

GLOBALIZAÇÃO

Introdução

Por que países comercializam bens e serviços entre si? O comércio pode surgir tanto da vontade de um país de adquirir um bem que ele não produz – seja por não ter a tecnologia, seja por ser uma *commodity* indisponível em seu território – ou por ser mais barato adquirir o produto de outra economia. Segundo a teoria econômica da Vantagem Comparativa, introduzida pelo economista britânico David Ricardo no início do século XIX, os países podem se concentrar na produção de bens nos quais são mais eficientes, e adquirir os demais produtos de outros países. Desta forma, o comércio internacional possibilita a expansão da produção global e eleva o bem-estar agregado¹. Embora esta ideia seja simplificada e ignore pontos importantes da realidade, em particular as questões políticas como setores de interesse estratégico, na prática ela guiou boa parte do desenvolvimento econômico das últimas décadas.

Ainda que as nações já comercializem entre si há séculos, o fenômeno da integração das cadeias de produção é bem mais recente, tendo começado a partir de meados da década de 1980. No lugar de bens finais, uma parte crescente do comércio internacional passou a ser concentrada em bens intermediários, com um produto final tendo valor agregado ao longo da cadeia em vários países distintos. Na prática, esta expansão tornou a fronteira de produção mais global, com os fatores de produção sendo espalhados pelo mundo e não mais restritos a um determinado território; por exemplo, a mão-de-obra disponível para produzir um bem nos EUA deixou de ser apenas a força de trabalho americana, com trabalhadores de outras nacionalidades adicionando valor ao longo da cadeia produtiva.

Em tempos de questionamento e ameaças ao livre comércio e dúvidas a respeito dos benefícios da globalização surgindo em partes do mundo, vale revisitar a evolução da globalização ao longo das últimas décadas.

Seguindo a linha de raciocínio de Baldwin, autor do livro *“The Great Convergence: Information Technology*

and the New Globalization”, podemos dividir o processo de globalização do comércio em etapas. Em um primeiro momento, o desenvolvimento dos sistemas de transporte após a revolução industrial no século XIX possibilitou a separação geográfica da produção e do consumo, que antes tinham que ocorrer mais próximos, tendo em vista os elevados custos logísticos envolvidos. Esta evolução permitiu que os centros de produção começassem a produzir em grande escala, tornando-se bastante rentáveis e muito mais competitivos do que centros produtivos que operassem em menor escala. Durante este período, entretanto, o crescimento foi concentrado nas economias desenvolvidas do hemisfério norte, aprofundando ainda mais a disparidade de renda em relação aos países do hemisfério sul. Ou seja, o primeiro estágio da globalização promoveu na verdade uma concentração ainda maior da produção e da renda.

Apenas na segunda etapa, iniciada em meados de 1980, é que a globalização resultou em maior diversidade geográfica na produção. Como isto se tornou possível? A melhora nos sistemas de telecomunicações, computação e o desenvolvimento de *softwares* possibilitou uma coordenação da produção sem necessidade de proximidade física. Mas o que realmente incentivou a realocação geográfica da produção, que saiu das economias desenvolvidas do norte em direção aos países emergentes, foi a grande disparidade salarial existente: o trabalho abundante e mais barato nos emergentes incentivou a migração de estágios da cadeia de produção mais intensivos em mão-de-obra. Esta diferença era tão marcante que compensava inclusive outros custos envolvidos, como o frete. Ou seja, segundo esta visão, o *boom* de tecnologia – que conforme vimos na nossa carta número 24 resultou no período de ouro da produtividade – foi a evolução chave para a globalização das cadeias produtivas. Embora esta diferença de custo de mão-de-obra tenha se reduzido ao longo do tempo – segundo estimativa da *Oxford Economics* em 2017 o custo por hora trabalhada em manufatura nos EUA

1- Segundo a teoria, mesmo no caso em que um país consiga produzir dois bens (X e Y) de maneira mais eficiente que outro país, mesmo assim seria ótimo se concentrar na produção do bem em que ele é relativamente mais eficiente e importar o outro bem. Desta forma, o consumo total seria maximizado.



