

De produto a projeto

Três leis desmontaram o argumento comercial que sustentou a venda de holdings patrimoniais por duas décadas. O veículo continua de pé; o que caiu foi a promessa de que ele se justifica sozinho

Por Pedro Brito

Founder | Managing Partner, BRT Law

1. *The Pitch That Stopped Working*

Por décadas, a *holding* patrimonial foi vendida no mercado brasileiro como produto de prateleira. Argumento de fácil digestão: estrutura, integraliza imóveis, distribui lucros, paga menos imposto. A simplicidade da venda alimentou a popularização do veículo e, em alguma medida, a sua banalização.

A janela em que esse discurso se sustentava fechou, deixando inúmeros órfãos.

2. *What Changed in the Law*

A Lei nº 15.270/2025, em vigor desde 1º de janeiro de 2026, instituiu retenção de 10% de IRRF sobre dividendos pagos pela mesma pessoa jurídica a uma mesma pessoa física, sempre que o montante mensal ultrapassar R\$ 50 mil.

Além disso, criou o Imposto de Renda Mínimo da Pessoa Física de Alta Renda, incidente sobre rendimentos anuais superiores a R\$ 600 mil, com alíquota que pode chegar a 10% sobre a renda global, incluídos os dividendos anteriormente isentos. Há mecanismo de redutor para evitar que a soma da carga da pessoa jurídica com a da pessoa física ultrapasse 34%, mas ele só beneficia, em regra, sociedades tributadas pelo lucro real com elevada carga efetiva.

Some-se a isso a Lei Complementar nº 227/2026, que redesenhou o ITCMD com base em valor de mercado e progressividade obrigatória até 8%, encerrando o cálculo histórico sobre patrimônio líquido contábil.

3. *What Remains*

A leitura superficial do conjunto sugere que a *holding* patrimonial perdeu razão de ser. Na minha opinião, a leitura técnica revela o contrário: ela permanece, apenas deixou de ser produto e voltou a ser projeto.

A função fiscal nunca foi a única. A organização societária, a governança familiar, a continuidade do negócio em eventos sucessórios, a proteção patrimonial diante de riscos pessoais e profissionais, a formalização de regras de distribuição, a estruturação de quotas com direitos diferenciados; tudo isso permanece intacto.

Em alguns aspectos, com relevância ampliada justamente pelo novo regime. Políticas de distribuição precisam ser recalibradas, a proporção entre pró-labore e dividendos exige revisão e a engenharia societária ganha peso desproporcional ao da mera economia tributária.

4. *Closing*

Quem montou *holding* antes de 2026 tem em mãos uma estrutura calibrada para um conjunto de regras que não existe mais.

Ela não virou inútil. Só parou de fazer sozinha o trabalho que fazia.

Pedro Brito

Founder | Managing Partner, BRT Law