

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA
DO RIO DE JANEIRO



Departamento de Economia

Monografia de Final de Curso

PADRÃO DE COMÉRCIO BRASIL vs. ESTADOS UNIDOS: UMA ANÁLISE MAIS PROFUNDA

Bernard Stern
Matrícula: 1210461

Professora Orientadora: Eliane Gottlieb

Coordenador de Monografia: Marcio Garcia

JULHO 2017

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA
DO RIO DE JANEIRO



Departamento de Economia

Monografia de Final de Curso

PADRÃO DE COMÉRCIO BRASIL vs. ESTADOS UNIDOS: UMA ANÁLISE MAIS PROFUNDA

Bernard Stern
Matrícula: 1210461

Professor Orientador: Eliane Gottlieb

Coordenador de Monografia: Marcio Garcia

JULHO 2017

Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e que não recorri para realizá-lo a nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizado pela professora tutora.

Agradecimentos

Agradeço a meus amigos e familiares pelo apoio em minha formação e, também, ao Departamento de Economia pela excelência e pelas oportunidades de aprendizado nesses últimos anos. Finalmente, agradeço a minha orientadora Eliane Gottlieb não somente pela ajuda na confecção desse trabalho, mas também pelas conversas e aulas ministradas.

As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor.

Lista de Ilustrações

Figura 01: US-GDP repartição.....	9
Figura 02: Brasil – discriminação PIB.....	10
Figura 03: Gráfico da presença do Estado – setor por setor.....	11
Figura 04: Business Freedom: Brasil vs. EUA vs. Mundial.....	14
Figura 05: Variáveis burocráticas.....	15
Figura 06: Um quadro mais amplo.....	16
Figura 07: Burocracia: Rio de Janeiro vs. Los Angeles.....	16
Figura 08: Tabela dos dados microeconômicos Brasil e EUA referente à 2016.....	21
Figura 09: Custos de transporte.....	22
Figura 10: Liberdade de Investimento Brasil vs. EUA vs. Mundial.....	23
Figura 11: Variáveis do Modelo.....	24
Figura 12: Gráfico do framework.....	25
Figura 13: Demonstrativo Resultado Exercício (DRE) detalhado.....	31
Figura 14: Gráfico custos fixos vs. Lucro líquido.....	32
Figura 15: Tabela com análise de payback Brasil (CDI) vs. EUA (T-Bond).....	33
Figura 16: Tabela com análise de payback Brasil (CDI) vs. EUA (T-Bond).....	34
Figura 17: Faturamento por dia da semana.....	35
Figura 18: Faturamento por dia do mês.....	36
Figura 19: Faturamento por mês Brasil vs. EUA.....	37
Figura 20: Faturamento por mês Brasil vs. EUA.....	37
Figura 21: Gráfico do produto campeão A.....	38
Figura 22: Gráfico do produto campeão B.....	38

Sumário

1. Introdução	7
2. Olhando Para Trás	8
3. Vontade de Agir	13
3.1 Burocracia para abrir o negócio	15
3.2 Leis regulatórias	17
3.2.1 <i>Salário mínimo</i>	17
3.2.2 <i>Hora extra</i>	18
3.2.3 <i>Férias / Feriados</i>	19
3.2.4 <i>Licenças e Doenças</i>	20
3.2.5 <i>13º Salário</i>	20
3.3. Condições Microeconômicas	21
3.4. Condições Macroeconômicas.....	23
4. Análise Financeira Comparativa Brasil vs EUA.....	26
5. Conclusão.....	40
Referências Bibliográficas.....	41

1. Introdução

Nos últimos anos, devido a crise socioeconômica vivenciada desde meados de 2015 no Brasil, é recorrente a discussão sobre a evasão de oportunidades de negócios, bem como a busca por novas oportunidades no exterior, especialmente nos Estados Unidos da América. Diante desse contexto histórico, este trabalho busca compreender as condições-chave nos mercados brasileiro e americano com o intuito de analisar a forma como esses mercados evoluíram e, além disso, como eles estão estruturados.

Considerando essas premissas, este trabalho visa responder às seguintes questões: Quais eventos históricos que ocorreram nos mercados de negócios brasileiros e americanos e como eles influenciam o ambiente econômico hoje em dia? Para além disso, dadas as origens brasileiras e americanas, quais são os cenários de negócios para um novo empreendedor? Como analisar sob uma perspectiva micro e macroeconômicas? Qual foi o padrão de desenvolvimento do comércio? Quais são as condições econômicas que justificam o investimento?

A partir destes questionamentos, este trabalho visa problematizar essas relações a fim de fazer uma análise comparada das políticas macroeconômicas entre os dois países de referência.

2. Olhando Para Trás

A fim de realizar uma compreensão aprofundada do cenário de negócios atual, tanto no Brasil e quanto nos EUA, da situação brasileira e norte-americana, se mostra fundamental observar o histórico dessas relações para ter algumas informações de fundo.

Em um primeiro momento, pode-se argumentar que o Brasil e os Estados Unidos têm várias características semelhantes. Primeiramente, se mostra interessante considerar aspectos geográficos: tanto o Brasil quanto os EUA são países de tamanho continental com topografia extremamente diversificada. Em qualquer um dos dois, é possível ir de grandes cidades como São Paulo e Nova York para:

"um vasto, maravilhosamente lindo e em grande parte vazio, maravilha do mundo natural no interior (como as Montanhas Rochosas para a América e a Amazônia para o Brasil); e, no meio, savanas intermináveis onde todo o alimento cresce "(The Economist, 13 ago. 2010).

Em qualquer um deles, observa-se um solo muito rico para fins agrícolas (como, por exemplo, *commodities*, como a soja) e produção de petróleo.

Em segundo lugar, quando se considera suas composições sociais, ambos têm coleções similares de grupos étnicos e raciais. Por exemplo, um viajante que adentra o território brasileiro, facilmente constata sua particular diversidade de povos indígenas, passando pelos afrodescendentes, imigrantes da Europa (especialmente Portugal, Itália, Espanha) e Japão e outros grupos étnicos. No caso americano, a variação etnográfica se destaca em todo seu território nacional: também é possível ver indígenas, grupos negros e imigrantes de diferentes partes do mundo (especialmente, México e China). Essencialmente, descreve-se aqui dois países de imigrantes que declararam sua independência não tão longe assim na História Mundial.

Por fim, em terceiro lugar, mesmo que haja significativas diferenças nos indicadores econômicos entre o Brasil e os EUA, como o nível da dívida, o valor absoluto do PIB, PIB per capita, distribuição de renda, infraestrutura e também em termos de produtividade do trabalhador e inovação tecnológica, existem determinadas semelhanças que são fundamentais para o assunto

desta monografia. Se olharmos para a composição do PIB, nota-se que os dois países têm números semelhantes para os setores de serviços, industrial e agrícola como % do PIB.

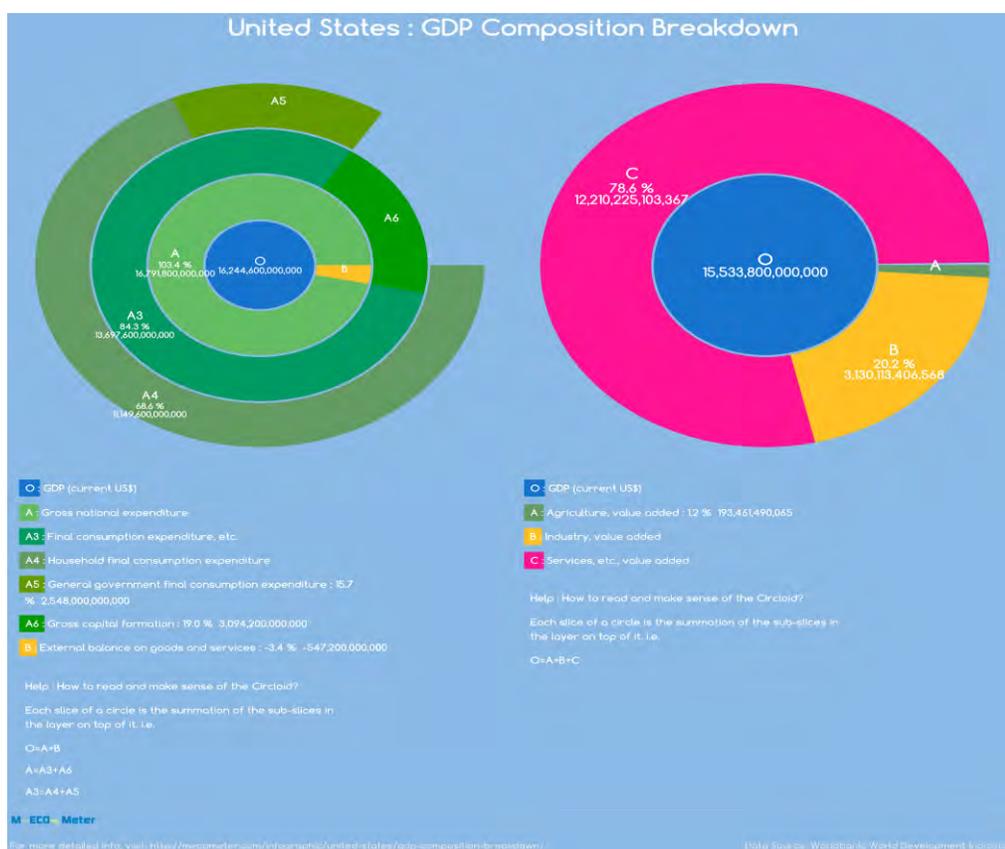


Figura 01: US – GDP Repartição.

