

05/11/2014 - 05:00

Eleição impulsionou interesse em enviar dinheiro para fora

Por **Luciana Seabra**

José Augusto Miranda, do HSBC: "Os EUA são bem rigorosos com a documentação exigida [para abertura de conta]"

No primeiro dia após o resultado das eleições, quando abriu seu computador pela manhã, Octavio Cardoso, vice-presidente da consultoria Westchester Financial Group, encontrou 80 e-mails de brasileiros em vez dos dois ou três costumeiros. De Boca Raton, na Flórida, Cardoso respondeu à pergunta que donos de grandes patrimônios faziam à empresa, especializada no planejamento sucessório e tributário internacional: como mandar recursos para fora do país. No mesmo dia, outra consultoria tributária, a Drummond, recebia em seus escritórios em Nova York, Miami, Boston e São Paulo 30 e-mails e ligações com o mesmo tema, bem acima dos cinco ou seis que costuma receber diariamente.

A busca por informações de como aplicar recursos fora cresceu nos últimos meses, desde o começo da campanha eleitoral, em quatro gestores de fortunas, três escritórios de direito e duas consultorias especializadas no mercado internacional ouvidas pelo **Valor**. "Na semana do primeiro turno, viajei ao Rio Grande do Sul só para conversar com uma família que queria saber sobre mandar dinheiro para fora", diz um gestor de patrimônio que preferiu não ser identificado.

Os fundos que investem recursos no exterior, produtos que se multiplicaram no Brasil de um ano para cá, nem sempre são suficientes para atender à demanda desse cliente, dizem os gestores de fortunas. Isso porque essas pessoas têm buscado garantir que parte de seu portfólio não tenha qualquer vínculo com o Brasil. O temor de mudanças repentinas de regras para investimento, da imposição de limites para converter moeda e da tributação de grandes fortunas estão entre os argumentos desses donos de patrimônios ávidos por informações sobre remessa de recursos.

Apesar de os prestadores de serviços apontarem o anseio por informação, não há dados disponíveis para avaliar o real fluxo de recursos para fora do país. As informações mais recentes de investimentos brasileiros em carteira no exterior são de 2013, quando somavam US\$ 25,44 bilhões, superiores aos US\$ 22,12 bilhões de 2012. A quantidade de declarantes, que já tinha subido 22% entre 2011 e 2012, avançou 16% em 2013, para 30.573, sendo 27.014 pessoas físicas.

Os investimentos no exterior via fundos, segundo levantamento mais recente da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (Anbima), referentes a 24 de outubro, alcançavam R\$ 59,76 bilhões, uma fatia equivalente a apenas 2,23% do total da indústria de fundos.

Algumas famílias têm remetido uma parcela relevante do dinheiro para fora, segundo Samir Choib, sócio do Choib, Paiva e Justo Advogados. "Temos casos de clientes que mandaram algo como 80% da liquidez, com medo de uma medida arbitrária. Muitos estão com metade do dinheiro fora", diz o advogado, considerando que manter uma fatia de 20% a 30% do patrimônio no exterior costumava ser um comportamento mais comum entre donos de grandes patrimônios.

Choib não vê motivo para tal comportamento. "Esse receio que muita gente tem, de medidas mais arbitrárias, acho difícil acontecer, não tem ambiente jurídico para isso", diz. "Não tem base legal para qualquer tipo de medida do tipo bloqueio e confisco. Ainda que algo passasse, cairia no judiciário", completa.

Há muitas formas legais hoje de se ter uma parcela dos recursos fora do país. O caminho mais simples é abrir uma conta em um banco fora. Em geral os bancos e gestores de fortunas oferecem o serviço a clientes de alto patrimônio. Para bolsos menos fartos, é mais difícil. Questionados pela reportagem, Bradesco, Itaú e Santander informaram que não têm o serviço para clientes do varejo alta renda, ou seja, das bandeiras Prime, Uniclass, Personalité, Van Gogh e Select.

O HSBC abre conta para clientes brasileiros nos EUA, na Europa ou na Ásia, desde que ele queira remeter valores superiores a US\$ 100 mil. É preciso ser correntista do banco no Brasil. O próprio gerente faz a ponte com a instituição fora e o cliente interage com uma área internacional que busca entender suas necessidades, apresentar as alternativas de investimento e tratar das questões burocráticas.

"Os Estados Unidos são hoje bem rigorosos com a documentação exigida, que é bem grande", diz José Augusto Miranda, chefe de gestão de patrimônio do HSBC, área responsável pelo segmento Premier. Em geral, segundo ele, a conta é aberta em até 30 dias.

O Citi Brasil informou, em nota, que não abre conta de clientes em outros países. "O que fazemos é, quando procurados pelo cliente local que tem uma necessidade específica, referenciá-lo para a filial internacional, que conduz todo o processo de análise e abertura de contas lá fora, seguindo os procedimentos normais do país em questão", afirmou.

Ainda que nem sempre seja possível abrir conta no exterior por meio do próprio banco no Brasil, qualquer pessoa pode fazer isso indo diretamente à instituição financeira no exterior, diz Monique Haddad Azevedo, sócia do Velloza & Giroto Advogados Associados.

