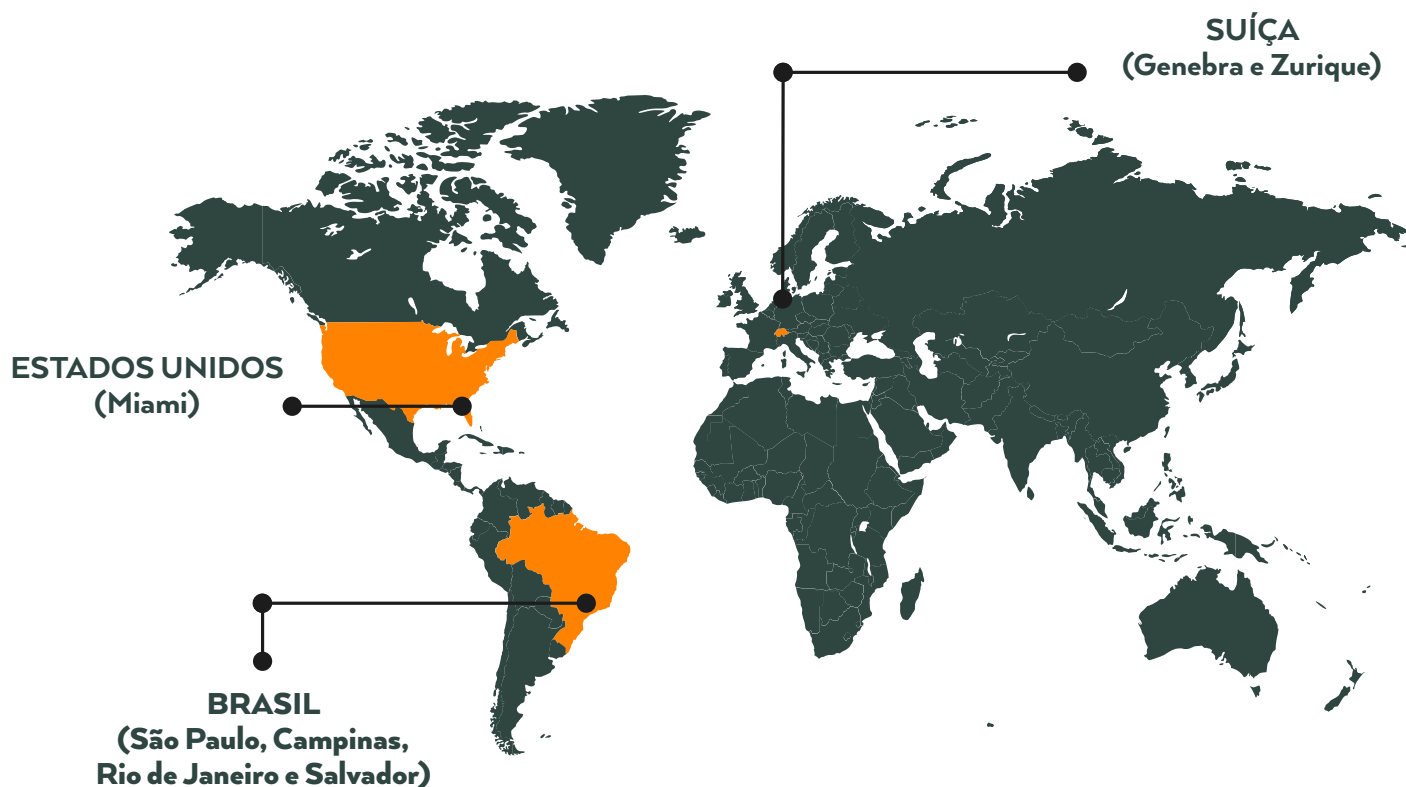


CARTA MENSAL OUTUBRO

FAMILY OFFICE SOLUTIONS



GUIADOS PELA **CONFIANÇA**, MOVIDOS PELA **EXCELÊNCIA**.



