

Brasileiros devem investir mais no exterior em 2022

Jayme Petra de Mello Neto (*)

Com um cenário econômico e político instável no âmbito nacional, muitos brasileiros estão intensificando os investimentos no exterior

Estas eram apenas no mercado financeiro ou, no máximo, na aquisição de imóveis de veraneio, hoje, muitos estão apostando na abertura de empresas em outros países com a finalidade de diversificar suas fontes de renda.

Dados do Banco Central mostram que o total de investimentos financeiros fora do país somou o equivalente a US\$ 61,6 bilhões só entre janeiro e agosto deste ano – uma alta de 44% em relação 2020 inteiro.

Boa parte desse fenômeno é advinda da segurança jurídica cada vez maior nessas transações internacionais. Atualmente, tanto pessoas físicas quanto jurídicas têm fácil acesso aos investimentos estrangeiros. E, as opções são muitas. Há tanto os que buscam aplicações financeiras quanto os que estabelecem uma operação fora do Brasil.

Nesses casos, notamos tanto situações de empresas que buscam a terceirização de suas produções em países de baixo custo, como China, Índia, Indonésia e Paquistão, quanto aquelas criadas para gerar riqueza local. Nesse sentido, temos percebido muitos filhos, netos e até bisnetos de imigrantes europeus voltando ao país de origem de seus ancestrais a fim de investir em mercados extremamente elitizados, como os de produtos de luxo ou gourmet.

Na maioria dos casos, o objetivo é a satisfação pessoal e a geração de uma renda extra, sem fazer nenhum tipo de negócio com o Brasil. Independente da opção escolhida, é fundamental contar com ajuda especializada. O investimento no exterior pode ser muito atrativo, mas é preciso garantir a legitimidade das operações, a fim de evitar problemas com a Receita Federal.

É preciso comprovar a origem lícita do dinheiro e fazer as devidas declarações para fins de im-

posto de renda, evitando desgastes futuros. Esse cuidado é fundamental para que essas operações não sirvam para lavar dinheiro originado do tráfico de drogas ou exploração sexual, por exemplo.

Apesar da atratividade desses investimentos, cabe destacar que a segunda fase da reforma tributária pretende eliminar algumas vantagens fiscais, buscando instituir o chamado regime de tributação automática dos lucros auferidos por entidades controladas por pessoas físicas e localizadas em paraísos fiscais. Essas sociedades costumam ser utilizadas por pessoas físicas residentes fiscais no Brasil como holdings patrimoniais offshore.

Na tributação automática, o resultado positivo auferido pela entidade offshore deverá ser submetido à tributação no Brasil na data do balanço no qual tiverem sido apurados, conforme as alíquotas progressivas do IRPF de até 27,5%, independentemente de sua efetiva distribuição.

Como as regras mudam com frequência, quem deseja iniciar sua jornada nos investimentos externos, seja por meio de pessoa física ou jurídica, deve ser bem assessorado e evitar opções aparentemente benéficas demais, com altos riscos jurídicos por trás.

Essas operações demandam conhecimento específico tanto das leis do Brasil quanto das do país em que se pretende investir. O processo exige o cumprimento das obrigações perante o Banco Central, a coleta de todas as informações financeiras para a Receita e, principalmente, a devida comprovação da origem dos recursos a serem utilizados.

O acompanhamento contínuo dessas operações também é fundamental, afinal, muitas leis são alteradas com frequência, tanto aqui quanto no exterior. É preciso se manter sempre atento e atualizado sobre possíveis mudanças de regras. Com todos esses cuidados, é possível obter um investimento muito mais seguro, com foco principalmente na diversificação do patrimônio.

(*) - É advogado do escritório Marcos Martins Advogados e especialista em Direito civil e societário (www.marcosmartins.adv.br).

A importância de realizar uma pesquisa de satisfação com seus clientes

Você como cliente já deve ter respondido muitos questionários de satisfação sobre uma empresa ou uma compra após finalizá-la, certo? Mas como empreendedor, já parou para pensar nos benefícios que isso pode trazer para o seu negócio?

Segundo a Huggy, plataforma de atendimento digital, cerca de 40% dos chats desenvolvidos por eles são avaliados nos atendimentos, o que faz com que a empresa consiga ter uma base de onde está acertando e do que pode ser melhorado.

