

Planejamento sucessório e a pandemia da Covid-19

Gustavo Pires Ribeiro (*)

O escritor inglês Daniel Dafoe criou um conceito, posteriormente ratificado por Benjamin Franklin, de que na vida só é possível termos certeza de duas coisas: da morte e dos tributos

Tratar da morte, sobretudo a própria, não é um tema que costuma ser agradável para a grande maioria das pessoas, de tal forma que é compreensível que muitos evitem lidar com as consequências da finitude de suas vidas. No entanto, no momento em que há uma pandemia de magnitude global em curso e somos diariamente bombardeados por diversos meios de comunicação com notícias relatando o número de óbitos decorrentes do Coronavírus

Ignorar a escalada do risco de termos as nossas vidas (ou de nossos parentes) interrompidas abruptamente, sobretudo daqueles que fazem parte do “grupo de risco”, que abrange não apenas as pessoas da terceira idade, mas também pessoas sedentárias e/ou fumantes, não parece ser uma opção sábia. Nesse contexto, cresce a necessidade de ter organizada a transferência aos herdeiros do patrimônio construído ao longo da vida, evitando-se disputas futuras.

No Brasil há um movimento em andamento no sentido de aumentar a tributação incidente na transferência de bens e direitos por doação ou sucessão, atualmente realizada através do recolhimento do Imposto Sobre Transmissão Causa Mortis e Doações - ITCMD, tributo de competência estadual cuja alíquota máxima prevista na constituição federal é 8%, cabendo a cada Estado estabelecer a sua alíquota.

Nos últimos anos, diversos Estados majoraram a alíquota fixa deste imposto ou a tornaram progressiva até o citado limite de 8%. No Congresso Nacional tramitam projetos visando aumentar a alíquota máxima do ITCMD para 20% e torná-lo um tributo de

competência da União, com repasse de parcela do tributo aos estados e municípios.

Além disso, desde o início do atual mandato do governo federal é noticiado que a equipe econômica estaria estudando a criação de um tributo sobre grandes fortunas, dentro do contexto da reforma tributária que deverá ser debatida no Legislativo em breve. É fato que a carga fiscal brasileira incidente sobre doações e herança é bem inferior à de diversos países europeus como França, Alemanha e Suíça, assim como dos Estados Unidos, para citar alguns exemplos, onde a tributação varia entre 40 a 60% do valor do patrimônio envolvido.

Portanto, são fortes os indícios de que é apenas questão de tempo para que ocorra no Brasil aumento substancial da tributação incidente sobre as transferências patrimoniais decorrentes de doações e herança. Quando tratamos de empresas, estruturar regras para organização da sucessão é medida essencial para garantir a continuidade do negócio ao longo do tempo, em especial nas empresas familiares, que representam no Brasil aproximadamente 90% das sociedades em atividade.

Levantamentos indicam que somente 30% das empresas conseguem fazer a transição da primeira para a segunda geração, o que dificilmente ocorre se não houver uma governança minimamente estruturada, com a definição clara das competências dos sócios e dos administradores, possibilitando mitigar os efeitos da perda de qualquer um deles. Considerando o atual cenário, no qual aumentou sensivelmente o grau de incerteza sobre o futuro, planejar-se é imprescindível, seja nas relações familiares ou empresariais.

Assim, por mais incômodo que o tema possa ser, incluir o planejamento sucessório na pauta de discussões é uma providência que deve ser analisada com atenção por aqueles que desejam mitigar os efeitos de uma sucessão não planejada.

(*) - É sócio da Área Corporativa do Marins Bertoldi Advogados.

Canal para pequenos negócios expandirem vendas no exterior

“Em um ambiente de negócios confiável, os donos de pequenos negócios têm acesso a comunidades de clientes, fornecedores e investidores de várias partes do mundo, segmentados por indústria em todas as áreas de atividades”

Os pequenos negócios passaram a ter uma nova oportunidade de vendas para o exterior. Iniciativa desenvolvida pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), com o apoio do Sebrae, proporciona a inscrição em plataforma online em que as micro e pequenas empresas interessadas em expandir suas vendas ou prestação de serviços para o mercado internacional podem se cadastrar gratuitamente. Trata-se da Connectamericas, que fomenta o comércio exterior e investimentos nos países da América Latina e Caribe.

“Em um ambiente de negócios confiável, os donos de pequenos negócios têm acesso a comunidades de clientes, fornecedores e investidores de várias partes do mundo, segmentados por indústria em todas as



Canal fomenta o comércio exterior e investimentos nos países da América Latina e Caribe.

áreas de atividades”, explica a analista da Unidade de Competitividade do Sebrae Nacional, Andrea Restrepo. Segundo ela, mesmo nesse momento de crise em função da pandemia da Covid-19, há oportunidades para buscar o mercado externo por meio de ferramentas digitais, como a plataforma Connectamericas.