RECONHECIMENTOS **NACIONAIS E INTERNACIONAIS**





HOLDING NA MIRA: COMO A TECNOLOGIA E O CARF ELEVAM O NÍVEL DE EXIGÊNCIA PATRIMONIAL

POR ISABELA ALMEIDA

Existe uma prática tão comum entre empresários que quase ninguém a questiona: o sócio morar em um imóvel registrado em nome da holding, ou usar o cartão da empresa para pagar contas pessoais, sem contrato, sem imposto recolhido e sem qualquer formalização. Sempre funcionou assim – então por que mudar?

A resposta
é simples

A Receita Federal acaba de ganhar ferramentas que tornam esse silêncio extremamente caro, e o Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (CARF) está eliminando de vez a margem para a informalidade.

O FIM DA FISCALIZAÇÃO MANUAL E A ERA DO CRUZAMENTO DIGITAL

A LC 214/2025 instituiu o cruzamento automático entre o CPF de quem mora no imóvel e o CNPJ de quem é o proprietário. O que antes exigia investigação manual, tempo e uma dose de sorte para ser detectado, hoje é identificado por algoritmos em milissegundos. A informalidade, que antes sobrevivia pela incapacidade operacional de fiscalização, perdeu seu único escudo.

Contudo, a capacidade do Fisco de encontrar o problema é apenas metade do perigo – a outra metade está na severidade com que os tribunais administrativos estão julgando essas práticas.



O QUE O CARF VEM DECIDINDO

No Acórdão 1301-008.010, o CARF analisou o caso de uma indústria que, por cinco anos, pagou despesas pessoais de seus sócios (aluguel, escola dos filhos, cartão de crédito, manutenção de haras e casa de praia), tratando tais valores como "Adiantamentos" ou "Conta Corrente dos Sócios", como se fosse uma simples movimentação de caixa entre sócio e empresa.

A decisão veio desfavorável aos contribuintes. A essência da operação prevalece sobre o rótulo contábil: se o dinheiro sustenta o padrão de vida do sócio, é **remuneração, ainda que indireta**, e como tal deve ser tributado pelo Imposto de Renda e Contribuição Previdenciária.

O CARF também afastou a tese da distribuição de lucros. Para ser isenta, a distribuição precisa respeitar a legislação societária e ser objeto de deliberação formal entre os sócios.

E mais grave ainda, o CARF manteve a multa qualificada (100% do imposto), por entender que a natureza dos pagamentos configurou fraude e simulação.

DOCUMENTAÇÃO E SUBSTÂNCIA ECONÔMICA NÃO SÃO OPCIONAIS

Este é o recado do Acórdão 1301-008.010: ter uma holding (ou qualquer outra estrutura patrimonial) não basta – alguém precisa olhar para ela com regularidade e calma. O "óbvio" – sócio morando gratuitamente e despesa pessoal na conta da empresa são arriscados e não permitidos.

Conte com a Brainvest para as revisões patrimoniais-societárias de sua estrutura. Um planejamento patrimonial eficiente não se limita a escolher o melhor veículo jurídico; ele exige garantir que a estrutura tenha substância econômica e funcione corretamente no dia a dia. Boas intenções e defesas baseadas em "fluxo de caixa" não substituem o rigor documental. Contabilidade e realidade fática precisam andar juntas.

Nesta edição, inauguramos uma nova seção da newsletter dedicada a mostrar como as diferentes áreas da Brainvest se conectam para oferecer uma visão 360° do patrimônio do cliente, unindo especialidades em um atendimento verdadeiramente integrado.

Para estreitar, conversamos com **Bruno Rossetto**, sócio da **Brainvest Bahia**.



BRUNO ROSSETTO
SÓCIO DA BRAINVEST BAHIA

01

Como se dá o primeiro contato entre a família e a equipe comercial da Brainvest? O que pode ser preparado previamente para tornar essa conversa mais produtiva?

A primeira conversa é essencialmente um momento de conhecimento mútuo. Do nosso lado, explicamos o que fazemos e mostramos os diferenciais da casa. Do lado da família, é a hora de apresentar suas demandas e preocupações. Ainda não é uma entrevista estruturada; isso vem depois, em uma etapa mais organizada do relacionamento.

Essa primeira reunião funciona como um filtro inicial, em que buscamos entender o contexto geral da família: quais são os objetivos, o que já foi construído até ali e qual o melhor ângulo de trabalho.