Fonte: Indicadores do Banco Mundial (MacroEconomyMeter, s.d.)¹

¹ Para maiores informações, ver: < <http://mecometer.com/infographic/united-states/gdp-composition-breakdown/>> Acesso em: 02 jun. 2017.

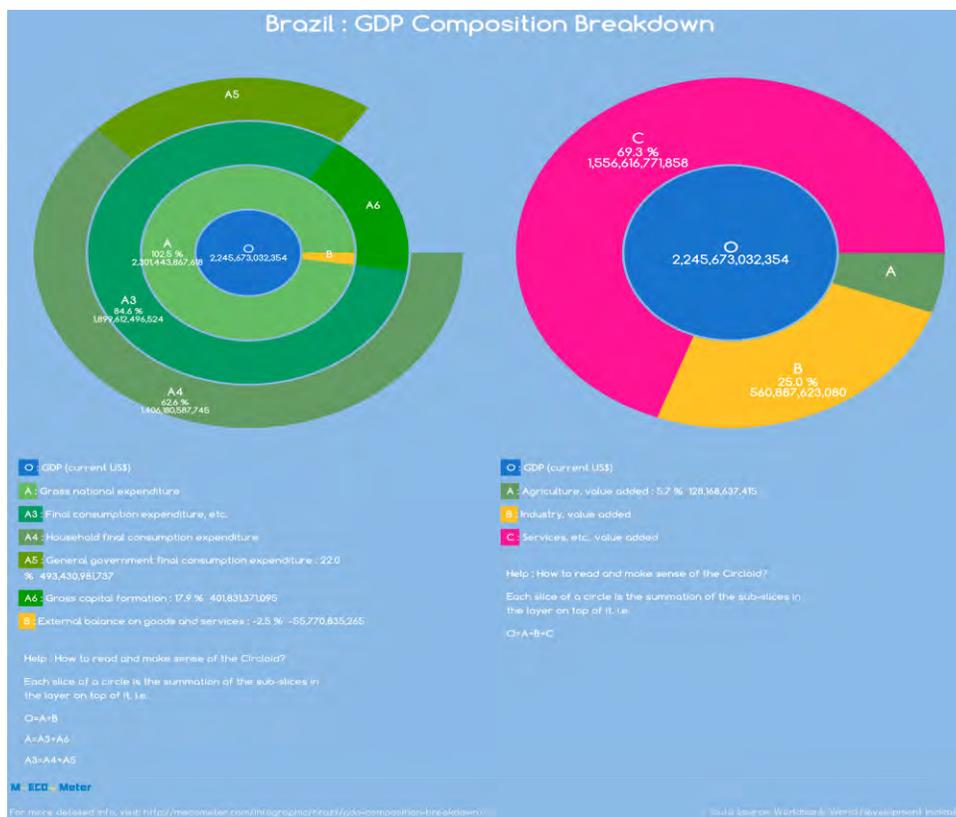


Figura 02: Brasil – discriminação do PIB

Fonte: Indicadores do Banco Mundial (MacroEconomyMeter, s.d.)²

O que é importante salientar, a partir destes gráficos, é que ambas as economias são muito centradas no setor de serviço. Parte da explicação vem do fato de que ambos os países têm grande população e, portanto, um mercado consumidor com potencial.

Por outro lado, o Brasil é extremamente diferente de os EUA. Primeiro, vamos dar uma olhada mais profunda na história americana e latino-americana e seu impacto cultural na formação e desenvolvimento do Brasil e dos Estados Unidos. Como resumido por Diogo Esteves em seu blog “Jornada nos Estados Unidos”:

“A grande diferença reside na herança do poder colonial. Grã-Bretanha legou aos Estados Unidos uma linguagem; um sistema legal; uma elite política; uma classe média com gosto para o comércio; uma tradição do liberalismo político (no sentido britânico); e um certo impulso puritano. Portugal legou Brasil a língua e o catolicismo. E isso foi tudo. O próprio Brasil desenvolveu o resto. E fê-lo com algo que a maioria dos Estados Unidos

² Para maiores informações, ver: <<http://mecometer.com/topic/>> Acesso em: 02 jun. 2017.

não tem: um espírito dionisíaco, uma sensação feliz que toda a miséria e conflito termine, ou pelo menos ser suspensa em um samba" (Esteves, 2014).

Como consequência da estrutura organizacional herdada a partir colonização portuguesa, o Brasil sempre teve um governo mais centralizado, se comparado com os EUA. Mesmo que o federalismo brasileiro tenha sido inspirado no americano a fim de proporcionar diversidade e unidade simultaneamente, a presença do Estado continua a ser significativa no Brasil. O gráfico abaixo mostra setor por setor:



Figura 03: Gráfico da presença do Estado – setor por setor

Fonte: Ministério do Planejamento; Institut National de la Statistique et des Études Économiques; the Chinece Central Government's Official Web Portal e U.S. Government Accountability Office e Federal Housing Finance Agency.

Além disso, é importante reafirmar o fato de que os EUA têm a educação consideravelmente melhor (especialmente escolas secundárias e universidades), assim como os

serviços públicos se comparado ao Brasil, que leva a um sistema econômico diferente em termos de riqueza, integração, produtividade da força de trabalho e da sociedade como um todo.

Finalmente, fatores tais como a burocracia para abrir o negócio, as leis regulatórias, as condições microeconômicas - impostos, infraestrutura e logística, as condições macroeconômicas - as taxas de juros, inflação, taxa de desemprego também devem ser levadas em consideração e serão abordadas ao longo desta monografia. Todos os fatores acima devem ser mantidos em mente dado que eles são fundamentais para analisar o impacto do cenário de negócios hoje em dia no Brasil e nos EUA.

3. Vontade de Agir

O Heritage Foundation é um *think tank*³ especializado em medir a liberdade econômica em todo o mundo. O gráfico abaixo mede a liberdade comercial e mostra um panorama do ambiente de negócios no Brasil vs EUA vs Mundo. A forma de mensuração varia de acordo com os seguintes itens:

- i) Estado de Direito (direitos de propriedade, livre da corrupção);
 - ii) Governo Limitado (liberdade fiscal, gastos governamentais);
 - iii) Eficiência reguladora (liberdade empresarial, liberdade laboral, liberdade monetária);
- e
- iv) Mercados Abertos (liberdade comercial, liberdade de investimento, liberdade financeira).

Cada uma das dez liberdades econômicas descritas acima é classificada em uma escala de 0 a 100, e a pontuação global do país é obtida calculando-se a média dessas dez liberdades econômicas, dando-se o mesmo peso a cada uma delas.

³ **Think tank* é o termo utilizado para designar uma organização na qual a atividade principal é a produção de conhecimento e informações.

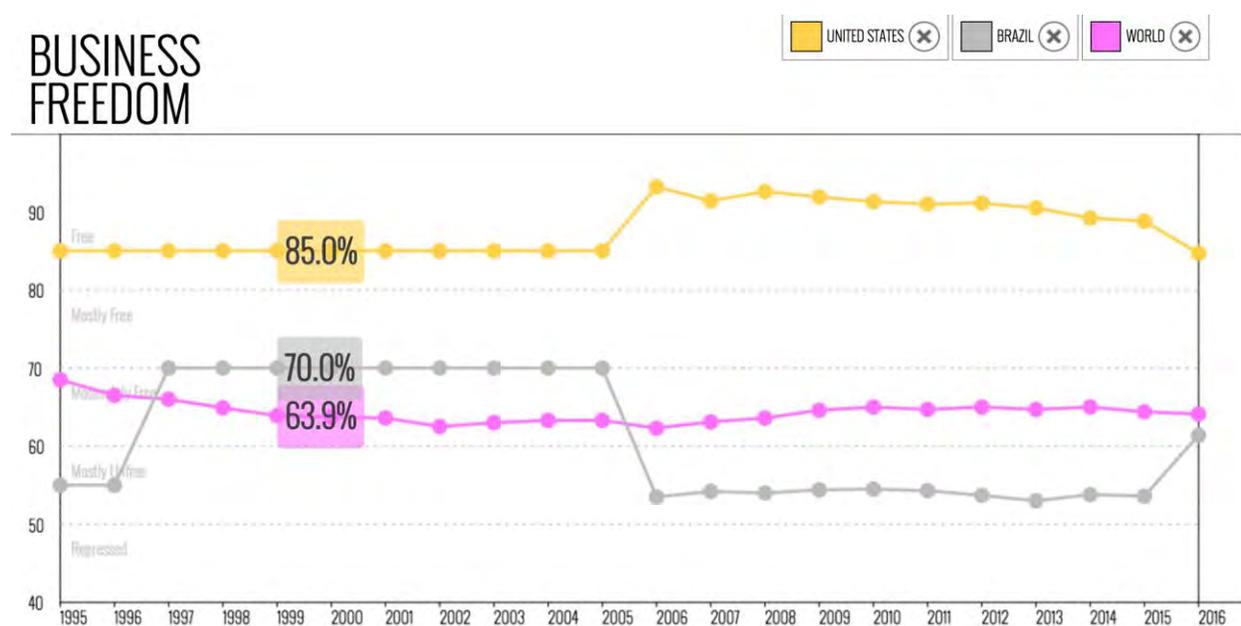


Figura 04: Business Freedom: Brasil vs EUA vs Mundial
 Fonte: Heritage Foundation, 2017.