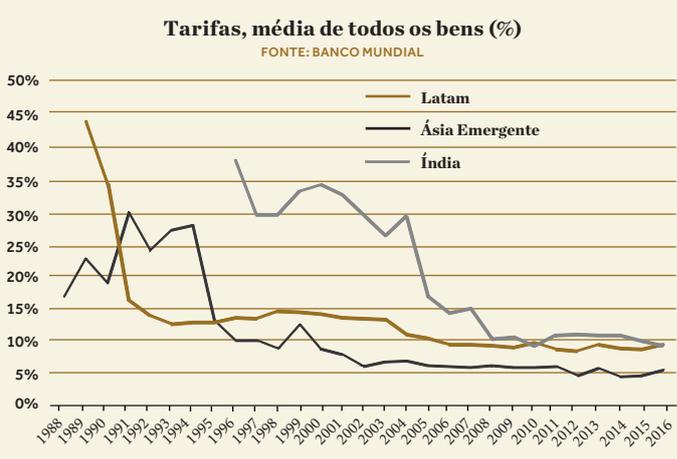
ainda era cerca de 6 vezes superior ao visto na China. Outros fatores como incentivos oferecidos pelos governos, tarifas mais baixas, ou até mesmo crédito subsidiado local também atuaram como atrativos.

Retornando ao conceito de Vantagem Comparativa que vimos na introdução, pode-se argumentar que esta segunda etapa alterou a maneira que devemos pensar acerca dessa questão: a vantagem deve deixar de ser compreendida como restrita a um país e passa a ser vista em termos de uma cadeia de valor global (*Global Value Chain*). Um exemplo concreto do livro “*Global Supply Chains: Evaluating Regions on an Epic Framework*” ajuda a entender esta transformação². Um produtor de máquinas agrícolas localizado no Vietnã possuía, antes da segunda etapa da globalização, a mão-de-obra adequada, mas faltava a capacidade na gerência. Ao fechar um contrato com a montadora japonesa Honda nos anos 1990, receberam engenheiros da companhia que ajudaram a montar uma linha de produção eficiente, no estilo japonês. Ao longo do tempo, a empresa começou a receber encomendas de partes e peças de outras empresas no Japão, algo antes impensável. Ou seja, antes da parceria com a Honda, a vantagem comparativa da empresa vietnamita tinha que ser avaliada considerando apenas os fatores disponíveis domesticamente (trabalho e tecnologia), enquanto posteriormente os fatores disponíveis passaram a ser supranacionais: mão-de-obra local, mas com o uso de tecnologia japonesa. Neste caso, a vantagem comparativa que o Vietnã tinha na abundância da mão-de-obra barata foi combinada com a vantagem japonesa no *know-how*. O conceito de vantagem comparativa passou, portanto, a ser referente a uma cadeia de valor global, e não um país; a variável relevante passa a ser a vantagem comparativa da cadeia global da empresa X em relação à empresa Y.

Evolução de economias emergentes

Após décadas de protecionismo e políticas de desenvolvimento industrial baseadas na substituição de importações, os anos 1990 foram marcados por uma guinada na direção de maior abertura comercial em algumas economias emergentes (em particular

no sudeste asiático), acompanhada de integração às cadeias globais de produção. Ao mesmo tempo, tarifas foram reduzidas e tratados comerciais foram firmados. Segundo dados do Banco Mundial, podemos ver uma clara tendência de redução de tarifas iniciada nos anos 1990, conforme o gráfico abaixo:



Esta integração, por sua vez, possibilitou um crescimento da indústria destes países que seria inviável isoladamente. A alternativa anterior era desenvolver do início um centro industrial, uma tarefa muito mais árdua e lenta, e que teria como pré-requisito o desenvolvimento de tecnologia. Além disso, a integração veio acompanhada de aceleração nos investimentos estrangeiros diretos, com impactos positivos para a produtividade, ilustrado pelo gráfico a seguir.

