*, portanto), impedindo, assim, o ingresso de terceiros indesejados, sejam eles credores ou ex-cônjuges dos sócios. Naturalmente, essa barreira não afeta o direito patrimonial do credor ou do ex-cônjuge. Restará a eles reivindicarem a correspondente apuração de haveres

(MADALENO, 2018).

Dessa forma, a organização do patrimônio imobiliário em titularidade da pessoa jurídica pode apresentar algumas proteções adicionais em relação à responsabilização patrimonial, em relação à propriedade dos mesmos bens em titularidade direta da pessoa física. Esse contexto, da utilização de empresa holding para o planejamento patrimonial e sucessório será aprofundado no capítulo 3.

3. A HOLDING COMO MECANISMO PARA O PLANEJAMENTO PATRIMONIAL E SUCESSÓRIO DO PATRIMÔNIO IMOBILIÁRIO

Conforme visto no capítulo 2.1, no Brasil, a sucessão disposta na lei civil ampara-se em uma vontade presumida do morto. Falecendo a pessoa, o conjunto de bens, direitos e obrigações de que é titular é transmitido aos seus sucessores com base nos artigos 1.784 e seguintes do Código Civil (BRASIL, 2002), presumindo, a lei, que o autor da herança desejaria dispor do seu patrimônio daquela determinada forma e em favor de certos e determinados sujeitos.

Mas não se trata de uma imposição absoluta. Salvo algumas restrições legais, a exemplo da preservação da legítima, a lei não impede que o titular confira ao seu patrimônio destinação diversa da presunção legal, bastando, para tanto, que se posicione em tempo e modo adequados.

Assim, o evento morte é certo, sendo seguro também concluir que dele advirão consequências para os herdeiros. As consequências podem ser decorrentes da vontade presumida da lei, ou da vontade expressa do titular do patrimônio, manifestada por meio dos atos praticados para o planejamento da sucessão.

O planejamento da sucessão ocorre quando a família e o patrimônio são posicionados de forma a que, ocorrendo o evento morte, não sofram consequências imprevistas, resultando em uma configuração final idealizada pelo próprio sucedido. O planejamento sucessório:

é ciência relativamente recente, que compreende um conjunto de projeções realizadas em vida, para serem cumpridas como manifestação de um querer especial, sobrevindo a morte do idealizador, sendo então cumprida sua vontade em sintonia com seus antecipados desígnios, tudo com vistas ao bem comum de seus herdeiros, construindo um ambiente de pacífica transição da titularidade da herança, contribuindo o planejamento da sucessão para a melhor perenização do acervo do espólio. (MADALENO, 2014, p. 12).

Deve-se estar atento a diversos âmbitos da vida dos familiares envolvidos, já que muitos dos eventos da vida civil refletem, direta ou indiretamente, nas regras de sucessão ou divisão do patrimônio. Um casamento, uma união estável, ou a dissolução desses arranjos amorosos são eventos da vida em família com direto impacto na seara patrimonial, e devem ser objeto de atenção no planejamento sucessório, como ensinam Mamede e Mamede (2017, p. 91):

Comumente, as opções afetivas constituem um grande desafio e um enorme risco para o patrimônio pessoal e familiar. Raramente as pessoas estão dispostas, enquanto estão apaixonadas ou enamoradas, e ajustam um futuro em comum, a aceitar a simples possibilidade de que alguns enredos desagradáveis venham a dar cabo de seus sonhos de felicidade. Contudo, esses desfêchos desagradáveis são comuns e, assim, devem compor o exame frio que o operador jurídico faz da realidade (...). (MAMEDE; MAMEDE, 2017, p. 91).

O planejamento patrimonial e sucessório lícito não pode desconsiderar as regras do direito sucessório e de família, sob pena de configurar-se fraude que poderá indisponibilizar o patrimônio durante longas batalhas judiciais até a efetiva anulação dos atos fraudulentos. Após a comunicação dos bens, no caso de uniões afetivas, não configura planejamento sucessório a ocultação desses bens em pessoa jurídica ou por interposta pessoa física como forma de evitar a partilha em casos de dissolução. Tais atos constituem meios fraudulentos em prejuízo da meação e devem ser computados na partilha para equilíbrio patrimonial:

Bens conjugais desviados para uma empresa ou recursos financeiros despachados pelo cônjuge para o exterior devem ser computados na partilha para equilíbrio da meação e correção dos quinhões hereditários, sob pena de prevalecer o infortúnio do enriquecimento ilícito, nas hipóteses de fraude pela via societária ou mesmo pelo singelo expediente da fraude pelo uso da interposta pessoa física. (MADALENO, 2020, p. 38).

O mesmo raciocínio se aplica para a utilização de meios fraudulento em prejuízo de quaisquer direitos, sejam eles de terceiros credores, de cônjuges ou ex-cônjuges, ou ainda de em prejuízo de herdeiros em fraude à legítima.

Madaleno (2020, p. 46) destaca que o planejamento sucessório cumpre importante papel na proteção do patrimônio familiar, servindo tanto para aqueles que constituem sociedade para resguardar o patrimônio particular como para perpetuar a atividade da empresa familiar, quando esta é detentora de participações societárias de empresa operacional, ou seja, que exerce outra atividade econômica. Diversos institutos podem estar presentes no planejamento sucessório para conferir tal proteção ao patrimônio no caso concreto:

O planejamento sucessório ainda é um sistema complexo e caro, do efetivo conhecimento de poucos, e que envolve estatutos sociais, empresas *holdings*, acordos de quotistas e de acionistas regrado o exercício do direito de voto, ou o controle e gestão familiar, o direito de preferência na alienação de quotas e de ações para familiares e terceiros, além da instituição e da mudança do regime de bens, testamentos, fideicomissos e doações com cláusula de reversão, usufruto, gravames, planos de previdência privada, bem de família, partilha em vida e contratos de casamento ou de união estável (MADALENO, 2020, p. 46).

Outros instrumentos ainda fazem parte do leque de opções que poderão ser utilizadas para o planejamento da sucessão, tais quais *holdings* de controle, de participações e/ou patrimoniais, fundos de investimento fechados, *trusts*, empresas e sociedades *offshore* e fundações no exterior, entre outros. Tais instrumentos podem, e são, utilizados de maneira conjugada, a fim de atingir a vontade designada pelo titular do patrimônio.

Garante-se, assim, da maneira mais segura, eficiente e individualizada, que a vontade do autor da herança seja respeitada e sobrelevada quanto aos desígnios do patrimônio que, no mais das vezes, leva-se uma vida inteira para construir.

Regra geral, no caso do patrimônio constituído por bens imóveis, a perspectiva de redução lícita da carga tributária é mais favorável e, geralmente, pode-se afirmar que a administração de bens imóveis por meio de uma holding imobiliária familiar pode ser mais econômica fiscalmente (BAGNOLI, 2016, p. 192).

(...) há impactos favoráveis diretos sobre a tributação sobre aluguéis quando se tem sociedade patrimonial cujo objeto social inclua a locação de bens. O mesmo ocorre quando se contrasta a legislação tributária aplicável à pessoa física daquela aplicável às pessoas jurídicas. A principiar pelo fato de que, para muitas situações, os mesmos fatos estão submetidos a alíquotas diversas quando o contribuinte seja uma pessoa jurídica ou uma pessoa física, a exemplo da tributação de rendimentos, nomeadamente na incidência do imposto de renda sobre a vantagem auferida na venda de bens imóveis. (MAMEDE; MAMEDE, 2017, p. 104).

Há um mito, contudo, de que a criação de holdings familiares gera necessariamente economias tributárias. Há casos em que isso é de fato verificado, quando o planejamento patrimonial e tributário é cuidadoso e feito da maneira correta. Contudo, isso nem sempre acontece, podendo acarretar o oposto: aumento significativo da carga tributária incidente sobre as operações da estrutura.

É discurso corrente que a constituição de uma holding, nomeadamente da holding familiar, é uma medida que tem por mérito a obtenção de vantagens fiscais. Em sua generalidade, essa afirmação é falsa. O resultado fiscal pode ser vantajoso ou não, conforme o caso e, principalmente, conforme a engenharia que seja proposta para a estrutura societária. Portanto, não é correto ver a constituição de uma holding familiar como a solução para todos os problemas e, principalmente, uma garantia de recolhimento a menor de tributos. Não é assim. É indispensável a avaliação por um especialista que, para cada situação, faça uma avaliação dos cenários fiscais para definir, em cada caso, qual é a situação mais vantajosa, sendo possível que, no fim das contas, a constituição da holding se mostre desaconselhável por ser mais trabalhosa e onerosa. (MAMEDE; MAMEDE, 2017, p. 103).

Identificar se a holding vai ou não exercer atividade imobiliária; qual será a sua receita predominante; se a integralização do capital social em bens imóveis será conferida pelo valor do imposto de renda do titular ou se o valor do bem será atualizado ao valor de mercado, com o conseqüente recolhimento antecipado do imposto de renda sobre o ganho de capital; qual será a classificação contábil do bem na pessoa jurídica. Essas são apenas algumas das decisões que devem ser cuidadosamente antecipadas pelo impacto direto que causam na carga tributária da operação.

Avaliar tais cenários e comparar com o impacto da tributação na pessoa física demanda um trabalho muito mais cuidadoso e profissional do que aplicar uma receita padronizada, sob pena de onerar em demasia o patrimônio da família. Devem ser observadas, para tal avaliação, uma “avalanche de normas, entre leis, decretos, regulamentos, instruções fazendárias etc.” o que demanda constante estudo e aprimoramento (MAMEDE; MAMEDE, 2017, p. 106).

A verificação disso se faz por meio do planejamento tributário, que é uma organização para minimizar a responsabilização fiscal (OCDE, 2021). É um estudo que, antecipando os efeitos dos atos e negócios jurídicos passíveis de serem praticados, acaba por influenciar a escolha, pelo contribuinte, daquele que seja fiscalmente menos oneroso (GERMANO, 2010, p. 16). Assim, o planejamento tributário é pautado no conceito de elisão fiscal (GUTIERREZ, 2006, p. 72), e tornou-se um processo contínuo e constante, devido à quantidade de normas editadas sobre o tema e mudanças constantes de posicionamento dos Tribunais:

De qualquer sorte, não há espaço para improvisações e negligência. O Direito Tributário tornou-se uma das disciplinas jurídicas mais dinâmicas, constantemente impactado por novas regras, legais ou regulamentares, para além de uma frenética sucessão de interpretações judiciais que, infelizmente, podem experimentar guinadas inacreditáveis: posições já pacificadas nos Tribunais são simplesmente invertidas. Nesse sentido, o planejamento fiscal de qualquer empresa ou grupo de empresa tornou-se um processo constante, uma iniciativa continuada. Embora ainda se possam traçar balizas de médio e longo prazo, cada vez mais são necessárias intervenções para fazer frente a mudanças imediatas, para não falar, mesmo, em possibilidades momentâneas, como incentivos fiscais, refinanciamentos tributários etc. (MAMEDE; MAMEDE, 2017, p. 104).

A eventual criação de uma empresa holding para o planejamento patrimonial e sucessório passa, portanto, por uma análise e planejamento tributário para verificar os impactos a que a estrutura estará exposta, e se tal exposição fará com que o patrimônio perceba efetivas vantagens diante das oportunidades verificadas.

A constituição da holding familiar se encarta numa compreensão maior dos desafios relativos ao patrimônio e às atividades negociais, observando os respectivos impactos fiscais e examinando-lhes a adequação e, mais do que isso, as oportunidades existentes no sistema legal vigente. Essas oportunidades não são poucas. Em verdade, em muitos casos (e não em todos) a legislação fiscal oferece balizas que podem definir cenários mais ou menos onerosos, definidos a partir da conformação adotada pelo contribuinte. Essas oportunidades justificam que a opção pela constituição de uma holding familiar se faça acompanhar de um planejamento tributário que, de resto, pode justificar mesmo a adoção de uma estrutura societária mais complexa, multissocietária. (MAMEDE; MAMEDE, 2017, p. 103-104).

O objetivo do presente trabalho é analisar se o planejamento patrimonial e sucessório de um patrimônio imobiliário com a utilização de empresa holding apresenta, de fato, vantagens

em relação à sucessão civil não planejada do mesmo patrimônio na pessoa física, e, se positiva a resposta, que tipo de vantagens seriam essas. Para atingir tal objetivo torna-se necessário identificar as etapas da organização do patrimônio imobiliário na pessoa jurídica, analisando-se as opções e os impactos de cada decisão desde a transmissão do patrimônio da pessoa física até a sua acomodação e eventual alienação na pessoa jurídica.

3.1. Organização do patrimônio imobiliário em titularidade da pessoa jurídica

Conforme já mencionado, antes da criação da holding familiar, todo o patrimônio está ligado diretamente à pessoa física do proprietário. Com a criação da holding familiar, parte desses bens serão entregues à pessoa jurídica, em forma de integralização do capital social, recebendo o proprietário, em troca as quotas/ações representativas do capital social.

A holding familiar passará a ser a proprietária dos bens e direitos transmitidos, e a pessoa física, antes proprietária dos bens, passará a ser proprietária da holding familiar. Posteriormente a participação societária poderá ainda ser transmitida aos sucessores, completando assim o movimento clássico do planejamento sucessório com a utilização da holding familiar.

Os membros da família deixam de ser proprietários dos bens usados na integralização, sejam móveis ou imóveis, sejam materiais ou imateriais (a exemplo de quotas e ações). A holding passará a ser a proprietária desses bens. Os membros da família se tornam membros da holding, ou seja, tornam-se sócios e, assim, titulares de suas quotas ou ações, conforme o tipo societário escolhido. (MAMEDE; MAMEDE, 2017, p. 162).

A cada etapa desse movimento, diversas decisões são tomadas. Cada uma delas, com possíveis grandes impactos práticos que vão desde a incidência tributária até a própria manutenção da estrutura de forma íntegra, sem confusão patrimonial ou desvio de finalidade que poderiam motivar a desconsideração da personalidade jurídica, colocando em risco o patrimônio familiar.

Destacar a importância e o impacto dessas decisões é parte importante do planejamento sucessório com a utilização da holding patrimonial, na medida em que o desconhecimento das consequências que cada tipo de decisão pode levar a situações indesejadas, colocando em risco diversas vantagens oferecidas pela adequada configuração de toda a estrutura patrimonial.

3.1.1. A Holding e os tipos de empresa

Uma holding, tecnicamente, não é um tipo societário (RABELO, 2010, p. 113), mas uma sociedade empresária cujo objeto social é a participação em outras empresas, nos termos do art. 2º, §3º da Lei das S.A. (BRASIL, 1976).

A holding pode ser pura (quando seu objeto único é o controle de outra sociedade) ou mista (quando se dedica também a uma atividade empresarial), conforme ensinam Bulgarelli (2001, p. 299) e Rabelo (2010, p. 113). Há, ainda, outras nomenclaturas utilizadas pela doutrina:

Holding pura: sociedade constituída com o objetivo exclusivo de ser titular de quotas ou ações de outra ou outras sociedades. É também chamada de sociedade de participação.

Holding de controle: sociedade de participação constituída para deter o controle societário de outra ou outras sociedades.

Holding de participação: sociedade de participação constituída para centralizar a administração de outras sociedades, definindo planos, orientações, metas etc.

Holding mista: sociedade cujo objetivo social é a realização de determinada atividade produtiva, mas que detém participação societária relevante em outra ou outras sociedades.

Holding patrimonial: sociedade constituída para ser a proprietária de determinado patrimônio. É também chamada de sociedade patrimonial.

Holding imobiliária: tipo específico de sociedade patrimonial, constituída com o objetivo de ser proprietária de imóveis, inclusive para fins de locação. (MAMEDE; MAMEDE, 2017, p. 30).

A holding, como sociedade utilizada de forma geral pelo mercado, e não necessariamente no contexto do planejamento sucessório, possui um caráter de otimização interna da organização, do grupo empresarial, diferentemente das empresas operacionais, cujo foco direto é o mercado em que atuam:

Enquanto as empresas, chamadas operadoras estão preocupadas com o mercado em que atuam, com as tendências do cliente, com a concorrência e com outros problemas externos, a holding tem uma visão voltada para dentro. Seu interesse é a produtividade de suas empresas controladas e não o produto que elas oferecem. A holding como empresa controladora tem como meta principal a rentabilidade. A ela não compete saber o que se faz, mas sim se faz o melhor e mais rentavelmente. (LODI; LODI, 2004, p. 1).

Para Carvalhosa (2009, p. 14):

As Holdings são sociedades não operacionais que têm seu patrimônio composto de ações de outras companhias. São constituídas ou para o exercício do poder de controle ou para a participação relevante em outras companhias, visando nesse caso, constituir a coligação. Em geral, essas sociedades de participação acionária não praticam operações comerciais, mas apenas a administração de seu patrimônio. Quando exerce o controle, a Holding tem uma relação de dominação com as suas controladas, que serão suas subsidiárias. (CARVALHOSA, 2009, p. 14).

Assim, enquanto a empresa operacional é aquela que atua no mercado, que exerce atividades econômicas específicas, que produz bens, presta serviços ou comercializa mercadorias e, para tal, possui funcionários registrados, a holding tem um caráter de organização, de controle, de otimização interna da organização.

No âmbito do planejamento sucessório, a holding, denominada então de familiar ou patrimonial, é a organização que é criada para controlar o patrimônio da pessoa física com base nas regras do Direito Empresarial. Ao invés de as pessoas físicas possuírem bens em seus próprios nomes, passam a possuí-los através de uma pessoa jurídica.

Não é mais uma questão de Direito de Família, de Direito Sucessório ou de Direito de Propriedade. Passa-se a ter uma questão de Direito Empresarial e, mais precisamente, de Direito Societário. Os herdeiros não serão proprietários do patrimônio familiar, mas titulares das quotas ou ações da sociedade que, por seu turno, será a proprietária daquele patrimônio e, assim, conservará a sua unidade. (MAMEDE; MAMEDE, 2017, p. 163).

Antes de iniciar o planejamento sucessório com a utilização de uma empresa holding, todo o patrimônio está ligado diretamente à pessoa física do proprietário, em geral o patriarca e/ou a matriarca da família. Em suas declarações de imposto de renda constarão, na ficha de Bens e Direitos, a relação completa de tudo o que possuem: participações societárias; bens imóveis, automóveis, previdência privada, e assim por diante.

Com a criação da holding familiar, parte desses bens serão entregues pelo proprietário à pessoa jurídica, em forma de integralização do capital social das quotas subscritas, recebendo em troca as quotas representativas do capital social.

A subscrição é o ato de assumir um ou mais títulos societários, ou seja, quotas ou ações. Esses títulos, contudo, correspondem a parcelas do capital social e, assim, devem ser integralizados, ou seja, é preciso que se transfira para a sociedade o valor correspondente às quotas ou ações que foram subscritas. (MAMEDE; MAMEDE, 2017, p. 114).

A holding familiar passará a ser a proprietária dos bens e direitos transmitidos, e a pessoa física, antes proprietária dos bens, passará a ser proprietária da holding familiar.

Todo bem ou direito suscetível de avaliação em dinheiro pode ser integralizado no capital social de uma pessoa jurídica, conforme autorização do art. 997, III do Código Civil (BRASIL, 2002):

a integralização do capital social poderá fazer-se mediante: pagamento em dinheiro; cessão de crédito, inclusive endosso de títulos de crédito; transferência de bens imóveis ou móveis, incluindo direitos pessoais com expressividade econômica, a

exemplo de titularidade de marca ou patente; e serviços que devam ser prestados pelo sócio, em certos tipos societários. (MAMEDE; MAMEDE, 2017, p. 115).

Um patrimônio de pessoa física originalmente composto por bens imóveis tem a tendência de se transformar, após a criação de uma holding familiar, em um patrimônio composto apenas pela participação societária da holding familiar. Essa holding, por sua vez, passará a ser a proprietária direta dos bens imóveis que antes compunham o patrimônio original da pessoa física.