Ao comparar a liberdade de negócios nos últimos 20 anos, podemos observar que o Brasil em 2016 chega quase na média mundial, enquanto os EUA é um dos países mais livres de negócios do mundo, ficando na 18ª posição.

A fim de fazer uma análise completa da vontade de ação ou, em outras palavras, o desejo dos empresários e empreendedores para abrir uma nova empresa no Brasil vs EUA, independentemente da área ou setor, é relevante considerar as seguintes condições:

- A burocracia para abrir o negócio
- Leis Regulatórias
- Condições Microeconômicas - impostos, infraestrutura e logística
- Condições Macroeconômicas - as taxas de juros, inflação, taxa de desemprego

3.1 Burocracia para abrir o negócio

O gráfico abaixo mostra uma metodologia comum quando se analisa a facilidade de fazer negócios em um país específico. A figura considera: i) o número de procedimentos, ii) o tempo gasto em dias para abri-lo; iii) o custo relacionado com todas as taxas de entrada, e, por fim, iv) capital integralizado mínimo.

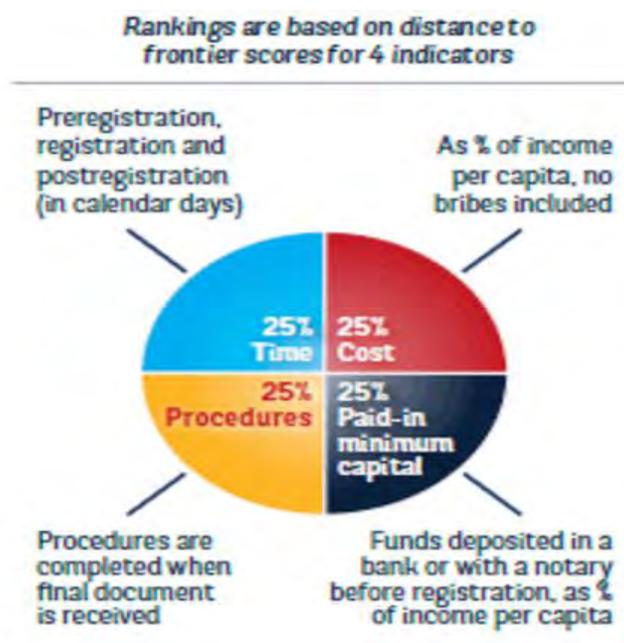


Figura 05: Variáveis burocráticas.

O gráfico é determinado pela distância para a fronteira para começar um negócio. Essas pontuações são a média simples do raio da fronteira para cada um dos indicadores que o compõem. A distância para pontuação de fronteira mostra a distância de uma economia para a "fronteira", que é derivado da prática mais eficiente ou maior pontuação obtida em cada indicador. É mais fácil imaginar o processo completo por este gráfico em seguida:

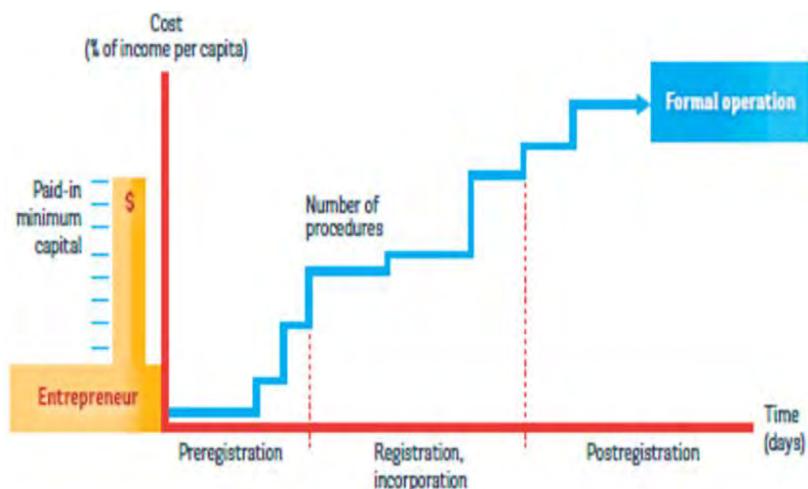


Figura 06: Um quadro mais amplo.

Finalmente, visto que este trabalho faz um estudo comparativo entre EUA e Brasil, a tabela a seguir sugere aspectos importantes dos custos associados à abertura de uma empresa no Rio de Janeiro vs Los Angeles:

Economia: Começando um negocio (DPF) # de processos # de dias
Custo como % da renda per capita

Brazil - Rio de Janeiro	...	71.36	11	54.0	4.0
United States - Los Angeles	..	90.66	6	8.0	0.8

Figura 07: Burocracia do Rio de Janeiro, BR e Los Angeles, EUA.
Fonte: Banco Mundial, 2017.

Deve-se ressaltar que a distância para a pontuação da fronteira (DPF) ajuda a avaliar o nível absoluto de desempenho regulatório ao longo do tempo. Ele mede a distância de cada economia para a "fronteira", que representa o melhor desempenho observado em cada um dos indicadores em todas as economias na Doing Business relata desde 2005.

Então, é possível constatar que todos os indicadores são muito maiores no Rio do que em LA. Além disso, para ambos, o capital mínimo integralizado é 0 porque essa é a quantidade que o empresário precisa depositar em um banco ou com um tabelião antes do registro e até 3 meses após a incorporação e é registrado como um percentual da renda per capita da economia. Finalmente, vale a pena considerar que estes números variam de acordo com a estrutura jurídica utilizada. No caso acima, consideramos uma sociedade de responsabilidade limitada.

3.2 Leis regulatórias

No primeiro momento, este trabalho olhou para a comparação entre o Brasil e os EUA para começar um novo negócio. Nesse momento, será analisado os custos associados à manutenção do mesmo. Para tanto, é importante ter em conta os custos de capital humano.

Uma observação relevante é que mesmo que o Brasil seja uma república federalista, tal qual os EUA, o Brasil tem um sistema unificado, federal que tem a ver com a maneira que a força de trabalho é paga.

3.2.1. Salário mínimo

Enquanto que no Brasil o salário mínimo é de R\$ 937 (937 reais, que é de aproximadamente US \$ 290), ou R \$ 3,9 por hora (que é de aprox. \$ 1,2 por hora), o salário mínimo na Califórnia é de US \$ 10 dólares por hora.

Considerando as obrigações vinculadas à folha de pagamento (envolvendo pagamento de INSS, FGTS, aviso prévio e multa na demissão, férias de 30 dias e adicional de 1/3 e décimo terceiro dentre outras), a prática no mercado brasileiro para calcular o custo por trabalhador é multiplicar o salário mensal por pelo menos 2.

Segue resumo retirado do site contábil Conta Azul, considerando uma empresa sob o Simples Nacional (Anexo I, II e III):

- 8% de **FGTS** - R\$ 80,00
- **Férias** - R\$ 1.000,00 (valor anual)

- **1/3 sobre férias** - R\$ 333,33 (valor anual)
- **13º salário** - R\$1. 000,00 (valor anual).
- 8% de **FGTS** do valor anual - R\$ 186,67
- **Provisão Mensal**⁴ (Férias + 1/3 sobre férias + 13º + 8% de FGTS anual)/12 - R\$ 210,00 (*Observação: A provisão mensal é um valor que você deve guardar mensalmente para quando precisar cumprir estas obrigações você já tenha o dinheiro em caixa*).
- **Vale-refeição** - R\$ 10,00 por dia = R\$ 220,00 (mensal)
- **Vale-transporte** - R\$ 6 por dia = R\$ 132,00 (mensal)
- **Total:** R\$ 1642,00

Desse valor, devemos deduzir o quanto o funcionário deve contribuir.

- 8% de INSS (R\$ 80,00, que devem ser descontados na folha de pagamento) - R\$ 80,00
- 6% sobre o salário de vale-transporte (também deduzidos em folha de pagamento) - R\$ 60,00

Somado tudo isso, temos o valor total gasto por funcionário: R\$ 1.502,00.

Além do salário, este funcionário terá um custo adicional de R\$ 502,00 por mês.

Finalmente, é importante dizer que diferentes tipos de empresas podem ter diferentes leis regulatórias adicionais que influenciam o seu negócio. Por exemplo, uma cadeia de restaurantes deve lidar com controles sanitários, o que não é o caso de, digamos, um produtor de brinquedo que usa máquinas em sua produção. Assim, uma análise completa deve olhar para a especificidade de cada negócio.

3.2.2 Hora extra

Fair Labor Act Padrão (FLSA) determina que não há limite para a quantidade de horas de trabalho que um empregador pode exigir de seu empregado. No entanto, depois de 40 horas semanais, o empregador deve pagar 1,5 vezes a taxa de hora. O Brasil segue prática similar. No entanto, há limites para a quantidade de horas trabalhada. Por exemplo, no Brasil, é lei pagar 1,5

⁴ Para simplificação, desconsiderou-se a multa rescisória de 50% sobre o saldo acumulado do FGTS.

vezes para a hora extra durante a semana e 2,0 vezes durante o final de semana. Há ainda a possibilidade de adicional noturno na qual a empresa se responsabiliza a pagar 20% do salário a mais para cada hora trabalhada.