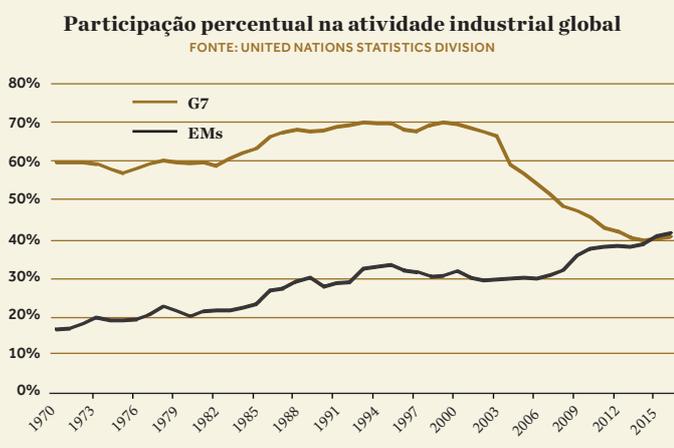


Alguns dados ajudam a exemplificar a transformação pela qual o mundo passou a partir da intensificação da globalização das cadeias de produção. Por exemplo,

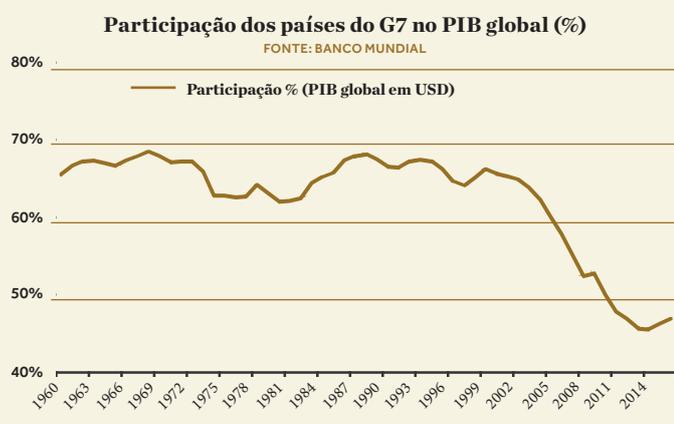
² - *Global Supply Chains: Evaluating Regions on an Epic Framework* - Economy, Politics, Infrastructure, and Competence. Mandyam M. Srinivasan, Theodore P. Stank, Philippe-Pierre Dornier



do início da década de 1980 até 2016 o percentual da atividade industrial global associada a economias emergentes subiu 21,4 pontos, alcançando 40,9%³.



Ao mesmo tempo, este *boom* na atividade industrial das economias em desenvolvimento foi acompanhado pelo aumento expressivo do crescimento, que se refletiu em rápida elevação da participação destas economias no total da renda global.



Entretanto, o movimento não foi uniforme. Enquanto algumas economias emergentes se integraram mais diretamente às cadeias industriais globais, outras permaneceram mais concentradas na exportação de *commodities*. Ao passo que a maioria das economias do sudeste asiático é um exemplo do primeiro caso, o Brasil é do segundo.

A diferença no grau de abertura das economias emergentes fica mais evidente quando comparamos

o tamanho da corrente de comércio de um país, mensurada pela soma das exportações e importações como proporção do PIB. Neste caso, fica claro como as economias do sudeste asiático são bastante abertas, assim como economias emergentes que se localizam ao redor de outros blocos (Polônia e República Tcheca são exemplos no bloco europeu, enquanto México é um exemplo nos EUA).

Ainda segundo o autor Baldwin, apenas olhar o grau de abertura das economias e sua evolução ao longo do tempo diz pouco a respeito da integração das cadeias de produção. Isto porque boa parte das importações de uma economia é na verdade composta de bens intermediários utilizados para a exportação, e esta interseção é uma métrica mais adequada para mensurar a integração da cadeia. Por exemplo, segundo estimativas do autor, cerca de 65% do valor das exportações mexicanas consistem de produtos intermediários importados, em particular dos EUA (37%). O mesmo pode ser visto, embora em menor grau, na Polônia, onde 19% das exportações são intermediários oriundos de parceiros comerciais próximos. O que se observa é uma concentração das cadeias de produção em regiões específicas, com Coreia do Sul e Indonésia sendo exemplos na Ásia.