Ainda há, entretanto, uma aura negativa em relação a investimentos fora. "Os clientes nos perguntam se há alguma ilegalidade em ter conta no exterior. Não tem", afirma Monique. "A ilegalidade está na medida em que ele não declarar a propriedade e os rendimentos advindos dela", completa, lembrando que a legislação define que, não importa onde a renda for ganha, ela deve ser tributada no Brasil.

Além da declaração anual do imposto de renda, quem tem ativos superiores a US\$ 100 mil fora - o que inclui participação em empresas, títulos de renda fixa, ações e imóveis - é obrigado a preencher anualmente a declaração de capitais brasileiros no exterior do Banco Central.

05/11/2014 - 05:00

Taxação no exterior pode surpreender

Por **Luciana Seabra**

O receio com especulações sobre a taxaço de fortunas pode ter ajudado a impulsionar o interesse por remessas de recursos para o exterior, mas quem se preocupa com uma eventual maior tributação do patrimônio no Brasil pode ser surpreendido pelas alíquotas que incidem sobre herança no exterior, frequentemente superiores às brasileiras. Nos EUA, por exemplo, para patrimônios acima de US\$ 60 mil, incide sobre o excedente imposto de 40%, na transferência de recursos do proprietário para os herdeiros.

A incidência desse tipo de imposto leva muitos brasileiros que investem no exterior a montarem empresas com sede em paraísos fiscais, chamadas no mercado de "offshore", para comprar ativos por meio delas, sejam eles ações ou uma casa em Miami, em vez de negociarem como pessoas físicas.

A compra e venda de ativos dentro da empresa não é tributada. O imposto só incide quando o investidor quiser resgatar recursos e apenas no que exceder o patrimônio enviado inicialmente. "E aí tem um erro muito comum", diz Samir Choib, sócio do Choib, Paiva e Justo Advogados. "O imposto tem que ser pago no Brasil no momento em que o dinheiro vai para a conta da pessoa física, seja no Brasil ou no exterior", completa. Alguns investidores, aponta o advogado, pensam que precisam pagar o imposto se e quando os recursos forem enviados para o Brasil.

A offshore tem a vantagem do diferimento, mas a tributação, que seria de 15% sobre ganho de capital se o investimento fosse feito diretamente pela pessoa física, passa a obedecer nesse caso a tabela progressiva de imposto de renda, chegando a 27,5%.

O custo para estruturar uma offshore depende do país que vai sediá-la e dos prestadores de serviço, mas em geral é possível montar uma empresa simples com US\$ 1,5 mil a US\$ 2 mil, segundo Rodrigo Antonio Dias, sócio do Tubino Veloso, Vitale, Bicalho e Dias Advogados. Outros US\$ 1 mil são necessários por ano para mantê-la.

Apesar de não ter custo de abertura, Dias afirma que tem visto mais dificuldade para o brasileiro ter uma conta no exterior do que uma offshore. "As regras de 'compliance' dos bancos estão cada vez mais rigorosas", diz. O advogado afirma que, em um dos contatos frequentes que tem feito com bancos desde o resultado das eleições para atender ao desejo de abertura de conta de clientes, foi informado pelo atendente de um crescimento de mais de 100% na demanda.

Há estruturas ainda mais sofisticadas do que a offshore, os fundos exclusivos sediados no exterior e os "trusts", que não existem no Brasil. A demanda por esse tipo de estrutura cresceu no começo deste ano, segundo Dias, diante da preocupação sobre uma mudança de legislação. No texto original, a MP 627

previa o fim do diferimento de imposto nas estruturas offshore. O artigo que tratava da questão acabou não sendo convertido em lei, mas a expectativa de alguma mudança nesse sentido ainda é citada por gestores de fortunas.

Não é consenso, mas o entendimento mais aceito é de que o fim do diferimento não valeria para fundos, vistos no Brasil como condomínios e não como empresas. Por isso surgiu a expectativa de um maior uso desse tipo de estrutura.

Fundos e trusts são estruturas para os bolsos mais abastados, em geral não indicados, por conta do peso dos custos, para patrimônios inferiores a US\$ 10 milhões.

Muitas famílias tomaram recentemente o primeiro passo de investir no exterior, diz Gustavo Sandoval, sócio-fundador da gestora de patrimônio Taler. É preciso cuidado, para ele, na decisão de enviar uma grande fatia do patrimônio para fora. "Achamos que diversificação e acessar outros mercados e riscos faz sentido, especialmente para famílias de grandes patrimônios, mas, se o cliente usa o dinheiro para manutenção de sua vida em reais, não recomendamos medidas bruscas", afirma.

Deixando de lado o risco e observando somente o retorno, é bom lembrar que quem deixa os recursos em dólar perde a oportunidade de ganhar no Brasil o Certificado de Depósito Interfinanceiro (CDI), em patamares polpudos, principalmente quando comparado aos juros oferecidos em outras partes do mundo.

O patamar do dólar vai depender muito do apetite do estrangeiro por Brasil, diz Sandoval. E o patrimônio dessa família que aloca grande quantidade dos recursos fora, aponta, fica muito vulnerável ao efeito câmbio, que poucos ousam prever, e que pode não ser tão favorável ao dólar se o governo conseguir reconstituir a confiança do investidor e o fluxo for positivo para o país.