3.2.3 *Férias / Feriados*

O regimento das férias funciona muito caso-a-caso, específico para cada empresa, mas em ambos os países em questão as férias são de 30 dias anuais. Nos EUA, porém, isso só ocorre após alguns anos de trabalho, sendo as férias de 5 dias nos primeiros anos. Além disso, no Brasil se paga adicional de 1/3 para férias, enquanto nos EUA não. Feriados, em vez disso, são bastante diferentes. Os EUA têm 8 feriados nacionais enquanto o Brasil tem 12 (se considerarmos cada feriado estadual), sendo 50% a mais.

Considerando o ano de 2016, temos:

- 1 Dia de janeiro (sexta-feira) de Ano Novo (EUA e Brasil) – feriado data fixa
- 18 de janeiro (segunda-feira) Martin Luther King (EUA) – feriado data fixa
- 15 de fevereiro dia (segunda-feira) do Presidente (EUA) – feriado data fixa
- 15 de fevereiro e 16 (segunda, terça-feira) Carnaval (Brasil) – feriado data variável
- 17 de fevereiro (quarta-feira) Quarta Feira de Cinzas (Brasil) – feriado data variável
- 02 de abril (sexta-feira) Sexta-feira Santa (Brasil) – feriado data variável
- 21 de abril (quarta-feira) martírio de Tiradentes (Brasil) – feriado data fixa
- 01 de maio (sábado) o dia do Trabalho (Brasil) – feriado data fixa
- 31 de maio (segunda-feira) Memorial Day (EUA) – feriado data fixa
- 03 de junho Dia Christi (quinta-feira) Corpus (Brasil) – feriado data variável
- 05 de julho (segunda-feira) Dia da Independência (EUA) – feriado data fixa
- 06 de setembro (segunda-feira) Dia do Trabalho (EUA) – ferido data fixa
- 7 dias da Independência (terça-feira) de Setembro (Brasil) – feriado data fixa

- 11 de outubro (segunda-feira) Dia de Colombo (EUA) – feriado data fixa
- 12 de outubro (terça-feira) Nossa Senhora Aparecida (Brasil) – feriado data fixa
- 02 de novembro (terça-feira) Dia de Finados (Brasil) – feriado data fixa
- 11 de novembro (quarta-feira) Veterans Day (EUA) – feriado data fixa
- 15 de novembro (segunda-feira) Proclamação da República (Brasil) – feriado data fixa
- 20/11 – Zumbi dos Palmares – Feriado data fixa no Rio de Janeiro
- 25 de novembro (quinta-feira) Thanksgiving (EUA) – feriado data fixa
- 24 de dezembro (sexta-feira) Natal (EUA e Brasil) – feriado data fixa
- 31 de dezembro (sexta-feira) de Ano Novo (EUA e Brasil) – feriado data fixa

De acordo com o Bureau of Labor U.S, a maioria dos trabalhadores americanos têm o direito de 8 dias de folga durante o seu primeiro ano em um determinado trabalho. Esse número aumenta até 10,7 dias quando o número de anos no trabalho atinge 10 anos.

3.2.4 Licenças e Doenças

Família e Medical Leave Act (FMLA) determina que a empresa com mais de 50 empregados deve oferecer até 12 semanas de licença de maternidade, enquanto que no Brasil, a licença varia de mínimo de 4 meses e um máximo de 6 meses. Há ainda a lei de licença paternidade de 20 dias sancionada a partir de 8 de março de 2016 pela Presidente Dilma Rousseff no Brasil.

3.2.5 13º Salário

Nos Estados Unidos não existe 13º salário, enquanto no Brasil é uma obrigação legal.

Como é possível observar, mais uma vez, o empresário é muito mais protegido nos Estados Unidos, se comparado ao Brasil. Apesar do salário mínimo ser quase 10 vezes maior em os EUA, ele se explica pela diferença da produtividade e educação da mão de obra de forma que

os salários mais altos são mais do que compensados pela maior produtividade do trabalhador norte americano.

Além disso, os impostos são uma questão fundamental quando se fala de leis regulatórias, tanto para empresários quanto para a força de trabalho, mas vamos abordar esta questão na seção microeconômica.

3.3. Condições Microeconômicas

A análise de Microeconomia da situação atual da vontade de ação no Brasil vs EUA é crucial porque dá aos novos empresários um sentimento do que esperar ao entrar em um novo mercado e uma atualização constante para aqueles que têm estado "in the business" por um período de tempo mais longo. A tabela abaixo apresenta algumas informações relativas aos impostos, que é um dos aspectos mais importantes a levar em conta.

NAME	OVERALL SCORE	TARIFF RATE	INCOME TAX RATE	CORPORATE TAX RATE	POPULATION (MILLIONS)	GDP (BILLIONS)	GDP PER CAPITA	UNEMPLOYMENT RATE	INFLATION RATE	FDI INFLOW (MILLIONS)	TAX BURDEN % GDP	GOVT. EXPENDITURE % GDP
United States	75.4	1.5	39.6	35.0	319	17418.9	54597	6.2	1.6	92397	25.4	38.9
Brazil	56.5	7.8	27.5	34.0	202.8	3263.8	16096	6.8	6.3	62494.8	33.4	38.6

Figura 08: Tabela dos dados microeconômicos do Brasil e EUA referente a 2016.

Fonte: Banco Mundial, 2016.

É possível analisar muitas informações a partir da tabela acima. Em primeiro lugar, observa-se que carga tributária no Brasil em termos de percentagem do PIB é de 8 pontos a mais do que nos EUA. Em termos da equação PIB (Figura 11), esse número sugere que os outros componentes são muito elevados nos EUA. Mais importante, podemos ver que os brasileiros são tributados no máximo 27,5 de sua renda, enquanto os americanos são 39,6. Esse número pode ser enganoso, entretanto. Isso se justifica porque o "custo Brasil" decorre de uma ampla gama de

atividades. Por exemplo, as escolas públicas são muito mal administradas, resultando em muito poucas pessoas das classes média e alta frequentando esses colégios. Como consequência, estes pais, além da regularidade fiscal devem incorrer no " custo Brasil " de pagar por uma educação decente.

Uma análise microeconômica mais ampla, deveria incorporar questões de infraestrutura e logística. Tal análise, no entanto, demandaria muito mais espaço do que o proposto nesta pesquisa. Assim, como aproximação para estas variáveis vamos considerar apenas os custos de transporte.

	2012 		2012 	
	% TKU	US\$ / Mil TKU	% TKU	US\$ / Mil TKU
Rodoviário	67%	US\$ 133	31%	US\$ 310
Ferrovário	18%	US\$ 22	37%	US\$ 29
Aquaviário	11%	US\$ 30	10%	US\$ 10
Dutoviário	3%	US\$ 25	21%	US\$ 9
Aéreo	0,04%	US\$ 1.060	0,3%	US\$ 1.107

Figura 09: Custos de Transporte.

Fonte: Lima, 2014.

Deve-se ressaltar que TKU significa toneladas transportadas por quilômetro útil, obtida multiplicando a tonelagem transportada pela distância percorrida (uma tonelada métrica, aproximadamente 2200 libras, por 0,62 milhas). As variáveis do eixo y representa o transporte rodoviário, ferroviário, água, duto viário, transporte aéreo.

O gráfico oferece alguma perspectiva de como o sistema de transporte da América é mais diversificado e menos dependente de um canal específico. Na análise de custos, o sistema de

carga transporte rodoviário brasileiro é muito barato precisamente porque há uma enorme oferta de estradas e uma pequena percentagem de ferrovias. Para os canais de transporte restantes, os custos são consideravelmente mais elevados no Brasil, exceto para o transporte aéreo, que é praticamente o mesmo em ambos os países.

3.4. Condições Macroeconômicas

Ao considerar as condições macroeconômicas, é importante olhar para algumas métricas habituais. De acordo com a tabela 2, a taxa de desemprego nos Estados Unidos foi de 6,2% e 6,8% no Brasil em 2015. A taxa de inflação era 1,6% e 6,3% em 2015. As taxas de juros são 14,25% (Brasil) e entre 0,25 e 0,5% (US) a partir de maio de 2016. Uma análise rápida e geral sugere que, quando relacionada com a vontade de ação, os empresários são muito menos propensos a pegar dinheiro emprestado no Brasil para novos investimentos. O gráfico abaixo mostra a tendência:

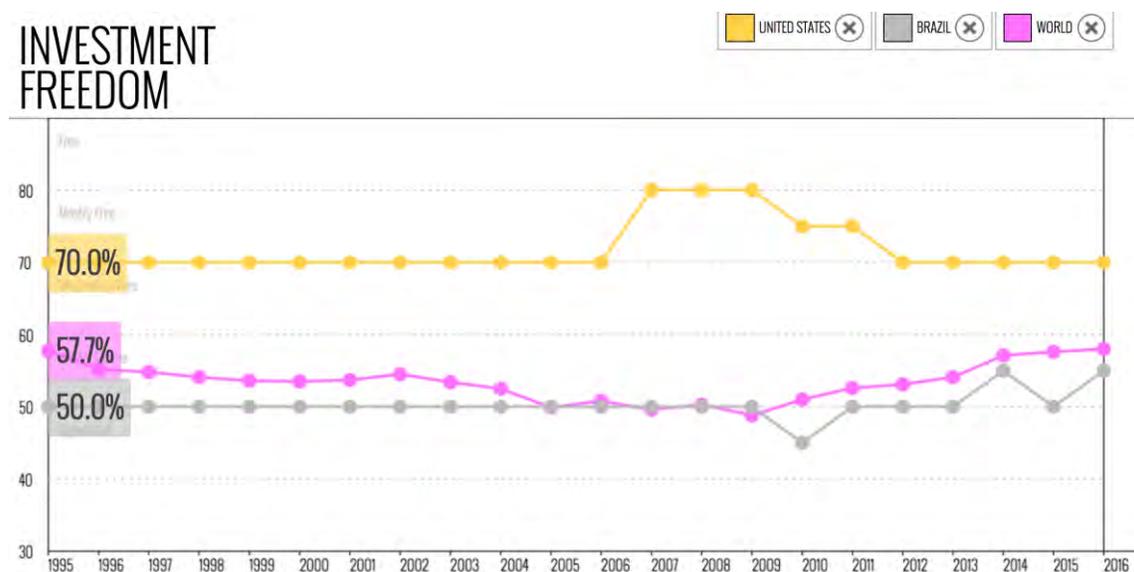


Figura 10: Liberdade de Investimento: Brasil vs. EUA vs. Mundial
Fonte: Heritage Foundation, 2017.