Impacto sobre preço de bens

Um efeito direto da globalização, com transferência de estágios da produção para localidades com mão-de-obra barata abundante, é conter a alta de preços dos bens. Já os serviços, não-transacionáveis e que têm que ser produzidos internamente, são mais diretamente associados aos custos internos da mão-de-obra. Em países de renda per capita mais elevada, e, conseqüentemente, com custos trabalhistas mais altos, a globalização produziu uma disparidade no comportamento dos preços de bens e serviços. Por exemplo, nos EUA, a diferença entre a inflação de serviços e bens durante a década de 1990 foi de 29 p.p. (pontos percentuais), ou seja, o preço dos serviços subiu muito mais em termos relativos⁴. Se tomarmos os dados até o final do ano passado, a discrepância é

3- Considerando como economias emergentes o conjunto composto por China, Coreia do Sul, Indonésia, Índia, Turquia, Polônia, Brasil e México. As economias do G7 são compostas por Alemanha, Canadá, Estados Unidos, França, Itália, Japão e Reino Unido.

4- Utilizamos aqui os índices de Core Goods (exclui energia e alimentos) e Core Services (excluem energia).



ainda mais marcante: 115 p.p.. É inegável que outros fatores também influenciaram esta dinâmica, como inovações no setor industrial e o comportamento do dólar americano, mas este fenômeno foi observado em praticamente todas as economias.

Além disso, outra discussão relacionada a este fato é se houve também uma globalização da inflação. Com a maior integração produtiva, talvez a métrica mais relevante para mensurar pressões inflacionárias em um determinado país não seja mais local, mas sim global. Em outras palavras, a noção de hiato do produto deveria ser vista de maneira global e não local⁵. Ou seja, a famigerada curva de Phillips⁶ relacionando desemprego e inflação seria global. Embora esta discussão não seja nova e existam opiniões distintas a respeito da sua validade, encontram-se evidências empíricas sugerindo que a integração das cadeias de produção global reduziu a sensibilidade da inflação doméstica de um país à pressão nos fatores de produção locais e elevou o efeito da parcela global⁷.

Caso China

Talvez o exemplo mais claro dos efeitos da globalização seja a ascensão da economia chinesa. Desde o ingresso na Organização Mundial do Comércio em novembro de 2001, cuja condição imposta foi uma abertura da economia local que forçou a integração e modernização do sistema produtivo chinês, o crescimento do país foi impressionante: o PIB per capita se expandiu em média cerca de 10% ao ano nos dez anos seguintes.

Ao longo dos anos houve um aumento do investimento estrangeiro direto destinado à instalação de fábricas e linhas de montagem, se beneficiando da mão-de-obra barata e abundante. Segundo dados de um estudo conjunto do *Rhodium Group* com o *National Committee*, empresas americanas investiram US\$ 225 bilhões na China de 1990–2015, sendo 71% deste montante em investimentos *greenfield* (construção de novas linhas de produção).

O país também se tornou líder na produção de vários produtos, dominando alguns nichos do mercado de exportação de manufaturados. Por exemplo, na categoria Brinquedos e Artigos Esportivos a China é responsável por 82% do total importado pelos EUA, enquanto para Calçados este patamar é de 63%. Na categoria de Equipamentos Eletrônicos, uma das mais relevantes da pauta de importações americana, a China corresponde a 41%. Não coincidentemente, alguns destes setores foram os que receberam maior investimento direto de empresas americanas, evidenciando a globalização das cadeias produtivas.

Conclusão

Conforme vimos, enxergar o fenômeno da globalização apenas pela ótica da intensificação do comércio entre os países ignora boa parte das transformações ocorridas ao longo das últimas décadas. Não só a maneira de produzir foi alterada, com diversificação geográfica das etapas de produção, como a forma de combinar fatores de produção também se alterou, mudando, conseqüentemente, o conceito de vantagem comparativa.