A constituição da holding familiar passa pela escolha da natureza jurídica da empresa e do tipo societário que mais se adequa aos objetivos do planejamento sucessório no caso concreto. Conforme afirmam Mamede e Mamede (2017, p. 111), a sociedade limitada é um dos tipos mais utilizados para a constituição de holdings, especialmente pela limitação da responsabilidade dos sócios à integralização do capital social, não havendo responsabilidade pessoal após tal constituição, bem como por ser um tipo societário mais simples e menos custoso do que a sociedade por ações, outro tipo também utilizado para holdings.

Não é o foco do presente trabalho esmiuçar as características de cada tipo societário, mas sim identificar as vantagens de utilização da holding para o planejamento patrimonial e sucessório quando comparada com a sucessão civil da pessoa física. Tais vantagens podem ser identificadas independentemente do tipo societário utilizado, se sociedade limitada ou por ações, motivo pelo qual este tópico se limita a explorar algumas das vantagens e desvantagens comparativas entre cada tipo societário comumente utilizado no planejamento sucessório.

Em relação à responsabilidade civil, a sociedade limitada tem como característica típica a limitação de responsabilidade de seus sócios ao valor de suas quotas no capital social, conforme art. 1.052 do CC (BRASIL, 2002). Em relação às Sociedades Anônimas, a responsabilidade dos acionistas é limitada ao preço de emissão das ações subscritas, ou seja, “uma vez pago o preço das ações pelo acionista, este não está sujeito à responsabilidade patrimonial adicional” (SILVA, 2018).

Em ambos os tipos é possível identificar, portanto, regras de limitação da responsabilidade civil dos sócios, pois se reconhece, na pessoa jurídica, um sujeito autônomo, de direitos e obrigações, distinto de seus sócios. Evidentemente, tal limitação não é absoluta, não acobertando situações de fraude ou simulação, assim como as hipóteses de desconsideração da personalidade jurídica, mencionadas no capítulo 2.4.1.

Quanto ao capital social, este é constituído a partir da transferência de bens e/ou direitos suscetíveis de avaliação pecuniária (BRASIL, 2002), do patrimônio dos sócios para o patrimônio da sociedade. Na limitada ele é dividido em quotas, que correspondem às frações

deste capital que são atribuídas aos sócios, enquanto na sociedade anônima a divisão é em ações.

Na limitada, quando não constituído em dinheiro, a transferência de bens dos sócios para a pessoa jurídica pode ser feita por valor declarado pelo proprietário e aceito pelos demais sócios, sem a necessidade de laudo de avaliação, sempre exigido quando se tratar de sociedade anônima, conforme art. 8º da Lei das S.A. (BRASIL, 1976).

A sociedade limitada ainda permite certa maleabilidade quanto à distribuição dos lucros eventualmente apurados. Como regra, é feita com base na proporção das respectivas quotas de cada sócio, porém havendo previsão no Contrato Social ou Acordo de Sócios é possível a distribuição desproporcional dos lucros, autorizada pelo art. 1.007 do CC (BRASIL, 2002), conferindo aos sócios a possibilidade de distribuir os resultados da forma que lhes aprouver, independentemente da participação no capital social da sociedade.

Na sociedade anônima, não é permitida a distribuição desigual de resultados a ações de mesma classe, vedação contida no art. 109, § 1º da Lei das S.A. (BRASIL, 1976). Para operacionalizar uma distribuição desproporcional de lucros na sociedade anônima é necessária a criação de classes distintas de ações, conferindo a cada uma direitos diferentes em relação ao recebimento dos resultados, sendo algo mais burocrático e estático do que na sociedade limitada, que pode modificar a forma de distribuição dos lucros mediante simples deliberação dos sócios, desde que haja previsão autorizativa no ato constitutivo ou pactos parassociais.

A utilização da sociedade limitada como tipo societário da holding familiar costuma estar atrelada ao fato de a sua constituição e administração serem mais simples, menos burocráticas e de menor custo se comparado com a sociedade por ações. Mamede e Mamede (2017, p. 113-114) apontam que a principal desvantagem da S.A. para uma holding são os custos que ela impõe com a exigência de publicação de diversos atos, como o constitutivo, as três publicações das convocações para assembleias gerais, a publicação das atas, bem como as demonstrações financeiras de cada exercício. No mesmo sentido:

Dentre as desvantagens normalmente citadas destacam-se a obrigatoriedade de ao menos dois diretores e a necessidade e custos de publicação de certos atos sociais (estatuto social, assembleias, nomeação de diretor) no Diário Oficial e jornal de circulação da sede da empresa. Os custos da Junta Comercial são um pouco mais caros e os procedimentos de registro são normalmente mais demorados. (SILVA, 2018).

Mamede e Mamede (2017, p. 114) concluem ainda que tais exigências fizeram com que muitas empresas se convertessem para sociedades limitadas, até que o advento da Lei n. 11.638/2007 trouxe, também para as limitadas, mas somente quando de grande porte, a

exigência de publicação das demonstrações contábeis. De tal circunstância é possível deduzir que os proprietários costumam optar pelo tipo mais simples, menos burocrático e menos custoso, quando possuem a opção.

Como desvantagens da utilização da sociedade limitada costumam ser citadas a maior transparência perante terceiros dos atos constitutivos e de deliberações empresariais:

(...) pois seus atos sociais levados a registro (contrato social, alterações do contrato, atas de assembleias e reuniões), juntamente com as informações pessoais sobre sócios e administradores, são informações públicas facilmente acessíveis por meio da internet ou mediante solicitação ao órgão de registro. (SILVA, 2018).

Quanto à privacidade, a sociedade limitada e a sociedade por ações compartilham proteções e fragilidades opostas. Enquanto a limitada não exige a divulgação de informações financeiras (balanços e demonstrações), preservando a privacidade das finanças, nela os atos constitutivos, com informações pessoais dos sócios e regras da contratação, assim como algumas deliberações sociais, são registrados na Junta Comercial com acesso público a terceiros.

Já a sociedade anônima confere maior privacidade aos acionistas, pois a titularidade das ações não é refletida em documentos públicos como o Estatuto Social, mas sim no Livro de Registro de Ações Nominativas (MAMEDE; MAMEDE, 2017, p. 112), disponível apenas aos membros da S.A. Por outro lado, o art. 176 da Lei das S.A (BRASIL, 1976) determina a publicação anual do balanço e das demonstrações financeiras da S.A., trazendo publicidade para tais informações, o que nem sempre é desejável.

3.1.2. Objeto social

Toda sociedade empresária exerce uma atividade principal. É o objetivo para o qual nasceu a pessoa jurídica, sua própria razão de ser. Uma indústria de alimentos tem o objetivo de produzir alimentos. Uma revendedora de veículos usados pratica a compra e venda de veículos usados. A revendedora não produzirá alimentos, assim como a indústria de alimentos não compra e vende veículos com habitualidade, apesar de poder vir a praticar tal ato excepcionalmente.

As pessoas jurídicas são *seres finalísticos*, ou seja, são entes constituídos para fins determinados, aos quais o Direito outorga personalidade jurídica. Não existem por existir, mas como ferramenta jurídica para a concretização de objetos específicos, atendidas as limitações legais. (MAMEDE, 2018, p. 59).

A definição do objeto social é fundamental, pois “delimita os atos que dizem respeito à sociedade e vinculam seu patrimônio” (MAMEDE, 2018, p. 59). Continua o autor alertando que os atos disformes podem caracterizar desvio da finalidade, acarretando responsabilização pessoal dos sócios ou administradores, conforme o caso.

Se o objeto social de uma empresa é aquilo que ela exerce com habitualidade, para definir a atividade principal da holding familiar é necessário perquirir qual será a destinação que será dada ao patrimônio a ela transferido.

Um patrimônio que aufera renda imobiliária indicará um objeto social relacionado à compra, venda e aluguéis de imóveis próprios, classificado pelos CNAEs 6810-2/01 e 6810-2/02, respectivamente (IBGE, 2021). Um patrimônio composto de participações societárias estará relacionado ao objeto social de holding pura, de participação em outras empresas, CNAE 6462-0/00 (IBGE, 2021). Ambas as atividades poderão ser exercidas pela mesma holding familiar, denominada então de holding mista, que passará a ter as duas atividades em seu objeto social.

Não há empecilho legal de cumular outras atividades operacionais na mesma pessoa jurídica que abarca o patrimônio familiar. Contudo, organizar a holding familiar desta forma coloca, na mesma pessoa jurídica, o patrimônio familiar e uma atividade operacional que possui, por natureza, riscos de diversas naturezas em potencial: fiscais, trabalhistas, civis, ambientais, dentre outros, como visto no capítulo 2.4 e 2.4.1.

Se um dos objetivos do planejamento sucessório é organizar, com segurança, o patrimônio familiar, protegê-lo, deve-se distanciar ao máximo o risco do patrimônio amealhado, não sendo aconselhável que a pessoa jurídica proprietária dos bens seja também a que explora outras atividades operacionais de risco.

A escolha do objeto social da holding familiar pode refletir também na tributação da operação de conferência de bens imóveis ao capital social da pessoa jurídica. Como visto no capítulo 2.3.1 da tributação da transferência dos bens, a receita preponderante da atividade imobiliária pode estar associada à não concessão da isenção do ITBI para a integralização de bens ao capital social da pessoa jurídica.

Se a holding familiar apenas receberá os bens familiares, mas não os explorará por locação ou compra e venda, não haverá necessidade de colocar a atividade imobiliária no objeto social da holding familiar, evitando assim, ao menos parcialmente, a incidência do ITBI.

Se parte dos bens imóveis serão explorados economicamente pela holding familiar, e parte não, pode vir a ser economicamente vantajosa a criação de duas holdings familiares. Uma

com o objeto social de compra, venda, e locação de imóveis próprios, para abarcar os bens que serão explorados economicamente, sobre a qual poderá incidir o ITBI na integralização do capital social. Outra, sem o objeto de atividade imobiliária, com os bens que não serão explorados, para a qual será aproveitada a imunidade do ITBI.

Analisar as consequências de cada decisão para verificar o caminho mais vantajoso depende, naturalmente, de dados do caso concreto, sendo possível verificar, todavia, que a escolha do objeto social traz evidentes reflexos tributários que impactam diretamente no custo de toda a estrutura.

3.1.3. Constituição do Capital Social

A constituição de uma sociedade passa pela subscrição e integralização do capital social da sociedade que, segundo Mamede e Mamede (2017, p. 114), “é o montante do investimento feito pelos sócios na empresa, ou seja, o valor alocado para a realização de seu objeto social”.

A constituição do capital social da empresa tem dois momentos: a subscrição e a integralização do capital social. A subscrição é o momento em que o sócio se compromete com o valor definido para aquisição das respectivas quotas ou ações, enquanto a integralização é o momento em que o compromisso é, de fato, quitado:

A subscrição é o ato de assumir um ou mais títulos societários, ou seja, quotas ou ações. Esses títulos, contudo, correspondem a parcelas do capital social e, assim, devem ser integralizados, ou seja, é preciso que se transfira para a sociedade o valor correspondente às quotas ou ações que foram subscritas. Com efeito, a constituição da sociedade implica a destinação de valores para a formação do capital social. (MAMEDE; MAMEDE, 2017, p. 114).

Todo bem ou direito passível de avaliação em dinheiro pode ser integralizado no capital social de uma pessoa jurídica. Não é necessário que tal transferência se dê em dinheiro, como ensinam Mamede e Mamede (2017, p. 115):

Segundo previsão anotada no artigo 997, V, do Código Civil, a integralização do capital social poderá fazer-se mediante: (1) pagamento em dinheiro; (2) cessão de crédito, inclusive endosso de títulos de crédito; (3) transferência de bens imóveis ou móveis, incluindo direitos pessoais com expressividade econômica, a exemplo da titularidade de marca ou patente; (...) (MAMEDE; MAMEDE, 2017, p. 115).

O capital social da Holding Familiar é constituído a partir dos bens e direitos que se decidiu transferir, da pessoa física, para o patrimônio da pessoa jurídica.

Contudo, nem sempre convém que determinados bens o sejam, por questões práticas e

fiscais/tributárias. Transferir o automóvel pessoal dos sócios ou da família para a pessoa jurídica e mantê-lo para uso pessoal das pessoas físicas pode ser um fator que, dentre outros, possa levar a interpretações de confusão patrimonial, uma das hipóteses de desconsideração da personalidade jurídica (BRASIL, 2002), colocando em risco o patrimônio familiar, conforme aprofundado no capítulo 2.4.1.

O imóvel de residência da família é outro exemplo de bem que se deve analisar com maior cuidado a pertinência de integralização no capital social da empresa holding. Se transferido para a pessoa jurídica, tenderá a ser contabilizado no ativo imobilizado. Como será visto no capítulo 3.1.4, a receita da venda de ativo imobilizado da empresa recebe tratamento tributário distinto da receita de produto do estoque da empresa.

Enquanto a venda de estoque é parte da atividade desenvolvida pela pessoa jurídica, tributada na forma do art. 25, I da Lei n. 9430/1996, conforme visto no capítulo 2.3.3, a venda de ativo imobilizado é receita que não decorre da atividade, e será tributada na forma do art. 25, II da mesma lei. Ou seja, com apuração do ganho de capital auferido na operação, a uma alíquota total de 24% + 10% (adicional de IRPJ) sobre a diferença positiva entre o valor de alienação e o valor contábil do bem, tributação significativamente superior à da pessoa física, que é de 15%, como visto no capítulo 2.3.2.

Ainda sobre o imóvel de residência da família, como este tende a permanecer por longo período na propriedade da família, o ganho de capital em eventual alienação tende a ter a base de cálculo significativamente reduzida, pelos fatores abordados no capítulo 2.3.2, o que não ocorre quando a propriedade é de pessoa jurídica. Por outro lado, não sendo o objetivo a alienação do bem, transferi-lo para a pessoa jurídica simplifica a sucessão e evita custos de transmissão de geração a geração, conforme será abordado no capítulo 3.2.3.

Além da tributação, outro fator direciona a manutenção do imóvel de uso da família na propriedade da pessoa física. É que o único bem imóvel de moradia da pessoa física é protegido pela lei do bem de família (BRASIL, 1990), que o guarda contra riscos que o proprietário possa estar sujeito na pessoa física, o que confere maior proteção patrimonial contra os riscos destacados no capítulo 2.4.

Sobre a integralização de bens imóveis ao capital social da pessoa jurídica, convém relembrar a possibilidade facultada pelo já mencionado art. 23 da Lei n. 9.249/1995, que confere ao proprietário a opção de transferir o bem pelo mesmo valor que consta em sua declaração de imposto de renda, ou ainda transferi-lo pelo valor de mercado.

Além dos reflexos de tal decisão quanto à incidência do ITBI e ITCMD, trabalhadas no capítulo 2.3.1, será necessário analisar, no caso concreto, os reflexos que tal opção trará no

Imposto de Renda, tanto se for proprietário do bem a pessoa física, como se o for a pessoa jurídica.

Isso porque a pessoa física poderá transferir o bem pelo valor contábil, dessa forma sem atrair a incidência do imposto de renda sobre o ganho de capital. Porém, em determinados casos, tal bem, se for contabilizado pela pessoa jurídica no Ativo Imobilizado e posteriormente vendido, atrairá a incidência da tributação sobre o ganho de capital para a empresa.

A operação seria então tributada à alíquota da 24% + 10% (adicional IRPJ), muito superior ao padrão de 15% para a pessoa física, que poderia ainda utilizar as isenções e fatores de redução da base de cálculo do ganho de capital, mencionados no capítulo 2.3.2.

A mesma situação, porém, sendo o bem contabilizado no Estoque, não atrairia a tributação pelo ganho de capital para a pessoa jurídica, mas sim a tributação da receita normal da atividade da empresa, à alíquota efetiva de 6,75% sobre a receita auferida (e não apenas sobre o ganho) no caso da tributação pelo Lucro Presumido.

Tais exemplos servem para demonstrar os cuidados que são necessários, como a classificação contábil adequada dos bens, tema do capítulo 3.1.4, para que o planejamento patrimonial e sucessório venha a trazer efetivas vantagens ao proprietário, e não prejuízos significativos.

3.1.4. Classificação contábil dos ativos

A constituição do capital social da pessoa jurídica passa pela definição sobre a maneira como os bens aportados serão contabilizados pela empresa. A contabilização deve ser congruente com a intenção da entidade para cada bem recebido. É necessário que as transações e eventos sejam contabilizados de acordo com a substância e realidade econômica do ato, e não meramente a sua forma. Trata-se do princípio da primazia da essência sobre a forma.

Se a destinação que se pretende dar ao bem é disponibilizá-lo para venda, tal bem deverá ser contabilizado no balanço da pessoa jurídica de uma forma. Sendo a intenção a locação, outra será a destinação do imóvel no balanço. A intenção poderá ser ainda a capitalização, o uso na atividade da empresa, o uso dos sócios/acionistas. Cada destinação terá uma contabilização adequada.

Não se trata do mero cumprimento de recomendações para uma contabilidade adequada. A contabilização do bem em determinado local do ativo da empresa terá reflexos na tributação que o bem sofrerá em eventual alienação, assim como a tributação que incidirá sobre eventual receita gerada pelo bem.

A classificação contábil deve ser feita de maneira a refletir corretamente a intenção da entidade para aquele bem, sob pena de aumentar a tributação desnecessariamente ou, ainda, incorrer em irregularidades passíveis de fiscalização e autuação.

A classificação contábil depende, portanto, da destinação que se dará ao bem, independentemente da forma como o bem ingressou no patrimônio da pessoa jurídica. Assim, não depende se for recebido por integralização, compra e venda ou doação, mas sim da destinação que se dará ao bem adquirido.

A lei societária divide o balanço patrimonial em dois grupos de contas, o ativo e o passivo, cujas contas são classificadas “segundo os elementos do patrimônio que registrem, e agrupadas de modo a facilitar o conhecimento e a análise da situação financeira da companhia.” (BRASIL, 1976).

No grupo dos ativos são dispostas as contas em ordem decrescente de grau de liquidez dos elementos nela registrados, conforme § 1º do artigo 178 da Lei das S.A., divididos em dois grupos, conforme incisos I e II do mesmo parágrafo: ativo circulante; e ativo não circulante, composto por ativo realizável a longo prazo, investimentos, imobilizado e intangível (BRASIL, 1976).

O artigo 179 da Lei das S.A. determina o modo como as contas serão classificadas dentro do ativo, definindo os elementos que serão registrados no ativo circulante; no ativo realizável a longo prazo; em investimentos; no ativo imobilizado e no intangível, conforme a característica de cada elemento a ser contabilizado. O Comitê de Pronunciamentos Contábeis auxilia nessa tarefa. Criado pela Resolução CFC n. 1.055/05, do Conselho Federal de Contabilidade, emite documentos técnicos para uniformização das regras de contabilização e padronização da contabilidade brasileira aos padrões internacionais (CFC, 2005).

Conforme artigo 179, I da Lei das S.A., serão contabilizados no ativo circulante as “disponibilidades, os direitos realizáveis no curso do exercício social subsequente e as aplicações de recursos em despesas do exercício seguinte” (BRASIL, 1976). Ensina ALMEIDA (2010, p. 18) que a “realização está no sentido de se transformar em dinheiro ou ser apropriado como despesa ao resultado do exercício (despesa antecipada).”.

No grupo do ativo circulante temos o subgrupo do Estoque, que contabiliza os “bens destinados à venda ou à fabricação, relacionados com objetivos e atividades da Sociedade.” (ALMEIDA, 2010, p. 19). O CPC 16, define o que será contabilizado no Estoque da empresa: “(...) ativos mantidos para venda no curso normal dos negócios” (CFC, 2009).

Portanto, em regra, será contabilizado no Estoque aquilo que está no objeto social da pessoa jurídica, aquilo que é “mantido para venda no curso normal dos negócios”. Se a empresa

possui atividade de revenda de veículos, ao adquirir um veículo (seja por compra e venda, integralização ao capital social ou doação), sendo a intenção da empresa revender o veículo, deverá contabilizar o bem no Estoque.