Isso porque, ao saber que se aplicam em títulos federais brasileiras, os empresários provavelmente vão ser suficientemente remunerados para compensar um novo empreendimento com alto teor de risco. Mais precisamente, o Brasil tem a maior taxa de juros real do mundo (13,75% de juros nominal menos 7,5% da inflação finalizados em 12 meses), enquanto que nos EUA o cenário é totalmente diferente. Além disso, como se pode ver no gráfico, americanos desfrutam de uma muito sólida conjuntura de liberdade de investimento e de um marco regulatório estável.

Contudo, outra grande questão para capturar ao fazer a análise macroeconômica é determinar como o ambiente político afeta as decisões de negócio. A fim de fazer uma análise macroeconômica destes efeitos no ambiente empresarial, vamos propor um quadro IS-LM com as seguintes variáveis:

(1) $Y = C + I + G + X - M$	(1) Identidade de Renda Nacional
(2) $C = C_0 + cY_d$	(2) Função Consumo
(3) $Y_d = Y - T$	(3) Renda Disponível
(4) $T = tY$	(4) Imposto de Renda
(5) $I = I_0 - bi$	(5) Função Investimento
(6) $G = G$	(6) Gastos do Governo
(7) $M = mY$	(7) Função Importação

Figura 11: Variáveis do modelo.

No caso do Brasil, especificamente, pode-se supor um componente de investimento muito fraco devido a uma taxa de juros extremamente elevada. Além disso, como a população em geral, é mais cautelosa e incerta sobre o futuro, é justo supor um componente abaixo da média de consumo também. Isso nos leva a um cenário em que há uma mudança na linha de IS

(em outras palavras, o mercado de bens mais fraco), gerando uma menor movimentação da economia e exercendo pressão de queda sobre a taxas de juros. Graficamente, podemos ver que:

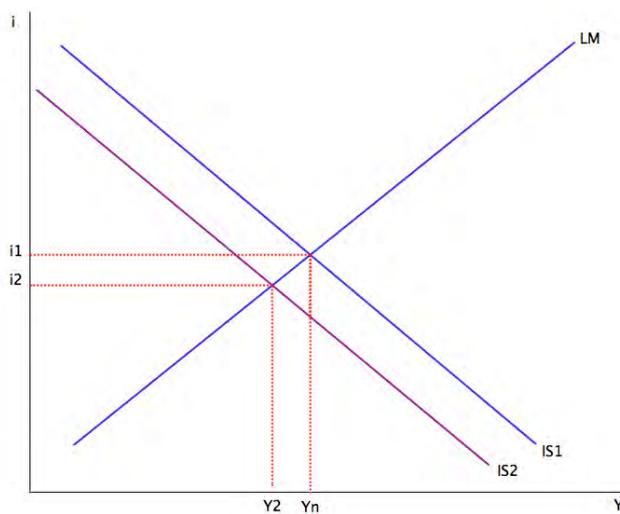


Figura 12: Gráfico do Framework.
Fonte: Blanchard, 2011.

4. Análise Financeira Comparativa Brasil vs EUA

Quando se inicia um negócio, há duas opções plausíveis:

1. Começar a partir do zero;
2. Pegar um repasse de uma loja já existente (seja de uma rede franqueadora ou não).

Uma vez decidido o caminho, é possível se posicionar em relação aos números e contexto. Considerando, por exemplo, um negócio de franquias hipotético no Brasil vs EUA ⁵e supondo ainda pontos comerciais com fluxo de pessoas parecido e custos ocupacionais iguais, pode-se supor um Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE) detalhado conforme abaixo:

⁵ Números aleatórios, mas baseados nas proporções da Associação Brasileiras de Franquias (ABF) no caso brasileiro e em relatórios do site <<https://www.restaurantowner.com/>> no caso específico americano

EMPRESA FICTICIA BRASIL	R\$	%
Receita Total	209.500,00	100,0%
Vendas	204.900,00	97,8%
Taxa de entrega	4.600,00	2,2%
1_CUSTOS VARIÁVEIS C/ VENDA	115.811,00	55,3%
1.1_ Impostos s/ Vendas	42.486,00	20,3%
Simplex	19.773,00	9,650%
Royalties	12.570,00	6,000%
Marketing	8.196,00	4,000%
Taxa de cartões	1.947,00	0,950%
1.2 Custo de Produtos	73.325,00	35,0%
2-CUSTOS FIXOS	70.895,89	33,8%
2.1-Pessoal	27.000,00	12,9%
* Considerando todos os encargos, férias e 13°		
2.3-Custo de Ocupação	20.105,00	9,6%
Aluguel	18.000,00	
Condomínio	851,00	
Iptu	1.254,00	
2.4-Energia	10.266,00	4,9%
Água	594,00	
Energia	8.325,00	
Gás	1.347,00	
2.5-Serviços de Terceiros	12.921,00	6,2%
Manutenção Técnica		
Manutenção-Preventiva	700,00	
Manutenção-Peças	389,60	
Manutenção-Instalações	102,37	
Manutenção-Outros		

Informática		
Informática-Serviços	0,00	
Informática-TEF etc.	450,40	
Informática-Peças	215,00	
Informática-Suprimentos	0,00	
Segurança	0,00	
Contabilidade e Serv. Jurídico	1.462,00	
Delivery	6.584,00	
CallCenter	384,05	
Seguros-Premio	116,67	
Seguros- Perdas não cobertas	0,00	
Juros e Tarifas Bancarias	110,00	
Maquinetas de Cartões-Docs	0,00	
Multas	0,00	
Serviços de Terceiros-Outros	0,00	
2.7-Escritorio	230,89	0,1%
Despesas administrativas - Loja	217,00	
Materiais de Limpeza	13,89	
2.8-Marketing/Vendas	373,00	0,2%
MKT-Material Gráfico	253,00	
MKT-Distribuição	120,00	
MKT-Publicidade	0,00	
MKT-Outros	0,00	
2.9-Ajustes (positivo=despesa)	32,00	0,0%
Diferenças de Caixa	0,00	0,00%
Diferenças de Depósitos	32,00	100,00%
Despesas A Identificar	0,00	0,00%
Diferença de Saldos	0,00	0,00%
3-RESULTADO OPERACIONAL (sem adm)	22.793,11	10,88%
3-RESULTADO OPERACIONAL	273.517,32	

POR ANO		
EMPRESA FICTICIA EUA	US\$	%
Receita Total	69.833,33	100,0%
Vendas	68.300,00	97,8%
Taxa de entrega	1.533,33	2,2%
1_CUSTOS VARIÁVEIS C/ VENDA	35.428,46	50,7%
1.1_Impostos s/ Vendas	13.640,46	19,5%
Simplex	6.591,00	9,650%
Royalties	4.190,00	6,000%
Marketing	2.732,00	4,000%
Taxa de cartões	127,46	0,300%
1.2 Custo de Produtos	21.788,00	31,2%
2-CUSTOS FIXOS	29.099,67	41,7%
2.1-Pessoal	16.061,67	23,0%
2.3-Custo de Ocupação	6.701,67	9,6%
Aluguel	6.000,00	
Impostos sobre Locação	701,67	
2.4-Energia	1.815,67	2,6%

Água	198,00	
Energia	1.168,67	
Gás	449,00	
2.5-Serviços de Terceiros	4.307,00	6,2%
Manutenção Técnica		
Manutenção-Preventiva	233,33	
Manutenção-Peças	129,87	
Manutenção-Instalações	34,12	
Manutenção-Outros		
Informática		
Informática-Serviços	0,00	
Informática-TEF etc.	150,13	
Informática-Peças	71,67	
Informática-Suprimentos	0,00	
Segurança	0,00	
Contabilidade e Serv. Jurídico	487,33	
Delivery	2.194,67	
CallCenter	128,02	
Seguros-Premio	38,89	
Seguros- Perdas não cobertas	0,00	
Juros e Tarifas Bancarias	36,67	

Maquinetas de Cartões-Docs	0,00	
Multas	0,00	
Serviços de Terceiros-Outros	0,00	
2.7-Escritorio	89,33	0,1%
Despesas administrativas - Loja	72,33	
Materiais de Limpeza	17,00	
2.8-Marketing/Vendas	124,33	0,2%
MKT-Material Gráfico	84,33	
MKT-Distribuição	40,00	
MKT-Publicidade	0,00	
MKT-Outros	0,00	
2.9-Ajustes (positivo=despesa)	32,00	0,0%
Diferenças de Caixa	0,00	0,00%
Diferenças de Depósitos	32,00	100,00%
Despesas A Identificar	0,00	0,00%
Diferença de Saldos	0,00	0,00%
3-RESULTADO OPERACIONAL (sem adm)	5.305,21	7,60%
3-RESULTADO OPERACIONAL POR ANO	63.662,48	

Figura 13: Demonstrativo Resultado de Exercício (DRE) detalhado.

