

LEGISLAÇÃO  
LAW

# HOW TO **COMO ABRIR EMPRESAS NOS ESTADOS UNIDOS**

**ESTABLISH A COMPANY IN THE US**

2ª EDIÇÃO | 2<sup>ND</sup> EDITION



**|AMCHAM  
Brasil|100**



**Leitte, Gonçalves  
& Oliveira Jr.**  
Sociedade de Advogados

Câmara Americana de Comércio para o Brasil – AMCHAM  
Departamento de Comércio Exterior  
Brasil, 2019/2020

American Chamber of Commerce for Brazil - AMCHAM  
International Affairs Department  
Brazil, 2019/2020

\*Este guia faz parte do projeto  
\*This guide is part of the project

**HOW DO BUSINESS  
TO AND INVEST  
IN THE US**



A série *How To Do Business and Invest in the US* reúne informações estratégicas para empresários que têm o intuito de investir nos Estados Unidos. O projeto marca um momento de maior globalização e interação entre empresas, principalmente as que buscam oportunidades no maior mercado do mundo. Para muitas empresas, os Estados Unidos representam o primeiro passo para a inserção no mercado internacional. A Câmara Americana de Comércio para o Brasil completa 100 anos em 2019 com o espírito de fortalecer os laços entre as empresas das duas maiores economias das Américas – uma relação que alimenta um fluxo comercial superior a USD 50 bilhões anuais. Assim, a Amcham Brasil, maior Amcham fora dos Estados Unidos, constrói pontes para os negócios brasileiros com o mundo inteiro. É com grande satisfação que lançamos mais esse guia, com dados relevantes para aqueles que querem entender o mercado mais rico e diversificado do mundo.

**Deborah Vieitas – CEO, Amcham Brasil**

---



Os Estados Unidos são hoje a maior economia do mundo e, por este motivo, é destino certo para empresários que buscam empreender, investir ou expandir seus negócios no exterior. Proporcional ao interesse das empresas em se estabelecer em solo americano é a facilidade de se registrar, produzir e trabalhar no país. Todavia, por causa de sua característica peculiar de sistemas jurídicos de estados efetivamente autônomos, mostra-se necessária a compreensão adequada do ambiente empresarial, da legislação e regulações locais, para se obter o êxito esperado. O guia *How to Establish a Company in the US* é, portanto, um material essencial para aqueles interessados no mercado americano, abordando temas como estrutura e planejamento corporativo, questões fiscais, tributárias, trabalhistas e previdenciárias, para que o empresário e o investidor consigam compreender efetivamente os desafios existentes. Assim, o conteúdo aqui apresentado objetiva oferecer a expertise indispensável para o completo atendimento das necessidades de clientes que buscam criar vínculos com o mercado dos EUA ou lá estabelecer presença.



**Fillipe Leite – Sócio, Leite Gonçalves & Oliveira Jr. Advogados**

**Alexandre Gonçalves – Sócio, Leite Gonçalves & Oliveira Jr. Advogados**



The How To Do Business and Invest in the US series gather strategic information to entrepreneurs who intend to invest in the United States. This guide fits in a moment of increased globalization and interaction between companies, especially those who seek for opportunities in the largest market in the world. For many companies, United States represent the first step for becoming an international company. In 2019, the American Chamber of Commerce for Brazil completes 100 years with the mission of strengthening the ties between companies in the two biggest economies in the Americas - this relationship has been driven by a commercial trade flow of over USD 50 billion annually. Thus, Amcham Brasil, the largest Amcham outside the United States, builds bridges between Brazilian businesses and other countries. We are glad to publish this new guide with relevant data for those who want to understand the most wealthy and diverse market in the world.

**Deborah Veitas – CEO, Amcham Brasil**

---



As the world's largest economy, the United States is a favored location for entrepreneurs aiming to do business, invest or extend their operations abroad. In direct proportion to the interest companies show in having an operation on American soil is the ease of registering a business, producing and working there. However, because of the peculiar features of each state having their own de facto autonomous legal systems, foreign entities need to properly understand the business environment, local laws and regulations in order to ensure a successful outcome. The How to Establish a Company in the US booklet is an essential source of guidance for anyone interested in the American market, covering issues such as business structure and planning, tax-related matters, labor and social security issues, so as to help entrepreneurs and investors effectively understand the existing challenges. Therefore, the content presented here aims to provide the expertise which is indispensable to clients who wish to build connections with the US market or establish presence there.



**Fillipe Leite – Partner, Leitte Gonçalves & Oliveira Jr. Advogados**

**Alexandre Gonçalves – Partner, Leitte Gonçalves & Oliveira Jr. Advogados**

# CONTEÚDO

# CONTENT

|           |                                                                              |           |
|-----------|------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>01</b> | INFORMAÇÕES GERAIS<br>OVERVIEW                                               | <b>06</b> |
| <b>02</b> | ESTRUTURA CORPORATIVA<br>CORPORATE STRUCTURE                                 | <b>12</b> |
| <b>03</b> | PLANEJAMENTO CORPORATIVO<br>CORPORATE PLANNING                               | <b>19</b> |
| <b>04</b> | QUESTÕES FISCAIS E TRIBUTÁRIAS<br>FISCAL AND TAX-RELATED MATTERS             | <b>25</b> |
| <b>05</b> | QUESTÕES TRABALHISTAS E PREVIDENCIÁRIAS<br>LABOR AND SOCIAL SECURITY MATTERS | <b>35</b> |
| <b>06</b> | SOBRE NOSSO PATROCINADOR<br>ABOUT OUR SPONSOR                                | <b>44</b> |

01.

# INFORMAÇÕES GERAIS OVERVIEW





Com um PIB de USD 19,391 trilhões<sup>1</sup> e uma população de 327,1 milhões de habitantes<sup>2</sup>, os Estados Unidos têm números superlativos e o mercado consumidor mais robusto do planeta. Em 2016, as famílias compraram cerca de USD 13 trilhões em bens e serviços, ou quase um terço do consumo total do mundo. De acordo com as estatísticas mais recentes, a renda média anual das famílias (inflação ajustada) nos Estados Unidos excede USD 59.000<sup>3</sup>.

Mas a grandeza dos números não é o único atrativo do mercado americano. O ambiente amigável para os negócios, o amplo acesso ao capital, a alta qualidade de vida, a tecnologia disponível, a cadeia de fornecedores e suprimentos, os investimentos em infraestrutura e logística, os fatores relacionados à força de trabalho, como qualidade e capacitação, são apenas alguns dos motivos para se abrir uma empresa no país.

Uma forma objetiva de mensurar a facilidade de se fazer negócios nos Estados Unidos é através de indicadores como o *Doing Business*<sup>4</sup>, publicado anualmente pelo Banco Mundial. Esta ferramenta classifica as economias de acordo com a facilidade de se fazer negócios, ou seja, a facilidade de criação e operação de uma empresa local. Em 2019, os Estados Unidos foram classificados em 8º lugar e o Brasil apenas na 109ª posição. Portanto, além da grandiosidade do mercado, os empresários que buscam investir em território americano encontram um ambiente de negócios favorável, com menos burocracia e mais incentivos governamentais.

With GDP at USD 19,391 trillion<sup>1</sup> and population at 327.1 million<sup>2</sup>, the United States has astonishing economic figures and the planet's most robust consumer market. In 2016, households there spent about USD 13 trillion on goods and services, which is almost a third of the world's total consumer spending. According to the latest statistics, average annual household income (adjusted for inflation) in the United States is over USD 59,000<sup>3</sup>.

But the huge scale of its numbers is not the American market's sole attraction. A business-friendly environment, favorable access to capital, high quality of life, available technology, supply chains and suppliers, infrastructure and logistics investments, labor-force related factors such as quality and training - these are just some of the reasons for starting a company in the US.

One assertive way of measuring the relative easiness of setting up an operation in the United States is presented by the World Bank's annual *Doing Business*<sup>4</sup> publication. This tool ranks a country's economy by the easiness of doing business there, in other words, the easiness of starting and operating a company locally. In 2019, the United States has been ranked 8<sup>th</sup> while Brazil is far behind as the 109<sup>th</sup>. So, in addition to the enormous scale of its market, entrepreneurs planning to invest in America will find a favorable business environment with less red-tape bureaucracy and more government incentives.

<sup>1</sup> Fonte: The World Bank. <<http://www.worldbank.org/>>.

<sup>2</sup> População estimada em 1º de julho de 2018. Fonte: United States Census Bureau. <<https://www.census.gov/>>.

<sup>3</sup> Fonte: Select USA < <https://www.selectusa.gov/largest-market>>

<sup>4</sup> Fonte: The World Bank. Disponível em <<http://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2019>>

<sup>1</sup> Source: The World Bank. <<http://www.worldbank.org/>>.

<sup>2</sup> Estimated population on July 1, 2018. Source: United States Census Bureau. <<https://www.census.gov/>>.