No caso de bens imóveis, sendo objeto social da holding a atividade de compra e venda de imóveis próprios, e tendo ela a intenção de vender o imóvel recebido a título de integralização de capital social, deverá também contabilizá-lo no Estoque.

Quando esse bem, contabilizado no Estoque, for vendido, sendo a empresa optante do Lucro Presumido, a operação será tributada com base no art. 25, I, da Lei n. 9430/1996, ou seja, como receita operacional da pessoa jurídica, conforme aprofundado no capítulo 2.3.3.

Se a intenção for manter o imóvel para alugar ou ainda manter o dinheiro investido, deverá ser contabilizado no Ativo Não Circulante, como Propriedade para Investimento, nos termos do artigo 179, III (BRASIL, 1976), conforme CPC 28: “Propriedade mantida pelo proprietário ou pelo arrendatário (...) para auferir aluguéis ou para valorização do seu capital, ou tendo ambas as intenções” (CFC, 2009).

Para ALMEIDA (2010, p. 20), no grupo do Investimento “são classificadas principalmente as participações societárias em sociedades controladas, coligadas e controladas em conjunto, bem como imóveis destinados à valorização ou aluguel.”.

A venda do bem classificado no Ativo Não Circulante, como Propriedade para Investimento, estaria sujeita à tributação pelo ganho de capital, na forma do art. 25, II, da Lei n. 9430/1996, posto que se trata de um bem contabilizado no Ativo Não Circulante e, portanto, da venda de um bem da pessoa jurídica, e não do exercício da sua atividade comercial, conforme capítulo 2.3.3. Contudo, tendo a pessoa jurídica como objeto a exploração de atividade imobiliária relativa à compra e venda de imóveis, não há empecilho para que o bem, que antes tinha o objetivo de receber aluguéis ou manter o capital investido, seja reclassificado para o Estoque, se a intenção, inicialmente de investimento, modificar-se para a venda do bem.

Dessa forma, por ser da atividade da empresa a compra e venda de imóveis próprios, e, após a reclassificação, constar o bem como mercadoria da empresa em seu Estoque, a operação, ao invés de ser tributada pelo ganho de capital, o seria como receita da atividade, com base no art. 25, I, da Lei n. 9430/1996, conforme capítulo 2.3.3.

Tal entendimento, pela viabilidade da reclassificação do ativo quando a empresa possui atividade imobiliária em seu objeto social, encontra respaldo em interpretação não vinculante emitida pela Receita Federal na Solução de Consulta COSIT n. 7/2021 (RFB, 2021). Não sendo objeto da pessoa jurídica a compra e venda de imóveis, a tributação será pelo ganho de capital, na forma do art. 25, II, da Lei n. 9430/1996, conforme capítulo 2.3.3.

Bens imóveis que sejam utilizados como sede da empresa ou mesmo para uso recreativo da família, devem ser contabilizados no Ativo Não Circulante, como Ativo Imobilizado, conforme artigo 179, IV (BRASIL, 1976) e CPC 27, afinal são bens que serão utilizados por mais de 12 meses na atividade da empresa, com valor mensurável: “(...) deve ser classificado como ativo imobilizado o bem tangível que: I - é mantido para uso na produção ou fornecimento de serviços, para aluguel a outros, ou para fins administrativos; e II - se espera utilizar por mais de um período” (CFC, 2009). O entendimento é de que devem ser classificados nesse grupo de contas “os ativos fixos utilizados na manutenção das atividades da companhia (...)” (ALMEIDA, 2010, p. 21).

A venda de bens do Ativo Imobilizado é tributada pelo ganho de capital, na forma do art. 25, II, da Lei n. 9430/1996, conforme capítulo 2.3.3. Diferentemente da Propriedade para Investimento, tendo o bem sido classificado no Ativo Imobilizado da empresa, ele não mais poderá ser reclassificado para o Estoque com o objetivo de alterar a tributação do inciso II para o inciso I do art. 25, da Lei n. 9430/1996.

O bem, uma vez contabilizado no Ativo Imobilizado, se vendido deverá ser tributado pelo ganho de capital, ainda que reclassificado, conforme entendimento não vinculante da Receita Federal na Solução de Consulta COSIT 251/2018 (RFB, 2018b).

Dessa forma, não basta a integralização dos bens ao capital da pessoa jurídica, o planejamento patrimonial e sucessório deve analisar detidamente o que se pretende realizar com cada bem imóvel, de modo a contabilizá-lo corretamente no ativo da empresa, atraindo a tributação desejada para cada objetivo.

3.2. Análise comparativa do planejamento com holding em relação à sucessão civil não planejada da pessoa física

Como visto, inúmeros são os mecanismos à disposição do particular para planejar a sucessão, pois inúmeras são também as configurações possíveis do próprio patrimônio e os potenciais anseios de cada proprietário no sentido da forma como deseja transmitir o seu patrimônio, e a quem.

O presente trabalho se concentra na análise das vantagens de uma ferramenta específica de planejamento patrimonial e sucessório: a holding familiar. Essas vantagens são elencadas e analisadas, neste capítulo, de maneira generalizada, posto que cada caso poderá apresentar circunstâncias tais que demandem algum ajuste que, por sua vez, apresentará uma vantagem ou desvantagem específica para aquela situação.

3.2.1. Vantagens tributárias

Os capítulos 2.3.2 e 2.3.3 analisaram o tratamento tributário conferido à renda imobiliária auferida pelas pessoas física e jurídica, respectivamente. O capítulo 2.3.1 analisou a tributação da transmissão dos bens, ou seja, da movimentação patrimonial.

Este capítulo passará a analisar a carga tributária da renda imobiliária na pessoa física e na pessoa jurídica, tanto na exploração da atividade de locação como na compra e venda de imóveis. Serão analisados também os custos da transmissão dos bens, aplicável a cada cenário, a fim de possibilitar uma comparação completa do dispêndio financeiro total em ambos os cenários do patrimônio: se em titularidade da pessoa física ou de pessoa jurídica.

Isso porque, para além do custo da tributação da atividade específica (compra e venda e/ou locação), o planejamento patrimonial que considere a utilização de uma pessoa jurídica deve levar em conta os custos que envolvem a criação e manutenção da(s) empresa(s), tais quais a transmissão dos bens para a pessoa jurídica, via integralização de capital social, custos com honorários contábeis, para manutenção e cumprimento das obrigações fiscais, obrigações tributárias acessórias, taxas e emolumentos para regularização da atividade etc.

A pessoa física não demanda essa mesma estrutura de custos. Portanto, do ponto de vista econômico, não basta que seja financeiramente mais vantajoso a utilização da holding. A vantagem deve exceder em, no mínimo, o equivalente a compensar tais custos de criação e manutenção da pessoa jurídica.

Para realizar a comparação da carga tributária para a pessoa física e para a pessoa jurídica nos cenários simulados, utilizar-se-á como exemplo um patrimônio simulado com as seguintes características:

Quadro 9 – Dados utilizados na simulação

Item	Valor (R\$)
Imóvel A – valor de avaliação	R\$ 1.000.000,00
Imóvel A – custo de aquisição	R\$ 500.000,00
Imóvel B – valor de avaliação	R\$ 1.000.000,00
Imóvel B – custo de aquisição	R\$ 500.000,00
Equivalente mensal dos custos de criação e manutenção da pessoa jurídica	R\$ 700,00
Renda de locação gerada pelos imóveis A e B	R\$ 10.000,00 (0,5% do valor dos bens)

Fonte: O Autor (2021)

Segue-se a análise da carga tributária do patrimônio simulado com base no quadro acima em cada um dos cenários.

3.2.1.1. Carga tributária da locação de imóveis

A tributação da renda de locação auferida pela pessoa física se dá pela tabela progressiva do imposto de renda, conforme capítulo 2.3.2. Sem considerar outras rendas tributáveis eventualmente auferidas pela pessoa física, o que elevaria, por si só, a faixa de tributação, a renda de locação auferida pela pessoa física no patamar de R\$ 10.000,00 mensais sofreria a seguinte tributação:

Quadro 10 – Carga tributária da locação de imóveis na Pessoa Física

Item	Valor (R\$)
Renda total	R\$ 10.000,00
IRPF (alíquota de 27,5%)	R\$ 2.750,00
Parcela a deduzir	R\$ 869,36
Total do tributo	R\$ 1.880,64

Fonte: O Autor (2021)

A carga tributária efetiva da pessoa física, no exemplo, é de 18,8064%. Essa alíquota tende a se aproximar dos 27,5% na medida em que a renda auferida aumenta, já que a parcela a deduzir é sempre fixa. Como exemplo, uma renda de R\$ 20.000,00 resultaria em uma carga tributária de 23,15%.

Na pessoa jurídica, uma receita total no patamar de R\$ 10.000,00 mensais, auferida por pessoa jurídica optante pelo lucro presumido, pelo exercício da atividade imobiliária de locação de imóveis como sua atividade principal, sofreria a seguinte tributação, conforme capítulo 2.3.3:

Quadro 11 – Carga tributária da locação de imóveis na Pessoa Jurídica

Item	Valor (R\$)
Receita Bruta	R\$ 10.000,00
Base de Cálculo (presunção de 32%)	R\$ 3.200,00
Valor IRPJ (alíquota de 15%)	R\$ 480,00
Valor da CSLL (alíquota de 9%)	R\$ 288,00
Valor do PIS (alíquota de 0,65% sobre a receita total)	R\$ 65,00
Valor da COFINS (alíquota de 3% sobre a receita total)	R\$ 300,00
Total dos tributos	R\$ 1.133,00

Fonte: O Autor (2021)

Aglutinando todos os percentuais em apenas uma alíquota equivalente, a fim de facilitar, doravante, a comparação da incidência tributária, chega-se à carga tributária da pessoa jurídica, no exemplo, de 11,33% da receita total auferida com a atividade de locação de imóveis.

Tal alíquota permanece enquanto a base de cálculo não alcançar o patamar de incidência do Adicional de IRPJ, quando será, então, superior. A base de cálculo é apurada a partir de todas as receitas da pessoa jurídica somadas, independente da origem, se locação ou alienação. Neste exemplo, considera-se que a receita seria apenas de locação.

O Adicional de IRPJ incidirá à alíquota de 10%, quando a receita bruta mensal for superior a R\$ 62.500,00, que resultará em uma base de cálculo superior a R\$ 20.000,00 (presunção de 32% para locação). Nesse caso, a carga tributária da operação será de 14,53%

sobre a receita total, descontando-se, do resultado, R\$ 2.000,00 relativos à parcela inferior a R\$ 20.000,00, sobre a qual não incide o Adicional de IRPJ.

É possível afirmar que a receita superior a R\$ 62.500,00 resulta em uma alíquota efetiva que tende a se aproximar de 14,53% à medida que a receita aumenta, já que a parcela a deduzir é sempre fixa.

Considerando o fato de que a tributação da renda imobiliária, na pessoa física, se dá pela tabela progressiva do imposto de renda, sob o ponto de vista financeiro não se mostra vantajosa a utilização de pessoa jurídica para o planejamento patrimonial para patrimônios que auferem renda imobiliária em patamar que se enquadre na faixa de isenção ou mesmo na alíquota inicial de 7,5%, pois a tributação da renda imobiliária de tal patrimônio, na pessoa jurídica, se dará a uma alíquota efetiva de 11,33% sobre a renda, superior, portanto, à tributação na pessoa física.

O ponto de equivalência das cargas tributárias em ambos os cenários é a renda de locação no patamar de R\$ 5.376,37, onde a tributação pela pessoa jurídica equivale à tributação pela pessoa física. Tanto na pessoa física como na pessoa jurídica que apura pelo lucro presumido, a tributação efetiva de tal renda resulta em R\$ 609,14:

Quadro 12 – Ponto de equivalência das cargas tributárias

Pessoa Jurídica	Valor (R\$)	Pessoa Física	Valor (R\$)
Receita Bruta	R\$ 5.376,37	Renda	R\$ 5.376,37
Base de Cálculo (presunção de 32%)	R\$ 1.720,44	Alíquota de 27,5% (renda a partir de R\$ 4.664,68)	R\$ 1.478,50
Valor IRPJ (alíquota de 15%)	R\$ 258,07	Parcela a deduzir:	R\$ 869,36
Valor da CSLL (alíquota de 9%)	R\$ 154,84	--	--
Valor do PIS (alíquota de 0,65% sobre a receita total)	R\$ 34,94	--	--
Valor da COFINS (alíquota de 3% sobre a receita total)	R\$ 161,29	--	--
Total dos tributos	R\$ 609,14	Total dos tributos	R\$ 609,14

Fonte: O Autor (2021)

O ponto de equilíbrio, de modo a compensar os custos de criação e manutenção da pessoa jurídica, estimados em R\$ 700,00 mensais, é a renda de locação no patamar de R\$ 9.705,39. Neste patamar, a tributação da renda imobiliária por meio da pessoa jurídica que apura no lucro presumido (R\$ 1.099,62) é inferior à tributação da mesma renda pela pessoa física (R\$ 1.799,62), gerando uma disponibilidade econômica excedente de R\$ 700,00, de maneira tal que compense os custos com a criação e manutenção da pessoa jurídica (R\$ 700,00):

Quadro 13 – Ponto de equilíbrio

Pessoa Jurídica	Valor (R\$)	Pessoa Física	Valor (R\$)
Receita Bruta	R\$ 9.705,39	Renda	R\$ 9.705,39
Base de Cálculo (presunção de 32%)	R\$ 3.105,72	Alíquota de 27,5% (renda a partir de R\$ 4.664,68)	R\$ 2.668,98
Valor IRPJ (alíquota de 15%)	R\$ 465,86	Parcela a deduzir:	R\$ 869,36
Valor da CSLL (alíquota de 9%)	R\$ 279,52	--	--
Valor do PIS (alíquota de 0,65% sobre a receita total)	R\$ 63,09	--	--
Valor da COFINS (alíquota de 3% sobre a receita total)	R\$ 291,16	--	--
Total dos tributos	R\$ 1.099,62	Total dos tributos	R\$ 1.799,62

Fonte: O Autor (2021)

Portanto, mostra-se financeiramente vantajosa a utilização da holding com tributação pelo lucro presumido, se comparado com a tributação da pessoa física, para a o auferimento de receita de locação de bem(s) imóvel(is) em patamar superior a R\$ 9.705,39.

Importante a ressalva de que haverá um custo a ser considerado para transferir os bens da pessoa física para a pessoa jurídica, conforme capítulo 2.3.1. Considerando a incidência do ITBI, com uma alíquota de 2%, como em Florianópolis/SC, o valor poderia chegar ao patamar de R\$ 40.000,00 para o patrimônio simulado, além dos custos com a transferência da titularidade do bem no Registro de Imóveis.

Portanto, para ser efetivamente vantajoso no caso concreto, a economia com a tributação da renda pela pessoa jurídica deve ser tal que o valor dispendido para a criação e manutenção da empresa, bem como com a transmissão dos bens, seja recuperado ao longo de tempo razoável para que se recupere o investimento feito na estruturação da holding.

3.2.1.2. Carga tributária da alienação de imóveis

A alienação de bens imóveis pela pessoa física é tributada pelo imposto de renda sobre o ganho de capital, que é a diferença positiva entre o valor de alienação e o custo de aquisição do bem, conforme capítulo 2.3.2.

O cálculo da tributação dependerá, portanto, do custo de aquisição do bem, a ser revelado pelo caso concreto. Além disso, pode ser que a pessoa física se enquadre em alguma das hipóteses de isenção mencionadas no capítulo 2.3.2, ou ainda possa aplicar, ao cálculo do imposto, os fatores de redução da base de cálculo lá mencionados.

Por conta disso, a simulação da carga tributária da alienação de imóveis pela pessoa física é mais genérica do que a simulação da renda imobiliária advinda da locação. As individualidades do caso concreto podem impactar significativamente no resultado.

De todo modo, partindo do pressuposto de que não se aplicam as reduções nem as hipóteses de isenção, o imposto de renda sobre o ganho de capital incidirá à alíquota progressiva, de 15%, para a parcela dos ganhos que não ultrapassar R\$ 5 milhões, podendo chegar a 22,50% para a parcela que ultrapassar os R\$ 30 milhões.

No exemplo, na venda do imóvel A incidirá imposto de renda de 15% sobre o ganho, estipulado em R\$ 500.000,00, que é a diferença positiva entre o valor de avaliação (R\$ 1.000.000,00) e o custo de aquisição (R\$ 500.000,00).

Quadro 14 – Ganho de capital na alienação de imóvel na Pessoa Física

Item	Valor (R\$)
Valor de alienação do imóvel A:	R\$ 1.000.000,00
Custo de aquisição do imóvel A:	R\$ 500.000,00
Ganho de Capital (Base de Cálculo):	R\$ 500.000,00
IRPF (alíquota de 15%):	R\$ 75.000,00

Fonte: O Autor (2021)

No exemplo, a tributação da alienação pela pessoa física alcança 7,5% sobre o valor total da alienação.

Na pessoa jurídica, dois cenários serão trabalhados. O primeiro, do imóvel adquirido com a intenção de revenda, pela pessoa jurídica que possui atividade imobiliária em seu objeto

social. Esse imóvel terá sido contabilizado no Estoque (CPC 16), ou ainda em Propriedade Para Investimento (CPC 28), conforme capítulo 3.1.4.

Nesse cenário, a pessoa jurídica optante pelo lucro presumido que exerce a atividade imobiliária de alienação de imóveis como sua atividade principal e cujo bem imóvel faz parte do núcleo das atividades da empresa, tem-se uma receita total no patamar de R\$ 1.000.000,00 que sofreria a seguinte tributação:

Quadro 15 – Carga tributária na alienação de imóvel na Pessoa Jurídica como receita da atividade

Item	Valor (R\$)
Receita Bruta:	R\$ 1.000.000,00
Base de Cálculo IRPJ (presunção de 8%):	R\$ 80.000,00
Valor IRPJ (alíquota de 15%):	R\$ 12.000,00
Base de cálculo Adicional do IRPJ:	R\$ 60.000,00
Valor do Adicional de IRPJ:	R\$ 6.000,00
Base de Cálculo CSLL (presunção de 12%):	R\$ 120.000,00
Valor da CSLL (alíquota de 9%):	R\$ 10.800,00
Valor do PIS (alíquota de 0,65% sobre a receita total):	R\$ 6.500,00
Valor da COFINS (alíquota de 3% sobre a receita total):	R\$ 30.000,00
Total dos tributos:	R\$ 65.300,00

Fonte: O autor (2021)

Aglutinando todos os percentuais em apenas uma alíquota equivalente, a fim de facilitar, doravante, a comparação da incidência tributária, chega-se à tributação efetiva de 5,93% da receita total auferida com a atividade de alienação de imóveis, enquanto o valor não alcançar o patamar de incidência do Adicional de IRPJ. Ou, dito de outro modo, 6,73% sobre a receita total, descontando-se, do resultado, R\$ 2.000,00 do Adicional de IRPJ.

Na alienação de bens imóveis o Adicional de IRPJ tende a sempre estar presente, em maior ou menor proporção, posto que incide na parcela que excede os R\$ 20.000,00 da base de cálculo, o que representa R\$ 250.000,00 auferidos no mês (presunção de 8% para compra e

venda), valor relativamente baixo para o patamar de negociação de bens imóveis, salvo os de mercados de baixa renda.

No exemplo acima, considerando o Adicional de IRPJ, chega-se à alíquota efetiva de 6,53% de tributação total sobre a receita auferida.