A partir dos DRE acima, é possível chegar a algumas conclusões. Em primeiro lugar, nota-se como o Custo dos Produtos é diferente entre os países. Como visto na seção macroeconômica, os EUA contam com uma gama de fornecedores muito mais diversificada do que no Brasil, além de um sistema de distribuição impostos muito mais eficiente. Conseqüentemente, existe uma diferença de aproximadamente 4 pontos percentuais no custo das mercadorias vendidas. Pode-se observar também como a taxa de cartões é quase 1/3 inferior. Isso ocorre, pois, o mercado de adquirentes americano é muito mais competitivo que o brasileiro cuja abertura para novas adquirentes ocorreu em 2009 (Froufe, 2009). Importante notar como o custo de mão é muito maior nos EUA, dado que o salário mínimo por hora médio nos Estados americano é de U\$7,25 (dados de julho de 2017). Finalmente, os gastos com utilidades são muito menores nos EUA.

Em segundo lugar, é importante notar qual a estrutura dos custos associados ao negócio, isto é, custos que variam com a venda e custos fixos. Tendo isso em mente, percebe-se que a medida que um empresário aumenta suas vendas, os custos variáveis variam de acordo com a mesma, no entanto, os custos fixos permanecem inalterados. Ou seja, se considerarmos aumento progressivo das vendas, os custos fixos ficam cada vez mais diluídos enquanto a margem líquida aumenta. O gráfico abaixo elucida essa dinâmica:

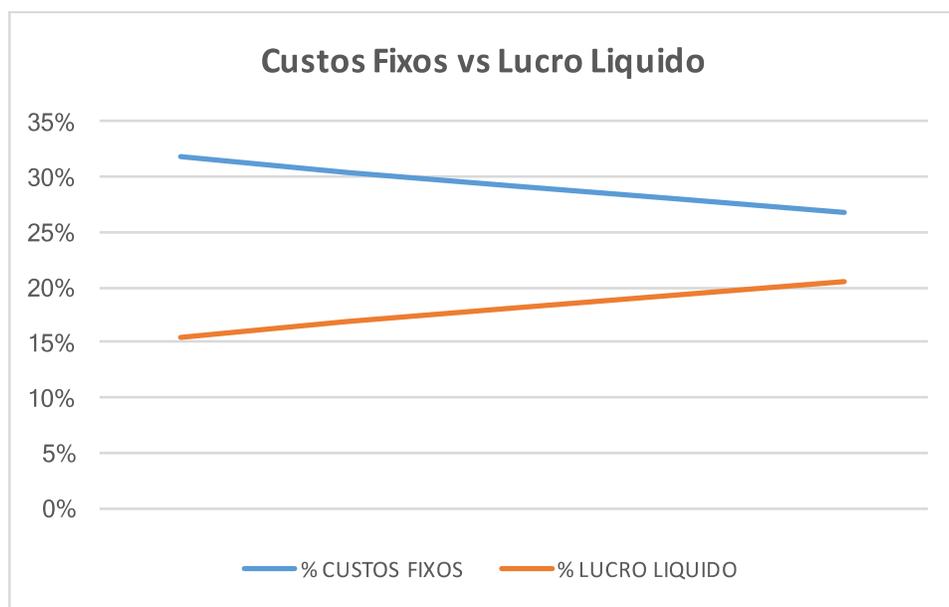


Figura 14: Gráfico custos fixos vs. Lucro líquido.

Ainda, é interessante constatar como o controle com os custos de mercadoria é importante não apenas por ser custo variável, mas também por ser o que apresenta o maior percentual sobre o faturamento. Em outras palavras, o custo de mercadoria pode chegar a ser maior que todos os custos fixos somados.

Para uma análise financeira global, torna-se necessário, então, analisar a geração de caixa ao longo dos anos, pois dessa forma podemos analisar a viabilidade de médio-longo prazo do negócio. Nesse sentido, o modelo abaixo serve para nos dar um direcionamento:

No caso brasileiro:

Geração de Caixa (sem perpetuidade)									
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
Receita Líquida / mês	200	210	221	232	243	255	268	281	
# meses	8,00	12	12	12	12	12	12	12	
Inflação		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
Margem %	10,88%	10,88%	10,88%	10,88%	10,88%	10,88%	10,88%	10,88%	
Capital de Giro de Manutenção	(12)	(13)	(13)	(14)	(15)	(15)	(16)	(17)	
CAPEX de Manutenção	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	
Geração de Caixa	160	259	273	286	301	316	332	348	
Investimento	30/04/17	31/12/17	31/12/18	31/12/19	31/12/20	31/12/21	31/12/22	31/12/23	31/12/24
Repaginação Loja	(705)								
Repaginação Loja	(350)								
Geração de Caixa	0	160	259	273	286	301	316	332	348
Total	(1.055)	160	259	273	286	301	316	332	348

	Margem Atual	Margem							Best Case
	10,88%	10,0%	11,0%	12,0%	13,0%	14,0%	15,0%	16,0%	17,0%
IRR sem perpetuidade	20,5%	20,9%	24,2%	27,4%	30,5%	33,6%	36,5%	39,5%	42,4%
CDI médio de longo prazo	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%
Valorização sobre CDI	2,1x	2,1x	2,4x	2,7x	3,0x	3,4x	3,7x	3,9x	4,2x

Figura 15: Tabela com análise de payback Brasil (CDI) vs. EUA (T-Bond)

No caso americano:

Geração de Caixa (sem perpetuidade)									
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
Receita Líquida / mês	200	202	204	206	208	210	212	214	
# meses	8,00	12	12	12	12	12	12	12	
Inflação		1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	
Margem %	7,60%	7,60%	7,60%	7,60%	7,60%	7,60%	7,60%	7,60%	
Capital de Giro de Manutenção	(12)	(12)	(12)	(12)	(12)	(13)	(13)	(13)	
CAPEX de Manutenção	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	
Geração de Caixa	108	170	172	174	175	177	179	181	
Investimento	30/04/17	31/12/17	31/12/18	31/12/19	31/12/20	31/12/21	31/12/22	31/12/23	31/12/24
Repaginação Loja	(705)								
Repaginação Loja	(350)								
Geração de Caixa	0	108	170	172	174	175	177	179	181
Total	(1.055)	108	170	172	174	175	177	179	181

	Margem Atual	Margem							Best Case
	7,60%	7,0%	8,0%	9,0%	10,0%	11,0%	12,0%	13,0%	14,0%
IRR sem perpetuidade	5,7%	3,4%	7,1%	10,6%	13,9%	17,1%	20,2%	23,2%	26,1%
T-Bond médio de longo prazo	2,7%	2,7%	2,7%	2,7%	2,7%	2,7%	2,7%	2,7%	2,7%
Valorização sobre T-Bond	2,1x	1,3x	2,6x	3,9x	5,1x	6,3x	7,4x	8,5x	9,6x

Figura 16: Continuação da tabela com análise de payback Brasil (CDI) vs. EUA (T-Bond)

Conforme exposto nas tabelas acima, observa-se que inicialmente há um dispêndio alto por meio do investimento inicial e na repaginação da loja (em caso de locais em que já existia alguma loja). Na medida em que o tempo passa, tal montante vai sendo coberto pelos rendimentos da loja. De forma mais objetiva, uma comparação justa é com um CDI de longo prazo de 10% ao ano e de acordo com a margem que a negócio vem proporcionado no caso brasileiro. Já no caso americano, compara-se com o T-Bond de longo prazo (dados de julho 2017). Nota-se que apesar de possuir uma margem menor, o negócio é mais assertivo no caso americano quando comparado as condições financeiras deste país. Enquanto no Brasil uma valorização de 4 vezes o CDI só seria obtido com uma margem de 17%, nos EUA tal numerário pode ser obtido com uma margem de 9%, 2 pontos percentuais acima da margem estabelecida pelo DRE. Ou seja, muito mais factível.

Uma outra perspectiva relevante ao considerar as motivações na escolha de investimento ideal é entender o comportamento do faturamento. Tal análise pode ser feita olhando para a dinâmica das vendas ao longo da semana, ao longo do mês e ao longo do ano. Neste quesito, os gráficos são muito parecidos para ambos países, com exceção da distribuição do faturamento no decorrer do ano. O gráfico abaixo, por exemplo, ilustra a quebra do faturamento pelos dias da

semana. Pode-se observar como o faturamento está concentrado fortemente durante o final de semana, sendo sábado o melhor dia da semana.