<sup>3</sup> Source: Select USA < <https://www.selectusa.gov/largest-market>>

<sup>4</sup> Source: The World Bank. <<http://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2019>>



Assim, o ambiente de negócios americano atual mostra-se cada vez mais convidativo a empresários, empreendedores e investidores que buscam a internacionalização de suas empresas ou a abertura de novos negócios em solo americano. O governo, inclusive, já se posicionou de maneira bastante assertiva no sentido de incentivar e fomentar a criação de empresas nacionais e de criar barreiras comerciais e tributárias àquelas que pretendam apenas exportar para os consumidores americanos. Neste contexto, a internacionalização ou a criação de uma empresa em território americano irá oferecer ao empresário não apenas uma expansão de mercado, mas também um investimento estrutural para reforçar a competitividade de seus produtos e serviços no mercado dos Estados Unidos.

Surge então a questão: é muito difícil abrir uma empresa nos Estados Unidos? A resposta é simples e direta: Não!

Conforme descrito, os Estados Unidos estão entre os países mais simples e desburocratizados para a criação de uma empresa. O tempo médio para simplesmente “abrir uma empresa”, ainda de acordo com o relatório internacional do Banco Mundial, é de apenas 5,6 dias, um prazo extremamente exíguo se comparado aos 79,5 dias calculados para o Brasil.

The American business environment is therefore becoming more and more inviting for business people, entrepreneurs and investors looking to internationalize their enterprises or start new businesses on American soil. The government has been quite assertively encouraging and incentivizing new companies while erecting trade and tax barriers against countries or companies whose sole aim is to export their goods to American consumers. In this context, internationalizing or starting a company in the United States can offer entrepreneurs not only fast-growing markets but also a structural investment to strengthen the competitiveness of their goods and services in the US market.

The question then arises: is it too difficult to start a business in the United States? The answer is simple and straightforward: No!

As mentioned, the United States is among the simplest and least bureaucratic countries for setting up a business. The average time to just “open a company”, according to the World Bank’s international report, is only 5.6 days, which is a very short time compared to 79.5 days calculated for Brazil.

Decerto, alguns cuidados habituais são essenciais ao sucesso de qualquer investimento internacional. Além da abertura do negócio, o empresário deve se preocupar com o registro de sua marca (*trademark*), com a escolha do local ideal para desenvolver suas atividades de forma a maximizar resultados, com o registro da atividade no estado e/ou na cidade onde pretende se instalar, com a inserção no sistema financeiro americano, sobretudo para poder usufruir dos incentivos e benefícios disponíveis no mercado, e, principalmente, com a legislação tributária e trabalhista americana, que é bastante diferente daquela à qual empresários brasileiros estão acostumados.

Outra questão importante que desperta interesse do empresário que pretende investir nos Estados Unidos diz respeito às polêmicas envolvendo o novo governo, eleito em 2017. Fato é que a eleição realmente causou insegurança ao mercado, baseada, em grande parte, nas matérias sensacionalistas veiculadas pela mídia, todavia, passados mais de 12 (doze) meses, os números positivos permitem que o governo afirme, baseado em dados sólidos, que “a economia está melhor do que nunca”.

Os investidores viram os índices Dow Jones<sup>5</sup> e Nasdaq<sup>6</sup> disparar e quebrar recordes históricos com mais 26.828 pontos (03/10/2018) e 7.932 pontos (25/07/2018), respectivamente, animando investidores de todo o mundo. Além do mercado financeiro, o produto interno bruto real aumentou 3,22% em 2018, de acordo com o U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA), podendo atingir 2,4% em 2019, de acordo com escritório apartidário de orçamento do Congresso norte-americano (CBO<sup>7</sup>).

It is true that the usual precautions are essential to the success of any international investment. In addition to opening a business, entrepreneurs have to worry about registering their trademark, choosing the ideal location for their activities in order to maximize results, registering their business in the state and/or in the city where they intend to establish the new company, engaging with the American financial system, mainly in order to be able to profit from the incentives and benefits available in the market, and especially engaging with American tax and labor legislation, which is quite different from the one Brazilian business people are accustomed to.

Another important issue that arouses the interest of entrepreneurs thinking of investing in the United States relates to the controversies surrounding the government that was elected in 2017. It is a fact that the election made the market feel insecure, largely based on the sensationalist stories aired by the media. However, after passing the 12 (twelve) month mark, the positive numbers allowed the government to mobilize solid data to argue that “the economy is better than ever.”

Investors saw the Dow Jones<sup>5</sup> and Nasdaq<sup>6</sup> indices surge and break historic record levels at 26,828 points (October 3, 2018) and 7,932 points (July 25, 2018), respectively, thus encouraging investors all over the world. In addition to the financial market, GDP in real terms grew 3.22% in 2018, according to the U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA), and may reach 2.4% in 2019, according to a nonpartisan Congressional Budget Office (CBO<sup>7</sup>).

<sup>5</sup> Criado em 1896, o índice Dow Jones é um dos principais indicadores do mercado norte-americano. Ele corresponde ao valor avaliado de trinta grandes ações industriais, cujos negócios passam pela Bolsa de Nova York.

<sup>6</sup> A NASDAQ (*National Association of Securities Dealers Automated Quotations*) é uma bolsa de valores eletrônica que lista mais de 2800 ações, normalmente de pequena ou média capitalização. Entre as ações mais comuns, estão as de eletrônica, informática, telecomunicações e biotecnologia.

<sup>7</sup> Fonte: Congressional Budget Office. <<https://www.cbo.gov/>>.

<sup>5</sup> The Dow Jones index, first published in 1896 is one of the American market's main indicators. It reflects the prices of thirty major industrial stocks traded on the New York Stock Exchange.

<sup>6</sup> NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotations) is an electronic exchange listing more than 2800 stocks, typically small or medium caps, mainly electronics, computer science, telecommunications and biotechnology.

<sup>7</sup> Source: Congressional Budget Office. <<https://www.cbo.gov/>>.



Portanto, o mercado americano encontra-se em constante expansão interna, que se apoia não apenas na recuperação internacional da economia, mas, principalmente, em um programa governamental de priorização das empresas nacionais, que tem como objetivo incentivar a atividade empresarial dentro do próprio país por meio de medidas efetivas como a reforma tributária e programas de investimento em infraestrutura.

Neste cenário, além dos benefícios descritos anteriormente, a empresa que decidir se estabelecer legalmente nos Estados Unidos, pagando impostos, gerando empregos e renda, certamente poderá usufruir de uma ampla gama de investimentos, isenções e benefícios mercadológicos e fiscais. A empresa poderá, assim, não apenas se destacar no mercado interno, mas também se tornar competitiva e reconhecida em âmbito mundial.

Therefore, the American market is constantly expanding internally, based not only on the international economy's recovery, but mainly on a government program that prioritizes American companies, encouraging business activity in the country through effective measures such as tax reform and infrastructure investment programs.

In this scenario, in addition to the abovementioned benefits, a company that decides to legally establish itself in the United States, paying taxes, generating jobs and income, can certainly tap a wide range of investments, exemptions, and marketing and tax benefits. A company can not only stand out in the domestic market but also become competitive and recognized worldwide.



U\$

O presente guia busca primordialmente oferecer aos empresários, empreendedores e investidores, de uma maneira simples e direta, informações essenciais para o sucesso de seu investimento em solo americano. O conteúdo aqui expresso não caracteriza uma opinião de auditoria, representação, aconselhamento fiscal, contábil, legal ou de investimentos para os leitores.

Este material tem como função precípua apenas informar, devendo os interessados sempre procurar uma assessoria e consultoria jurídica e contábil especializadas, mormente frente às restrições presentes na legislação tributária americana, previstas na circular 230 da IRS<sup>8</sup> (*Internal Revenue Service*).

This guide is primarily intended to simply and straightforwardly offer business people, entrepreneurs and investors the essential information required to succeed when investing on American soil. The content herein does not amount to an audit opinion, representation, tax, accounting, legal or investment advice for readers. The purpose of this material is only to inform readers and interested parties should always seek specialized legal and accounting counsel and advice, especially in light of the restrictions posed in US tax law, as per Internal Revenue Service (IRS) Circular 230<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> A Circular 230 é um documento que contém o estatuto e os regulamentos que detalham os deveres e obrigações de um profissional em tributação perante a IRS (*Internal Revenue Service*). Fonte: IRS.

<sup>8</sup> Circular 230 contains the rules and regulations detailing a professional's tax duties and obligations in relation to the IRS (*Internal Revenue Service*). Source: IRS.

# 02.

## ESTRUTURA CORPORATIVA CORPORATE STRUCTURE



Levando-se em consideração que nos Estados Unidos cada um dos estados conta com bastante autonomia administrativa e legislativa, ou seja, pode criar suas próprias leis e fiscalizar as atividades empresárias, é bom que se tenha em mente que, além do local onde será fixada a empresa, o tipo societário que será escolhido merece especial atenção. Tal escolha poderá trazer consequências relacionadas ao maior ou menor grau de burocracia envolvida, aos diferentes custos operacionais, enquadramento e cargas tributárias, questões de ordem financeira, obrigacional (sobretudo em relação à figura dos sócios) e, principalmente, na flexibilidade de crescimento dos negócios.