Em um segundo cenário, de um imóvel que é destinado à manutenção das atividades ordinárias da pessoa jurídica, ou seja, que não faz parte do próprio núcleo das atividades da empresa, ou, ainda, quando não possui a empresa em seu objeto social a atividade imobiliária, o resultado positivo obtido com a sua alienação representará ganho de capital. O imóvel estaria contabilizado no Ativo Imobilizado da empresa (CPC 27), conforme capítulo 3.1.4. Nesse caso, sofreria a seguinte tributação pela apuração do ganho de capital, conforme capítulo 2.3.3, da seguinte forma:

Quadro 16 – Carga tributária na alienação de imóvel na Pessoa Jurídica como ganho de capital

Item	Valor (R\$)
Valor de Alienação:	R\$ 1.000.000,00
Valor de Aquisição:	R\$ 500.000,00*
Ganho de Capital:	R\$ 500.000,00
Valor IRPJ (alíquota de 15%):	R\$ 75.000,00
Base de cálculo Adicional do IRPJ:	R\$ 480.000,00
Valor do Adicional de IRPJ:	R\$ 48.000,00
Valor da CSLL (alíquota de 9%):	R\$ 45.000,00
Total dos tributos:	R\$ 168.000,00

Fonte: O autor (2021)

Aglutinando todos os percentuais em apenas uma alíquota equivalente, a fim de facilitar, doravante, a comparação da incidência tributária, chega-se à tributação efetiva de 24% sobre o ganho de capital, além do Adicional de IRPJ. No exemplo acima, alíquota efetiva de 33,60% do ganho de capital, ou 16,80% do valor total da alienação.

Aqui cabe importante ressalva quanto ao valor de aquisição do bem. No exemplo, utilizou-se o mesmo valor de aquisição utilizado na comparação da pessoa física, presumindo-

se, dessa forma, que o bem foi integralizado ao capital social da pessoa jurídica pelo mesmo valor da declaração de imposto de renda da pessoa física, conforme permitido pelo já citado art. 23 da Lei n. 9.249/1995.

Dessa forma, como não houve ganho de capital apurado pela pessoa física na transmissão do bem para a pessoa jurídica, não houve também a incidência do imposto de renda na operação.

Porém, como a destinação do bem seria o Ativo Imobilizado da empresa, o que atrairia, em futura venda, a incidência da tributação pelo ganho de capital na pessoa jurídica, a depender dos fatores de redução da base de cálculo aplicáveis à pessoa física no caso concreto, poderia ter sido vantajosa a transmissão do bem pelo valor de mercado.

Dessa forma seriam aproveitados os fatores de redução da base de cálculo aplicáveis à pessoa física e ter-se-ia recolhido um imposto de renda sobre uma base de cálculo menor, a uma alíquota de 15%, inferior aos 33,60% da pessoa jurídica no exemplo.

Nessa hipótese, a pessoa jurídica, ao alienar o bem, teria uma base de cálculo inferior à do exemplo, já que o valor de aquisição (valor contábil) do bem teria sido atualizado quando da integralização do capital social. Suponha-se que o imóvel tivesse sido integralizado por R\$ 900.000,00 ao invés dos R\$ 500.000,00 do exemplo:

Quadro 17 – Carga tributária na alienação de imóvel na Pessoa Jurídica como ganho de capital

Item	Valor (R\$)
Valor de Alienação:	R\$ 1.000.000,00
Valor de Aquisição:	R\$ 900.000,00
Ganho de Capital:	R\$ 100.000,00
Valor IRPJ (alíquota de 15%):	R\$ 15.000,00
Base de cálculo Adicional do IRPJ:	R\$ 80.000,00
Valor do Adicional de IRPJ:	R\$ 8.000,00
Valor da CSLL (alíquota de 9%):	R\$ 9.000,00
Total dos tributos:	R\$ 32.000,00

Fonte: O autor (2021)

Para chegar à carga tributária total desse cenário é necessário somar, a esse total, o valor pago pela pessoa física ao apurar o ganho de capital antecipadamente, quando da integralização do capital social.

Sem considerar os fatores de redução da base de cálculo que poderiam incidir no caso concreto, é possível identificar um ganho de capital da pessoa física de R\$ 400.000,00, que seria tributado a uma alíquota de 15%, resultando em um imposto a pagar de R\$ 60.000,00.

A carga tributária da soma das duas operações seria, portanto, de R\$ 92.000,00, significativamente inferior aos R\$ 168.000,00 recolhidos quando todo o ganho foi apurado pela pessoa jurídica.

Essa é a importância da correta classificação dos bens no ativo da pessoa jurídica, de acordo com a intenção da entidade para cada um deles. Uma contabilização equivocada no Ativo Imobilizado, enquanto o bem poderia ser contabilizado no Estoque ou nas Propriedades para Investimento pois a intenção da entidade era vender ou alugar, atrai para a operação de venda uma tributação que tende aos 34% de alíquota sobre o ganho, enquanto poderia ser de 6,73%.

Ou, sendo o Ativo Imobilizado o destino adequado do bem no caso concreto, é de se avaliar a pertinência da transferência do bem à pessoa jurídica pelo valor de mercado, com o recolhimento antecipado do ganho de capital na pessoa física, aproveitando os fatores de redução e a alíquota de 15%.

Todas essas considerações levam em conta a simulação do presente capítulo, qual seja, a de que o imóvel está sendo alienado. Não sendo essa a intenção da entidade, seria recomendável transferi-lo à pessoa jurídica pelo valor da declaração do imposto de renda da pessoa física, sem recolhimento do ganho de capital, já que o imóvel não seria alienado pela pessoa jurídica sem, portanto, atrair a tributação pela alienação do bem.

3.2.2. Vantagens de proteção patrimonial

A criação de uma empresa holding para abarcar o patrimônio familiar confere certo grau de proteção a este patrimônio contra circunstâncias adversas, devido à lícita separação realizada entre o patrimônio da holding e o patrimônio da pessoa física, em estruturas societárias que limitam a responsabilidade patrimonial (empresa limitada ou sociedade por ações, por exemplo).

motivos principais. Em primeiro lugar, a personalização objetiva facilitar a participação desses grupos de pessoas na vida jurídica, fazendo com que adquiram individualidade própria, distinta dos seus membros, e assim, com aptidão para agir em nome próprio. Em segundo lugar, opera-se com a atribuição de personalidade jurídica própria uma limitação da sua responsabilidade. Aos atos da pessoa jurídica responde apenas seu patrimônio, assim como aos atos dos membros que a compõem não se responsabiliza a pessoa jurídica, mas cada membro, de regra uma pessoa física, individualmente. (SILVA, 2002, p. 137).

Ou seja, a proteção patrimonial corresponde à segregação dos bens e direitos, distanciando o patrimônio do risco a que a pessoa física possa estar exposta. Quando o patrimônio está ligado diretamente a ela, poderá ser afetado pelas obrigações que venham a ser contraídas. A holding patrimonial tende a não estar exposta a atividades de risco, sendo constituída somente para abarcar o patrimônio imobiliário e explorar a renda dele decorrente.

Desse modo, a organização do patrimônio imobiliário em empresa holding apresenta vantagem de proteção patrimonial superior à organização do mesmo patrimônio diretamente na titularidade da pessoa física, devido à ausência, neste caso, de segregação patrimonial contra riscos externos que possam vir a responsabilizar o patrimônio, tais quais os obrigacionais, de responsabilidade civil, ambiental, trabalhista e fiscal, conforme aprofundado no capítulo 2.4.

Além da proteção do patrimônio contra riscos externos à família, a submissão do patrimônio imobiliário às regras do direito empresarial apresenta também vantagens superiores de proteção patrimonial em relação às relações patrimoniais decorrentes de vínculos familiares.

A doação de patrimônio imobiliário da pessoa física do sucedido para a(s) pessoa(s) física(s) do(s) sucessor(es), mesmo com reserva de usufruto e cláusulas restritivas, apresenta proteção incompleta em relação à cláusula de incomunicabilidade.

Isso porque, como visto no capítulo 2.5.1, a incomunicabilidade se aplica para a divisão do patrimônio decorrente do término da união dos cônjuges em vida, o que faz com que o bem não seja partilhado com o ex-cônjuge do donatário em caso de dissolução voluntária da união. Em caso de falecimento do donatário, o cônjuge sobrevivente assume a posição de herdeiro do *de cujus* e passa a ter direito ao bem por herança, não se estendendo para o domínio do Direito Sucessório a restrição quanto à incomunicabilidade do patrimônio no casamento estabelecida pela cláusula restritiva.

Assim, com a organização do patrimônio na titularidade da pessoa física, o cônjuge passaria a dividir o patrimônio herdado em condomínio com os demais coproprietários. Com a utilização da holding, o objeto da doação são participações societárias e o patrimônio estará submetido às regras do direito empresarial. Assim, é possível estabelecer travas em contrato social e acordo de sócios acerca do ingresso de terceiros nos quadros sociais, impedindo a

copropriedade quando não seja do interesse dos demais sócios, por ausência de *affectio societatis*, como visto no capítulo 2.5.3:

Obviamente, essas limitações não impedem a prática de atos de império pelo Estado, a exemplo da desapropriação das quotas ou, mais comum, a sua penhora em processo executivo. No entanto, a possibilidade de penhorar e, conseqüentemente, leiloar e/ou transferir quota ou quotas para outrem não traduz transferência da condição de sócio, mas mera transferência da expressão patrimonial dos títulos, se há cláusula de aprovação ou de oposição. Diante dessas cláusulas, aquele que adjudicou as quotas precisará ser aceito como sócio pela coletividade social; não o sendo, terá o direito à liquidação das quotas para, assim, apurar o seu valor patrimonial. A vantagem, nesse caso, é que o pagamento do valor dessa participação faz-se preferencialmente em dinheiro, permitindo que a sociedade, por si ou por seus sócios, pague ao adjudicante o valor apurado da participação societária, conservando intacto o acervo de ações e/ou quotas (...). (MAMEDE; MAMEDE, 2017, p. 91).

Restará ao cônjuge herdeiro a apuração de haveres e o recebimento do direito patrimonial da herança, sem, contudo, ingressar na sociedade, evitando assim o condomínio indesejado e suas conseqüências.

Portanto, restaram demonstrados dois aspectos da maior proteção patrimonial conferida pela holding em relação à sucessão civil da pessoa física: o aspecto externo, dos riscos relacionados a terceiros, bem como do aspecto interno, das reorganizações dos vínculos unitivos dos próprios membros da família.

3.2.3. Vantagens de simplificação da sucessão civil

Com o falecimento da pessoa física, todos os seus bens e direitos, incluindo o patrimônio imobiliário, serão arrolados em inventário para posterior partilha entre os herdeiros e legatários. Será necessário definir a via pela qual se processará o inventário: se judicial ou extrajudicial, conforme capítulo 2.2, o que passa pela verificação do consenso entre os sucessores acerca da forma de divisão da herança.

Estando todos os bens imóveis vinculados à pessoa física, a definição da partilha passa pela discussão individualizada sobre a destinação de cada bem, considerando que não haja definição nesse sentido em testamento. Tais situações podem aumentar o risco de disputas sobre bens específicos da herança, seja por percepções diferentes de valor do bem, discordâncias na avaliação, ou ainda por vinculação sentimental/emocional dos sucessores com os bens da herança. Por vezes o bem pode ter valor de mercado inferior a outros, mas dois ou mais sucessores atribuem ao bem uma preferência pessoal, dificultando assim a definição consensual sobre a partilha da herança.

Por se tratarem os bens imóveis de bens infungíveis, é possível deduzir que um maior número de bens imóveis vinculados à pessoa física tem maior tendência de gerar algum tipo de disputa entre os sucessores acerca da forma de partilha da herança do que um patrimônio de mesmo valor nominal composto somente por bens fungíveis, como o dinheiro ou participações societárias, por exemplo.

Foi o que se deduziu a partir da análise do capítulo 2.2, ou seja, a maior quantidade e diversidade dos bens da herança e o maior número de interessados tendem a trazer maior complexidade, morosidade, burocracia e possibilidade de ocorrência de litígios e desavenças no curso do inventário.

A não ocorrência do consenso pode trazer outra situação indesejada: a transmissão proporcional em frações ideais dos bens, constituindo-se condomínio entre os sucessores. O condomínio de bens imóveis exige decisão conjunta acerca da movimentação do patrimônio imobiliário. Não havendo consenso há paralisia, ou procedimento judicial para extinguir o condomínio indesejado, nos termos do art. 1.322 do Código Civil (BRASIL, 2002), o que acarreta aumento de custos e indisponibilização do patrimônio durante o trâmite judicial.

Além disso, qualquer movimentação dos imóveis em titularidade da pessoa física dependerá de outorga uxória dos cônjuges, exceto no regime de separação absoluta, conforme art. 1.647 do mesmo diploma (BRASIL, 2002). No caso de haver condomínio, a movimentação do patrimônio potencialmente dependerá da outorga de diversas pessoas, cônjuges dos coproprietários, aumentando a complexidade na administração do patrimônio, com incremento das chances de conflito entre os sucessores coproprietários.

Além dos conflitos familiares, indesejáveis por si só, a falta de consenso tem o malefício de impor às partes a adoção da via judicial para processamento do inventário, que, como visto no capítulo 2.2, é procedimento muito mais custoso, burocrático e moroso.

Diferentemente do que acontece quando o patrimônio é de titularidade da pessoa física, todos os bens da holding continuarão sendo bens da holding mesmo com o falecimento de seu sócio. O que será arrolado em inventário para posterior partilha, no caso do patrimônio imobiliário em holding, são as quotas representativas da participação societária, caso o proprietário não tenha utilizado técnicas como a doação com reserva de usufruto para planejar antecipadamente a sucessão, conforme capítulos 2.5.1 e 2.5.2.

Se tiver realizado a doação com reserva de usufruto vitalício, com o falecimento do usufrutuário basta proceder à baixa do usufruto para que a propriedade se consolide plenamente na figura do então nu-proprietário, sucessor escolhido ainda em vida pelo falecido para receber aquelas participações societárias.

Não sendo esse o caso, haverá a necessidade de inventário para partilha das participações societárias de titularidade do *de cujus*. A tendência é que essa partilha seja célere, independentemente da via eleita, já que se trata de bens fungíveis: as quotas partilhadas serão uma representação percentual do capital social da holding, não havendo distinção específica entre cada uma das quotas transmitidas.

Como os bens específicos são e continuarão sendo da holding, as características específicas de cada bem não terão impacto no consenso dos sucessores sobre a partilha das quotas. Sendo menor a quantidade e diversidade dos bens herdados (apenas as participações societárias da holding), menor a possibilidade de conflito, conforme capítulo 2.2.

A tendência é, portanto, a adoção da via extrajudicial para o processamento desse inventário constituído somente por participações societárias da holding, conferindo celeridade e menor custo para a partilha.

Finalizada a partilha, se o patrimônio imobiliário estiver em titularidade da pessoa física, os sucessores deverão proceder à averbação da partilha em cada um dos bens imóveis para proceder à transferência da titularidade, arcando com os custos e demais exigências documentais que o cartório de registro de imóveis poderá requerer. A casa sucessão de geração, o patrimônio sofrerá novamente com toda essa movimentação da titularidade, desde o inventário, eventuais disputas, tributação, e custas de transferência no registro de imóveis.

Já se o patrimônio estiver organizado em titularidade da pessoa jurídica, bastará aos sucessores levarem o documento de partilha à Junta Comercial do estado onde estiver registrada a holding, procedendo à alteração da titularidade do capital social. Nada precisará ser feito no registro de imóveis, posto que os bens já serão e continuarão sendo de titularidade da holding, independentemente de quantas gerações sucederem as participações societárias.

3.2.4. Vantagens de redução de conflitos

Com a Holding Familiar o patrimônio assume um caráter centralizado e profissional, com um detalhe muito importante: sob a propriedade de uma pessoa que não vem a óbito. Conforme Madaleno, (2020, p. 21) “(...) é somente a existência da pessoa natural que termina com a morte.”.

Salvo situações atípicas, a holding familiar permanece ativa ao longo do tempo, inclusive com o passar das gerações. Diferentemente, quando o patrimônio está vinculado a uma pessoa física, a cada processo de sucessão a titularidade de cada um dos bens precisa ser atualizada, passando do nome do sucedido para o nome dos sucessores.

Isso implica, no melhor das vezes, em tributação e trâmites burocráticos perante os órgãos de registro, como a Junta Comercial e o Registro de Imóveis, por exemplo. Em cenários mais complexos, e muito comuns, há ainda disputas familiares por certos e determinados bens, que levam à judicialização da lide e engessam o patrimônio por anos.

Quando a pessoa jurídica é a titular do patrimônio, e a pessoa física, titular das quotas, eventual sucessão será realizada apenas das quotas representativas do capital social desta sociedade empresária, reduzindo o escopo possível de disputa entre os sucessores. A holding é um instrumento que auxilia na preservação do patrimônio de forma cuidadosa. Muitas vezes, a transformação dos imóveis em quotas desestimula a criação de disputas entre os familiares (LODI; LODI, 2004, p. 78).

Além disso, a holding familiar possibilita a utilização das regras de Direito Empresarial para a organização das informações, discussão dos temas relevantes e auxílio na tomada de decisões, fatores que contribuem para a redução de conflitos entre os familiares:

A constituição de uma holding erige uma instância societária para acomodar, segundo as regras do Direito Empresarial, eventuais conflitos familiares, fazendo com que, ao final, a família vote unida nas deliberações que sejam tomadas nas sociedades de que participa ou que controla. (MAMEDE; MAMEDE, 2017, p. 83)

Mamede e Mamede (2017, p. 84) destacam que o Direito Societário possui, em sua natureza, normas de convivência entre os sócios atreladas à limitação emotiva em prol da harmonia e resolução de conflitos, algo que pode ser muito útil para contribuir para o relacionamento entre os familiares no tocante ao compartilhamento da propriedade:

O Direito de Família não cometeu o erro de pretender criar regras detalhadas para definir o relacionamento entre irmãos, pais e filhos etc., o que seria um equívoco, considerando a carga eminentemente afetiva dessas relações pessoais. No entanto, o Direito Empresarial e, mais especificamente, o Direito Societário, constituíram-se como disciplinas jurídicas que não estão atreladas às limitações emotivas e, justamente por isso, puderam sobejar normas para a convivência entre os sócios. Resulta daí uma outra grande vantagem para a constituição de uma holding familiar, na medida em que a submissão de familiares ao ambiente societário acaba por atribuir regras mínimas à convivência familiar, no que se refere aos seus aspectos patrimoniais e negociais: ao menos em relação aos bens e aos negócios, os parentes terão que atuar como sócios, respeitando as balizas erigidas não apenas pela lei, mas igualmente pelo contrato social ou estatuto social. Mais do que isso, a eclosão de conflitos familiares, no alusivo àqueles temas (bens e negócios), terá que se resolver pelas regras do Direito Empresarial, nas quais estão definidos não apenas procedimentos, mas até instrumentos de prevenção e de solução. (MAMEDE; MAMEDE, 2017, p. 82).

Afirmam ainda que a criação da holding familiar implica em modificar a natureza jurídica das relações mantidas entre os familiares no tocante ao patrimônio. Relações de Direito

de Família passam a ser regidas pelo Direito Societário, contando com mecanismos e instrumentos de governança para a solução de disputas que podem estar previstos em atos constitutivos da holding ou pactos parassociais:

Não se trata de um aspecto menor. É preciso se atentar para o fato de que a constituição de uma holding familiar implica uma transmutação da natureza jurídica das relações mantidas entre os familiares. Relações que estavam submetidas ao Direito de Família passam a estar submetidas ao Direito Societário, no qual há instrumentos mais eficazes para a regência do comportamento dos indivíduos, a exemplo da necessidade de se respeitar a *affectio societatis*, ou seja, a obrigação de atuar a bem da sociedade, de seu sucesso, convivendo em harmonia com os demais sócios. Mais do que isso, o contrato social (sociedade por quotas) ou o estatuto social (sociedades por ações) viabiliza a instituição de regras específicas para reger essa convivência, dando ao instituidor, nos limites licenciados pela lei e pelos princípios jurídicos, uma faculdade de definir as balizas que orientarão a convivência dos parentes em sua qualidade de sócios quotistas ou acionistas da holding. Mais do que isso, nos conflitos que mantenham entre si, os sócios terão no Direito Societário instrumentos para a solução das disputas, podendo submetê-las ao Judiciário ou, havendo cláusula compromissória, a árbitros. (MAMEDE; MAMEDE, 2017, p. 82-83).