Andrea compara o sistema a uma vitrine de ne-

gócios: “Ao se cadastrar, a micro e pequena empresa pode encontrar clientes e fornecedores por meio de anúncios de compra, receber dicas de como internacionalizar o negócio, participar de cursos e webinars com especialistas, entre outros benefícios”. Mais de 4,8 milhões de visitantes já foram registrados e 320 mil empresas cadastradas no Connectamericas. No

Brasil, cerca de 10 mil empresas já aderiram à rede, sendo mais de 80% de micro e pequenas empresas de estados como São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Paraná.

A maior parte das micro e pequenas empresas que expõe seus negócios nesta plataforma é voltada para o ramo de alimentos e bebidas mas contempla todo tipo de ramo econômico, inclusive serviços. De acordo com estudo do Sebrae de 2019, mais de 40% das empresas exportadoras brasileiras são pequenos negócios e foram responsáveis por vendas externas no montante de US\$1.239 milhões no ano de 2018. Para fazer parte do Connectamericas, basta acessar (<https://connectamericas.com/pt>) e se cadastrar de forma gratuita (AI/Sebrae).

Formalização como MEI continua sendo uma alternativa diante da crise



O número de MEI alcançou a marca histórica de 10 milhões de empreendedores.

Apesar dos impactos negativos na economia por causa do avanço do novo Coronavírus, a formalização como microempreendedor individual (MEI) continua sendo uma alternativa para geração de renda durante a crise, principalmente para aquelas pessoas que buscam driblar a falta de emprego e sair da economia paralela. Recentemente, o número de MEI alcançou a marca histórica de 10 milhões de empreendedores.

Em Belém (PA), há dois meses, o funileiro e pintor automotivo Fred dos Santos Júnior buscou o Sebrae para se tornar MEI e já conseguiu fechar um contrato para realizar a manutenção de caminhões de uma rede de supermercados da região. Criado como figura jurídica há mais de 10 anos, o MEI nasceu para incentivar a formalização de pequenos negócios e de trabalhadores autônomos como vendedores, doceiros, manicures, cabeleireiros, eletricitistas, entre outros, a um baixo custo.

Podem aderir ao programa os negócios que faturam até R\$ 81 mil por ano (ou R\$ 6,7 mil por mês) e têm, no máximo, um funcionário. Levantamento feito pelo Sebrae mostra que em 2018, a cada duas semanas, em média, 61.043 novos MEIs se formalizaram. Em 2019, esse

número subiu para 83.698. Até a primeira quinzena de março de 2020, foi registrada uma tendência de alta. As cinco primeiras quinzenas de 2020 apresentaram uma média de 107.861 novos MEI.

Desde então, por força do impacto econômico da pandemia e do isolamento social, esse número vem caindo, chegando a 43.273 novos MEI na segunda quinzena de abril. Uma queda de 51% em relação à média de registros verificada em 2019. Segundo o presidente do Sebrae, Carlos Melles, o momento da economia ainda é de incertezas, mas a formalização é uma opção para atuar em segmentos que se mantiveram aquecidos.

“O MEI é o futuro do trabalho. E a formalização é uma boa solução para quem está conseguindo manter a atividade neste período, pois ele pode ampliar as vendas, emitir nota fiscal, entre outros benefícios”, explicou. O registro de MEI permite ao microempreendedor ter CNPJ, emitir notas fiscais, alugar máquinas de cartão e acessar empréstimos com juros mais baratos. O tempo médio para se abrir um MEI gira em torno de 1 dia enquanto o tempo médio do processo de baixa é de aproximadamente 3 dias (AI/Sebrae).

Pandemia pode levar TI na América Latina a perder US\$ 15 bilhões

A pandemia da Covid-19 afetará o investimento em TI em todos os setores produtivos. Segundo a IDC, líder em inteligência de mercado, serviços de consultoria e conferências com as indústrias de Tecnologia da Informação e Telecomunicações, na América Latina a redução no setor pode ser de mais de US\$15 bilhões em 2020.

“Especialistas consideram que o período de transmissão e contágio ainda deve durar entre seis e oito semanas até estagnar e começar a diminuir. Uma possível recuperação só deve começar entre o final de maio e o início de junho”, disse Alejandro Floreán, vice-presidente de consultoria e estratégia da IDC América Latina. Segundo ele, isso causará uma redução de 4 pontos percentuais no PIB da região, e as economias mais afetadas serão Argentina, com estimativa de queda de 6,5%, México, com queda de 6%, e Brasil, com queda de 5,5% em seu PIB.

Isso é resultado dos impactos sofridos pelos setores de manufatura, que foi afetado pela falta de importações asiáticas e pela interrupção na cadeia de suprimentos, e de transporte, no caso de companhias aéreas e turismo (hotéis e restaurantes), entre outros fatores. No entanto, enfatizou Floreán, nem tudo será negativo. Há de se considerar as ações que a China está adotando para recuperar sua economia e para desenvolver novas áreas, que poderão refletir na América Latina.

O governo chinês decidiu aumentar seu nível de digitalização, que não é homogêneo em todos os seus departamentos, melhorando sua conectividade e automação.