Uma análise prévia e uma escolha consciente acerca da estrutura societária que será utilizada para a condução de negócios ou realização de investimentos nos Estados Unidos são imprescindíveis para que o capital investido e o seu retorno sejam elevados ao máximo, bem como para que os riscos jurídicos e econômicos dos empresários e investidores sejam substancialmente reduzidos. Além disso, não é possível se afastar da ideia de que eventual mudança na estrutura jurídica das sociedades pode gerar gastos extras, retrocessos, complicações administrativas, aumento de carga tributária e outras implicações jurídicas, contábeis, fiscais e até comerciais.

Given that in the United States each state has considerable administrative and legislative autonomy, drafting its own laws and supervising local business activities, it is advisable that, in addition to choosing the place where the company will be established, the type of legal entity that will be chosen deserves special attention. Such choice may have consequences related to the greater or lesser degree of bureaucracy involved, the different operational costs, tax frameworks and burdens, financial and undertaking issues (especially in relation to the members themselves) and, mainly, the flexibility for business growth.

A prior analysis and a conscious choice about the corporate structure that will be used for conducting business or investing in the United States are essential to the maximization of the capital invested and its return and to substantially reduce legal and investors' liabilities. Moreover, it is not possible to deviate from the idea that any change in the legal structure of companies might generate extra expenses, setbacks, administrative complications, increased tax burden and other legal, accounting, tax and even commercial implications.





## PRINCIPAIS TIPOS SOCIETÁRIOS

Os diferentes tipos societários determinam como será organizada a atividade econômica em relação aos seus sócios, bem como as responsabilidades dos mesmos perante o negócio e/ou perante terceiros.

Deste modo, um planejamento societário e tributário no início do processo, ou seja, antes do início das atividades que serão exploradas pelo empresário ou investidor, pode ajudar a evitar problemas como a responsabilização solidária do sócio em relação às obrigações contraídas pela sociedade ou o eventual reconhecimento de uma situação de confusão patrimonial entre sócio e sociedade por parte de seus credores e/ou do Fisco.

Existem tipos societários despersonalizados (*pass through*), subsidiárias, limitadas, *joint ventures*, sociedades simples e aquelas cuja produção e distribuição são terceirizadas. A seguir há um quadro com a diferenciação dos diversos tipos de empresas:



## MAIN CORPORATE TYPES

Different types of business structure determine how economic activity will be organized in relation to their members, as well as their liabilities in relation to the business and/or to third parties.

This means that arranging corporate and tax planning at the beginning of the process, i.e., before starting the activities that an entrepreneur or investor will be engaging with, may help avoid problems such as joint liability in relation to obligations incurred by a company or eventual recognition of comingling of assets between a partner and a company being alleged by its creditors and/or the tax authorities.

There are pass-through entities, subsidiaries, limited liability companies, joint ventures, simple partnerships and firms that outsource their production and distribution. The table ahead describes different types of companies:

| ESTRUTURAS SOCIETÁRIAS<br>CORPORATE STRUCTURES |                                                                                          |                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| TIPO                                           | PROPRIEDADE                                                                              | ADMINISTRAÇÃO                                                                                                                                                                         | RESPONSABILIDADE DOS SÓCIOS                                                                                                                                                             | TRIBUTAÇÃO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| TYPE                                           | OWNERSHIP                                                                                | CONTROL                                                                                                                                                                               | LIABILITY                                                                                                                                                                               | TAXATION                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Sole proprietorship                            | Individual                                                                               | Administrada pelo proprietário                                                                                                                                                        | O sócio é pessoalmente responsável por todas as obrigações                                                                                                                              | A renda da empresa é considerada como direta e pessoal do sócio e, portanto, tributada pelas faixas do IRPF                                                                                                                                                                                                                    |
|                                                | Individual                                                                               | Controlled by owner                                                                                                                                                                   | Member is personally liable for all debts                                                                                                                                               | Business income is considered owner's personal income and taxed at personal income rates                                                                                                                                                                                                                                       |
| General Partnership (GP)                       | Dois ou mais sócios de acordo com o contrato social                                      | Administrada pelos sócios de acordo com o contrato social                                                                                                                             | Todos os sócios são pessoal e solidariamente responsáveis pelas obrigações da sociedade                                                                                                 | O lucro ou prejuízo da sociedade é reconhecido no patrimônio do sócio de acordo com sua participação e, então, tributado de acordo com a alíquota aplicável às pessoas físicas ou jurídicas                                                                                                                                    |
|                                                | Two or more owners as per their partnership agreement                                    | Controlled by the owners as per their partnership agreement                                                                                                                           | All partners are jointly and several-ly liable for all debts                                                                                                                            | Profit or loss is recognized in a partners' income in proportion to their holding and then taxed at per-sonal or corporate rate.                                                                                                                                                                                               |
| Limited Partnership (LP)                       | Dois ou mais sócios. Há duas classes de sócios: de responsabilidade limitada e ilimitada | Sócios de responsabilidade ilimitada podem dissolver a sociedade a qualquer tempo. Em regra, sócios de responsabilidade ilimitada gerenciam a empresa de acordo com o contrato social | Sócios de responsabilidade ilimi-tada são pessoalmente responsá-veis pelas obrigações da socieda-de; os demais são responsáveis de maneira limitada pelo valor do capital integralizado | O lucro ou prejuízo da sociedade é reconhecido no patrimônio do sócio na medida de sua participação e, então, tributado de acordo com a alíquota aplicável às pessoas físicas ou jurídicas                                                                                                                                     |
|                                                | Two or more owners. There are two classes of partners: limited and unlimited liability   | Unlimited liability partners may dissolve the company at any time. As a rule, unlimited liability partners manage the company as per its partnership agreement                        | Unlimited liability partners are personally liable for business debts; the others have limited liability to the extent of their invest-ed capital                                       | The LP's profit or loss is recognized in owner's income in proportion to their holding and then taxed at personal or corporate rates.                                                                                                                                                                                          |
| "C" Corporation                                | Número ilimitado de sócios                                                               | Sócios são detentores de ações e a administração fica a cargo de um Conselho de Administração                                                                                         | A responsabilidade dos sócios é limitada ao valor de suas ações                                                                                                                         | O lucro da sociedade é tributado e pago pela empresa. Os dividendos distribuídos são tributados e pagos pelos sócios                                                                                                                                                                                                           |
|                                                | Unlimited number of shareholders                                                         | Members hold shares while as Board of Directors manages business                                                                                                                      | Members' liability is limited to the value of their shares                                                                                                                              | Company's profit taxed and paid by the company. Profits distributed taxed at personal income tax rate                                                                                                                                                                                                                          |
| Limited Liability Company (LLC)                | Um ou mais sócios                                                                        | Administrada por sócios ou gerentes, de acordo com o estabelecido no contrato social                                                                                                  | Em regra, a responsabilidade dos sócios é limitada ao valor de suas quotas                                                                                                              | A critério dos sócios, pode ser tributada como <i>partnership</i> , <i>corporation</i> ou <i>disregarded entity</i>                                                                                                                                                                                                            |
|                                                | One or more members                                                                      | Controlled by members or managers, as per their operat-ing agreement                                                                                                                  | As a rule, members' liability is limited to the value of their equity or shares                                                                                                         | At the discretion of the partners, may be taxed as a partnership, corporation or disregarded entity                                                                                                                                                                                                                            |
| Limited Liability Partnership (LLP)            | Dois ou mais sócios                                                                      | Administrada por sócios, de acordo com o contrato social                                                                                                                              | A responsabilidade dos sócios é limitada ao valor de suas quotas                                                                                                                        | Em regra, o lucro ou prejuízo da sociedade é reconhecido no patrimônio do sócio na medida de sua participação e, então, tributado de acordo com a alíquota aplicável às pessoas físicas ou jurídi-cas, mas a critério dos sócios, pode ser tributada como <i>partnership</i> , <i>corporation</i> ou <i>disregarded entity</i> |
|                                                | Two or more partners                                                                     | Managed by partners, as per partnership agreement                                                                                                                                     | Partners' liability is limited to the value of their shares/equity                                                                                                                      | As a rule, an LLP's profit or loss is recognized in a partner's income in proportion to their ownership interest or stake and then taxed at personal or corporate rate. However, at the partners' discretion, it may be taxed as a partnership, corporation or disregarded entity                                              |

Inobstante, serão abordados aqui apenas aqueles tipos societários que possuem maior relevância, por serem os mais utilizados na prática: a) as S/A (*Corporations*) e; b) as sociedades limitadas (LLCs).