É também o momento de alinhar expectativas: a família compartilha o que espera do trabalho, e nós deixamos claro o padrão de entrega que ela pode esperar daqui em diante.

O mais importante é vir com a mente aberta e trazer o histórico completo: experiências anteriores com investimentos, estrutura patrimonial-sucessória, situação tributária e de governança. Quanto mais claro esse retrato do que já foi feito, melhor conseguimos identificar onde podemos ajudar de fato.

Há algo que a área comercial identifica logo nesse primeiro contato e que ajuda o *Family Office Solutions* a se preparar melhor?

Sim. Como *multi-family office*, funcionamos como uma extensão do escritório da família, então olhamos para além da liquidez, para tudo que envolve o patrimônio de forma mais ampla.

Assim que a família passa a ser cliente, damos início à entrevista institucional de entrada, conduzida a partir de um roteiro detalhado que envolve não só o indivíduo contratante, mas outros membros da família. O levantamento percorre diferentes frentes: a parte sucessória, a tributária, a previdenciária e a de seguros; a estrutura de passivos; e a governança familiar, que abrange as preocupações com as próximas gerações, as regras aplicadas à gestão do patrimônio e as formalizações necessárias. Entram também questões

mais sensíveis, como o histórico de saúde da família e eventuais conflitos internos, além de qualquer outro tema patrimonial que o cliente já tenha trazido ou que entendamos fazer sentido para aquele relacionamento.

“

É a área que não cuida do dinheiro: seu olhar é para a família e para a individualidade de cada cliente.

”

E é justamente aí que entra o *Family Office Solutions*. É a área que não cuida do dinheiro: seu olhar é para a família e para a individualidade de cada cliente.

O papel desse processo é duplo: primeiro, trazer à tona pontos que podem ser melhorados e que às vezes a própria família nem sabe que existem. Segundo, entender o que já foi desenvolvido e onde ainda há espaço para contribuir, alinhando as prioridades com a família.

03

Na prática, como a área comercial e o *Family Office Solutions* trocam informações sobre o cliente para que a experiência seja contínua, sem repetições ou ruídos?

Na prática, a área comercial e o *Family Office Solutions* trabalham como um só time no cuidado do cliente. O comercial é o guardião das informações da família: conhece o histórico, acompanha as gerações e convive com elas no dia a dia. É esse relacionamento já existente que o *Family Office Solutions* aproveita para entender a família mais a fundo, sem precisar refazer todo o caminho.

Vale dizer que toda essa troca acontece com a anuência do cliente. Se houver algo mais sensível que a família prefira tratar apenas com o *Family Office*

Solutions, sob o sigilo de uma relação cliente-advogado, essa vontade obviamente é respeitada. A confiança da família é o que sustenta esse fluxo, e é ela quem decide o que compartilhar e com quem.

O resultado prático é que o cliente não precisa repetir a mesma história várias vezes. Já conhecemos o perfil e sabemos interpretar as necessidades da família, o que garante uma experiência contínua e sem ruídos. É uma relação já testada há anos e que funciona muito bem, sempre no ritmo que o cliente definir.

04

Concluída essa etapa inicial de acolhimento do cliente, como funciona o acompanhamento ao longo da jornada?

O acompanhamento começa com o resultado do diagnóstico inicial feito. A partir daí, passamos a trabalhar os temas prioritários. Em casos mais raros, quando a estruturação patrimonial-sucesória já está bem ajustada, o foco é centralizado somente na parte de investimentos.

Ao longo da jornada, mantemos a rotina de comunicação ativa e contínua, porque o cenário familiar e regulatório está sempre mudando. Acompanhamos as fases do patrimônio (geração, acumulação e distribuição) e, em paralelo, monitoramos

os eventos que exigem ajustes de estratégia, tais como: **(i)** casamentos e divórcios, que pedem instrumentos jurídicos específicos; **(ii)** doações; **(iii)** falecimentos e processos de sucessão de ativos localizados fora do Brasil; **(iv)** doenças e questões de incapacidade, que tornam urgentes temas antes adiados; **(v)** mudanças de residência fiscal, quando a família decide morar fora e precisa de uma saída estruturada; e **(vi)** alterações legislativas, como o aumento do ITCMD em diferentes Estados, a tributação dos investimentos internacionais e a criação do Imposto de Renda Mínimo, com impacto principalmente no pagamento de dividendos.