Isso porque com a geração de consumidores 4.0, que além da qualidade do que adquiriram, também se importam com a forma como foram atendidos, saber o que pensam sobre a empresa é um fato decisivo para sua reputação. Dessa forma, quanto mais resultados positivos conseguir, possivelmente, maiores serão os números de vendas e fidelização de clientes.

“Por isso, a maioria dos estabelecimentos hoje buscam por uma pesquisa de satisfação para conseguir mensurar como anda a imagem do negócio entre o público que o consome, e entender onde pode haver melhorias para sempre evoluir a qualidade do que é oferecido”, explica Willian Oliveira, COO e Co-founder da Huggy.

Ele ainda complementa dizendo que há duas metodologias que ganharam



A pesquisa de satisfação pode salvar negócios e colocá-los em um ranking de qualidade.

espaço nesse meio e que são as mais utilizadas: NPS e CSAT. A primeira consiste em um tipo de pesquisa de satisfação utilizada para avaliar o nível de fidelidade do cliente com a sua empresa. Geralmente, conta com várias perguntas que possuem uma votação que varia de 0 a 10, e as respostas segmentam três tipos de clientes, os promotores, neutros e detratores.

“A busca é pelo maior número de promotores, pois são os que sempre dão as maiores notas e são fãs do seu negócio, mas é importante também conseguir transformar os neutros em fiéis seguidores da sua marca

e prestar atenção nos detratores, pois eles são os que trazem as avaliações mais baixas e não tem receio em expor o que não gostaram”, conta o COO e Co-founder.

O cálculo do NPS é feito de maneira simples: extraímos a porcentagem dos promotores e dos detratores, desconsiderando os neutros, e subtraímos um valor do outro. Se a média final ficar entre 75 e 100, significa que a empresa está fazendo um excelente trabalho, de 50 a 74, está bom, mas pode melhorar, 0 a 49, precisa de atenção e se for abaixo de 0, é preciso rever urgentemente o que está sendo oferecido para o cliente.

Já o CSAT, ao contrário do NPS, que mede a satisfação de forma mais ampla, tem como objetivo medir a satisfação de coisas mais imediatas e específicas, como por exemplo, aquelas pesquisas que aparecem em seguida da compra de um produto.

Sua avaliação, normalmente, varia de 1 a 5 e para calcular somam-se as respostas dos clientes que responderam “Muito bom” e “Bom”. Em seguida, divide-se o resultado obtido pelo número total de avaliações.

“Muitas empresas ao descobrirem sobre essas opções ficam na dúvida de qual utilizar e a verdade é que podem ser usadas as duas. O ideal é que o NPS seja feito a longo prazo, com um intervalo de aproximadamente 3 meses, e o CSAT de forma imediata a cada venda ou serviço realizado”, afirma. A pesquisa de satisfação pode salvar negócios e colocá-los em um ranking de qualidade, fazendo com que se sobressaiam perante os concorrentes, por isso invista em plataformas que podem lhe proporcionar esse benefício. - Fonte e outras informações: (https://www.huggy.io/pt-br).

Seis dicas para contratar um talento independente

- 1) Foco na capacitação** - Ficou para trás o tempo em que apenas profissionais CLTs ofereciam um currículo com alta qualificação. Um estudo realizado pela Workana em parceria com a FGV e a Universidade Federal do Rio Grande do Sul, mostra que: 68,6% dos talentos independentes têm mais de 5 anos de experiência; 49,7% possuem graduação completa; 19,8% têm pós-graduação, mestrado ou doutorado; 39,5% são fluentes em mais de um idioma.
- 2) Mais gente boa** - Mesmo antes da pandemia, algumas áreas já funcionavam com profissionais trabalhando com vínculo por projeto. Agora elas ganharam reforço de várias categorias profissionais. Em Workana estão talentos de: tecnologia da informação e programação; design e multimídia; tradução e conteúdos; finanças e administração; jurídico; marketing e vendas; finanças e administração, com altos níveis de capacitação.
- 3) As etapas de cadastro** - Quem se cadastra com o interesse de ser um talento da plataforma precisa cumprir diversas exigências, além de ter uma avaliação sobre cada projeto já realizado por meio do site. Também é necessário comprovar as habilidades sendo aprovado em um teste.
- 4) Cadê o portfólio?** - Uma das vantagens de contratar um talento independente é observar seu portfólio como uma vitrine. Conhecendo os trabalhos feitos pelo profissional anteriormente, é possível entender se o candidato é criativo e se possui as habilidades necessárias para executar os projetos da empresa.
- 5) Produtividade a mil!** - Dados mostram que 19,2% dos gestores vão precisar de profissionais com pensamento ágil focado em soluções. Para isso, a melhor opção é ter horários flexíveis: 56% desses profissionais autônomos vêem como benefício poder



Algumas áreas já funcionam com profissionais trabalhando com vínculo por projeto.

gerenciar os próprios horários, para ter a flexibilidade que lhes permite conhecer lugares novos em suas viagens sem deixar de trabalhar. Mais qualidade de vida é sinônimo de mais foco no trabalho.