Em conjunto com a escolha do tipo societário, devem-se definir também questões ligadas a estrutura societária em si, como: o número de sócios, os riscos a serem assumidos pelos sócios/acionistas e a estruturação operacional, financeira e fiscal como um todo.

### **EM RELAÇÃO ÀS LLCs, ALGUMAS DE SUAS VANTAGENS SÃO:**

- a) Flexibilidade tributária, já que ela pode se enquadrar no regime de tributação das *Sole Proprietorships*, das *Partnerships* ou das *Corporations*, por meio de um procedimento chamado de “*check the box election*”;
- b) Escrituração mais simplificada, com menos documentos e com menos exigências como um todo; e
- c) Limitação da responsabilidade dos sócios, o que significa, na prática, que os credores da sociedade serão impedidos de buscar os ativos pessoais dos sócios da LLC. A responsabilidade de cada sócio é limitada à sua participação no capital social subscrito e integralizado.

### **AS CORPORATIONS PROPICIAM, DENTRE OUTROS, OS SEGUINTE BENEFÍCIOS:**

- a) Limitação da responsabilidade dos acionistas, o que quer dizer que os credores da sociedade serão impedidos de buscar os ativos pessoais dos acionistas da Corporation. A responsabilidade de cada acionista é limitada ao valor de seu investimento na companhia;
- b) Fonte de capital, já que este tipo de sociedade permite o levantamento de quantias substanciais por meio da venda de ações ou emissão de títulos;
- c) Facilidade nas transferências de propriedade, já que as ações podem ser “livremente” negociadas;
- d) Perpetuidade, pois, diferentemente das LLC, que geralmente não “sobrevivem” depois do falecimento de seus sócios, a tendência no caso das Corporations é que sua propriedade passe por muitas gerações de investidores; e
- e) Dedutibilidade de custos e benefícios que fornece a funcionários e diretores, embora esteja sujeita a uma dupla tributação.

However, only the most relevant and frequently used business structures are covered here: a) Corporations and; b) Limited partnerships (LLCs).

In addition to deciding the type of corporate structure, investors must also define issues related to corporate structure itself, such as: the number of members, risks to be assumed by members/shareholders and its operational, financial and fiscal structuring as a whole.

### **IN RELATION TO LLCs, THERE ARE CERTAIN ADVANTAGES:**

- a) Tax flexibility, since it can be included in the tax regime of Sole Proprietorships, Partnerships or Corporations, through the so-called “check the box election” procedure;
- b) Bookkeeping is simplified since there are fewer documents and fewer requirements as a whole; and
- c) Members have limited liability, which means, in practice, that a company's creditors will not be able to go after the personal assets of the LLC's members. Each member's liability is limited to their share of subscribed and paid-in capital.

### **CORPORATIONS PROVIDE THE FOLLOWING BENEFITS, AMONG OTHERS:**

- a) Shareholders' liability is limited, which means that the company's creditors will not be able to sue a Corporation's shareholders regarding their personal assets. Each shareholder's liability is limited to the extent of their investment in the company;
- b) Source of capital, since this type of company allows substantial amounts of funding by selling shares or issuing securities;
- c) Easiness in the transfers of property since shares may be “freely” traded;
- d) Perpetuity, because unlike LLCs, which do not usually “survive” the death of their members, a Corporation's ownership tends to be handed down through several generations of investors; and
- e) Deductibility of costs and benefits granted to employees and directors, although subject to double taxation.

Por fim, são destacados alguns detalhes que precisam ser considerados antes da abertura de uma empresa nos Estados Unidos:

- (i) Exposição à responsabilidade vs. Proteção de ativos ("blindagem patrimonial");
- (ii) Planejamento e níveis de controle;
- (iii) Alternativas de financiamento disponíveis;
- (iv) Custos anuais com a manutenção e escrituração da sociedade;
- (v) Planejamento sucessório;
- (vi) Governança corporativa e tributária;
- (vii) Análise dos valores das taxas efetivas dos tributos;
- (viii) Base de tributação (quais rendimentos e ganhos estão incluídos, quais deduções e prejuízos podem ser compensados); e
- (ix) Verificação da existência de concessões, isenções, imunidades e/ou outros tipos de incentivos; e
- (x) Aproveitamento de prejuízos fiscais e/ou perdas, inclusive em exercícios futuros.

Além da criação das empresas especificadas, outras soluções jurídicas interessantes podem ser encontradas, como, por exemplo, a constituição de uma *holding*<sup>9</sup> ou de um *trust*<sup>10</sup>, com o objetivo de blindar o patrimônio e organizar os investimentos de acordo com os interesses do empresário ou investidor, trazendo-lhe segurança jurídica e tranquilidade.

A depender das especificidades de cada caso, uma estrutura societária envolvendo sociedades localizadas em diferentes países também pode ser utilizada para potencializar o grau de proteção dos empreendedores e de seus respectivos patrimônios pessoais.

<sup>9</sup> *Holding* é uma empresa que detém a posse majoritária de ações de outras empresas, ger. denominadas subsidiárias, centralizando o controle sobre elas. De modo geral a holding não produz bens e serviços, destinando-se apenas ao controle de suas subsidiárias.

<sup>10</sup> *Trust* é um fundo estabelecido por meio de contrato e pode ser entendido como a terceirização da administração de bens e direitos mediante a transferência da titularidade destes, e envolve 03 (três) partes, a saber: o *settlor*, ou outorgante ou ainda instituidor, é quem cede seu patrimônio para a constituição do *Trust*; o *trustee*, ou curador, o administrador do *Trust*; e o beneficiário (*beneficiary*), quem receberá os frutos, os benefícios advindos da administração do *Trust*. O curador ou *trustee* geralmente é uma pessoa jurídica especializada conhecida como *Trust Company*.

Finally, the following details must be considered before starting a business in the United States:

- (i) Exposure to liability v. asset protection ("asset shielding");
- (ii) Planning and levels of control;
- (iii) Alternative sources of financing available;
- (iv) Annual cost with the company's bookkeeping and maintenance;
- (v) Succession and inheritance planning;
- (vi) Corporate governance and tax;
- (vii) Analysis of effective tax rates;
- (viii) Tax base (which earnings and gains are included, which deductions/losses are allowed);
- (ix) Verification of the existence of concessions, exemptions, immunities and/or other types of incentives; and
- (x) Use of tax losses and/or business losses, including in future periods.

In addition to the above types of companies, there are other legal solutions such as using a holding<sup>9</sup> company or trust<sup>10</sup> in order to shield assets and organize investments in accordance with the interests of the entrepreneur or investor, so as to bring them legal security and tranquility.

Depending on the specificities of each case, a corporate structure involving companies located in different countries may also be used to boost the level of protection of entrepreneurs and their respective personal assets.

<sup>9</sup> Holding: a company that owns majority shareholdings in other companies, usually known as subsidiaries, and centralizes control over them. In general, a holding company is used only to control its subsidiaries rather than produce goods or services.

<sup>10</sup> Trust: a contractually established fund that may be seen as outsourcing of the management of assets and rights by transferring their ownership; a trust involves three (3) parties, namely: the settlor, or grantor, who transfers their assets to set up the trust; the trustee or curator, trust manager; and the beneficiary, who will get the benefits from management of the Trust. The curator or trustee is usually a specialized legal entity known as a Trust Company.



## PERGUNTAS FREQUENTES (FAQ)

### **a) Quais documentos são necessários para abrir uma empresa nos Estados Unidos?**

Uma pessoa física brasileira precisa apenas de um passaporte brasileiro e mais outro documento de identidade, que pode ser carteira de motorista ou carteira de identidade. Ao contrário do que muitos pensam, não é necessário qualquer tipo de visto americano ou *Social Security Number* – SSN. Já uma pessoa jurídica precisará de seu documento constitutivo (estatuto ou contrato social) e o comprovante de inscrição no CNPJ, podendo ser exigidos outros documentos dependendo se o interesse da empresa é abrir uma empresa independente, uma filial ou uma subsidiária.

### **b) O que é melhor: criar uma nova empresa em solo americano, uma filial ou uma subsidiária?**

A empresa a ser criada nos EUA sempre será uma entidade legal “independente”, todavia, dependendo do interesse e/ou do *business plan* da empresa será melhor manter uma empresa independente, transforma-la em uma filial ou em uma subsidiária. Em regra, o procedimento de abertura da empresa é basicamente o mesmo.

### **c) Por abrir uma empresa nos EUA, o empresário se torna elegível a um visto de residência?**

Não necessariamente! A elegibilidade para a concessão de vistos de residência está ligada a mais variáveis do que apenas a constituição de uma empresa em solo americano. Todavia, o fato do empresário ter uma empresa nos EUA, juntamente com outras variáveis e requisitos, pode permitir a aplicação a vistos específicos, como o B1 (visto de negócios), L1 (transferência de executivo/empresário) e o EB-5 (investimento de altos valores), entre outros.