Sempre que surge uma mudança relevante, acionamos o *Family Office Solutions* e trazemos o cliente para a mesa, para manter a estrutura atualizada da forma mais eficiente possível. É esse monitoramento em tempo real que permite responder rápido e trazer o que há de mais efetivo para o contexto de cada família.

05

Você consegue contar uma situação em que a primeira conversa com a área comercial foi decisiva para o rumo do planejamento patrimonial-sucesório de uma família?

Lembro de um caso que começou por um comentário de passagem. Na primeira conversa, o cliente queria falar de investimentos. Em algum momento, mencionou que a empresa dele, constituída antes do casamento, tinha passado por alguns aumentos de capital ao longo dos anos, feitos com lucros que a própria sociedade acumulou. Falou aquilo como detalhe contábil, sem dar maior importância. Era, na verdade, o ponto central do planejamento sucessório da família.

O casal era casado em comunhão parcial havia mais de trinta anos, com três filhas. O patrimônio estava em três empresas: duas compradas durante o casamento, com recursos do casal, e a mais antiga, constituída pelo marido antes da união. Essa empresa, que hoje responde por boa parte do patrimônio, tinha crescido justamente por

meio daquelas capitalizações. A convicção dele era simples: como a empresa cresceu durante o casamento, tudo ali seria patrimônio comum. A leitura jurídica é outra. Lucro que nunca sai do caixa da sociedade e é convertido em capital não chega a ser recebido pelo sócio. Ele permanece no patrimônio da empresa, e as quotas novas preservam a natureza particular das antigas. É o entendimento que o Superior Tribunal de Justiça já confirmou mais de uma vez.

Na prática, isso significava que a empresa mais antiga era inteiramente patrimônio particular do marido. Acionamos o *Family Office Solutions* e modelamos os

dois cenários. A diferença entre uma leitura e outra passava de R\$ 3 milhões na divisão entre a viúva e as filhas. Nenhum dos dois resultados era errado do ponto de vista jurídico. O problema é que nenhum deles tinha sido escolhido pela família: era apenas o que iria acontecer.

A partir daí, a conversa mudou de natureza. Deixou de ser sobre estrutura societária e passou a ser sobre o que aquela família queria. Que proteção o casal desejava garantir um ao outro. Como as filhas deveriam receber, e em que momento. O que fazer com as capitalizações futuras, que continuariam a produzir o mesmo efeito, ano após ano, se nada fosse

decidido.

Só depois disso é que o desenho técnico veio: revisão do testamento, ajuste na forma de destinar os resultados, doações com reserva de usufruto e um acordo de sócios que consolidasse as regras para as próximas gerações.

O que me marca nesse caso é que nada daquilo apareceu numa análise de portfólio. Apareceu porque, na primeira conversa, ouvimos o histórico inteiro, sem filtrar o que era ou não "assunto de investimento". Uma frase solta sobre aumento de capital, feita há vinte anos, estava definindo a sucessão de uma família que não fazia ideia disso.

Clique [aqui](#) e cadastre-se para receber a nossa carta mensal



CARTA MENSAL OUTUBRO

FAMILY OFFICE SOLUTIONS

PLANEJAMENTO PATRIMONIAL-SUCESSÓRIO • PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO •
PLANEJAMENTO FINANCEIRO • OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS • GOVERNANÇA FAMILIAR •
COORDENAÇÃO ATIVA DE SERVIÇOS • EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Gostou do conteúdo?

Sua opinião é muito importante para nós.
Clique ***aqui*** para responder uma breve pesquisa.

Aviso Legal: O conteúdo desta newsletter tem apenas fins informativos e educacionais. Nosso conteúdo não substitui a consultoria profissional e não deve ser considerado como aconselhamento legal específico para qualquer caso ou circunstância. Antes de tomar qualquer decisão com base nas informações aqui contidas, recomenda-se consultar um profissional especializado.