É por meio da adoção de mecanismos de governança corporativa e familiar no planejamento e estruturação da holding que se protege ainda mais o patrimônio familiar, gerindo eventuais conflitos entre os seus membros pelas regras do Direito Societário.

Governança corporativa “é o sistema pelo qual as empresas e demais organizações são dirigidas, monitoradas e incentivadas” (IBGC, 2015). As boas práticas de governança corporativa alinham interesses “com a finalidade de preservar e otimizar o valor econômico de longo prazo da organização” (IBGC, 2015). Já a governança familiar “atua no âmbito da família, abordando a relação desta com seus membros, com a propriedade, com a empresa e com partes interessadas” (IBGC, 2016). O objetivo central é o alinhamento dos membros da família e o fomento de sintonia e visão de longo prazo para a perpetuação do legado, valores e patrimônio familiar.

Algumas estruturas de governança, tanto familiares como corporativas, costumam estar presentes nas empresas familiares que possuem planejamento para a sucessão. Não se trata de estruturas de formato único e padronizadas. Não há como implementar uma receita para todos os tipos e estágios de empresas familiares, que possuem cada qual a sua singularidade, sob pena de criar-se uma estrutura que formalmente parece perfeita, mas, no caso concreto, não auxilia na prevenção do surgimento de conflitos nem na resolução dos que porventura venham a existir, quando não causem, elas mesmas, ainda mais problemas e procedimentos burocráticos desnecessários.

No âmbito da governança familiar, um bom exemplo é a Assembleia Familiar. Trata-se

de um órgão de caráter informativo, orientativo e/ou deliberativo, composto por todos ou grande parte dos membros da família, e que opera mediante regras e diretrizes previamente determinadas no documento de sua constituição. É um órgão de alçada mais estratégica, cujo objetivo central é manter a união da família empresária em torno dos seus princípios e valores, definindo as políticas familiares. Busca promover a integração e comunicação entre seus membros e o compartilhamento de visões e aspirações comuns.

O Conselho de Família, por sua vez, é um círculo menor e mais operacional, de membros que integram a Assembleia de Família. Seus membros são por ela eleitos e sua função é integrar a comunicação com as demais estruturas de governança. A atuação do Conselho de Família costuma estar interconectada com a Assembleia Familiar, ora recebendo diretrizes desta para encaminhamentos, ora propondo e definindo regras básicas para a ratificação da assembleia, que nortearão a família.

Com tais estruturas de governança familiar organiza-se uma comunicação transparente entre os membros da família, sob regras claras e previamente definidas acerca dos papéis de cada um de seus membros, conferindo a todos um senso de união, pertencimento e participação real nas deliberações sobre o futuro da família.

Outro mecanismo, este mais ligado ao aspecto patrimonial do que os laços familiares, é a Assembleia de Sócios. Seus membros são todos os sócios proprietários da empresa, inclusive os não familiares, quando for o caso. Trata-se do órgão maior de controle e definição estratégica dos negócios, competente para eleger o Conselho de Administração, quando existente na organização, ou diretamente a diretoria executiva da empresa.

A depender do tamanho ou necessidade da Assembleia de Sócios, pode ser adequado a criação de um Comitê de Sócios, estrutura menor e mais operacional composta por alguns de seus membros. O Comitê não possui caráter deliberativo, reservado à Assembleia de Sócios, mas discute temas societários e questões de interesse dos sócios, podendo levar recomendações à Assembleia, tratar de questões como a entrada e saída de grandes negócios, política de distribuição de dividendos, transações acima de determinado patamar, bem como elaborar e atualizar o Acordo de Sócios. Quando inexistente o Comitê estes assuntos são tratados diretamente pela Assembleia de Sócios.

O Acordo de Sócios é documento de extrema importância para a regulação dos interesses e das relações da propriedade e da empresa. Por tratar-se de documento interno da empresa, cuja publicidade não é obrigatória como no caso do ato constitutivo da pessoa jurídica, pode prever assuntos mais sensíveis e delicados, sobre os quais os sócios não desejam que partes não envolvidas tomem conhecimento.

A prevenção quanto ao surgimento de conflitos é objetivo central da governança, e para tanto a estipulação prévia de regras claras sobre temas que costumam gerar grande controvérsia é fundamental. Nesse sentido o Acordo de Sócios costuma tratar de temas sobre como proceder em caso de necessidade de liquidez pessoal dos sócios, com cláusulas de *drag/tag along* (IBGC, 2016), da definição de critérios de avaliação do negócio para o caso de saída de sócios, planejamento, procedimento e prazos mínimos que devem ser respeitados para não prejudicar o fluxo de caixa do negócio. Prevê ainda as regras para o pagamento de dividendos, direito de preferência, exercício do direito de voto e/ou poder de controle, regras de poder de veto e tomada de decisão que permitem que a sociedade continue ativa e a salvo da paralise decisória que caracteriza brigas familiares, definindo estratégias para o gerenciamento do patrimônio familiar mesmo em caso de conflito.

Tudo isso contribui para a condução do conflito de maneira ordenada, com mecanismos que possibilitem a sua resolução, pois cria-se um ambiente adequado para o seu tratamento.

Encontra-se, na constituição de uma holding, um espaço para o diálogo das gerações (LODI; LODI, 2004, p. 63). Conforme Solomon (2004), inúmeros casos de conflitos e animosidade significativos entre os familiares resultaram de não se discutir previamente à morte sobre aspectos da sucessão e da divisão do patrimônio com os filhos, permitindo concluir que a abertura desse espaço para o diálogo que a holding proporciona auxilia na resolução dos conflitos (LEONE, 2005, p. 41).

A holding pode facilitar o planejamento, a organização, o controle e proporcionar à pessoa/família a possibilidade de melhor distribuir em vida seu patrimônio, sem ficar privado de seu efetivo e amplo processo administrativo (OLIVEIRA, 1995, p. 19).

4. ANÁLISE DA DECISÃO SOBRE ORGANIZAR O PATRIMÔNIO IMOBILIÁRIO EM TITULARIDADE DA PESSOA FÍSICA OU DA PESSOA JURÍDICA

4.1. Modelo da escolha racional

Consciente do fato ou não, o ser humano é continuamente compelido a tomar decisões. Como a vida não para, até quando aparentemente não se decide a decisão está sendo tomada, já que não será possível se furtar das consequências de não agir.

Conforme Mackaay e Rousseau (2015, p. 25), o futuro é imprevisível e devemos decidir o que fazer acreditando na antecipação das consequências.

Nossas decisões visam, por vezes, a evitar o desperdício e o arrependimento. Vistas por terceiros, nossas decisões podem ser explicadas como se respeitássemos tais imperativos e procurássemos fazer a melhor escolha, determinada segundo nossos próprios critérios. É a hipótese da racionalidade. Ela nos permite compreender o comportamento decisório dos seres humanos. (MACKAAY; ROUSSEAU, 2015, p. 26).

Segundo os autores, os três pilares da análise do comportamento decisório dos seres humanos são a escassez, a escolha racional e a incerteza. Acrescentam, ainda um quarto postulado, o do “individualismo metodológico – a análise deve partir do indivíduo; todo fenômeno social deve ser explicado a partir dos comportamentos individuais.” (MACKAAY; ROUSSEAU, 2015, p. 26).

Escassez de opõe à noção de abundância. Quando algo é abundante todos podem consumir à vontade, sem esgotar. Na escassez é preciso escolher e adotar uma regra para administrar o uso do bem escasso. Os autores apontam três características da escassez.

A primeira, de que a escassez não é historicamente determinada, pois “as coisas não são raras de forma absoluta, mas sempre em relação a preferências daqueles que dela fazem uso, tendo em vista os usos que conhecem ou imaginam” (MACKAAY; ROUSSEAU, 2015, p. 27). Ilustram tal afirmação com o exemplo histórico do petróleo, que no final do séc. XIX tinha seu principal uso associado à produção de querosene para lâmpadas. A produção do querosene gerava um subproduto líquido volátil que, por ser até então inútil, era descartado. Tratava-se, em essência, da gasolina, até então abundante, tornando-se escassa a partir da invenção do motor a explosão.

A segunda característica da escassez é o fato de ela ser subjetiva, pois não é a natureza

de uma coisa que determina o que se possa fazer com ela. Uma pessoa pode imaginar usos que outra pessoa não percebe. Os autores ilustram o fato com o exemplo das folhas de notas colantes inventadas pela 3M, que teve origem em colagem imperfeita, mas que alguém percebeu a utilidade de folhas que aderiam, mas poderiam ser retiradas sem danificar o papel.

De fato, as trocas voluntárias ocorrem devido à noção de escassez, já que “o comércio e as trocas em uma sociedade são baseados na ideia de que, para o adquirente, a coisa comprada é mais rara do que para o vendedor. As duas partes não valorizam o bem da mesma forma. Essa, justamente, a razão de terem ambas, interesse na transação.” (MACKAAY; ROUSSEAU, 2015, p. 28).

A terceira característica da escassez é frequentemente revelar-se mediante conflito, pois é quando não há quantidade suficiente para que todos possam obtê-la que se torna necessário regular o uso da coisa. A ocorrência da escassez impõe a criação de instituições para enfrentá-la, com o objetivo de gestão consciente dos recursos escassos. As sociedades fundadas no primado do direito adotaram a atribuição de direitos para gerir o problema da escassez:

O estabelecimento de direitos é uma resposta à escassez que permite a criação de uma sociedade baseada em outra coisa além da posse material de objetos e a violência para defendê-la (a posse). (...).

Particular nas sociedades fundadas sobre o primado do direito (*rule of law*) é a forma de conferir direitos sobre a gestão dos bens. Os direitos são individuais e exclusivos, há regras precisas sobre sua primitiva atribuição tanto quanto sobre o que se pode fazer do direito uma vez adquirido. Assim os direitos do proprietário em sentido amplo (*property rights*). Chama a atenção a relação entre a forma desses direitos e o notável sucesso das sociedades ocidentais em dominar a escassez.

As considerações anteriores mostram o papel da força no estabelecimento de direitos. Em uma tirania a força é determinante para o bem-estar daqueles a ela submetidos. O estudo dos direitos de propriedade privada levam à descoberta, nas sociedades fundadas sobre o primado do direito, de que a força, necessária para assegurar o respeito por todos aos direitos, não determina o bem-estar dos cidadãos. (MACKAAY; ROUSSEAU, 2015, p. 30).

Conclusão lógica da identificação da escassez é o fato de que, diante dela, o ser humano precisa fazer escolhas. E é inerente às escolhas a situação de incerteza quanto ao futuro. Em decorrência de tal fato não é dado ao ser humano o conhecimento prévio de todas as consequências das decisões das escolhas que serão tomadas:

A escassez nos força a utilizar as coisas à nossa disposição melhor e a imaginar novas formas ou meios de fazê-lo. A inovação que modifica o ambiente de outro lado força a que nos adaptemos ao novo modo de fazer. A natureza põe os seres humanos diante de mudanças imprevistas que alteram as previsões e os obrigam a se adaptar, encontrar novas maneiras de fazer. A incerteza ou a ignorância relativa a circunstâncias que afetam nossa vida e o elemento-surpresa resultantes são aspectos inafastáveis da condição humana. Levar em conta a incerteza, pela inovação e pela absorção do risco, caracteriza toda a atividade humana. (MACKAAY; ROUSSEAU, 2015, p. 39).

Buscar compreender o processo decisório das pessoas é tarefa à qual se dedica a microeconomia (COOTER; ULEN, 2012, p. 11), e de muita utilidade ao direito.

Economics generally provides a behavioral theory to predict how people respond to laws. This theory surpasses intuition just as science surpasses common sense. The response of people is always relevant to making, revising, repealing, and interpreting laws. (COOTER; ULEN, 2012, p. 3).

Diversos modelos teóricos buscam entender o processo de escolhas pelo qual passa o indivíduo. A economia neoclássica se baseia no modelo da escolha racional, que é assim definido por Mackaay e Rousseau (2015, p. 31):

Diante de um caso que precisa ser resolvido, a decisão, segundo o modelo da escolha racional, faz a pessoa inventariar os resultados desejados (valores), identificar as ações que podem ser tomadas na sua busca (opções); determinar em que medida cada ação contribui para o resultado desejado e a que custo (valorização) e adotar aquela que contribuir mais (escolha). Presumimos que os seres humanos, sem necessariamente seguir tal procedimento, tomam suas decisões como se o fizessem. (MACKAAY; ROUSSEAU, 2015, p. 31).

Para a economia neoclássica, os indivíduos são maximizadores de suas utilidades, a partir de um conjunto estável de preferências, e são capazes de acumular uma quantidade ótima de informações (SANTOLIM, 2015, p. 408).

O enfoque da corrente neoclássica da economia é estabelecer um modelo previsível da conduta dos indivíduos a partir da racionalidade. Parte-se de uma visão baseada na racionalidade forte do indivíduo, adotando como pressuposto básico a noção de utilidade, onde, segundo Mackaay e Rousseau (2015, p. 31), “os humanos escolherão, sempre, entre as opções disponíveis, aquela que lhes ofereça a maior satisfação”, sendo que a noção de utilidade não fica restrita a termos financeiros, podendo estar ligada a qualquer aspecto que represente maior satisfação para o indivíduo no caso concreto.

A análise parte sempre do ponto de vista do indivíduo, pois “todo fenômeno social deve ser explicado a partir dos comportamentos individuais (MACKAAY; ROUSSEAU, 2015, p. 26).

De acordo com esse modelo, a decisão acerca da organização do patrimônio imobiliário em titularidade da pessoa física ou da pessoa jurídica, para fins de planejamento patrimonial e sucessório, passaria pela análise de duas variáveis: (i) os custos do planejamento, que abrangem a contratação de advogado, o pagamento de impostos e a manutenção da estrutura da holding; e (ii) os benefícios esperados com o planejamento sucessório com holding.

Se os benefícios esperados (ii) forem superiores aos custos (i), o sucedido escolheria realizar o planejamento patrimonial e sucessório com holding, pois a escolha iria potencializar seus ganhos monetários e minimizar a perda de seus recursos.

Conforme identificado no capítulo 3, especialmente nos subitens do tópico 3.2, o patrimônio imobiliário gerador de renda média mensal superior a R\$ 9.705,39 apresenta vantagens econômico-financeiras se organizado em titularidade da pessoa jurídica, se comparado o mesmo patrimônio em titularidade da pessoa física, conforme comparação realizada no subitem 3.2.1.1 e exposta no quadro 13.

Foi identificado também, no capítulo 3.2.1.2, que a atividade imobiliária de alienação de imóveis também é beneficiada pela organização do patrimônio em titularidade da pessoa jurídica, quando comparada a tributação da alienação pela pessoa física com base no exemplo do Quadro 9 e simulação do Quadro 14, que resultou em uma carga tributária de 7,5% sobre o valor de alienação. A alienação tributada pela pessoa jurídica com base no Quadro 15 resultou em uma carga tributária de 6,53% sobre o valor total da alienação.

Contudo, quanto à carga tributária da alienação, é importante a ressalva de que o cálculo da tributação dependerá do custo de aquisição do bem, a ser revelado pelo caso concreto. Além disso, pode ser que a pessoa física se enquadre em alguma das hipóteses de isenção mencionadas no capítulo 2.3.2, ou ainda possa aplicar, ao cálculo do imposto, os fatores de redução da base de cálculo lá mencionados. Por conta disso, a simulação da carga tributária da alienação de imóveis pela pessoa física é mais genérica do que a simulação da renda imobiliária advinda da locação. As individualidades do caso concreto podem impactar significativamente no resultado.

Ao comparar a eficiência da proteção em relação aos riscos que possam acometer o patrimônio imobiliário, identificou-se também que a organização em titularidade da pessoa jurídica contribui para a redução dos riscos de responsabilização do patrimônio, conforme subitem 3.2.2.

Ainda foi possível demonstrar que a organização do patrimônio imobiliário em titularidade da pessoa jurídica contribui para a simplificação da sucessão civil, conforme subitem 3.2.3.

Por fim, verificou-se também que a utilização de empresa holding para acomodar e gerir o patrimônio imobiliário contribui para a redução de conflitos entre os sucessores, conforme subitem 3.2.4.

Diante das vantagens identificadas, é possível concluir que a organização do patrimônio imobiliário em titularidade de pessoa jurídica tem o potencial de apresentar benefícios superiores aos custos que se incorre para a criação e implementação da estrutura,

principalmente quando este patrimônio auferir renda advinda da locação em patamar superior a R\$ 9.705,39 mensais.

Como visto, para a economia neoclássica os indivíduos são maximizadores de suas utilidades. Considerando que, diante das vantagens identificadas, os benefícios esperados (ii) foram superiores aos custos (i), é possível concluir que, nesses casos, e com base no modelo da escolha racional, o sucedido titular de patrimônio com as características mencionadas escolherá o planejamento patrimonial e sucessório com holding, pois essa escolha maximizará seus ganhos sob o ponto de vista econômico-financeiro, de proteção patrimonial, de simplificação da sucessão civil e redução de conflitos entre os familiares, minimizando a perda dos recursos familiares.

A abordagem neoclássica busca conferir certa previsibilidade à análise da tomada de decisão, reduzindo o conjunto de variáveis que possam interferir no estudo do fenômeno analisado. Dessa forma, pressupõe que o tomador da decisão agiria de maneira objetiva, sopesando custos e benefícios, buscando a melhor utilidade e possuindo sempre nível ótimo de informação a respeito das variáveis.

Limitações de natureza psicológica não entram como variáveis a serem analisadas nesse modelo, apesar de estarem presentes na tomada de decisão. Conforme Alves (2016, p. 79), “a racionalidade ilimitada do sujeito ou a própria maximização das escolhas, por vezes, não são verificadas na realidade fática”.

De fato, no mundo real se verifica que, apesar das vantagens, muitas vezes a decisão por realizar o planejamento não é tomada, mesmo quando o contexto sugere que a decisão racional seria por realizar o planejamento. Isso implica em reconhecer que a tomada dessa decisão sofre influência de variáveis que não podem ser explicadas exclusivamente pelo modelo da escolha racional. Nesse contexto, buscando aprimorar a análise considerando aspectos subjetivos e psicológicos que influenciam na tomada de decisão, a parte final da pesquisa analisa a decisão a partir dos estudos da Economia Comportamental, buscando, dessa forma, identificar outras variáveis que influenciam na decisão sobre realizar ou não o planejamento sucessório.

4.2. Por que não planejar? Tentativa de contribuir para a explicação a partir dos estudos da Economia Comportamental

O objetivo desta pesquisa foi investigar em que contexto há vantagens em organizar o patrimônio imobiliário em titularidade da pessoa jurídica, se comparado com a organização do

mesmo patrimônio em titularidade da pessoa física, buscando identificar o custo-benefício da escolha, utilizando-se do ferramental teórico do modelo da escolha racional. Este objetivo foi alcançado e a resposta foi encontrada. De fato, a organização do patrimônio imobiliário com as características expostas no subitem 3.2 em titularidade da pessoa jurídica apresenta vantagens econômico-financeiro, de proteção patrimonial, de simplificação da sucessão civil e redução de conflitos entre os familiares, minimizando a perda dos recursos familiares se comparado com o mesmo patrimônio em titularidade da pessoa física.

O que se pretende nesta parte final do trabalho, é identificar algumas possíveis explicações para o fato de que, apesar das vantagens, não é incomum verificar, na prática, que mesmo diante de situações em que o planejamento patrimonial e sucessório representa evidentes benefícios para o sucedido, especialmente em termos econômico-financeiro, de proteção patrimonial, de simplificação da sucessão e redução dos conflitos familiares, não é incomum que a decisão de planejar a sucessão não seja tomada (ou seja constantemente adiada).

