

ANALISE EXECUTIVA - Reuniao Studio Family Law

Data: 18/03/2026 (terça-feira) **Participantes:** Dr. Renato + Equipe Studio Family Law **Duracao:** ~85 minutos **Gravacao:** Mic WF-1000XM5 (apenas voz Dr. Renato) **Modelo transcricao:** Whisper large-v3 (faster-whisper, GPU CUDA)

CONTEXTO

Reuniao com Studio Family Law para discutir proposta de servicos, escopo de atuacao e modelo de honorarios. Primeira reuniao formal apos as reunioes com Dra. Flavia (#4, 16/03) e Dra. Fernanda (13/03).

Nota: Transcricao captura APENAS a voz de Dr. Renato (mic do fone). Respostas da equipe Studio nao foram gravadas.

DECISOES E POSICIONAMENTOS

1. PROPOSTA DO STUDIO - APROVADA EM PRINCIPIO

Dr. Renato expressou satisfacao com a proposta recebida: - Previsibilidade nos custos - Medidas cautelares incluidas - Acompanhamento ate transito em julgado - Escopo bem definido - Substituicao/remocao de inventariante contemplada

“Eu gostei da proposta que voces apresentaram. Responde boa parte das perguntas que eu levantei.”

2. MODELO DE HONORARIOS - PROPOSTA AD EXITUM

Dr. Renato propo **participacao em retorno** (ad exitum/exito) como alternativa a mensalidade: - Participacao do Studio sobre valores reavidos - Evita necessidade de emprestimo ou familia - Encapsula situacoes especificas - Foge da logica de mensalidade fixa

“Ate que ponto a gente conseguiria comprometer a participacao em retorno?”

3. TRES DIMENSOES DO CASO IDENTIFICADAS

Dimensao	Complexidade	Observacao
Tributario	ALTA	IR historico, ITCMD R\$

Contencioso	ALTA	600k, ganho de capital Partilha, prestacao de contas, inventariante
Agrario/Rural	MEDIA	Propriedades rurais, arrendamento, cana, usina

Renato observa sobreposicoes: “tributario rural” e “contencioso com risco tributario”.

4. POSTURA ENDURECIDA

Mudanca significativa de postura em relacao aos tios/familia:

“Dessa vez, eu to tao incomodado com tudo isso que eu que tenho 10%, eu nao vou zelar pelos 90% deles. Se eles querem colocar tudo em risco, entao se coloca em risco.”

“A tolerancia e uma virtude ate certo ponto. A partir do momento que extrapola aquele limite, ela passa a ser complacencia com o erro.”

5. FORCA + AMOR

Metafora central da reuniao:

“O contencioso e a forca que a gente precisa para mover esse pessoal. A gente foi com amor e nao foi suficiente. O amor continua, mas a forca precisa vir.”

INFORMACOES NOVAS / RELEVANTES

Rendimentos Pos-Obito

- Estimativa: ~**R\$ 20.000/mes** devidos a Renato
- Desde falecimento (jun/2025): **NADA recebido**
- Fontes: cana, gado, seringueira
- **9 meses x R\$ 20k = ~R\$ 180.000 acumulados** (estimativa)

Averbacoes Pos-Assinatura (28/11/2025)

- Assinatura de todas as partes: dia 28
- Proximo passo: inventariante (Thais) realizar averbacoes no cartorio
- **Status: DESCONHECIDO** - nao ha confirmacao se foram feitas
- Comprovantes mostram apenas 1 PIX de R\$ 235 (10/12) - insuficiente para averbacao completa
- **Implicacao:** Se nao averbou, inventario NAO esta concluido

ITCMD / Valor Historico

- ITCMD pago: ~R\$ 600k (total ambos herdeiros)
- R\$ 300k seria a economia que Studio teria gerado
- Todas propriedades em valor historico
- Risco massivo de ganho de capital em eventual venda

IR da Mae (Denise)

- Declarava imposto de R\$ 2.023
- Possibilidade: usar MESMO escritorio de Rio Preto
- Escritorio teria documentacao que Renato precisa
- Canal natural: pedir ao escritorio que entregue