## FREQUENTLY ASKED QUESTIONS (FAQ)

### **a) Which documents do I need to establish a company in the United States?**

A Brazilian individual needs only a Brazilian passport and one other identity document, which may be a driver's license or an identification card. Contrary to the idea many people have, there is no need for an American entry visa or a Social Security Number - SSN. A legal entity, in turn, will need its articles of incorporation (bylaws or articles of association) and registration with the Brazilian National Register of Legal Entities (CNPJ), being that more documents may be required depending on whether the company wants to open an independent company, a branch or a subsidiary.

### **b) Which is better: starting a new company on American soil, or an affiliate/branch or subsidiary?**

Any new company will be an “independent” legal entity, however, depending on a company's interest and/or business plan, it may be better to run an independent company, and convert it into an affiliate or a subsidiary. As a rule, the procedure for opening the company is basically the same.

### **c) By opening a company in the US, does an entrepreneur become eligible for a residence visa?**

Not necessarily! Eligibility for the granting of residence visas is linked to more variables than just setting up a company on US soil. However, the fact that the entrepreneur owns a US company, along with other variables and requirements, may allow an application for a visa such as a B1 (business visa), L1 (executive/entrepreneur transfer) or EB-5 (high-value investment), among others.

A large, solid yellow silhouette of a man in a suit and tie, positioned on the left side of the slide.

**03.**

PLANEJAMENTO  
CORPORATIVO

CORPORATE  
PLANNING



O planejamento para abertura de uma empresa nos Estados Unidos não pode se limitar às questões iniciais, como tipo societário adequado, o melhor estado para aquele tipo de negócio, ou ainda, a possibilidade de obtenção de algum visto de permanência. Outras variáveis jurídicas devem ser atentamente analisadas pelos empresários e investidores, buscando sempre um sucesso duradouro e a segurança jurídica.



## **PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO**

O planejamento sucessório pode ser um desafio para qualquer empresário ou investidor, especialmente quando sua empresa ou investimentos tem ramificações fora de seu domicílio.

Para muitas pessoas, o termo sucessão remete à ideia de se alcançar uma idade avançada ou de aproximação de um falecimento, ou simplesmente da perda de uma posição de liderança ou destaque dentro da estrutura empresarial. De fato, ninguém gosta de ser sucedido ou substituído, mas a vida de uma pessoa jurídica não pode estar vinculada à presença física de uma só pessoa física. Também não é recomendado que os investimentos financeiros de uma pessoa, de uma empresa ou de uma família sejam realizados em nome da pessoa física do investidor, porque impostos de transmissão para estrangeiros que tem bens nos Estados Unidos são muito altos, chegando a 40%.

Planning to open a business in the United States must not be limited to initial issues such as the most appropriate type of business structure, the best state for that type of business, or the chances of obtaining a visa. Other legal variables should be carefully analyzed by entrepreneurs and investors to assure long-term success and legal certainty.



## **SUCCESSION PLANNING**

Succession planning can be a challenge for any business owner or investor, especially when your company or investments have branches outside your home.

For many people, the term succession refers to the idea of growing old or approaching the time of one's death, or simply the loss of a leadership position or prominence within their business structure. Indeed, nobody likes to be succeeded or replaced, but the life of a legal person cannot depend on the physical presence of a single individual. Nor would be recommended that a person's, a company's or a family's investments are made under the name of the individual, because taxes levied on foreigners holding assets in the United States are very high, reaching 40%.

Neste sentido, sócios/acionistas, principalmente de empresas familiares e/ou pequenas, devem se atentar para algumas questões críticas, como: **a)** o desenvolvimento da próxima geração de líderes e gestores do negócio; **b)** a necessidade de um planejamento sucessório e tributário; **c)** a implantação de técnicas de transferência de ações; **d)** uma forma de determinação do *valuation* (valor de um ativo ou uma empresa) e; **e)** formas de manutenção das finanças corporativas.

Importante destacar que há a necessidade de uma atenção especial no que tange a questões fiscais, no caso em que o empresário e/ou investidor não for cidadão norte-americano ou residente/domiciliado naquele país (*non-resident alien* – NRA<sup>11</sup>), pois surgem diversas dúvidas em relação às chamadas *transfer taxes*, que basicamente são três impostos: *federal estate tax*, *gift tax* e *generation-skipping transfer tax* (GST).

O imposto federal sobre a propriedade (*federal estate tax*) aplica-se à transferência de propriedade no momento da morte. O imposto sobre doações (*gift tax*) se aplica a transferências feitas enquanto uma pessoa está viva. Já a taxa de transferência de saltos de geração (*generation-skipping transfer tax* – GST) é um imposto adicional sobre uma transferência de propriedade que pula uma geração (transferência de bens do avô diretamente para o neto, por exemplo).

A partir de 2012, os valores de isenção das *transfer taxes* foram fixados num valor-base, que está sujeito a um reajuste anual alicerçado na inflação. Em 15 de novembro de 2018, a IRS anunciou uma revisão dos valores de isenção, mas é importante registrar que a alíquota devida, uma vez ultrapassada tal faixa de isenção, é atualmente de 40% e pode ser ainda maior para aqueles que não são cidadãos norte-americanos ou residentes/domiciliados fiscais, daí a necessidade de se fazer um planejamento.

In this regard, members/shareholders, especially in the case of family businesses and/or small businesses, must look at certain critical issues, such as: **a)** the development of the next generation of the business' leaders and managers; **b)** the need for succession/inheritance and tax planning; **c)** establishment of share transfer techniques; **d)** a means of determining valuation (value of an asset or company) and; **e)** ways of managing corporate finances.

An important point to note is the need for special care in relation to taxation if the entrepreneur and/or investor is not a US citizen or a US resident/domiciled person (non-resident alien – NRA<sup>11</sup>), since there are a number of issues involving so-called transfer taxes, which basically comprise, three taxes: federal estate tax, gift tax and generation-skipping transfer tax (GST).

The federal estate tax is levied on property transfer at the time of death. Gift tax applies to transfers made while a person is alive. Yet, generation-skipping transfer tax (GST) is an additional tax on a transfer of property that skips a generation (grandfather's assets transferred directly to a grandchild, for example).

As of 2012, the transfer tax exemption amounts have been set at a base amount that is subject to an annual inflation adjustment. On November 15, 2018, the IRS announced a review of exempted amounts, but an important point to note is that the rate charged, once this exemption band is exceeded, is currently 40% and may be even higher for those who are not US citizens, or tax residents/domiciled citizens, hence the need for planning.

<sup>11</sup> Uma pessoa é uma *non-resident alien* – NRA se ele ou ela, pessoa física ou jurídica não é dos EUA NRAs incluem indivíduos estrangeiros, estrangeiros corporações e propriedades e trustes estrangeiros.

<sup>11</sup> A person is a non-resident alien (NRA) if he or she, as an individual or legal entity, is not from the US. NRAs include foreign individuals, corporations, properties and trusts.



No caso do imposto sobre doações (*gift tax*), o valor anual de isenção do imposto permaneceu em USD 15.000, ou seja, uma doação que não ultrapasse este valor está isenta do pagamento do referido tributo. Se, entretanto, a doação tiver como beneficiário um cônjuge que não seja cidadão norte-americano, o valor anual de isenção para as doações em 2019 é de USD 155.000 (USD 3.000 a mais que em 2018).

Mister ressaltar que a lei que estabeleceu a atual política de isenções (*American Taxpayer Relief Act* de 2012) igualmente determinou que, a partir de 1º de janeiro de 2026, a tabela de isenções retornará aos patamares de 2010-2012. Isso significa, na prática, que o limite de isenções adotado em 2019 cairá drasticamente, em cerca de 60%, significando uma grande oneração ao contribuinte.

As mudanças hoje verificadas no panorama das *transfer taxes* em âmbito federal trouxeram desafios e, ao mesmo tempo, oportunidades para aqueles que pretendem realizar um planejamento sucessório nos EUA, mas é preciso ter cautela e buscar assessoramento adequado.

In the case of gift tax, the annual tax exemption remained at USD 15,000, so a donation (or gift) that does not exceed this amount is exempt from this tax. However, if asset is donated to a spouse who is not a US citizen, the annual exemption for donations for the year of 2019 is that of USD 155,000 (USD 3,000 more than in 2018).

It must be highlighted that the law which established the current exemptions (2012 American Taxpayer Relief Act) also determined that, as of January 1, 2026, the exemption schedule will return to 2010-2012 levels. This means, in practical terms, that the 2016 exemption threshold will be drastically lowered by about 60%, meaning a heavier tax burden.

The changes that have taken place in the federal transfer tax landscape have posed challenges and opportunities for those looking at US succession/inheritance planning, but precautions and proper advisory services are essential.