O período de transmissão e contágio ainda deve durar entre seis e oito semanas até estagnar e começar a diminuir.

- Está analisando e realizando um processo de descentralização de seus polos, para reduzir riscos devido à alta concentração de sua indústria.
- Está aumentando seus investimentos em TI para o setor de saúde, especialmente em big data, análise e telemedicina, para fortalecer seu sistema.
- Está diversificando sua cadeia de suprimentos para reduzir problemas com a escassez ou falta de insumos em sua economia.

Outro ponto que pode ajudar os provedores de TI é saber os períodos de recuperação de cada setor, em uma nova normalidade econômica, após a Covid-19.

Floreán acredita que o setor financeiro, por exemplo, levará cerca de 8,5 semanas para retornar aos mesmos níveis de investimento que tinha em 2019, enquanto o setor público deve levar 19 semanas, após o controle da pandemia, para reinvestir; isto é, pode ser até o final do primeiro trimestre de 2021. Fonte e mais informações: (www.idc.com).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL 7º Subdistrito - Consolação Aldegar Fiori - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **ANTONIO JOSÉ DA SILVA**, de nacionalidade brasileira, comerciante, solteiro, nascido em Limeiro, PE, no dia (26/07/1965), residente e domiciliado em São Paulo, SP, filho de José Antonio da Silva e de Antonia Josefa da Silva. A pretendente: **DEUSA MARIA DE OLIVEIRA**, de nacionalidade brasileira, supervisora comercial, solteira, nascida em Puerias, CE, no dia (06/04/1979), residente e domiciliada em São Paulo, SP, filha de Enedina Oliveira de Souza.

O pretendente: **CARLOS AUGUSTO RIBEIRO DA SILVA**, de nacionalidade brasileira, administrador de empresas, solteiro, nascido em São Paulo, SP, no dia (10/12/1976), residente e domiciliado em São Paulo, SP, filho de Sebastião Ribeiro da Silva e de Eufrosina Ribeiro da Silva. O pretendente: **SABUAT ENRIQUE URBINA VILLARROEL**, de nacionalidade venezuelana, coordenador trilingue, solteiro, nascido em Caracas - Venezuela, no dia (04/06/1983), residente e domiciliado em São Paulo, SP, filho de Carlos Enrique Urbina Garcia e de Ines Maria Villarroel de Urbina.

O pretendente: **ERISVALDO GALDINO DE JESUS**, de nacionalidade brasileira, técnico de hospedagem, solteiro, nascido em Poções, BA, no dia (07/12/1979), residente e domiciliado em São Paulo, SP, filho de Leonor Maria de Jesus. A pretendente: **MARINALVA DE JESUS SANTOS**, de nacionalidade brasileira, auxiliar de hospedagem, divorciada, nascida em Mutuípe, BA, no dia (01/04/1980), residente e domiciliada em São Paulo, SP, filha de Simpício dos Santos e de Miguelina Celestina de Jesus.

O pretendente: **KLEVERSON DA SILVA MORAIS**, de nacionalidade brasileira, designer gráfico, solteiro, nascido em Belém, PA, no dia (05/07/1990), residente e domiciliado em São Paulo, SP, filho de Laedson Costa de Moraes e de Sandra do Socorro da Silva Moraes. A pretendente: **FABIANA HEDVIGES ROVERI**, de nacionalidade brasileira, auxiliar administrativo, solteira, nascida em São Paulo, SP, no dia (13/01/1983), residente e domiciliada em São Paulo, SP, filha de Sydnei Roveri Junior e de Sonia Maria La Motta Roveri.

A pretendente: **LIANE MENDES PESTANA**, de nacionalidade brasileira, publicitária, divorciada, nascida em Santo André, SP, no dia (10/08/1985), residente e domiciliada em São Paulo, SP, filha de Antonio Mendes Pestana e de Elisabeti Mendes Pestana. A pretendente: **THALITA NEVES DE SOUZA**, de nacionalidade brasileira, garçonete, solteira, nascida em Santa Maria da Vitória, BA, no dia (24/10/1995), residente e domiciliada em São Paulo, SP, filha de Raimundo Rayvany Dias de Souza e de Helena Neves Gonçalves.

Se algum souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local

Jornal Empresas & Negócios

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL 3º Subdistrito - Penha de França Ariel Xavier de Oliveira - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **VANDERLEI RIGO**, estado civil solteiro, profissão aposentado, nascido em Quilombo, SC, no dia (01/02/1979), residente e domiciliado em Quilombo, SC, filho de Odolir Luiz Rigo e de Selma Mattiello Rigo. A pretendente: **ROSANGELA MARIANO DA SILVA**, estado civil solteira, profissão cuidadora de idosos, nascida nesta Capital, SP, no dia (05/12/1970), residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Nelson Mariano da Silva e de Caclida Pontes da Silva.

Se algum souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local

Jornal Empresas & Negócios