Arrendamento Usina

- +40 alqueires arrendados para usina (informacao nova)
- Confirmacao de atividade produtiva gerando receita

Gesteplan / Dimensao Rural

- Empresa que resolveu questao ambiental
- Pode contribuir com aspectos do direito rural
- Contatos: Ayrton ou Alexandre
- Studio tem departamento de direito rural (confirmado na reuniao)

Dra. Fernanda Trombini

- **Sem funcao especifica** no caso atualmente
- Atuando voluntariamente no CEPEA
- Renato nao seguiu com ela para o contencioso

Marcelo (Studio) - Clinica

- Mencionou oportunidades na clinica de Renato
- Renato “perdendo dinheiro” por nao observar certas situacoes
- Servicos adicionais possiveis do Studio

COMPARATIVO COM REUNIOES ANTERIORES

Aspecto	Flavia #4 (16/03)	Fernanda (13/03)	Studio (18/03)
Foco	Investigativo-documental	Diagnostico + IR	Escopo + honorarios
Postura	Cautelosa	Endurecida	Combativa
Proposta \$	Suspensa	N/A	Ad exitum
Proximo passo	Autos interdicao	IR custo aquisicao	Fechar escopo

Evolucao da Postura (30 dias)

11/02: "Investigar primeiro, negociar depois" (Flavia)
13/03: "Nao me vejo dando mais do que daria naquele primeiro momento" (Fernanda)
18/03: "A gente foi com amor e nao foi suficiente. A forca precisa vir" (Studio)

PROXIMOS PASSOS IDENTIFICADOS

IMEDIATO

- ☐ Studio formular proposta definitiva (contemplando ad exitum)
- ☐ Verificar averbacoes no cartorio (foram feitas ou nao?)
- ☐ Enviar relacao dos 40 comprovantes analisados para Studio

CURTO PRAZO

- ☐ IR 2025 - definir quem faz (Fernanda? escritorio Rio Preto? Studio?)
- ☐ Obter documentacao IR da mae via escritorio Rio Preto
- ☐ Fechar escopo familia Abritta com Studio

MEDIO PRAZO

- ☐ Acionar dimensao agraria/rural (Gesteplan + Studio)
 - ☐ Rendimentos pos-obito - formalizar cobranca (~R\$ 180k acumulados)
 - ☐ Escopo familia Zacarias (depois de Abritta resolvido)
-

FRASES-CHAVE

“A tolerancia e uma virtude ate certo ponto. A partir do momento que extrapola aquele limite, ela passa a ser complacencia com o erro.”

“O contencioso e a forca que a gente precisa. A gente foi com amor e nao foi suficiente. O amor continua, mas a forca precisa vir.”

“Eu nao to gastando, eu to ganhando.”

“Eu nao sou um bom negociador porque eu negocio pro outro.”

“Como e que eu vou trazer ela pra minha casa estampado na cara que tirei meio milhao?”

“Voces me promovem nao so a protecao patrimonial, voces me promovem ganho patrimonial a medida que a gente trabalha a elisao e nao a evasao.”

“Eu que tenho 10%, eu nao vou zelar pelos 90% deles.”

RISCOS E ALERTAS

1. **Averbacao nao realizada** - Se Thais nao averbou, inventario pode estar tecnicamente incompleto
2. **Ganho de capital** - Propriedades em valor historico = imposto massivo em venda futura
3. **Rendimentos pos-obito** - R\$ 180k+ acumulados sem receber = argumento forte mas prazo correndo
4. **Modelo ad exitum** - Studio pode nao aceitar integralmente; negociacao necessaria
5. **Escopo amplo** - 3 dimensoes (tributario + contencioso + agrario) = custo elevado

Arquivo de audio: gravacao_mic_wf1000.wav (157 MB) **Transcricao bruta:** transcricao_mic_wf1000.txt **Analise:** Este documento **Elaborado por:** Sistema Claude Code (Whisper large-v3 + analise contextual)