É importante frisar que as explicações expostas no presente capítulo não são exclusivas, tampouco exaurem o tema. As ideias aqui apresentadas podem servir, tão-somente, como início de estudo para pesquisas futuras.

Conforme destacam Cooter e Ulen (2021, p. 50) a teoria da escolha racional vem sendo atacada nos últimos 30 anos, principalmente a partir das descobertas de Kahneman e Tversky, que ressaltam nem sempre as escolhas dos indivíduos são racionais, pelo contrário, demonstram erros no julgamento intuitivo. É o campo de estudos da Economia Comportamental (COOTER; ULEN, 2012, p. 50).

Tversky e Kahneman (1974, p. 1124) apontaram que as pessoas se apoiam em um número limitado de princípios heurísticos que reduzem as tarefas complexas de avaliar as probabilidades e prever valores a operações mais simples de juízo. As heurísticas seriam, portanto, atalhos de pensamento que auxiliam o indivíduo na tomada de decisões. Apesar de bastante úteis, podem levar a erros graves e sistemáticos.

Os estudos da economia comportamental não invalidam as conclusões da teoria da escolha racional, mas buscam contribuir para uma previsão mais realista da decisão dos indivíduos. Para Diamond e Vartiainen (2012), a economia comportamental é um guarda-chuva de abordagens que procura complementar a estrutura de economia standard, a fim de que sejam consideradas características relevantes do comportamento humano não consideradas no modelo da teoria clássica.

Para Thaler (2017, p. 24), trata-se de um ramo ainda em crescimento que tem por objetivo melhorar a exatidão das previsões extraídas das teorias econômicas, através de

"injeções de boa psicologia e de outras ciências sociais". Como afirmam Cooter e Ulen (2012, p. 51), a economia comportamental contribui para a compreensão de que o ser humano comete erros previsíveis nos julgamentos e na tomada de decisão, sendo "previsivelmente irracional".

Tanto a teoria da escolha racional como a economia comportamental contribuem para melhor entender o processo de tomada de decisões, podendo cada uma ser utilizada a depender de qual teoria tende a explicar com maior precisão o comportamento humano na situação específica (COOTER; ULEN, 2012, p. 51).

Simon desenvolveu sua teoria da "Racionalidade Limitada", que postulava que as pessoas buscam soluções que satisfaçam suas aspirações e, então, simplificam a procura de solução para um problema decisório, haja vista as limitações de tempo e de trabalho mental humano (Hammond, 2000).

As decisões são tomadas com base em uma racionalidade limitada por valores e preferências pessoais, sendo preferidas as escolhas suficientes em detrimento das escolhas ótimas, nas decisões tomadas por pessoas reais (LI-HUANG, 2017, p. 182).

Segundo Maule e Hodgkinson (2002), o ponto de partida para as teorias sobre julgamento e tomada de decisão é o fato de que as pessoas têm capacidade limitada para o trabalho mental. Para lidar com um mundo complexo e marcado por rápidas mudanças, as pessoas desenvolveram modos simples de raciocinar. No que tange ao julgamento e tomada de decisão, as heurísticas assumem o papel de simplificar o processamento cognitivo que envolve julgar alternativas sob incerteza.

O presente capítulo busca identificar algumas explicações para as perguntas da pesquisa. Se há as vantagens mencionadas, por que alguns (muitos) empresários decidem não planejar? Há um elemento de medo de reconhecer a própria mortalidade, que permeia o assunto e impede a análise objetiva e racional do tema? Haveria receio de trazer para o momento presente uma discussão sobre a herança, com eventuais disputas e rancores entre familiares? Há evitação em relação ao custo de implementação desse tipo de planejamento, e/ou aversão a arcar com um custo no momento presente, se o benefício recairá sobre terceiros (herdeiros) e em momento futuro? Há receio em relação ao desconhecido, ou mesmo um medo de não fazer a coisa certa? Há desconfiança em relação a advogados e consultores? Há insegurança, receio em perder a flexibilidade e o controle sobre o patrimônio? Seriam irracionais, sendo falha a assunção da racionalidade da economia neoclássica?

Hood Jr. e Bouchard (2012) destacam que as pessoas têm ao menos onze receios em relação ao planejamento sucessório:

1. Contemplar a morte (*death anxiety*);
2. Não fazer a coisa certa;
3. O desconhecido;
4. Magoar o sentimento de alguém/criar animosidade/disputas pós-morte;
5. Consultores/planejadores;
6. O processo de planejamento sucessório;
7. Ficar sem dinheiro/perder a segurança;
8. Mudanças na legislação;
9. Encarar a realidade;
10. Perda da flexibilidade;
11. Perda da privacidade;

Todos esses receios podem contribuir, em maior ou menor grau, para que a decisão de planejar a sucessão não seja tomada no caso concreto, ou seja constantemente adiada. Outros receios também poderão estar presentes, assim como fatores que influenciam nos processos cognitivos e emocionais do tomador da decisão. Conforme será visto nos próximos tópicos, o processo cognitivo da análise do contexto e a própria tomada de decisão podem sofrer também influências de heurísticas e vieses cognitivos. Nos próximos tópicos serão verificadas as relações entre as perguntas da pesquisa e os receios identificados por Hood e Bouchard (2012), cotejados com o ferramental teórico da Economia Comportamental.

4.2.1. *Mortality salience e death anxiety*

A consciência da morte é um fator que permeia diversos estudos sobre o tema, com a denominação em inglês de *mortality salience*. *Mortality salience* é a consciência dos indivíduos de que a sua morte é inevitável. Por ser uma das causas de aumento de ansiedade, as pessoas constroem, inconscientemente, diversas defesas para não encarar de frente a consciência da morte. A ansiedade em relação à morte é um fenômeno complexo, que envolve um misto de diferentes processos cognitivos e emocionais:

a complex phenomenon that represents the blend of many different thought processes and emotions: the dread of death, the horror of physical and mental deterioration, the essential feeling of aloneness, the ultimate experience of separation anxiety, sadness about the eventual loss of self, and extremes of anger and despair about a situation over which we have no control. (FIRESTONE; CATLETT, 2009, p. 16).

As defesas mais comuns contra os sentimentos de mortalidade são a *distração*, a *diferenciação*, a *negação*, a *postergação* e o *afastamento* (GUERIN; HOOD JR., 2017, p. 324).

Os autores destacam que a *distração* ocorre quando a pessoa está “muito ocupada” para iniciar o planejamento da sucessão. A *diferenciação* acontece quando ela pensa que confrontar as questões de mortalidade não é necessário no momento pois ela está com boa saúde e possui

uma boa herança genética de longevidade. Ela é diferente, com ela não acontecerá nada de inesperado ou imprevisto. Ela se vê acima da média de expectativa de vida.

A *negação* ocorre na forma de acreditar que os medos da mortalidade são exagerados, que não é um assunto que tenha tanta importância. A defesa da *postergação* ocorre quando o cliente diz que irá realizar o planejamento, mas em uma data futura. A defesa do *afastamento* ocorre quando a pessoa simplesmente se afasta das discussões sobre mortalidade quando elas se apresentam. (GUERIN; HOOD Jr, 2017, 324-325).

Os autores destacam que o processo de engajamento no planejamento traz a questão da consciência da morte, que pode elevar a ansiedade, preocupação e medo na pessoa, afetando a capacidade cognitiva e o julgamento. A questão da mortalidade pode trazer também a ansiedade em relação ao fato de deixar os familiares. Esse medo da morte pode ser somado à preocupação de tomar decisões ruins sob condições de excitação emocional (GUERIN; HOOD Jr, 2017, 326), o que pode disparar também a aversão a perdas – a tendência de temer proporcionalmente mais a perda do que um ganho potencial (LI-HUANG, 2017, p. 183).

A *mortality salience* permeia o planejamento sucessório, já que o tomador da decisão será constantemente confrontado com questões relacionadas a seus desejos e diretrizes em relação ao destino do patrimônio após a sua morte.

A ansiedade provocada pela consciência da morte pode potencializar a preocupação e o medo da pessoa, afetando a capacidade cognitiva e o julgamento, aumentando a suscetibilidade à influência de heurísticas e vieses cognitivos na tomada de decisão.

Portanto, o medo de reconhecer a própria mortalidade pode impactar na evitação da decisão de planejar a sucessão. A partir desse medo a pessoa pode desenvolver diversos tipos de defesas para evitar o tema, como a *distração*, a *diferenciação*, a *negação*, a *postergação* e o *afastamento* (GUERIN; HOOD JR., 2017, p. 324), já mencionados. Essas evitações podem ser um sinal de que a pessoa experimenta, no caso específico, ansiedade fruto da consciência da morte. Portanto, é possível concluir que o há, de fato, um elemento de medo de reconhecer a própria mortalidade que permeia o assunto e impede a análise objetiva e racional do tema, e que contribui para explicar o fato de a decisão sobre planejar a sucessão não ser tomada no caso concreto (ou ser constantemente adiada, como forma de defesa/evitação), mesmo quando estão presentes, no caso concreto, as vantagens identificadas.

Além disso, é possível afirmar também que a análise objetiva e racional do tema poderá ser prejudicada em função da ansiedade, preocupação e demais processos cognitivos e emocionais decorrentes da *mortality salience*, contribuindo para decisões mais irracionais, aspecto não levado em consideração pela racionalidade da economia neoclássica.

4.2.2. Viés de confirmação (*confirmation bias*) e heurística da disponibilidade (*availability*)

Kahneman (2012, p. 110) identificou que “as pessoas (e os cientistas, muitas vezes), buscam dados que tenham maior probabilidade de se mostrarem compatíveis com as crenças que possuem no momento”. É o que chamou de viés de confirmação, que no âmbito da tomada de decisão sobre o planejamento sucessório pode indicar que as pessoas terão a tendência de decidirem na linha daquilo que já acreditam, aumentando o valor das evidências que corroboram com as crenças que possuem no momento.

Se a crença da pessoa tiver correspondências com situações reais que lhe possam vir à memória com facilidade, a heurística da disponibilidade pode atuar para reforçar o desvio da avaliação das possibilidades no mesmo sentido do viés confirmatório. A heurística da disponibilidade é definida como “o processo de julgar a frequência segundo a facilidade com que as ocorrências vêm à mente” (KAHNEMAN, 2012, p. 173).

Algumas pessoas podem se sentir desconfortáveis em discutir sobre dinheiro e bens com seus filhos. Às vezes receiam que os filhos percam a motivação de construírem as próprias vidas se souberem quanto dinheiro irão receber. Às vezes as pessoas têm medo de que os filhos mudarão sua relação ou sentimento para com os pais se souberem dos detalhes do planejamento (SOLOMON, 2004). Hood Jr. e Bouchard (2012) identificaram que um dos receios das pessoas em relação ao planejamento sucessório é o de magoar o sentimento de alguém/criar animosidade/disputas pós-morte.

Portanto, é possível concluir que pode haver, de fato, receio do tomador da decisão em relação a trazer para o momento presente uma discussão sobre a herança, criando eventuais disputas entre os herdeiros com potencial de animosidade, desavenças, mágoas e rancores entre familiares. Como visto no tópico 3.2.4, o planejamento sucessório contribui para reduzir tais conflitos. Sob esse aspecto, a decisão racional, para evitar os conflitos, seria decidir pelo planejamento da sucessão. Contudo, quem tem acesso à informação sobre essa vantagem é o planejador, que detém conhecimento do tema, não necessariamente o tomador da decisão que, como visto no tópico 4.2.1, além de potencialmente evitar o tema devido à *mortality salience*, pode estar mais suscetível à heurísticas e vieses cognitivos devido à ansiedade em relação ao assunto.

Pessoas com esse tipo de receios podem apresentar o viés confirmatório, que pode fazer com que sobrevalorizem a probabilidade de ocorrência de certos eventos (atritos entre os familiares, por exemplo) em virtude do fato de já possuírem a crença pessoal atrelada a esse

tipo de receio. Para que a crença tenha se instalado na pessoa, é natural deduzir que ela tenha sido exposta a notícias ou situações concretas onde o receio se concretizou. Disputas por herança eventualmente ocorridas em seu círculo pessoal ou social (informações de amigos ou conhecidos); informações sobre tais disputas em noticiários ou mesmo em tramas fictícias (filmes, novelas etc.), tudo isso pode contribuir para um imaginário receoso em relação ao tema.

O fato concreto de o planejamento auxiliar na resolução de conflitos, como identificado no subitem 3.2.4, pode não ser suficiente para o convencimento da pessoa, pois o viés confirmatório e a heurística da disponibilidade em relação às memórias ou informações relacionadas às disputas sobre a herança, por exemplo, podem fazer com que a pessoa julgue que tais situações possuem uma probabilidade exagerada de ocorrer, superior à probabilidade real, o que terá impacto na tomada de decisão.

Portanto, é possível concluir que a decisão de não planejar a sucessão pode ser influenciada pelo receio de trazer para o momento presente uma discussão sobre herança, com receio de eventuais disputas e rancores entre familiares, decisão que, nesse aspecto, pode sofrer a influência do viés confirmatório e da heurística da disponibilidade.

4.2.3. Viés do *status quo* e do momento presente (*presente bias*)

A decisão sobre engajar ou não no planejamento patrimonial e sucessório é uma decisão que pode ser analisada sob diversos ângulos, sendo um deles o da mudança do *status quo*. Se o caso concreto apresentar as vantagens identificadas nessa pesquisa, o titular do patrimônio ainda deverá enfrentar a decisão de aplicar uma mudança drástica em toda a estruturação do seu patrimônio, criando a estrutura da holding, transferindo o patrimônio e organizando os mecanismos adequados de governança corporativa e familiar para a proteção do patrimônio.

A alternativa é manter a estrutura atual, que pode ser considerada satisfatória já que funcionou suficientemente bem até o momento (já que houve acumulação de patrimônio), evitando o custo e o trabalho da estruturação, mas deixando também de aproveitar as vantagens identificadas no caso concreto. Tal decisão poderia ser vista como uma escolha suficiente, em detrimento de uma escolha ótima (ou melhor), conforme o postulado da racionalidade limitada (LI-HUANG, 2017, p. 182).

Também é possível identificar, nessas alternativas, a possibilidade de ocorrência do viés do *status quo* ou *inércia* na tomada de decisão, que é aquele em que o titular do patrimônio tem a tendência mais forte de não realizar mudanças. Kahneman (2012, p. 588) identifica que muitos problemas de decisão “assumem a forma de uma escolha entre conservar o *status quo* e aceitar

uma alternativa a ele”. A mudança poderá ter aspectos vantajosos e aspectos desvantajosos, que serão avaliados como ganhos e perdas, respectivamente. O autor conclui que, como as pessoas sentem mais profundamente as perdas do que a mesma proporção de ganhos, “o tomador de decisão apresentará um viés em favor da conservação do *status quo*”.

Tomar atitudes para planejar a sucessão envolve sair da inércia e alterar o *status quo*. É possível afirmar, portanto, que haverá certa resistência à tomada de decisão nesse sentido, pois a decisão pelo planejamento envolve superar a barreira da inércia criada pelo viés do *status quo*.

Além disso, as pessoas comumente aproveitam o momento presente na maior parte de suas vidas, inclusive em relação ao uso do dinheiro. O *present bias* é a tendência de sobrevalorizar as recompensas imediatas às custas das intenções de longo prazo (BREWER JR; SELF, 2017, p. 337). Realizar o planejamento sucessório envolve a assunção de custos iniciais, mesmo que tais custos tenham a tendência de ser compensados no futuro, dado que uma das vantagens identificadas é a maior eficiência econômica da estrutura.

De todo modo, há custos com a contratação de consultor/advogado/planejador para idealizar e executar a estrutura, há custos com a criação e manutenção da holding, com os custos fiscais e registrares da transferência do patrimônio, conforme identificado no subitem 2.3.1. Esses custos são arcados, majoritariamente, no momento presente em que o titular do patrimônio decidir executar o plano traçado. Por outro lado, as vantagens econômicas identificadas no subitem 3.2.1 serão percebidas no futuro mais ou menos distante a depender das circunstâncias do caso concreto. O viés do momento presente pode influenciar neste ponto na tomada de decisão, já que o tomador da decisão terá a tendência de sobrevalorizar as recompensas imediatas (uso do valor presente em outras finalidades que lhe tragam benefício imediato), em detrimento do investimento na estrutura para o longo prazo.

Além do mais, grande parte do benefício de longo prazo pode ser atribuído aos herdeiros do tomador da decisão, fazendo com que o viés do momento presente atue de maneira ainda mais acentuada, já que o tomador da decisão renunciaria a um benefício imediato (uso do dinheiro para si) em prol de benefícios que serão usufruídos por seus herdeiros.

Assim, é possível concluir que a evitação em relação ao custo de implementação desse tipo de planejamento, e/ou aversão a arcar com um custo no momento presente, se o benefício recairá sobre terceiros (herdeiros) e em momento futuro, é um fator que pode influenciar o tomador da decisão a não realizar o planejamento. É possível verificar que o viés do *status quo* e o viés do momento presente atuam como resistência para que a decisão sobre o planejamento da sucessão seja tomada. Eles potencializam a evitação quanto aos custos do planejamento e a

aversão a arcar com esses custos no momento presente como fatores de influência na tomada de decisão.

4.2.4. Receios do *desconhecido*; de *mudanças na legislação*; de *não fazer a coisa certa*; em relação a *consultores/planejadores*; de perder a *segurança* e a *flexibilidade*.

O planejamento patrimonial e sucessório é matéria que envolve conhecimento técnico específico em diversas áreas. Como visto no presente trabalho, especialmente nos tópicos 2.3 e 3.1.4, ao estruturar a holding diversas decisões são tomadas, cada uma delas com impactos significativos na carga tributária de toda a estrutura. A partir dessa constatação é possível identificar razões para alguns dos receios que as pessoas têm em relação ao planejamento sucessório, apontados por Hood Jr. e Bouchard (2012), como o receio de *não fazer a coisa certa*, o receio do *desconhecido*, o receio do próprio *processo de planejamento sucessório*, como algo desconhecido para o tomador da decisão.

Os receios, a incerteza, o desconhecido, tudo isso pode contribuir para uma evitação do tema, que é visto como um risco à aparente estabilidade da estrutura atual do proprietário, ou seja, do patrimônio ligado diretamente à pessoa física do proprietário. O viés do *status quo* também pode atuar nesses casos como um fator de aumento da resistência.

Para que o tomador da decisão encare os desafios do desconhecido, é necessário existir profunda confiança por parte dele em relação ao consultor/planejador eventualmente contratado para idealizar e executar o planejamento. Isso explica outro receio apontado pelos autores, o receio em relação aos próprios *consultores/planejadores*. O patrimônio amealhado durante toda a vida do proprietário será confiado à responsabilidade do consultor/planejador, que irá propor nova estruturação com formalidades e mecanismos com os quais o proprietário talvez não esteja sequer familiarizado/habitado a lidar no seu dia a dia: constituição da holding; acordo de sócios; protocolo de família; tributação; testamento; doação; usufruto etc.

É possível concluir que a desconfiança em relação aos consultores/planejadores é um fator que pode sim influenciar na decisão, fazendo com que o planejamento não seja executado mesmo quando o caso concreto apresente as vantagens identificadas.

Há, ainda, outras incertezas que permeiam o planejamento, como a possibilidade de *mudança na legislação*, outro receio apontado pelos autores. No Brasil, além das mudanças na legislação, a insegurança jurídica em relação às divergências de decisões judiciais e a própria mudança de posicionamentos jurisprudenciais consolidados podem ser apontados como fatores adicionais que contribuem para a incerteza em relação à estabilidade do planejamento. Tais

mudanças podem gerar impactos em toda a estrutura idealizada, inclusive na carga tributária, com impactos diretos na eficiência econômica, uma das vantagens identificadas. O proprietário pode temer *perder a flexibilidade* de movimentar o patrimônio livremente, já que o terá adiantado aos sucessores, adotando uma configuração que não possa revogar. Há o receio de se ver engessado, de *ficar sem dinheiro e perder a segurança*.