### BLINDAGEM PATRIMONIAL

A blindagem patrimonial ou proteção de ativos é um conceito e conjunto de estratégias para proteger o patrimônio. É uma espécie de planejamento financeiro destinado à proteção patrimonial contra as adversidades do mercado, dentro dos limites da lei, ou seja, sem se envolver nas práticas ilegais de ocultação de ativos, desobediência, transferência fraudulenta (conforme definido na lei *Uniform Fraudulent Transfer Act* de 1984), evasão fiscal ou fraude contra credores.

É essencial que a proteção efetiva dos ativos seja estabelecida antes que um procedimento judicial contra o devedor ocorra, ou antes mesmo que uma obrigação se torne exigível. Alguns métodos comuns de proteção de ativos incluem a instituição de estruturas jurídicas para deter os bens que se quer proteger, como *trusts*, *holdings* ou sociedades de responsabilidade limitada que tenha por sócios apenas membros da mesma família.

Importante ter em mente que certos ativos, tais como planos de aposentadoria, já estão resguardados contra eventuais credores, nos termos da legislação federal que regulamenta os procedimentos de falência nos Estados

Unidos e de leis como ERISA (*Employee Retirement Income Security Act*), que é a Lei de Segurança de Renda de Aposentadoria dos Empregados, de 1974.



### ASSET SHIELDING

Asset shielding or asset protection is a concept and set of strategies to protect equity. It is a kind of financial planning which aims at protecting assets against market adversities within the limits of the law, i.e., without engaging in illegal practices of concealment of assets, disobedience, fraudulent transfer (as defined in the Uniform Fraudulent Transfer Act, 1984), tax evasion or perpetrating fraud against creditors.

Crucially, effective asset protection must be established before legal proceedings are brought against a debtor, or even before an obligation becomes due. Some common methods of asset protection include establishing legal structures to hold the assets you want to protect, such as trusts, holding companies or limited liability companies held by only members of the same family as members.

It is important to bear in mind that certain assets, such as retirement plans, are already protected against possible creditors under the federal legislation that regulates bankruptcy proceedings in the United States and laws such as ERISA (Employee Retirement Income Security Act), of 1974.

Além disso, é bom registrar que a legislação de muitos estados prevê proteção ao imóvel utilizado como residência principal da família (*homestead*), como acontece em relação ao bem de família no Brasil. O mesmo é observado em relação a bens de uso pessoal, como roupas e calçados. Também se deve ressaltar que, nos Estados Unidos, cada estado tem leis para proteger os sócios/acionistas das empresas dos passivos deixados pelas mesmas, sejam elas *corporations*, *limited partnerships* (LPs) ou *limited liability companies* (LLCs), por exemplo.

A constituição de empresas *offshore*<sup>12</sup> e de contas em bancos *offshore* também pode ajudar a proteger o patrimônio de uma sociedade e/ou de seus sócios/acionistas. Neste caso, a observância dos preceitos legais de todos os países envolvidos é de suma importância para evitar surpresas desagradáveis no futuro. Se todos os bens e valores forem provenientes de atividades lícitas e corretamente declarados às autoridades competentes, não há qualquer risco na operação.

No entanto, a constituição de uma empresa ou *trust* por si só não é suficiente para que se obtenha o grau de proteção almejado. Um único erro, como um acidente de carro ou um acidente do trabalho pode fazer desaparecer num instante todo o patrimônio amealhado durante uma vida inteira de trabalho árduo.

No caso das estruturas já indicadas, as dívidas incorridas pela empresa são separadas das dívidas pessoais dos seus sócios/acionistas, mas é prudente informar que as *Sole Proprietorships* e as *General Partnerships* não fornecem esse tipo de defesa aos ativos financeiros.

Outro problema que se busca evitar: alguns tipos de pessoas jurídicas oferecem proteção aos seus sócios/acionistas quando a empresa é acionada judicialmente, por exemplo, mas não proporcionam proteção à empresa quando seus sócios/acionistas são demandados.

Negligência, desorganização e falta de manutenção jurídico-contábil adequada podem convencer um juiz ou tribunal a desconsiderar a personalidade jurídica. Portanto, o respeito aos requisitos legais no ato de constituição de uma sociedade, bem como a observação daquelas formalidades que acompanham a vida da empresa, podem fazer a diferença.

In addition, it is imperative to note that many states have legislation to protect the property used as a family's main residence (or homestead), as it is the case of a family's residence in Brazil. The same is true for objects reserved for personal use, such as clothing items and footwear. Also, one should bear in mind that each state in the US has laws to protect a company's members/shareholders from liabilities left by such company, whether they are corporations, limited partnerships (LPs) or limited liability companies (LLCs), for example.

Starting offshore<sup>12</sup> companies and offshore bank accounts may also help protect the equity of a company and/or of its partners/shareholders. In this case, compliance with the legal requirements of all the countries involved is of the essence so as to avoid unpleasant surprises in the future. If all assets and amounts are the proceeds of licit activities and are properly reported to the competent authorities, there is no risk involved in this type of operation.

However, the establishment of a company or a trust is not in itself sufficient to obtain the desired level of protection. One single mistake, such as a traffic accident or an accident at work, can wipe out assets built up over a lifetime of hard work.

In the case of the abovementioned business structures, debts incurred by a company are separated from the personal debts of its members/shareholders, but it is advisable to point out that Sole Proprietorships and General Partnerships do not offer this type of asset protection.

Another problem to be avoided is that some types of legal entities offer protection to their members/shareholders when the company is sued in court, for example, but the company itself is not protected when its members/shareholders are sued.

Negligence, disorganization and lack of proper legal-accounting maintenance procedures may help convince a judge or court to disregard legal entity or lift the corporate veil, as they say. Therefore, compliance to legal requirements at the time of incorporating, as well as to the formalities continually required during the lifetime of a company, can make real a difference.

<sup>11</sup> *Offshore* ou *offshore company* são empresas constituídas fora do país, especialmente em jurisdições com incentivos fiscais, são permitidas pela legislação brasileira, desde que sejam declaradas aos respectivos órgãos de controle, como a Receita Federal do Brasil e o Banco Central do Brasil. Na América Latina, o Uruguai é um exemplo típico dessa política.

<sup>12</sup> Offshore companies are incorporated outside a country - especially in jurisdictions that offer tax incentives - and are allowed under Brazilian law provided they are declared to the respective controlling agencies, such as Brazil's Federal Revenue and Central Bank. In Latin America, Uruguay is a typical example of this policy.

A black silhouette of a world map is positioned in the upper half of the image, set against a teal background.

**04.**

QUESTÕES FISCAIS  
E TRIBUTÁRIAS

FISCAL AND  
TAX-RELATED MATTERS



A carga tributária brasileira é uma das grandes preocupações do empresário brasileiro, neste sentido, é importante entender como funciona a legislação tributária americana pra que o mesmo tenha tranquilidade ao investir e abrir uma empresa nos EUA.



## TRIBUTOS SOBRE A RENDA

Pessoas físicas e jurídicas, norte-americanas ou estrangeiras, devem pagar os tributos sobre a renda auferida, sejam eles federais, estaduais ou municipais, em casos pontuais.

No entanto, os investidores estrangeiros estão sujeitos à tributação norte-americana sobre a renda apenas no que tange às operações efetivamente vinculadas a uma transação ou atividade nos EUA, também chamado de ECI (*Effectively Connected Income*).

No caso das ECI's, depois das deduções permitidas em lei, a tributação é escalonada em faixas, nos mesmos percentuais aplicados aos cidadãos e residentes norte-americanos. Já a renda de estrangeiros que não seja classificada como ECI é taxada de forma fixa em 30% sobre a renda (ou menos se houver tratado internacional nesse sentido).

Além disso, rendas fixas, determináveis, anuais e periódicas (*Fixed, Determinable, Annual, Periodical* – FDAP) são tributáveis. Como exemplo, podemos citar as seguintes fontes de receitas suscetíveis à tributação: juros, aluguéis, dividendos e royalties.

Brazil's heavy tax burden is one of the local business community's major concerns. In this respect, it is important to understand how American tax law works to enjoy peace of mind when investing and starting a company in the US.



## INCOME TAXES

American and foreign Individuals, as well as American and foreign legal entities, must pay taxes on income earned at federal, state or municipal (in some specific cases) levels.

However, foreign investors are subject to US income tax only in relation to operations effectively related to a transaction or business activity in the US, referred to as ECI (*Effectively Connected Income*).

In the case of ECI's, after deductions permitted by law, taxation is staggered in bands at the same percentage applied to United States citizens and residents. Any foreigners' income that is not classified as ECI is taxed at a flat rate of 30% of income (or less if there is an international treaty in this respect).

In addition, fixed, determinable, annual, periodical (FDAP) incomes are taxable. Examples are the following sources of income susceptible to taxation: interest, rent, dividends and royalties.