Além disso, a globalização também promoveu profundas transformações na concentração geográfica da renda, revertendo a praticamente ininterrupta trajetória de elevação da participação dos países mais desenvolvidos no PIB global. Embora permaneçam discrepâncias relevantes entre o nível de renda per capita entre desenvolvidos e emergentes, países que se integram às cadeias globais de produção vêm conseguindo crescer a taxas mais elevadas, fechando ao longo do tempo este *gap*.

Todas as opiniões contidas nesta carta representam nosso julgamento até esta data e podem mudar sem aviso prévio, a qualquer momento. Este material tem caráter meramente informativo, não devendo ser considerado uma oferta de venda de nossos serviços.

5- Hiato do produto é a diferença entre o nível de atividade e aquele considerado como potencial. Ou seja, hiato positivo significaria atividade acima do sustentável no médio/longo prazo, indicando pressão nos fatores de produção (taxa de desemprego muito baixa ou utilização de capacidade instalada muito elevada).

6- A curva de Phillips mensura a relação existente entre a taxa de desemprego e a inflação. Quanto menor a taxa de desemprego, maior a pressão sobre os salários, e conseqüentemente a inflação. Esta relação empírica se enfraqueceu ao longo dos últimos anos na maioria das economias.

7- Fonte: Federal Reserve Bank of Dallas, Globalization and Monetary Policy Institute

IMIGRAÇÃO

Cada vez mais ouve-se falar do aumento do fluxo de brasileiros saindo do país. Constantemente são publicadas matérias na mídia sobre o aumento de imigrantes brasileiros para diversos países, em especial Portugal, Espanha, Estados Unidos e Canadá.

Cerca de 2 mil brasileiros com patrimônio elevado deixaram o Brasil em 2017, segundo pesquisa divulgada pela consultoria Global Wealth Report Review 2018. Só em 2017, foram registradas mais de 21 mil declarações de saída definitiva do país segundo dados da Receita Federal, compilados pela Invest USA360. São Paulo é a cidade com maior fluxo de saída de recursos (Fonte: New World Wealth).

A atual fragilidade na segurança pública, além das incertezas políticas e econômicas, a facilidade de mobilidade das novas gerações e o anseio por serem cidadãos do mundo, são determinantes para este movimento de imigração. Em número, os EUA é o país que recebe a maior quantidade de brasileiros, talvez devido ao grande número de estudantes que fazem intercâmbio ou que estudam em suas universidades.

Há que se ressaltar, contudo, que uma mudança de país deve ser planejada com antecedência e cercada de vários cuidados, tanto na jurisdição de origem quanto na de destino, especialmente em se tratando de indivíduos com grandes patrimônios pessoais, seja financeiro ou não. Imigrar gera novas obrigações fiscais que demandam uma análise minuciosa em relação à estrutura patrimonial para atender aos objetivos das famílias, sem penalizá-las com custos desnecessários.

Além da questão da tributação, a escolha da nova residência também costuma levar em consideração outras motivações como afinidade cultural, presença de comunidade brasileira e facilidade na obtenção do visto para residir temporária ou permanentemente.

Residência Fiscal e Domicílio

A definição do período de residência em um outro país também gera consequências no status fiscal do imigrante, que pode ser considerado residente fiscal e/ou domiciliado. Em geral, a residência fiscal se dá em função do número de dias em que a pessoa esteve em determinado país. O domicílio é um conceito mais abrangente e subjetivo: além de residir no local, para ser considerado domiciliado, deve haver a intenção de permanecer naquele país para o resto da vida. O domicílio é o lugar onde se tem as conexões familiares e sociais, além de outros vínculos econômicos, sociais e pessoais. A definição do status fiscal tem um impacto direto nos tributos devidos em cada jurisdição. Para deixar um pouco mais clara esta diferença, podemos usar o caso dos Estados Unidos como exemplo. Um residente fiscal neste país passa a declarar e pagar anualmente os impostos devidos sobre a renda (é bom destacar que a tributação nos Estados Unidos incide sobre a renda total global e não somente sobre os rendimentos auferidos nos Estados Unidos, como no Brasil). Porém, se o indivíduo além de residente fiscal também for considerado domiciliado, estará sujeito aos impostos sobre herança e doação, tributos pagos por cidadãos americanos e que causam grande impacto patrimonial.