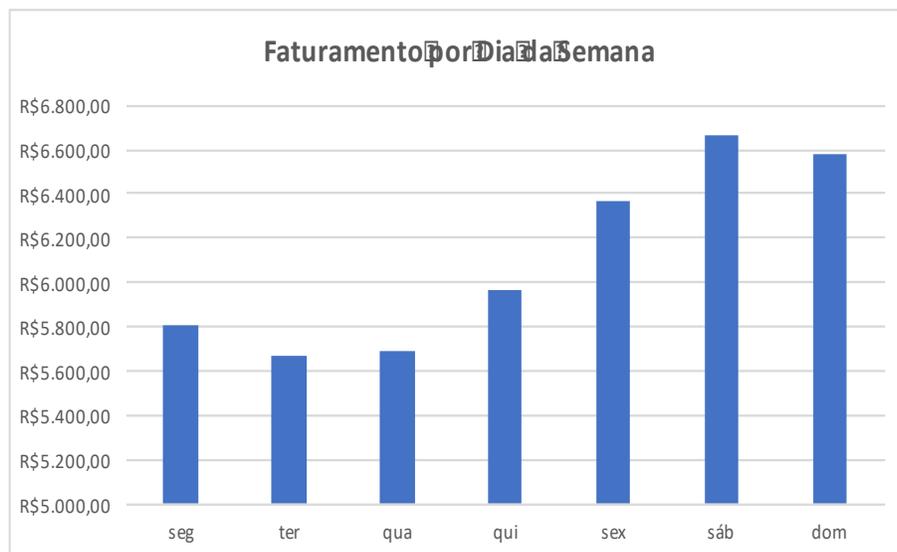


Figura 17: Faturamento por dia da semana.

Ao analisar o faturamento por dia ao longo do mês é notório, em primeiro lugar, como as vendas estão concentradas na primeira quinzena do mês. Nota-se também como há um salto de vendas no dia 02 e 05, data na qual muitas pessoas recebem seus salários. Similarmente, muitas pessoas têm vencimentos das contas mensais no dia 15 de cada mês, o que corrobora para um faturamento decrescente a partir de tal dia.

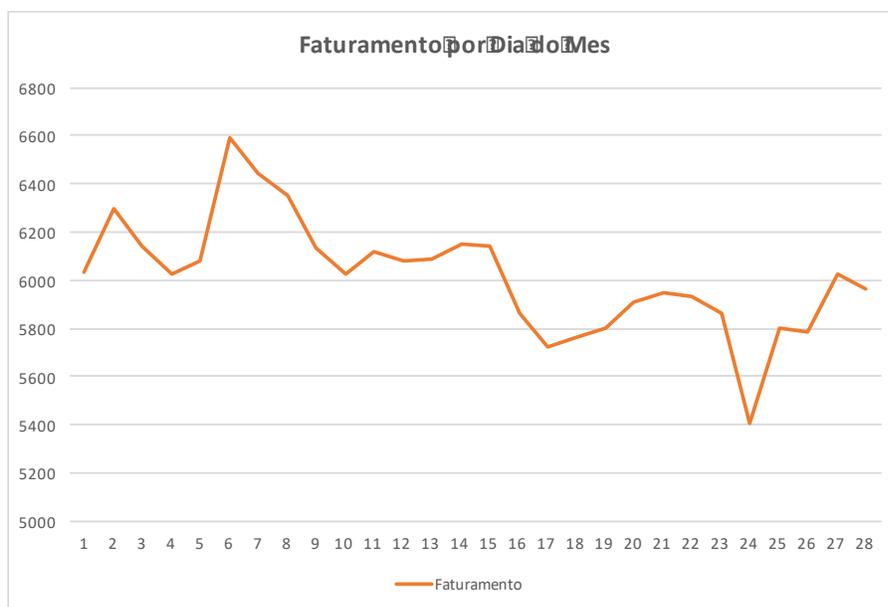


Figura 18: Faturamento por dia do mês.

Por fim, a análise e observação do faturamento ao longo do ano se mostra fundamental para entender a saúde do negócio. Ao analisar o gráfico sugerido abaixo, algumas conclusões podem ser alcançadas. Nota-se, em um primeiro momento, que os meses de maiores faturamentos estão intimamente ligados a meses de período de férias escolares, são eles: julho e dezembro/janeiro. Esse último sendo potencializado pela chegada do ano fim de ano e pelas vendas adicionais na época do Natal. Além disso, é possível notar como os meses de abril e setembro apresentam um histórico de vendas mais fracas ao comparado com o resto do ano.

Especificamente, no caso brasileiro:

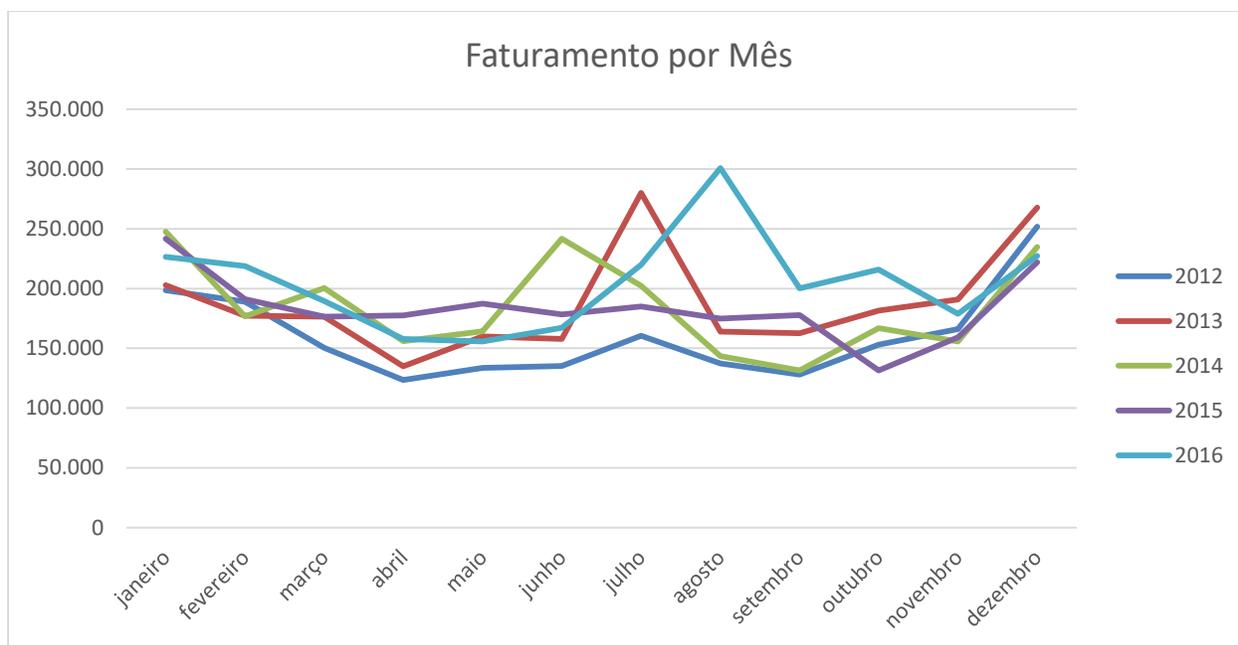


Figura 19: Faturamento por mês do Brasil vs. EUA.

É cabível observar que o pico no gráfico para o ano 2016 especificamente nos meses de julho e agosto decorre da vinda de turistas para as Olimpíadas no Brasil. O mesmo ocorre para o mês de junho de 2014 durante a Copa do Mundo.

Já no caso americano:

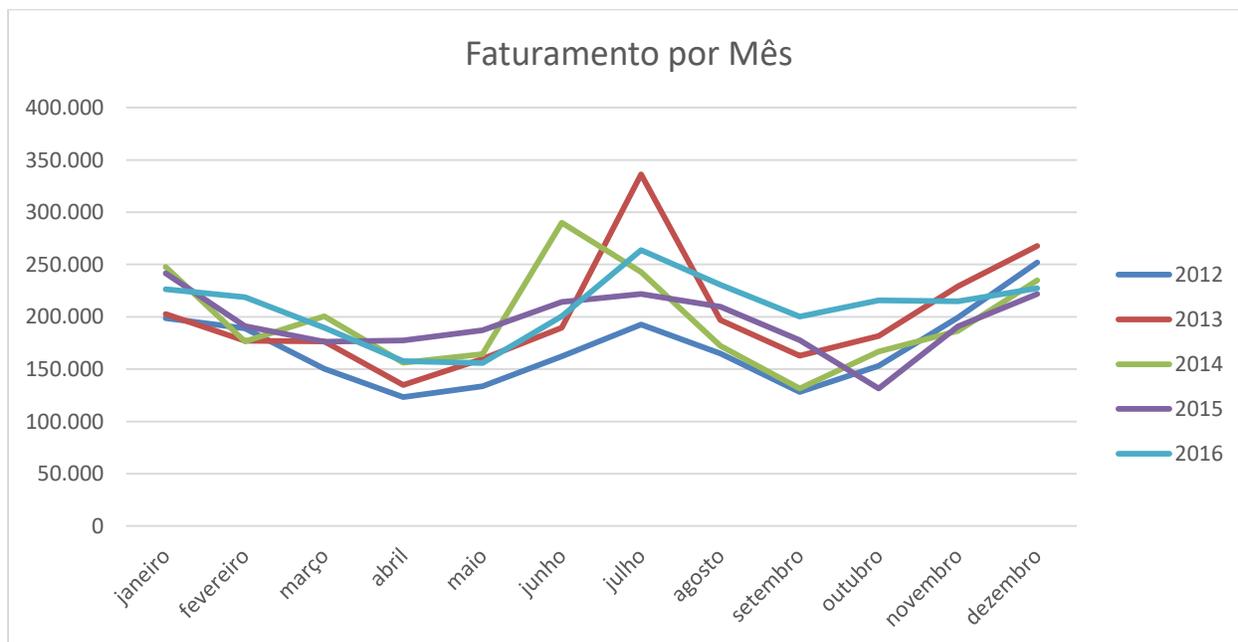


Figura 20: Faturamento por mês do Brasil vs. EUA.

