



PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO: OPORTUNIDADE QUE GANHA FORÇA EM MEIO À CRISE ECONÔMICA

O Imposto de Transmissão Causa Mortis e Doação (ITCMD ou ITCD) é um tributo estadual devido, em suma, pela ocasião de transmissão de bens por ocorrência de óbito ou ainda na realização de doações. Em que pese à alíquota máxima permitida ser de 8%, a maioria dos estados, até 2015, aplicava alíquotas menores, de 4% a 5%.

Tendo em vista o atual cenário de crise de arrecadação, vários estados passaram a adotar, já em 2016, o teto estabelecido por lei, de 8% (Minas Gerais ainda mantém a alíquota de 5%). Além disso, para agravar a situação dos contribuintes, em agosto do último ano, o Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz), constituído pelos secretários da Fazenda dos estados e do Distrito Federal e presidido pelo ministro da Fazenda, encaminhou ao Senado uma proposta para aumentar o limite máximo da alíquota do ITCD, que, se aprovada, permitirá aos estados modificarem suas alíquotas para o novo teto proposto de até 20%.

Nesse cenário de provável elevação substancial da alíquota do ITCD no curto prazo, trabalhos de planejamento sucessório vêm ganhando força no Brasil. Diversas famílias, principalmente aquelas que possuem um patrimônio expressivo, passaram a encomendar estudos de bancas de advocacia para antecipar a sucessão em vida, da forma menos onerosa

possível. Apesar de o aspecto tributário ter se tornado ainda mais relevante no cenário de crise econômica, a realização de planejamentos sucessórios tem muitas outras vantagens normalmente desconhecidas do público em geral.

Planejar a sucessão em vida é muito mais do que buscar formas de reduzir o ITCD que será devido na transmissão da herança. É, também, evitar os desgastes comuns e onerosos do inventário judicial, é traçar estratégias que diminuam a possibilidade da ocorrência de conflitos familiares, muito comuns entre parentes quando da divisão da herança. É trabalhar de modo a permitir a continuidade dos negócios da família por diversas gerações.

Assim, uma estratégia comum em planejamento sucessório é a constituição de *holdings* familiares que, além de poderem gerar uma eficiência tributária, visam facilitar a divisão da herança, garantem mais organização do patrimônio e, também, permitem uma administração mais harmoniosa das empresas familiares por meio de regras e princípios de governança corporativa. Outras estratégias que buscam evitar conflitos familiares consistem na elaboração de testamentos ou na antecipação da sucessão hereditária por meio da doação em vida da nua propriedade de bens com reserva de usufruto, bem como da imposição de cláusulas como de

inalienabilidade, incomunicabilidade, impenhorabilidade e reversão (que determina que o patrimônio deve retornar ao doador em caso de pré-falecimento do donatário).

A realização de investimentos em previdência privada, como o PGDL e o VGBL, também pode se mostrar interessante. Isso porque, no momento do falecimento do titular do fundo de previdência privada, os valores investidos não entram em inventário, podendo ser resgatados quase que imediatamente, o que permitiria aos herdeiros recursos suficientes para arcarem com eventuais despesas, enquanto não finalizado o processo de inventário.

Enfim, várias são as estratégias a serem adotadas num planejamento sucessório, e vários são os pontos positivos que podem ser alcançados. Muitos dizem que crise é sinônimo de oportunidade. Neste momento de crise econômica em que o Brasil se encontra e vendo a ânsia do poder público de encontrar meios para aumentar a arrecadação, nasce para o empresário uma grande oportunidade que, além de permitir uma economia tributária significativa, pode representar a continuidade de seus negócios por diversas gerações e ainda evitar eventuais desgastes normais decorrentes de um processo de sucessão entre seus familiares.