Por este motivo, é importante que antes de uma mudança definitiva ou temporária de país seja feito um planejamento levando-se em conta a tributação no local escolhido e no país de origem, o tempo estimado de permanência no país de destino, a estrutura patrimonial, além de questões sucessórias em ambas as jurisdições. É recomendado que isto seja analisado com a maior antecedência possível para viabilizar ajustes antes da chegada no novo local de residência.

Vistos e Tributação: Estados Unidos, Portugal e Reino Unido

Além do planejamento patrimonial pré-imigratório, outra questão fundamental é a escolha do tipo de visto adequado. Em geral, existe mais de uma opção dependendo da finalidade da mudança.

Estados Unidos

Nos Estados Unidos há uma grande variedade de categorias de vistos. A escolha deve atender aos objetivos da estadia (estudar, trabalhar, investir, lazer) além de ser adequada ao período de permanência desejado. Os vistos americanos são classificados em duas categorias: *nonimmigrant* (temporário) e *immigrant* (permanente), também conhecido como *greencard*. A diferença principal entre os dois está na intenção ou não de permanecer definitivamente no país. É importante ressaltar que mesmo com vistos *nonimmigrant* uma pessoa pode se tornar residente fiscal.

Como já mencionado anteriormente, a residência fiscal depende do número de dias passados em determinado país e, no caso específico dos Estados Unidos, não só durante o ano corrente, mas também são levados em consideração os dias passados nos dois anos anteriores ao atual (*substantial presence test*).

As condições para que alguém seja considerado residente fiscal nos Estados Unidos são as seguintes:

1. passar 183 ou mais dias em um mesmo ano calendário; ou
2. o cálculo abaixo (exemplo) resultar em um número igual ou superior a 183 dias:

Ano	Dias nos EUA	Multiplicador	Total
Atual (2017)	120	1	120
Anterior (2016)	120	1/3	40
Anterior-1 (2015)	120	1/6	20
Soma dos dias			180

Um dos vistos *nonimmigrant* mais procurados é o de estudante (tipos F1/F2 ou J1). Seu portador tem que atender a exigências como estar matriculado em curso habilitado para emitir o formulário obrigatório (necessário para a emissão do visto) e atender a um número mínimo de horas-aula semanais. Este visto apresenta uma grande vantagem: seu portador não se torna residente fiscal pela contagem de dias nos primeiros cinco anos, mas, por outro lado, não é adequado para quem



pretende trabalhar. Existem outras opções para quem tem este propósito, como o L1 para executivos transferidos ou o O1 para profissionais com habilidades extraordinárias.

Já os vistos *immigrant* (um dos mais conhecidos é o EB-5) conferem imediatamente ao seu portador o status de residente fiscal nos Estados Unidos, independentemente do número de dias despendidos no país.

Portugal

Outro destino que não podemos deixar de mencionar é Portugal, um dos mais procurados por brasileiros pela grande afinidade cultural e pela facilidade na obtenção do visto, isto sem considerar que muitos cidadãos brasileiros já possuem passaporte português.

Em Portugal existe um programa específico que concede autorização de residência temporária durante o prazo de cinco anos para quem mantiver determinados investimentos no país, também conhecido como *Golden Visa*. As opções de investimentos mais comuns são a compra de um imóvel no valor mínimo de €500 mil ou a manutenção de um portfólio de investimentos financeiros junto a um banco português no valor de €1 milhão. Além disso, para a manutenção do *Golden Visa* há uma exigência de permanência mínima em Portugal durante os cinco anos que funciona da seguinte forma:

- mínimo de sete dias no primeiro ano;
- mínimo de 14 dias durante o segundo e o terceiro ano em conjunto;
- mínimo de 14 dias durante o quarto e o quinto ano em conjunto.

A partir do sexto ano o portador do *Golden Visa* pode solicitar o passaporte português, sujeito à aprovação das autoridades portuguesas.