Observa-se que, no caso americano, a forte influência da temperatura visto que faturamentos mais altos ocorrem nos meses de verão. Não somente, observa-se ainda como as vendas no mês de novembro costumam ser proporcionalmente altas quando comparado ao caso brasileiro, dado a data comemorativas tais como o *Thanksgiving* e comercial com o *BlackFriday*.

Além de analisar os números associados ao negócio, é importante analisar também a qualidade do *business* em si. Nesse sentido, faz-se necessário analisar a presença de produtos campeões de vendas, pois este são o grande chamariz de clientes. O interessante nos gráficos abaixo é como os produtos possuem picos alternados, i.e, enquanto o produto A apresenta vendas menores, o produto campeão B tem seu pico de vendas.

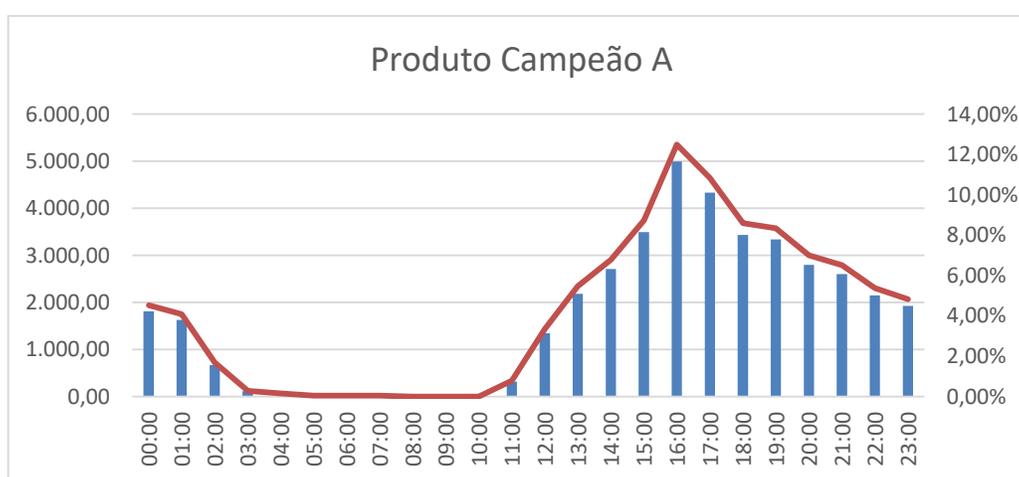


Figura 21: Gráfico do produto Campeão A

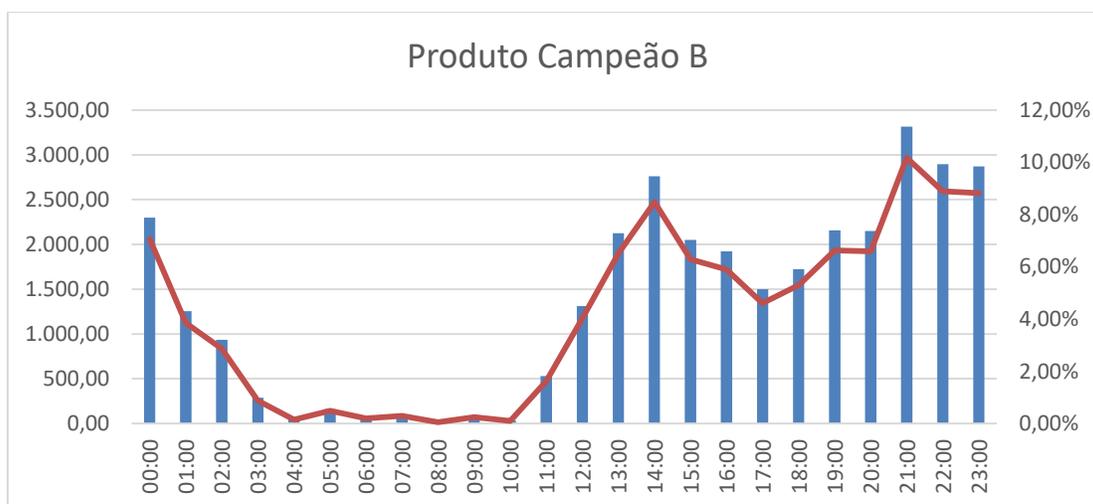


Figura 22: Gráfico do produto Campeão B.

5. Conclusão

Em suma, ao analisar o padrão de comércio Brasil e Estados Unidos, pode-se inferir que, apesar dos dois países com muitas características parecidas tais como: geografia diversa, alto número de habitantes e sociedade fortemente consumista - os gigantes da América são muito diferentes no que tange a presença do Estado na economia.

Como consequência disso, verificou-se que as condições para abrir uma empresa nos Estados brasileiros são muito mais complexas que nos Estados americanos. Além dessa série de questões burocráticas, um novo empreendedor lida com muitos custos adicionais na hora de contratar e manter sua mão de obra tais como: férias, 13º salário e encargos sociais. No entanto, como visto no capítulo da Análise Comparativa, o padrão de comércio americano paga uma alta porcentagem do faturamento em custos relacionados a mão de obra dado que o salário mínimo é muito maior nos EUA.

No que tange as condições macroeconômicas, pode-se observar que há um forte incentivo para o empresariado americano tomar dinheiro emprestado quando comparado ao caso brasileiro. Isso porque as taxas de juros nominais e reais são radicalmente menores. Nesse sentido, como observado no Gráfico 8: Liberdade de Investimento: Brasil vs EUA vs Mundial, os Estados Unidos possuem um alto teor de liberdade de investimento. Já o Brasil encontra-se abaixo da média mundial. Apesar disso, como visto no capítulo da Análise Comparativa, empreendedores brasileiros conseguem usufruir de uma maior margem líquida quando comparado aos seus parceiros americanos.

Finalmente, quando colocamos tudo isso na balança e realizamos um modelo fluxo de caixa descontado com baseados em dados da ABF e no site *Restaurant Owner*, percebemos que apesar da margem líquida menor, os americanos encontram-se sob vantagem quando comparamos seus resultados a título do Tesouro Público americano de longo prazo (T-Bond).

Referências Bibliográficas

BANCO MUNDIAL. **United States: GDP Composition Breakdown. Banco Mundial – Indicadores de 2017.** Disponível em: < <http://mecometer.com/infographic/united-states/gdp-composition-breakdown/>> Acesso em: 02 jun. 2017.

BLANCHARD, O. **Macroeconomics.** 5a Edição. São Paulo: Editora Pearson Brasil, 2011.

DOING BUSINESS. Distance to Frontier. **Doing Business,** 2017. Disponível em: < <http://www.doingbusiness.org/data/distance-to-frontier>> Acesso em: 02 jun. 2017.

ESTEVEES, D. Mais uma Perspectiva sobre Vistos Americanos. Diogo Esteves blog pessoal, 18 jun. 2014. Disponível em: < <http://jornadanosestadosunidosdaamerica.blogspot.com.br/>> Acesso em: 02 jun. 2017.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. Census – Government Employment & Payroll. **Census Bureau,** 2015. Disponível em: <<https://www.census.gov/govs/apes/>> Acesso em: 02 jun. 2017.

FROUFE, C. Fim da Exclusividade deve Estimular Disputa em Cartões. **O Estadão,** 08 ago. 2009. Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,fim-da-exclusividade-deve-estimular-disputa-em-cartoes,415404>> Acesso em: 02 jun. 2017.

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL. **World Economic Outlook: a survey by the staff of the International Monetary Fund.** Washington: International Monetary Fund, 2016. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02/>> Acesso em: 02 jun. 2017.

__. **World Economic Outlook: a survey by the staff of the International Monetary Fund.** Washington: International Monetary Fund, 2015. Disponível em: < <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/>> Acesso em: 02 jun. 2017.

HERITAGE. Index of Economic Freedom. **Heritage**, 2017. Disponível em: <<http://www.heritage.org/index/visualize>> Acesso em: 02 jun. 2017.

KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M. **Economia Internacional: teoria e política**. São Paulo: Makron Books, 2001.

LIMA, M. Custos Logísticos no Brasil. **Especialistas em Logística e Supply Chain**, 10 nov. 2014. Disponível em: <<http://www.ilos.com.br/web/custos-logisticos-no-brasil/>> Acesso em: 02 jun. 2017.

RESTAURANT OWNER.COM. Página Oficial. **Restaurante Owner.com**, s.d. Disponível em: <<https://www.restaurantowner.com>> Acesso em: 02 jun. 2017.

THE ECONOMIST. American Brothers: comparing Brazil and the United States. **The Economist**, 13 ago. 2010. Disponível em: <http://www.economist.com/blogs/americasview/2010/08/comparing_brazil_and_united_states> Acesso em: 02 jun. 2017.