Portanto, o receio de perder a *segurança*, o receio em não ter a mesma *flexibilidade* e o controle sobre o patrimônio também podem ser apontados como fatores que influenciam a tomada de decisão e que podem contribuir para explicar por que a decisão sobre o planejamento não é tomada, mesmo quando há as vantagens identificadas.

4.2.5. Efeito halo e enquadramento da proposta

Um outro efeito estudado pela Economia Comportamental pode ser mencionado, devido à possibilidade de ocorrência na relação entre o tomador da decisão e o planejador/consultor. Trata-se do efeito halo, que pode atuar tanto no sentido de reforçar a decisão na tendência negativa (de não planejar), quando o tomador da decisão já estiver experimentando o viés confirmatório e a heurística da disponibilidade como potencializadores dos seus receios em relação ao planejamento sucessório, como pode atuar também no sentido oposto, ou seja, auxiliando o planejador/consultor a comunicar ao tomador da decisão os benefícios do planejamento de maneira mais efetiva.

O modo como vemos as situações pode ser influenciado pelo efeito halo, que “aumenta o peso das primeiras impressões, às vezes a tal ponto que a informação subsequente é em grande parte desperdiçada” (KAHNEMAN, 2012, p. 112). O autor exemplifica o efeito com um estudo realizado por Solomon Asch, onde dois indivíduos são descritos conforme abaixo:

Alan: inteligente – esforçado – impulsivo – crítico – obstinado – invejoso.

Ben: invejoso – obstinado – crítico – impulsivo – esforçado – inteligente.
(KAHNEMAN, 2012, p. 111).

A maioria dos participantes vê Alan muito mais favoravelmente do que Ben. “Os traços iniciais na lista mudam o próprio significado dos traços que aparecem depois”, conclui o autor, pois a *obstinação* de uma pessoa *inteligente* é mais justificável do que a *inteligência* de uma pessoa *invejosa*. Ou seja, as primeiras impressões impactam significativamente no julgamento acerca das informações subsequentes.

Se o tomador da decisão possui crenças negativas em relação ao planejamento sucessório, como o desconforto que pode gerar em relação a discutir sobre dinheiro e bens com seus filhos, ou o receio de causar conflitos entre os familiares, como identificado por Solomon (2004) e por Hood Jr. e Bouchard (2012), o viés confirmatório poderá estar presente ao levar a uma sobrevalorização das informações a esse respeito.

Se possuir na memória situações em que tais receios tenham se concretizado, mesmo que possam ser minoria em termos de estatística, a heurística da disponibilidade pode fazer com que o tomador da decisão acredite em uma maior probabilidade de concretização dos seus receios no seu caso específico. Se as conversas e estudos preliminares entre o consultor/planejador e o potencial cliente tiverem o enfoque de discutir as dificuldades dos temas relacionados a essas crenças e receios, o efeito halo pode vir a estar presente como um fator de confirmação das dificuldades, influenciando a forma como o tomador da decisão irá encarar as informações que lhe serão repassadas posteriormente.

Já se o enfoque for nos benefícios que o planejamento sucessório pode trazer para a configuração patrimonial e redução de conflitos entre os familiares, aumenta-se a probabilidade de um efeito halo positivo, no sentido de o tomador da decisão encarar as informações e o processo de maneira mais positiva.

Outro fator de impacto no modo como o tomador da decisão enxerga as possibilidades do planejamento sucessório pode ser determinada pela forma de enquadramento da proposta que ele recebe do consultor/planejador.

Kahneman e Tversky identificaram que “uma perda de \$X é mais aversiva do que um ganho de \$X é atraente” (Kahneman, 2012, p. 578). Ilustram a afirmação com uma pesquisa com alunos de graduação que se recusaram a aceitar uma aposta de 10 dólares no lance de uma moeda se concorressem para ganhar menos do que 30 dólares. A atratividade do ganho possível deve ser suficiente para compensar pela aversão da perda possível.

Os autores destacam que o comportamento do tomador de decisão em relação à atração ou aversão ao risco, é diferente quando a decisão é enquadrada em função de ganhos e ou de perdas. Por exemplo, em um cenário com possibilidade de 85% de ganhar 1000 dólares (com uma possibilidade de 15% de não ganhar nada) e a alternativa segura de receber 800 dólares, uma “grande maioria prefere a coisa segura à aposta, embora a aposta tenha uma expectativa (matemática) mais elevada” (Kahneman, 2012, p. 577). A expectativa matemática da aposta é de 850 dólares (85% de mil dólares) enquanto a alternativa segura é inferior, de 800 dólares. Portanto, no domínio dos ganhos identifica-se uma aversão ao risco, onde as pessoas têm a tendência de escolher a alternativa do ganho seguro, mesmo que inferior.

Em um cenário oposto, ou seja, uma situação em que um indivíduo é forçado a escolher entre uma possibilidade de 85% de perder 1000 dólares (com uma possibilidade de 15% de não perder nada) e uma perda segura de 800 dólares, “uma grande maioria de pessoas expressa uma preferência pela aposta em detrimento da perda segura” (Kahneman, 2012, p. 579). Como a expectativa matemática pela aposta é de uma perda de 850 dólares, superior à perda segura de 800 dólares, os autores identificaram que no domínio das perdas as pessoas possuem uma atitude oposta, ou seja, uma atração ao risco. Elas preferem um maior risco de perder mais, se houver uma menor probabilidade de não perder nada, do que uma perda segura.

Diferentemente do que postula o modelo da escolha racional, onde a invariância requer que a ordem de preferência entre as perspectivas não deve depender da maneira pela qual são descritas, os autores identificaram que o enquadramento das opções influencia na tomada de decisões do indivíduo real, seja ele sofisticado ou ingênuo. “A moral desses resultados é preocupante: a invariância é normativamente essencial, intuitivamente convincente e psicologicamente impraticável” (Kahneman, 2012, p. 581).

Diante dessas conclusões, o enquadramento da proposta feita pelo consultor/planejador acerca do planejamento sucessório pode influenciar o tomador de decisão, conforme ele perceba as vantagens ou desvantagens em termos de ganhos ou perdas.

Se o enquadramento propõe vantagens em relação ao patamar de riqueza atual do proprietário, a decisão estará enquadrada no domínio dos ganhos, ou seja, da aversão ao risco. Os receios que o tomador de decisão tenha tenderão a impactar a decisão de maneira negativa, e as vantagens deverão ser significativamente superiores às possibilidades de desvantagens, já que o tomador de decisão terá a tendência maior de manter o *status quo* por conta da aversão ao risco.

Já se a proposta for enquadrada com enfoque nos prejuízos que o proprietário já experiencia periodicamente com a manutenção do *status quo* em relação à possibilidade de ganho que obteria com a estruturação do planejamento patrimonial e sucessório com holding, a decisão estará enquadrada no domínio das perdas, onde ocorre a atração ao risco. A tendência é que a aversão às perdas auxilie o tomador da decisão a aceitar melhor os custos e os riscos que envolvem a estruturação do planejamento e transferência patrimonial, devido à atração ao risco no domínio das perdas.

5. CONCLUSÃO

O presente trabalho analisou as vantagens no planejamento patrimonial e sucessório com a organização do patrimônio imobiliário em titularidade da pessoa jurídica, se comparado com a sucessão não planejada do mesmo patrimônio em titularidade da pessoa física. Adotou como problema analisar a (ir)racionalidade existente na tomada de decisão acerca de realizar ou não o planejamento sucessório com a utilização de empresa holding. A hipótese inicial era a de que o planejamento patrimonial e sucessório com a utilização de empresa holding pode apresentar vantagens para o sucedido e para os sucessores em termos de economia fiscal, proteção patrimonial, simplificação do processo de inventário e redução de conflitos entre os familiares, sendo a decisão racional, portanto, a decisão por realizar o planejamento patrimonial e sucessório.

Ao longo do trabalho a hipótese foi confirmada. De fato, o planejamento patrimonial e sucessório com a organização do patrimônio imobiliário em titularidade de pessoa jurídica apresenta vantagens em relação à organização do mesmo patrimônio em titularidade direta da pessoa física, especialmente em termos de economia fiscal, proteção patrimonial, simplificação do processo de inventário e redução de conflitos entre os familiares.

No primeiro capítulo foi possível analisar a sucessão civil do patrimônio imobiliário na pessoa física e suas consequências em termos de processo de inventário, exação fiscal e potenciais conflitos familiares. Verificou-se também, com base na legislação, como ocorre a tributação das operações envolvendo a transferência de patrimônio imobiliário, bem como a carga tributária da atividade imobiliária tanto na pessoa física como na pessoa jurídica. Analisou-se ainda, de forma comparativa, a vulnerabilidade do patrimônio em titularidade da pessoa física ou da pessoa jurídica, em relação aos riscos de responsabilidade patrimonial e o potencial de conflitos entre os familiares.

Na segunda parte a pesquisa identificou como é feita a transferência e acomodação do patrimônio imobiliário em titularidade da pessoa jurídica, com destaque para as decisões que devem ser tomadas pelo planejador e as consequências, principalmente tributárias, de cada uma delas. Foi possível demonstrar que as vantagens percebidas com a organização do patrimônio imobiliário em titularidade da pessoa jurídica dependem estritamente das decisões que são tomadas para a transferência e acomodação do patrimônio na holding. Demonstrou-se que as decisões tomadas nesse processo impactam diretamente na tributação da estrutura, o que pode levar ao aumento da carga tributária, se forem feitas sem o devido conhecimento, aniquilando as vantagens econômicas almejadas.

Ainda na segunda parte, comparou-se a organização do patrimônio imobiliário em empresa holding com o mesmo patrimônio em titularidade da pessoa física, concluindo-se que o planejamento patrimonial e sucessório com a utilização de empresa holding pode apresentar vantagens para o sucedido e para os sucessores em termos de economia fiscal, proteção patrimonial, simplificação do processo de inventário e redução de conflitos entre os familiares.

Identificadas as vantagens, a terceira parte analisou o suporte teórico para a tomada de decisão sobre (não) realizar o planejamento, identificando a estrutura da tomada de decisão e a (ir)racionalidade envolvida. Com base no ferramental teórico do modelo da escolha racional foi possível concluir que a organização do patrimônio imobiliário em titularidade de pessoa jurídica tem o potencial de apresentar benefícios superiores aos custos que se incorre para a criação e implementação da estrutura, principalmente quando este patrimônio auferir renda advinda da locação em patamar superior a R\$ 9.705,39 mensais, permitindo concluir que, nesses casos, e com base no modelo da escolha racional, o sucedido titular de patrimônio com as características mencionadas escolherá o planejamento patrimonial e sucessório com holding, pois essa escolha maximizará seus ganhos sob o ponto de vista econômico-financeiro, de proteção patrimonial, de simplificação da sucessão civil e redução de conflitos entre os familiares, minimizando a perda dos recursos familiares.

Apesar da racionalidade indicar a escolha pelo planejamento, o mundo real apresenta inúmeras situações em que a decisão de planejar a sucessão não é tomada (ou é constantemente adiada), mesmo diante de contextos patrimoniais onde a escolha racional, nos termos do presente trabalho, indicaria a escolha pelo planejamento patrimonial e sucessório com a utilização de empresa holding, posto que apresenta evidentes benefícios para o titular do patrimônio. Diante de tal fato, e com base nos estudos da Economia Comportamental, analisou-se alguns fatores que podem influenciar para que a decisão de planejar a sucessão não seja tomada (ou seja constantemente adiada), devido à influência de heurísticas e vieses cognitivos.

No tópico 4.2.1 foi possível concluir que o medo de reconhecer a própria mortalidade pode impactar na evitação da decisão de planejar a sucessão. A partir desse medo a pessoa pode desenvolver diversos tipos de defesas para evitar o tema, como a *distração*, a *diferenciação*, a *negação*, a *postergação* e o *afastamento*, concluindo-se que o há, de fato, um elemento de medo de reconhecer a própria mortalidade que permeia o assunto e impede a análise objetiva e racional do tema, e que contribui para explicar o fato de a decisão sobre planejar a sucessão não ser tomada no caso concreto (ou ser constantemente adiada, como forma de defesa/evitação), mesmo quando estão presentes, no caso concreto, as vantagens identificadas.

Além disso, o mesmo tópico identificou também que a análise objetiva e racional do

tema poderá ser prejudicada em função da ansiedade, preocupação e demais processos cognitivos e emocionais decorrentes da *mortality salience*, contribuindo para decisões mais irracionais, aspecto não levado em consideração pela racionalidade da economia neoclássica.

No tópico 4.2.2 concluiu-se que a decisão de não planejar a sucessão pode ser influenciada também pelo receio de trazer para o momento presente discussão sobre a herança, com receio de eventuais disputas e rancores entre familiares, decisão que, nesse aspecto, pode sofrer a influência do viés confirmatório e da heurística da disponibilidade.

Identificou-se ainda, no tópico 4.2.3, que a evitação em relação ao custo de implementação desse tipo de planejamento, e/ou aversão a arcar com um custo no momento presente, se o benefício recairá sobre terceiros (herdeiros) e em momento futuro, é um fator que pode influenciar o tomador da decisão a não realizar o planejamento. Verificou-se que o viés do *status quo* e o viés do momento presente atuam como resistência para que a decisão sobre o planejamento da sucessão seja tomada, potencializando a evitação quanto aos custos do planejamento e a aversão a arcar com esses custos no momento presente como fatores de influência na tomada de decisão.

No tópico 4.2.4 foram identificados outros receios que costumam influenciar o tomador da decisão, como os receios do *desconhecido*, de *mudanças na legislação*, de *não fazer a coisa certa*, receios de desconfiança em relação a *consultores/planejadores*, de perder a *segurança* e a *flexibilidade*.

Por fim, no tópico 4.2.5, concluiu-se que a forma como a proposta do planejamento é feita e discutida entre planejador e proprietário pode influenciar também na tomada de decisão. O efeito halo pode vir a estar presente como um fator que atue de maneira contrária ou em prol da decisão de planejar a sucessão, conforme as conversas tenham enfoque nas dificuldades ou nos benefícios que o planejamento sucessório pode trazer para a configuração patrimonial e redução de conflitos entre os familiares.

Concluiu-se também, no mesmo tópico, que o enquadramento da proposta feita pelo consultor/planejador acerca do planejamento sucessório pode influenciar o tomador de decisão, conforme ele perceba as vantagens ou desvantagens em termos de ganhos ou perdas. Se o enquadramento propõe vantagens em relação ao patamar de riqueza atual do proprietário, a decisão estará enquadrada no domínio dos ganhos, ou seja, da aversão ao risco. Os receios que o tomador de decisão tenha tenderão a impactar a decisão de maneira negativa, e as vantagens deverão ser significativamente superiores às possibilidades de desvantagens, já que o tomador de decisão terá a tendência maior de manter o *status quo* por conta da aversão ao risco.

Já se a proposta for enquadrada com enfoque nos prejuízos que o proprietário já

experiencia periodicamente com a manutenção do *status quo* em relação à possibilidade de ganho que obteria com a estruturação do planejamento patrimonial e sucessório com holding, a decisão estará enquadrada no domínio das perdas, onde ocorre a atração ao risco. A tendência é que a aversão às perdas auxilie o tomador da decisão a aceitar melhor os custos e os riscos que envolvem a estruturação do planejamento e transferência patrimonial, devido à atração ao risco no domínio das perdas.

Uma análise da aplicação destas pesquisas para a decisão de (não) planejar a sucessão pode resultar em percepções mais realistas sobre os motivos pelos quais o fenômeno não ocorre com maior frequência, possibilitando a adoção de medidas ou incentivos que efetivamente reduzam a resistência de planejar a própria sucessão.

6. REFERÊNCIAS

ACCETTURA, P. Mark. **Blood & Money: Why Families Fight Over Inheritance and What to Do About it**. Collinwood Press, 2011.

ALMEIDA, Marcelo Cavalcanti. **Manual prático de interpretação contábil da lei societária**. São Paulo: Atlas, 2010.

ALVES, Giovani Ribeiro Rodrigues. **Economia comportamental**. In: RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; KLEIN, Vinicius. *O que é análise econômica do direito: uma introdução*. 2. ed. Belo Horizonte: Fórum, 2016.

AMORIM, Sebastião; OLIVEIRA, Euclides de. **Inventário e partilha: teoria e prática**. 26. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2020.

ASTRACHAN, Joseph H. SHANKER, Melissa Carey. **Myths and Realities: Family Businesses' Contribution to the US Economy—A Framework for Assessing Family Business Statistics**. *Family Business Review*, vol. 9, n. 2, 1996. Disponível em: <<http://www.familyenterpriseusa.com/wp-content/uploads/2016/09/Shanker-Astrachan-96.pdf>>. Acesso em: 08 mar. 2020.

ASTRACHAN, Joseph H. SHANKER, Melissa Carey. **Family Businesses Contribution to the U.S. Economy: A Closer Look**. *Family Business Review* 16.3, 2003). Disponível em: <<https://pdfs.semanticscholar.org/6709/03a3d769442291ba638435fc2ffcb4c18a00.pdf>>. Acesso em: 10 mar. 2020.

ASTRACHAN, Joseph H. **Family Business Review**, 2020. Disponível em: <<https://www.fbagr.org/resources/cited-stats/>>. Acesso em: 10 mar. 2020.

BAGNOLI, Martha Gallardo Sala. **Holding imobiliária como planejamento sucessório**. Coleção Academia. Empresa 17. São Paulo: Quartier Latin, janeiro de 2016.

BRASIL. **Lei n. 5.172, de 25 de outubro de 1966**. Dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e institui normas gerais de direito tributário aplicáveis à União, Estados e Municípios. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5172compilado.htm>. Acesso em: 7 jun. 2021.

BRASIL. **Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976**. Dispõe sobre as Sociedades por Ações. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404consol.htm>. Acesso em: 1 maio. 2021.

BRASIL. **Decreto-lei n. 1.598, de 26 de dezembro de 1977**. Altera a legislação do imposto sobre a renda. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del1598.htm>. Acesso em: 7 jun. 2021.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm>. Acesso em: 16 maio. 2021.

BRASIL. **Lei n. 7.713, de 22 de dezembro de 1988**. Altera a legislação do imposto de renda e dá outras providências. Disponível em:

<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/17713.htm>. Acesso em: 26 mai. 2021.

BRASIL. **Lei n. 7.689, de 15 de dezembro de 1988**. Institui contribuição social sobre o lucro das pessoas jurídicas e dá outras providências.

BRASIL. **Lei n. 8.009, de 29 de março de 1990**. Dispõe sobre a impenhorabilidade do bem de família. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/18009.htm>. Acesso em: 6 jun. 2021.

BRASIL. **Lei n. 8.078, de 11 de setembro de 1990**. Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. Disponível em:

<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/18078compilado.htm>. Acesso em: 19 jun. 2021.

BRASIL. **Lei n. 9.249, de 26 de dezembro de 1995**. Altera a legislação do imposto de renda das pessoas jurídicas, bem como da contribuição social sobre o lucro líquido, e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19249.htm>. Acesso em: 26 mai. 2021.

BRASIL. **Lei n. 8.981, de 20 de janeiro de 1995**. Altera a legislação tributária Federal e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/18981.htm>. Acesso em: 26 maio. 2021.

BRASIL. **Lei n. 9.250, de 26 de dezembro de 1995**. Altera a legislação do imposto de renda das pessoas físicas e dá outras providências. Disponível em:

<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19250.htm>. Acesso em: 26 maio. 2021.

BRASIL. **Lei n. 9.430, de 27 de dezembro de 1996**. Dispõe sobre a legislação tributária federal, as contribuições para a seguridade social, o processo administrativo de consulta e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19430.htm>. Acesso em: 28 maio. 2021.

