

A partnership em uma folha

Como estruturar a sociedade da sua consultoria, gestora ou AAI, com o modelo BTG

Numa firma de investimentos, o ativo vai embora todo fim de tarde: o talento, e a carteira que ele carrega. A partnership resolve três dores de uma vez. Transforma o profissional em dono, prende esse dono por anos e protege a franquia quando ele sai. De quebra, converte a firma numa instituição que vale mais e é vendável.

OS SEIS BLOCOS

1 POOL 15% a 25% do lucro, por pontos	2 MÉRITO conta gráfica; avaliação anual	3 ENTRADA vesting 4 a 5 anos; cliff 1 ano
4 REALOCAÇÃO anual; opção de compra	5 ILIQUIDEZ book value; escada por tempo	6 FRANQUIA não-concorrência 24 a 60 meses

O ENQUADRAMENTO

- **AAI (Res. 178):** Ltda ou S.A.; sócios de qualquer natureza; se PJ, unipessoal e exclusiva.
- **Gestora (Res. 21):** objeto social específico; diretor de gestão dedicado; risco e PLD.
- **Wealth / MFO:** consultoria (Res. 19) ou gestão (Res. 21); o ponto é segregar as funções.

leia o estudo completo

PORTAL
SOCIETÁRIO

Autoria e responsabilidade: Cláudio Pedreira de Freitas · GPF Advogados,
prática societária. Pesquisa, redação e ilustrações produzidas com apoio de
ferramentas de inteligência artificial, sob direção e revisão do autor, que
responde pelo conteúdo. Estudo independente, baseado em documentos públicos;
não constitui opinião legal nem recomendação de investimento.