

==

WP INSIGHTS

Boletim Mensal



Abril 2026



Boletim Mensal de Wealth Planning

Abril 2026

O mês de março reforçou a sensação de que o tabuleiro jurídico brasileiro nunca para de se mexer. Para quem preza pela preservação do patrimônio, a mensagem é clara: **não existe planejamento estático**. Se você não está revisando suas estruturas hoje, provavelmente está operando sob riscos que nem imagina.

Nesta edição, destacamos o que está em jogo na pauta dos tribunais e como isso pode impactar as famílias empresárias.

Boa leitura.



O Impasse do ITBI nas Holdings (Tema 1.348/STF)

O julgamento do **Tema 1.348 pelo Supremo Tribunal Federal** é, sem dúvida, um dos pontos de maior tensão para o planejamento patrimonial nos últimos anos. A discussão gira em torno da interpretação do Artigo 156, §2º, inciso I, da Constituição Federal, que trata da **imunidade do ITBI na integralização de capital social de empresas**.

O Contexto Técnico

A Constituição prevê que não incide ITBI sobre a transmissão de bens incorporados ao patrimônio de pessoa jurídica para realização de capital. Contudo, essa imunidade encontra uma exceção: ela não se aplica quando a atividade preponderante da empresa é a compra, venda ou locação de imóveis.

Até recentemente, o cenário era de otimismo para os contribuintes. O relator, Ministro Edson Fachin, havia proferido voto defendendo que a imunidade para integralização de capital é **incondicionada**, ou seja, independentemente da atividade imobiliária da empresa, o imposto não deveria ser cobrado no ato da integralização. O placar estava em **4 a 1** a favor dessa tese.

A Reviravolta: Pedido de Destaque

Na última semana, o Ministro Flávio Dino solicitou o **destaque** do processo. No regimento do STF, esse ato retira o julgamento do ambiente virtual e o leva para o plenário físico.



O Efeito Prático: O placar anterior é zerado, todos os votos proferidos anteriormente perdem o efeito e o debate recomeça.

A visão estratégica: o destaque raramente é um movimento neutro. Ele sinaliza uma resistência à tese da imunidade ampla, possivelmente sob pressão da arrecadação municipal, e joga a decisão final para um horizonte incerto.

A Realidade Atual: O Fantasma do Tema 796

Enquanto a definição sobre a imunidade (Tema 1.348) volta à estaca zero, os contribuintes já enfrentam uma realidade amarga herdada de outro julgamento: o **Tema 796**.

Muitos municípios passaram a adotar uma interpretação agressiva do tema 796, exigindo o ITBI sobre a diferença entre o valor de mercado (avaliação da prefeitura) e o valor declarado para fins de integralização (custo histórico no IR).

Na prática, se você integraliza um imóvel declarado por R\$ 200 mil em uma holding, mas a prefeitura o avalia em R\$ 1 milhão, há grandes chances de haver a cobrança do ITBI sobre os R\$ 800 mil excedentes, independentemente de a empresa ser imobiliária ou não.

Essa postura gera insegurança jurídica e aumento do custo das estruturas. Hoje, o planejamento exige não apenas técnica societária, mas um **provisionamento de risco tributário** e a análise de estratégias alternativas de avaliação de ativos.

O limbo que custa caro:

Como vimos, o ITBI assumiu um papel central e ambíguo nas decisões sucessórias. O que vivenciamos hoje é um "cerco arrecadatório" sem precedentes. De um lado, o Tema 796 já limita o valor da imunidade; do outro, o destaque no Tema 1.348 mantém viva a dúvida se a imunidade sequer existe para holdings imobiliárias.

Esperar pelo cenário perfeito para organizar o patrimônio pode significar aceitar, por omissão, uma conta tributária muito mais alta no futuro próximo.

Antecipar esse debate é o que permite transformar um risco iminente em oportunidade estratégica. É importante desenhar estruturas que não dependam apenas de uma decisão judicial volátil, mas que sejam resilientes o suficiente para proteger o legado da sua família.



Previdência e Sucessão: a nova fronteira interpretativa do VGBL



O VGBL sempre ocupou um lugar de destaque no planejamento sucessório devido à sua agilidade e à natureza de seguro, que o coloca fora do processo de inventário.

A Solução de Consulta de março de 2026

A Receita Federal do Brasil (RFB) emitiu uma **Solução de Consulta (28/2026)** que trouxe esclarecimentos sobre a incidência tributária na transmissão do VGBL por morte do titular. O ponto central da discussão não é a validade do veículo, mas a natureza do que é entregue ao beneficiário.