## **IMPOSTO DE RENDA DA PESSOA JURÍDICA (CORPORATE INCOME TAX)**

No caso da tributação sobre a renda das pessoas jurídicas, especificamente, cumpre registrar que a Lei de Cortes Tributários e Empregos (*Tax Cuts and Jobs Act* – TCJA) reduziu a alíquota do imposto de renda federal dos EUA, que era de até 35%, para uma alíquota fixa de 21% sobre o lucro real do empreendimento. No entanto, as corporações que operam nos Estados Unidos podem enfrentar outra camada de imposto de renda corporativo cobrada pelos estados, já que a alíquota deste tributo em alguns estados chega a 9,99%.

A alíquota de imposto de renda das empresas nos Estados Unidos, incluindo uma média de impostos estaduais sobre o lucro das empresas, é de 25,7%. Isso coloca os Estados Unidos em sintonia com a média dos países membros da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE).

Veja a seguir mapa ilustrativo que demonstra quão altas são as taxas de imposto de renda em cada estado:



## **CORPORATE INCOME TAX**

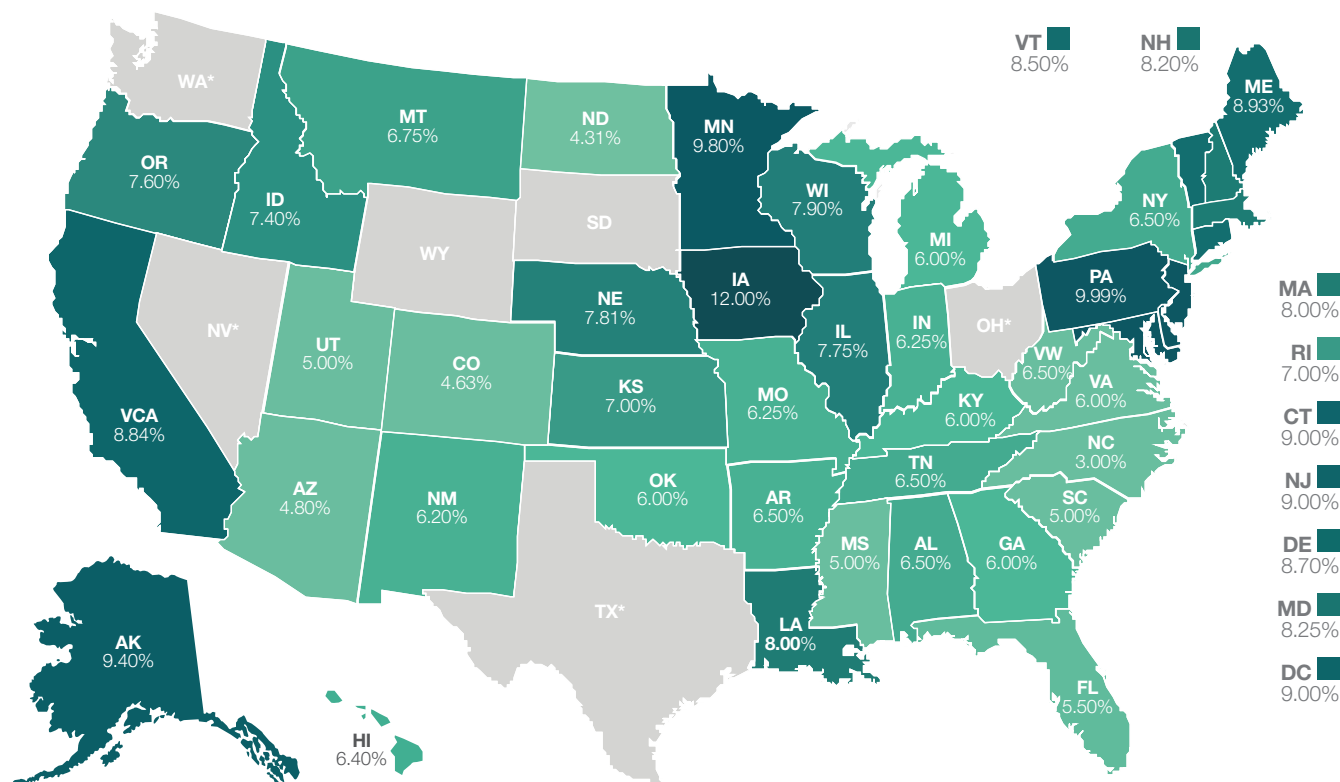
In the case of corporate income taxation specifically, note that the Tax Cuts and Jobs Act (TCJA) cut US federal income tax rate from as high as 35% to a fixed rate of 21% on taxable income. However, corporations operating in the United States may have to deal with another layer of corporate income tax levied by states, which in some cases may reach 9.99%.

The corporate income tax rate in the United States, with the average state tax included, is 25.7%. This means the United States is aligned with the average rate charged by member states of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD).

The map ahead shows how high corporate income taxes are in each state:

# QUÃO ALTAS SÃO AS TAXAS DE IMPOSTO DE RENDA EM CADA ESTADO? HOW HIGH ARE CORPORATE INCOME TAX RATES IN EACH STATE?

Maiores Taxas Marginais De Imposto De Renda Em 2017  
Top State Marginal Corporate Income Tax Rates In 2017



**Obs:** Nevada, Ohio, Texas e Washington não possuem imposto de renda sobre pessoa jurídica, mas possuem impostos sobre as receitas com taxas não estritamente comparáveis às taxas do imposto de renda de pessoa jurídica. O Arkansas tem um "benefício de recaptura", pelo qual as empresas com mais de USD 100.000 de renda tributável pagam uma taxa fixa de todas as receitas, não apenas em valores acima do benefício. A taxa de Connecticut inclui uma sobretaxa de 20%, o que efetivamente aumenta a taxa de 7,5% para 9%. O surtax é exigido por empresas com renda bruta anual de pelo menos USD 100 milhões. A taxa de Illinois inclui dois impostos separados sobre pessoa jurídica, um de 5,25% e outro de 2,5%. A alíquota do imposto de Indiana diminuirá para 6,0% em 1º de julho de 2017.

**Note:** Nevada, Ohio, Texas and Washington do not have a corporate income tax but do have gross receipts tax with rates not strictly comparable to corporate income tax rates. Arkansas has a "benefit recapture", by which corporations with more than USD100,000 of taxable income pay a flat tax of 6.5% on all income, not just on amounts above the benefit threshold. Connecticut's rate includes a 20% surtax, which effectively increases the rate from 7.5% to 9%. Surtax is required by businesses with at least USD100 million annual gross income. Illinois rate includes two separate corporate income taxes, one at a 5.25% rate and one at a 2.5% rate. Indiana's tax rate will decrease to 6.0% on July 1, 2017.

Taxa marginal mais alta de imposto de renda de pessoa jurídica

Top State Marginal Corporate Income Tax Rate



Assim, além da alíquota de 21% (*flat rate*) do imposto de renda federal das empresas, 44 dos 50 estados cobram impostos sobre a renda das empresas. Nos Estados que cobram o imposto corporativo, as alíquotas variam entre os 3% da Carolina do Norte e os 12% de Iowa. A alíquota média de imposto de renda das empresas no âmbito estadual (considerada a média ponderada por população) é de 6%.

Ressalta-se ser sempre recomendável que se proceda a um planejamento tributário previamente à incorporação, a fim de que a pessoa jurídica venha a ser constituída, em sendo possível, em estados que não cobram IR estadual e/ou outros tipos de tributos (como *franchise tax*; *personal income tax*; *capital stock tax*; *stock transfer fee or tax*; *tax on corporation shares*; *succession tax*, dentre outros).

Nada impede, por exemplo, que determinado empreendimento esteja registrado num estado que seja mais “amigável” em relação à questão fiscal (Nevada, Wioming, Texas e Delaware), sem que suas atividades comerciais fiquem, necessariamente, restritas àquela jurisdição.

Ou seja, a depender do prévio planejamento jurídico e contábil realizado, sempre em harmonia com as estratégias da empresa, é perfeitamente possível que a sociedade seja formada, por exemplo, no estado do Texas, e realize negócios em cada um dos demais 49 estados, desde que preenchidos os requisitos legais dispostos na Lei Pública 86-272 (P.L 86-272).

In addition to the 21% federal income tax flat rate levied on businesses, 44 of 50 states levy taxes on corporate income. In states that charge corporate taxes, rates vary from North Carolina's 3% to Iowa's 12%. The average rate of corporate income tax at state level (considering the population's weighted-average) is 6%.

It is always advisable to proceed with tax planning before incorporating, so that the legal entity established in a state which does not charge state income tax and/or other types of taxes (such as franchise tax, personal income tax, capital stock tax, stock transfer fee or tax on corporation shares, tax, succession tax, among others).

For example, nothing stops a particular enterprise from being registered in one of the more “tax friendly” states (Nevada, Wyoming, Texas, and Delaware) without its business activities being, necessarily, restricted to such jurisdiction.

That is, depending on previous legal and accounting planning, in all cases in harmony with the company's strategies, it is perfectly possible for a company that was formed in Texas to conduct business in each of the other 49 states, provided that the legal requirements set forth in Public Law 86-272 (PL 86-272) are met.