BRASIL. **Lei n. 9.718, de 27 de novembro de 1998**. Altera a Legislação Tributária Federal. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19718compilada.htm>. Acesso em: 7 jun. 2021.

BRASIL. **Lei n. 9.715, de 25 de novembro de 1998**. Dispõe sobre as contribuições para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público - PIS/PASEP, e dá outras providências. L9715. Disponível em:

<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19715.htm>. Acesso em: 14 jun. 2021.

BRASIL. **Lei n. 9.605, de 12 de fevereiro de 1998**. Dispõe sobre as sanções penais e administrativas derivadas de condutas e atividades lesivas ao meio ambiente, e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19605.htm>. Acesso em: 19 jun. 2021.

BRASIL. **Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm>. Acesso em: 16 maio. 2021.

BRASIL. **Lei n. 10.637, de 30 de dezembro de 2002**. Dispõe sobre a não-cumulatividade na cobrança da contribuição para os Programas de Integração Social (PIS) e de Formação do Patrimônio do Servidor Público (Pasep), nos casos que especifica. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10637.htm>. Acesso em: 14 jun. 2021.

BRASIL. **Lei n. 10.833, de 29 de dezembro de 2003**. Altera a Legislação Tributária Federal e dá outras providências. L10833. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2003/l10.833.htm>. Acesso em: 14 jun. 2021.

BRASIL. **Lei n. 11.196, de 21 de novembro de 2005**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/l11196.htm>. Acesso em: 27 mai. 2021.

BRASIL. **Lei complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006**. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm>. Acesso em: 14 jun. 2021.

BRASIL. **Lei n. 13.149, de 21 de julho de 2015**. Altera as Leis n. 11.482, de 31 de maio de 2007, para dispor sobre os valores da tabela mensal do Imposto sobre a Renda da Pessoa Física, 7.713, de 22 de dezembro de 1988, 9.250, de 26 de dezembro de 1995, e 10.823, de 19 de dezembro de 2003. L13149. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13149.htm>. Acesso em: 16 mai. 2021.

BRASIL. **Lei n. 13.105, de 16 de março de 2015**. Institui o Código de Processo Civil. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm>. Acesso em: 6 jun. 2021.

BRASIL. **Lei n. 13.259, de 16 de março de 2016**. Altera as Leis n. 8.981, de 20 de janeiro de 1995, para dispor acerca da incidência de imposto sobre a renda na hipótese de ganho de capital em decorrência da alienação de bens e direitos de qualquer natureza, e 12.973, de 13 de maio de 2014, para possibilitar opção de tributação de empresas coligadas no exterior na forma de empresas controladas; e regulamenta o inciso XI do art. 156 da Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966 - Código Tributário Nacional. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2016/lei/l13259.htm>. Acesso em: 16 mai. 2021.

BRASIL. **Decreto n. 9.580, de 22 de novembro de 2018**. Regulamenta a tributação, a fiscalização, a arrecadação e a administração do Imposto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/decreto/D9580.htm>. Acesso em: 14 jun. 2021.

BREWER Jr., James E. SELF, Charles H. **Individual Biases in Retirement Planning and Wealth Management**. in BAKER, Harold Kent. FILBECK, Greg. RICCIARDI, Victor. org. Financial behavior: players, services, products, and markets. New York City: Oxford University Press, 2017.

BULGARELLI, Waldirio. **Manual das Sociedade Anônimas**. 13 Ed. São Paulo: Atlas, 2001.

CARF. Conselho Administrativo de Recursos Fiscais. **Processo n. 16682.722020/2017-08**. Número do acórdão 1402-003.581. Relatora Conselheira Junia Roberta Gouveia Sampaio. Data da sessão 20/11/2018. Disponível em: <<https://carf.fazenda.gov.br/sincon/public/pages/ConsultarJurisprudencia/listaJurisprudencia.jsf?idAcordao=7559933>>. Acesso em: 14 jun. 2021.

CARVALHOSA, Modesto. **Comentários à lei de Sociedades Anônimas**. 3 ed. São Paulo: Saraiva, 2009. V. 4. Tomo II.

CFC. Conselho Federal de Contabilidade. **Resolução n. 1.055 de 24 de outubro de 2005**. Cria o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC). Disponível em: <https://www2.cfc.org.br/sisweb/sre/detalhes_sre.aspx?Codigo=2005/001055&arquivo=Res_1055.doc>. Acesso em: 14 jun. 2021.

CFC. Conselho Federal de Contabilidade. **Resolução n. 1.255 de 17 de dezembro de 2009**. Aprova a NBC TG 1000 (NBC T 19.41) - Contabilidade para Pequenas e Médias Empresas. Disponível em: <https://www2.cfc.org.br/sisweb/sre/detalhes_sre.aspx?Codigo=2009/001255&arquivo=Res_1255.doc>. Acesso em: 14 jun. 2021.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Direito antitruste brasileiro**. São Paulo: Saraiva, 1995.

COELHO, Fabio Ulhoa. **Manual de direito comercial: direito de empresa**. 24ª Ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

COOTER, Robert; ULEN, Thomas. **Law & Economics**. 6ª Ed., 2012.

DIAMOND, Peter; VARTIAINEN, Hannu, **Behavioral Economics and Its Applications**, Princeton University Press, New Jersey, 2012.

FIRESTONE, Robert. CATLETT, Joyce. **Beyond Death Anxiety**. Springer Publishing Company, 2009.

FLORIANÓPOLIS. **Lei Complementar n. 7 de 06 de janeiro de 1997**. Consolidação das leis tributárias (código tributário) e suas alterações. Disponível em: <<https://leismunicipais.com.br/a1/codigo-tributario-florianopolis-sc>>. Acesso em: 14 jun. 2021.

GERMANO, Livia de Carli. **A elusão tributária e os limites à requalificação dos negócios jurídicos**. Dissertação de Mestrado. Universidade de São Paulo. São Paulo, 2010.

GUERIN, John J. HOOD Jr., Paul L. **Psychological Factors in Estate Planning**, in BAKER, Harold Kent. FILBECK, Greg. RICCIARDI, Victor. org. Financial behavior: players, services, products, and markets. New York City: Oxford University Press, 2017.

GUTIERREZ, Miguel Delgado. **Planejamento Tributário: Elisão e Evasão Fiscal**. São Paulo: Quartier Latin, 2006.

HOOD Jr, Paul. BOUCHARD, Emily. **Estate Planning for the Blended Family**. Self-Counsel Press, Incorporated, 2012.

IBGC. Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. **Caderno de Boas Práticas de Governança Corporativa Para Empresas de Capital Fechado: um guia para sociedades limitadas e sociedades por ações fechadas**. São Paulo, SP: IBGC, 2014.

IBGC. Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. **Código das melhores práticas de governança corporativa**. 5.ed. - São Paulo, SP: IBGC, 2015. Disponível em: <<https://conhecimento.ibgc.org.br/Lists/Publicacoes/Attachments/21138/Publicacao-IBGCCodigo-CodigodasMelhoresPraticasdeGC-5aEdicao.pdf>> Acesso em 11 mar. 2020.

IBGC. Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. **Governança da família empresária: conceitos básicos, desafios e recomendações**. São Paulo/SP, 2016.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **CONCLA – Comissão Nacional de Classificação**. Disponível em: <<https://concla.ibge.gov.br/busca-online-cnae.html?subclasse=6810201&view=subclasse>>. Acesso em: 7 jun. 2021.

JOBS, Steve. **Steve Jobs' 2005 Stanford Commencement Address**. June 12, 2005. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=UF8uR6Z6KLc>>. Acesso em: 18 jun. 2021.

KAHNEMAN, Daniel, **Rápido e Devagar: duas formas de pensar**. Tradução de Cássio de Arantes Leite, Objetiva, Rio de Janeiro, 2012.

LACHINI, Talita Casagrande. **Fenômeno da Governança Corporativa: um estudo de caso em uma pequena empresa familiar capixaba**. Dissertação em ciências contábeis - UFES. Espírito Santo, 2015.

LEONE, Nilda Maria de Clodoaldo Pinto Guerra. **Sucessão na Empresa Familiar: Preparando as mudanças para garantir sobrevivência no mercado globalizado**. São Paulo: Atlas, 2005.

LI-HUANG, Rebecca. **The Psychology of High Net Worth Individuals**. in BAKER, Harold Kent. FILBECK, Greg. RICCIARDI, Victor. org. Financial behavior: players, services, products, and markets. New York City: Oxford University Press, 2017.

LODI, Edna Pires; LODI, João Bosco. **Holding**. 3. Ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2004.

MACKAAY, Ejan; ROUSSEAU, Stéphane. **Análise econômica do direito**. Tradução de Rachel Sztajn. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

MADALENO, Rolf. **Planejamento sucessório**. Revista IBDFAM – Famílias e Sucessões. Belo Horizonte: IBDFAM. v. 01, jan./fev. 2014.

MADALENO, Rolf. **Renúncia de herança no pacto antenupcial**. In: Revista IBdFAM: família e sucessões, n. 27, p. 9-58, maio/jun. 2018.

MADALENO, Rolf. **Sucessão legítima**. 2. ed. – Rio de Janeiro: Forense, 2020.

MAMEDE, Gladston. **Manual de direito empresarial**. 8 ed. São Paulo: Atlas, 2013.

MAMEDE, Gladston; MAMEDE, Eduarda Cotta. **Holding familiar e suas vantagens: planejamento jurídico e econômico do patrimônio e da sucessão familiar**. 9. ed. rev. e atual. São Paulo: Editora Atlas, 2017.

MAMEDE, Gladston. **Direito societário: sociedades simples e empresárias**. 10. ed. rev. e atual. São Paulo: Atlas, 2018.

MELLO, Celso Antônio Bandeira de. **Curso de Direito Administrativo**. 33. ed. São Paulo: Editora Malheiros, 2016.

MONTEIRO, Washington de Barros. **Curso de direito civil: direito de família**. 42. ed. São Paulo: Saraiva, 2012, v. 2.

NEGRI, Sérgio Marcos Carvalho de Ávila. “**Pessoa jurídica e planejamento sucessório: o risco da desconsideração**”. in *Arquitetura do planejamento sucessório* / Daniele Chaves Teixeira (coord.). 2 ed. rev. ampl. e atual.- Belo Horizonte: Fórum, 2019.

OAB/SC, Ordem dos Advogados do Brasil Seccional de Santa Catarina. **Resolução CP n. 44/2020**. Altera a Resolução nº 01, de 14 de janeiro de 2016, que dispõe sobre a Tabela de Honorários organizada pela Ordem dos Advogados do Brasil Seccional de Santa Catarina e dá outras providências. Disponível em: <https://oabsc.s3.sa-east-1.amazonaws.com/arquivo/galeria/1_32_5fda513f040fc.pdf>. Acesso em: 19 jun. 2021.

OCDE (2021). **Glossary of Tax Terms - OECD**. Disponível em: <<https://www.oecd.org/ctp/glossaryoftaxterms.htm>>. Acesso em: 1 maio. 2021.

OLIVA, Milena Donato. “**Trust**”. in *Arquitetura do planejamento sucessório* / Daniele Chaves Teixeira (coord.). 2 ed. rev. ampl. e atual.- Belo Horizonte: Fórum, 2019.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças. **Holding, administração corporativa e unidade estratégica de negócio: uma abordagem prática**. São Paulo: Atlas, 1995.

PWC. PRICEWATERHOUSECOOPERS. **Pesquisa Global de Empresas Familiares 2021**. Disponível em: <<https://www.pwc.com.br/pt/estudos/setores-atividade/pcs/2021/pesquisa-global-de-empresas-familiares-2021.html>>. Acesso em: 22 ago. 2021.

RABELO, Nikolai Sosa. **Sociedades Holding e suas Funções Estratégicas**. Porto Alegre: Notadez, 2010.

RFB. Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa n. 1500, de 29 de outubro de 2014**. Dispõe sobre normas gerais de tributação relativas ao Imposto sobre a Renda das Pessoas Físicas. Publicada no DOU de 30/10/2014, seção 1, página 57. Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=57670&visao=anotado>>. Acesso em: 14 jun. 2021.

RFB. Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa n. 1700, de 14 de março de 2017**. Dispõe sobre a determinação e o pagamento do imposto sobre a renda e da contribuição social sobre o lucro líquido das pessoas jurídicas e disciplina o tratamento tributário da Contribuição

para o PIS/Pasep e da Cofins no que se refere às alterações introduzidas pela Lei nº 12.973, de 13 de maio de 2014. Publicada no DOU de 16/03/2017, seção 1, página 23. Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=81268&visao=anotado>>. Acesso em: 14 jun. 2021.

RFB. Receita Federal do Brasil. **Solução de Consulta COSIT n. 38, de 27 de março de 2018**. Data de Publicação no Diário Oficial da União 30/04/2018, seção 1, página 57. Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=91740&visao=anotado>>. Acesso em: 14 jun. 2021.

RFB. Receita Federal do Brasil. **Solução de Consulta COSIT n. 251, de 12 de dezembro de 2018**. Data de Publicação no Diário Oficial da União 02/01/2019, seção 1, página 25. Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=97831&visao=anotado>>. Acesso em: 14 jun. 2021.

RFB. Receita Federal do Brasil. **Solução de Consulta COSIT n. 7, de 04 de março de 2021**. Data de Publicação no Diário Oficial da União 11/03/2021, seção 1, página 54. Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=115875>>. Acesso em: 14 jun. 2021.

RFB. Receita Federal do Brasil. **IRPF – Imposto sobre a renda das pessoas físicas**. Disponível em: <<https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/assuntos/orientacao-tributaria/tributos/irpf-imposto-de-renda-pessoa-fisica>>. Acesso em: 26 maio. 2021.

ROSER, Max. **Economic Growth**. Our World in Data, 2020. Disponível em: <<https://ourworldindata.org/economic-growth>>. Acesso em: 08 mar. 2020.

ROSER, Max. ORTIZ-OSPINA, Esteban. **Global Extreme Poverty**. Our World in Data, 2020. Disponível em: <<https://ourworldindata.org/extreme-poverty>>. Acesso em: 10 mar. 2020.

SCALZILLI, João Pedro. **Confusão Patrimonial no Direito Societário**. São Paulo: Quartier Latin, 2015.

SANTA CATARINA, **Lei n. 13.136, de 25 de novembro de 2004**. Dispõe sobre o Imposto sobre Transmissão Causa Mortis e doação de quaisquer Bens ou Direitos – ITCMD. Disponível em: <http://leis.ale.sc.gov.br/html/2004/13136_2004_Lei.html>. Acesso em: 14 jun. 2021.

SANTA CATARINA, **Decreto n 1.765, de 15 de outubro de 2008**. Introduz as Alterações 4ª a 13 no RITCMD/SC-04. Disponível em: <http://legislacao.sef.sc.gov.br/html/decretos/2008/dec_08_1765.htm>. Acesso em: 19 jun. 2021.

SANTA CATARINA, **Lei n. 17.654, de 27 de dezembro de 2018**. Dispõe sobre a Taxa de Serviços Judiciais (TSJ) e adota outras providências. Disponível em: <http://leis.ale.sc.gov.br/html/2018/17654_2018_lei.html>. Acesso em: 19 jun. 2021.

SANTOLIM, Cesar. **Behavioral Law and Economics e a Teoria dos Contratos**, RJLB, Ano 1, Nº. 3, 2015.

SANTOS, Lucas José Machado dos. **Estrutura das demonstrações contábeis**. Rio de Janeiro: SESES, 2016.

SENADO FEDERAL. **Resolução n. 9 de 05/05/1992**. Autor Senador Raimundo Lira. Publicação Original [Diário Oficial da União de 06/05/1992] (p. 5626, col. 1). Disponível em: <<https://legis.senado.leg.br/norma/590017>>. Acesso em: 14 jun. 2021.

SILVA, David Roberto R. Soares da. ESTEVAM, Priscila Lucenti. VASCONCELLOS, Roberto Prado de. RODRIGUES, Tatiana Antunes Valente. **Planejamento patrimonial: família, sucessão e impostos: De 100 mil a 1 bilhão o que fazer para proteger e transmitir seu patrimônio no Brasil e no exterior**. 1. ed. B18. São Paulo, 2018.

SILVA, Eliane Ramos da. **Desconsideração da Personalidade Jurídica de Sociedades Comerciais: Uma Análise Comparativa dos Sistemas Brasileiro e Alemão**. Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. – Vol. 22 – Porto Alegre: UFRGS. Set/2002.

SIMÃO, José Fernando. “**Contrato de doação e testamento como formas de planejamento sucessório**”. in **Arquitetura do planejamento sucessório** / Daniele Chaves Teixeira (coord.). 2 ed. rev. ampl. e atual.- Belo Horizonte: Fórum, 2019.

SOLOMON, Robert. **Helping Clients Deal with Some of the Emotional and Psychological Issues of Estate Planning**. Mar/2004. Disponível em: <https://www.americanbar.org/groups/real_property_trust_estate/publications/probate-property-magazine/2004-probate-and-property/2004-pp-v18-03-article-solomon/>. Acesso em: 6 maio. 2021.

STF. Supremo Tribunal Federal. **RE 878.694/MG**. Rel. Ministro Luís Roberto Barroso. Data de Julgamento 10/05/2017, Tribunal Pleno. Data de Publicação 06/02/2018.

STF. Supremo Tribunal Federal. **RE n. 796.376** (Tema 796), em sede de repercussão geral. Rel. Ministro Alexandre de Moraes, DJe 25/08/2020.

STJ. Superior Tribunal de Justiça. **REsp 1.552.553/2016**. Rel. Ministra Maria Isabel Gallotti, Quarta Turma, julgado em 24/11/2015, DJe 11/02/2016.

STJ. Superior Tribunal de Justiça. **REsp 1808767/RJ**, Rel. Ministro Luis Felipe Salomão, Quarta Turma, julgado em 15/10/2019, DJe 03/12/2019.

TARTUCE, Flávio. **Manual de direito civil: volume único**. 8. ed. rev, atual. e ampl. Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: MÉTODO, 2018.

TEIXEIRA, Daniele Chaves. COLOMBO, Maici Barboza dos Santos. “**Faz sentido a permanência do princípio da intangibilidade da legítima no ordenamento jurídico brasileiro?**” in **Arquitetura do planejamento sucessório** / Daniele Chaves Teixeira (coord.). 2 ed. rev. ampl. e atual.- Belo Horizonte: Fórum, 2019.

TEPEDINO, Gustavo; BARBOZA, Heloísa Helena; MORAES, Maria Celina Bodin de. **Código Civil interpretado conforme a Constituição da República**. Vol. IV. Rio de Janeiro, 2014.

THALER, Richard H. **Comportamento Inadequado: A construção da economia comportamental**. Tradução de Miguel Freitas da Costa, Conjuntura Actual, Coimbra, 2017.

THEODORO JÚNIOR, Humberto. **Curso de direito processual civil**, v. 2, Rio de Janeiro: Forense, 2018.

TJSC. Tribunal de Justiça de Santa Catarina. **Apelação n. 5003806-30.2019.8.24.0007**. Rel. Des. Francisco José Rodrigues de Oliveira Neto, Segunda Câmara de Direito Público, j. 23-02-2021.

TST. Tribunal Superior do Trabalho. **ARR n. 7122320125090671**. Relator: Ministro Waldir Oliveira da Costa. Data de Julgamento: 27/02/2019. Órgão julgador: 1ª Turma, Data de Publicação: DEJT 01/03/2019).

TVERSKY, Amos. KAHNEMAN, Daniel. (1974). **Judgment under uncertainty: heuristics and biases**. Science, 185 (4157), 11241131.

YUNGONG. Theophilus Jong. **An Exemplification of the Front and Back-end Activities Approach to Evaluating Effective Extractive Sector Corporate Social Investments**. 2017. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/321038856_An_Exemplification_of_the_Front_and_Back-end_Activities_Approach_to_Evaluating_Effective_Extractive_Sector_Corporate_Social_Investments>. Acesso em 08 mar. 2020.