Distinção entre capital e rendimento: a interpretação consolidada reafirma que, embora o capital principal não sofra nova tributação, os rendimentos acumulados na apólice possuem natureza de ganho financeiro.

Momento de Incidência: para o fisco, a sucessão configura a disponibilidade econômica para o herdeiro. Assim, no ato do pagamento, a instituição financeira é compelida a reter o Imposto de Renda sobre a parcela de valorização, independentemente da celeridade com que o recurso é liberado.

Pecúlio vs. Sobrevivência: A solução distingue claramente o "pecúlio" (pagamento por risco de morte, com natureza indenizatória e isenção de IR) da parcela de "sobrevivência" (o saldo acumulado como investimento). Esta última segue a regra geral de tributação da previdência, de acordo com o regime (progressivo ou regressivo) escolhido.

A eficiência que reside na composição:

Apesar de estar na contramão da jurisprudência sobre o tema, esta manifestação da RFB não retira a atratividade do VGBL, mas redefine seu papel no ecossistema de liquidez na sucessão. A agilidade sucessória continua sendo um ativo valioso, mas o custo dessa conveniência precisa ser calculado com precisão.

O planejamento atualizado deve considerar a composição do VGBL com outros veículos, como os seguros de vida, para garantir a liquidez e sobrevivência financeira dos herdeiros beneficiários nos eventos de sucessão enfrentados.



Governança e Sucessão: direito de ex-cônjuges sobre lucros

O divórcio em famílias empresárias deixa de ser um tema meramente privado quando os reflexos da separação colidem com a operação do negócio.

Uma decisão recente da Terceira Turma do STJ (REsp 2.223.719) reforça que, sem o devido planejamento, o divórcio de um dos sócios pode converter o caixa da companhia em objeto de disputa prolongada.

O direito aos lucros até a liquidação das quotas

O ex-cônjuge, mesmo não detendo a condição de sócio, possui direito aos **lucros e dividendos** proporcionais à sua meação **até que ocorra o efetivo pagamento de seus haveres**.

A separação de fato não encerra o direito aos frutos das quotas sociais que integram o patrimônio comum. Enquanto a partilha não for finalizada ou o valor correspondente às quotas não for liquidado, o ex-cônjuge permanece com o direito patrimonial sobre os resultados gerados pela empresa.

A empresa pode ser compelida a distribuir resultados para um ex-membro da família que não possui qualquer alinhamento com a visão de longo prazo do negócio. Esse cenário pode comprometer a capacidade de reinvestimento da companhia e gerar uma pressão de liquidez imprevista sobre os sócios remanescentes.

A proteção do legado

A **integração entre o planejamento matrimonial e o societário** é a única via para garantir que os resultados do negócio permaneçam exclusivamente com quem detém o risco e o compromisso com a continuidade da empresa.

Torna-se, cada vez mais vital a elaboração estruturada de **contratos matrimoniais**, isolando o resultado da empresa da esfera de comunicação matrimonial, se assim for de interesse da família, e **contratos societários** conjugados com **acordo de sócios** com cláusulas que contemplem critérios objetivos de apuração de haveres, definindo o método de *valuation* e as condições de pagamento.

Insight final WP:

Ao analisarmos o panorama desse mês, fica evidente que o planejamento patrimonial e sucessório no Brasil atravessa uma mudança de paradigma, na medida em que o foco deixa de ser eficiência tributária pura e simples para proteção de legado frente à volatilidade normativa e jurisprudencial.

O maior desafio da família empresária hoje é o **planejamento fragmentado**: integralizar imóveis sem considerar as recentes discussões judiciais, pode criar passivos inesperados de ITBI; contratar planos de previdência sem avaliar a combinação com outros veículos pode corroer a liquidez necessária no momento da sucessão; e gerir empresas sem o suporte de pactos antenupciais e acordo de sócios alinhados, expõe o negócio a disputas familiares.

A estratégia de prateleira morreu.

O nosso papel é recomendar atenção para que essas engrenagens funcionem de forma síncrona. A proteção do legado não se faz com uma única grande decisão, mas com uma série de ajustes que tragam segurança ao planejamento frente os tribunais e do fisco.



2010
Desde

+5bi
Sob gestão

+60
Colaboradores

4
Escritórios

**Este material foi elaborado e para uso exclusivo do destinatário final, e tem objetivo meramente informativo. As informações contidas neste documento não representam ou constituem nenhuma estratégia ou recomendação de instrumento jurídico. Antes de realizar qualquer operação, consulte seus assessores para garantir que todas as circunstâncias foram devidamente consideradas.*