O *Golden Visa* não é a única opção de autorização para residir em Portugal. Existem outros tipos de visto como o D7 concedido a aposentados ou titulares de rendimentos.

Os brasileiros que optam por residir em Portugal podem usufruir por 10 anos do Regime Fiscal para o Residente Não Habitual, que os beneficia fiscalmente com isenção ou baixa tributação de rendimentos. Porém, assim como mencionamos no caso dos Estados Unidos, é necessário um planejamento pré-migratório pois certos ativos como, por exemplo, empresas de investimentos localizadas em paraísos fiscais não usufruem desta tributação especial e são, inclusive, penalizadas. Neste caso, a escolha da estrutura de investimentos adequada é fundamental.

Reino Unido

Outro lugar que tem despertado o interesse de famílias com patrimônio elevado é o Reino Unido, onde o programa para residentes não domiciliados permite a permanência no país por até 15 anos sem que o imigrante se torne domiciliado e esteja sujeito aos mesmos impostos aplicáveis a um cidadão britânico. O regime de *UK resident non-dom* é muito benéfico em termos fiscais. Uma das maneiras de se obter a autorização para residência no Reino Unido é aplicar para um visto de investidor. Atualmente, o investimento mínimo para se obter este visto é de £2 milhões aplicados em títulos específicos mantidos em conta de um banco inglês.

Através do regime de *resident non-dom*, o residente é tributado somente nos rendimentos auferidos no Reino Unido. Para isso, é necessário que, antes de efetuar a mudança, a estimativa de recursos a serem utilizados durante a estadia seja alocada a uma estrutura segregada. Esta estrutura segregada é conhecida como *clean capital*, isto é, sobre o dinheiro remetido e gasto no Reino Unido não há incidência de impostos pois pressupõem-se que já foi tributado na jurisdição de origem. Como o valor inicial do *clean capital* não pode ser alterado entre o início e final da residência no Reino Unido, é de extrema importância que a previsão do valor seja feita com uma boa margem de segurança.

O *clean capital* pode ser investido com alguns critérios dependendo da estrutura financeira escolhida para mantê-lo. Existem algumas possibilidades que variam em complexidade (utilização de alavancagem, *trusts*, etc.) e consequentemente também em custo. A estrutura adequada depende do objetivo e do tempo de permanência pretendido. Os recursos que não forem destinados a utilização no Reino Unido podem ser alocados separadamente e não estarão sujeitos à tributação neste país.

Saída do Brasil

Em relação aos procedimentos no Brasil anteriores à mudança para outro país, uma série de burocracias devem ser cumpridas. Antes de qualquer providência, é necessário saber se haverá ou não saída fiscal do país. Optando-se pela saída, o brasileiro passa a ser tratado como investidor estrangeiro tendo que cumprir as seguintes obrigações:

- Declaração de saída definitiva junto à Receita Federal;
- Aviso às instituições financeiras da mudança de status fiscal;
- Encerramento das contas bancárias;
- No caso de manutenção de investimentos no Brasil, abertura de conta de não-residente e a contratação de um representante legal no Brasil.

A decisão de mudança de país não é de fácil implementação, inclusive podendo haver a incidência de impostos, como o IOF no caso de realização do câmbio simbólico para alteração do status do indivíduo para não residente. Depois de definido o objetivo, o lugar e o período de estadia, existem vários passos a serem dados até adaptação de sua estrutura patrimonial no local de destino. Para que a transição ocorra de uma forma tranquila, é recomendado que sejam consultados com antecedência razoável especialistas nas diversas questões envolvidas (imigratórias, tributárias, contábeis, sucessórias, etc.), levando em consideração tanto a jurisdição de origem quanto a de destino. Assim, diminui-se a chance de surpresas incômodas que podem atrapalhar a nova experiência de vida.

Todas as opiniões contidas nesta carta representam nosso julgamento até esta data e podem mudar sem aviso prévio, a qualquer momento. Este material tem caráter meramente informativo, não devendo ser considerado uma oferta de venda de nossos serviços.