- 6) Combinado não sai caro** - Depois de revisar os perfis, os portfólios e entender melhor quais são as qualificações desejadas, é hora de fechar negócio. O contratante pode conversar com o talento independente em tempo real e decidir quem é melhor para seu projeto.

Ao selecionar o freelancer, o valor combinado para desenvolver o projeto deverá ser depositado pelo contratante e a Workana mantém a quantia segura até o talento independente completar a tarefa. Caso o trabalho não seja entregue, o valor é devolvido à empresa contratante. - Fonte e mais informações: (www.workana.com).

Um terço das empresas precisou renegociar prazo para pagar dívidas

Renegociar prazo para pagar dívidas está longe de ser uma realidade apenas das pequenas empresas. O estudo sobre Pagamentos no Brasil (Brazilian Payment Report), elaborado pela Intrum, mostra que 30% das grandes corporações buscaram esse tipo de estratégia para lidar com a queda no faturamento causada pela pandemia da Covid-19.

Esse percentual, inclusive, é maior do que o observado entre as PMEs (pequenas e médias empresas). Nesse grupo, apenas 23% afirmaram ter tentado alongar os prazos para pagamento de dívidas. “Ninguém saiu ileso da crise, mas o fato das maiores empresas terem

buscado mais a renegociação das dívidas possivelmente está ligado ao poder de barganha maior que elas têm com os bancos. Para as PMEs, essa negociação pode ser um pouco mais difícil”, afirma Ulisses Rodrigues, CEO da Intrum Brasil.

A renegociação das dívidas foi a principal estratégia utilizada entre as grandes empresas para lidar com a crise. Em segundo lugar, aparece a decisão de acelerar a digitalização do negócio, medida adotada por 27% das companhias. “A oferta de produtos e serviços online explodiu em todos os setores, do varejo aos serviços. Esse é um ‘legado’ da pandemia, porque a mudança é permanente,

os negócios não vão voltar ao modo operandi anterior”, destaca o executivo.

Ao mesmo tempo, investimentos estratégicos tiveram que ser adiados ou cancelados em 21% das grandes empresas, percentual maior do que aquele verificado nas PMEs (15%). “Se pensarmos por outro lado, quase 80% das empresas mantiveram seus investimentos estratégicos, o que não é pouco, considerando o tamanho da crise e todas as incertezas que ela trouxe. Mostra que, apesar de tudo, boa parte do empresariado manteve uma visão de longo prazo para o seu negócio”, diz Rodrigues.

Do outro lado, os clientes tam-

bém passaram a pedir mais prazo para pagar as empresas, o que pode causar descasamento de fluxo de caixa para a companhia e prejudicar sua capacidade de manter seus próprios pagamentos em dia. Entre as grandes corporações, 75% afirmaram que pagamentos mais rápidos ajudariam a melhorar o desempenho sustentável da empresa e 71% disseram que isso permitiria expandir a oferta de produtos e serviços.

“Na crise, a tendência de todo mundo é conter gastos. Com as empresas não é diferente, mas isso tem um impacto inclusive em termos de inovação, já que os gastos com P&D são reduzidos

e novos lançamentos, adiados”, afirma o presidente da Intrum. O relatório é baseado em uma pesquisa realizada em 29 países entre 26 de janeiro e 16 de abril de 2021.

No total, foram entrevistadas 11.187 empresas de 11 setores diferentes. No Brasil, 700 companhias participaram do estudo, sendo 521 pequenas e médias empresas e 179 grandes empresas. O conteúdo do relatório foi criado pela Intrum em parceria com a Longitude, consultoria especializada em serviços de pesquisa para empresas multinacionais e investidores, com sede em Londres. - Fonte e outras informações: (www.intrum.com.br).