## PERGUNTAS FREQUENTES (FAQ) – IRPJ FEDERAL E ESTADUAL (CORPORATE INCOME TAX)

### a) Quem está sujeito ao imposto de renda corporativo?

Todas as sociedades empresárias norte-americanas, definidas como “corporações” do ponto de vista fiscal, estão sujeitas ao *Federal Corporate Tax*.

### b) Qual o melhor estado para se investir e/ou abrir uma empresa?

Não existe uma única resposta para esta pergunta, depende do tipo de negócio e do *business plan* da empresa. Vários estados têm isenções fiscais de imposto de renda estadual, outros têm isenções de imposto sobre as vendas, alguns têm uma logística privilegiada e ainda existem aqueles que têm uma carga tributária não tão convidativa, mas compensam com um mercado consumidor maior do que de muitos países. Todavia, independentemente do estado em que a empresa será criada, ela poderá negociar com todos os demais estados americanos.

### c) Como saber em qual estado recolher impostos e/ou reportar minhas atividades?

Determinado estado é considerado legítimo para receber o “IRPJ” sobre uma sociedade empresária na medida em que haja “nexo econômico” suficiente ou tributável conexão. Atualmente, 44 estados norte-americanos impõem IRPJ, sendo que uma empresa pode estar, inclusive, sujeita ao recolhimento do mencionado tributo em tantos estados quanto ela possui nexos. Cada estado tem seus próprios critérios à caracterização do referido “nexo econômico”, mas, em geral, possuir ali bens, locação de imóveis e/ou inventário são exemplos de situações que levariam à obrigação do contribuinte reportar-se àquele determinado ente da federação. Outros fatores, como a localização de funcionários e atividade de vendas, também pode ser considerados a depender do estado.



## FREQUENTLY ASKED QUESTIONS (FAQ) - FEDERAL AND STATE CORPORATE INCOME TAX

### a) Who is subject to corporate income tax?

All US business entities defined as “corporations” from the tax point of view are subject to Federal Corporate Tax.

### b) Which state is the best one for investing and/or starting a business?

There is no single right answer to this question; it all depends on the type of business and on the company's business plan. Several states have state income tax exemptions, others have sales tax exemptions, some have privileged logistics and some have a not so welcoming tax burden, sometimes offset by the fact that their consumer market is larger than that of many countries as whole. However, regardless of the state in which the company will be founded, it will be able to do business with all the other states.

### c) How do I know in which state I have to pay taxes and/or report my activities?

A certain state is deemed legitimate to charge corporate income tax from a business to the extent that there is sufficient “economic nexus” or tax nexus. There are currently 44 US states charging corporate income tax, and a company may even be subject to this tax in as many states as the “nexus” are found. Each state uses its own criteria to characterize “economic nexus”, but generally speaking, owning assets there, leasing properties and/or possessing inventory are situations that would lead a taxpayer to having to report to that particular state tax authority. Depending on the state, other factors - such as where employees and sales activities are located - may also be taken into account.



### IMPOSTO SOBRE A VENDA (SALES/USE TAX)

O *Sales Tax* é um tributo estadual imposto sobre a venda de bens e serviços. O *Sales Tax* “tradicional” é cobrado no ponto de venda, coletado pelo varejista e repassado ao governo. Uma empresa é responsável por *Sales Tax* em uma determinada jurisdição se ela tiver um nexo tributário ali, dependendo das leis naquela jurisdição.

O *Sales Tax* é cobrado somente do usuário final de um bem ou serviço, inobstante deva ser retido e recolhido pelo varejista.

O *Sales Tax* está intimamente relacionado aos *Use Tax*, os quais se aplicam a residentes de determinado estado que compraram itens fora daquela jurisdição. Estes são geralmente fixados à mesma taxa que os *Sales Tax*, mas são difíceis de aplicar, o que significa que, na prática, só se aplicam a grandes compras de bens tangíveis. Um exemplo seria um residente da Geórgia que compra um carro na Flórida; este seria obrigado a pagar o *Use Tax* em substituição ao *Sales Tax*, como se ela tivesse comprado em casa.



### SALES/USE TAX

State governments charge Sales Tax on sales of goods and services. The so-called “traditional” Sales Tax is charged at the point of sale, collected by the retailer and passed on to the government. A company is responsible for Sales Tax in a particular jurisdiction if it has a tax nexus there, depending on the law in the jurisdiction.

The Sales Tax is charged only to end users of goods or services; however, it must be withheld and collected by retailers.

The Sales Tax is closely related to the Use Tax, which applies to residents of a particular state who purchased items outside that jurisdiction. These are usually set at the same rate as the Sale Tax but are difficult to apply, which means that in practice, they only apply to big-ticket purchases (or in bulk) of tangible goods. An example would be a Georgia resident who buys a car in Florida; they would be required to pay Use Tax in lieu of Sales Tax, as if they had bought the car in their home state of Georgia.





É vital a exposição das razões acerca deste imposto estadual, a fim de que os gestores da sociedade empresária compreendam o arcabouço jurídico-tributário norte-americano em sentido amplo, pois assim poderão planejar suas ações considerando todas as eventuais variáveis de suas operações, inclusive, mas não exclusivamente, financeiras.

Para que o varejista possa, por exemplo, formar o preço de venda dos pneus a serem comercializados a determinado consumidor residente no estado do Maine, é preciso que aquele saiba exatamente quais são suas obrigações financeiras com comissão por representação comercial e/ou utilização de plataforma online, armazenamento, logística e tributos. Caso desconsidere, por exemplo, este último aspecto, pode se vir obrigada ao pagamento do *Sales Tax* não repassado ao consumidor, acrescido de multas, juros e outras penalidades.

De igual maneira, é preciso que os gestores, juntamente com sua equipe jurídica e contábil, tenham clareza acerca da legitimidade de um ou outro estado de receber o *Sales/Use Tax* em razão da caracterização do denominado *Sales Tax Nexus*, que é definido como uma presença física.

Explaining the reasons for this state tax is vital for a company's managers to understand the American tax-legal framework in a broad sense, so that they can make plans considering all possible variables of their operations, not just the financial aspects.

For example, if a retailer is setting the sale price for tires to be marketed to a particular consumer resident in the state of Maine, the retailer must have an exact idea of its financial obligations in terms of commission for commercial representation and/or use of an online platform, storage, logistics and taxes. If the retailer leaves out this last aspect, it may be forced to pay Sales Tax that was not passed on to the consumer, plus fines, interest charges and other penalties.

Likewise, it is necessary that managers, together with their legal and accounting teams, are clear about which state can legitimately charge Sales/Use Tax given the characterization of the so-called Sale Tax Nexus, which is defined as a physical presence.



## PREÇO DE TRANSFERÊNCIA (TRANSFER PRICING)

Também conhecido como *transfer pricing*, ocorre sempre em que duas empresas vinculadas (ou seja, do mesmo grupo empresarial) e que se situam em territórios diferentes, vendem ou transferem entre elas bens, serviços ou propriedade intangível. Por óbvio que essas empresas, por fazerem parte de uma mesma entidade e não negociarem em um mercado aberto, poderiam negociar entre si com preços diferenciados (muito abaixo que o normal), o que acabaria distorcendo os resultados financeiros do grupo.

Para entender melhor, imagine a Coca-Cola. Quando a subsidiária do Brasil adquire algo da subsidiária dos EUA, ocorre o estabelecimento de um preço para transação. Esse preço, conhecido como *transfer price*, faz com que a transação seja transparente. Assim como no Brasil, nos Estados Unidos, tal ação é regulada por leis federais e o objetivo principal destas leis está em evitar que operações de grupos empresariais possuam diferenças gritantes nos valores negociados. Isso porque o excedente no valor deve ser adicionado ao lucro da empresa para tributação de Imposto de Renda.



## TRANSFER PRICING

Transfer pricing applies whenever two related companies (belonging to the same group of companies or conglomerate) and which are located in different territories, sell or transfer intangible property, services or goods. Since they are part of the same entity and do not trade in an open market, these companies could obviously trade with each other at special (well below normal) prices, which would distort the group's financial results.

To get a better idea of this, take Coca-Cola, for an example. When the Brazilian subsidiary acquires something from the US subsidiary, they will set a price for the transaction which is known as a transfer price, making the transaction transparent. In the United States, as well as in Brazil, this type of transaction is regulated by federal legislation mainly intended to prevent a conglomerate's operations from using blatantly different prices for this kind of operations in relation to the sales to the rest of the market in general. Amounts arising from differential pricing must be added to a company's profits for Income Tax purposes.



## PERGUNTAS FREQUENTES (FAQ) – TRANSFER PRICING

### **a) O valor cobrado pela matriz estrangeira é equivalente àquele encontrado no mercado interno norte-americano junto a outros fornecedores?**

Se o IRS entender que o preço de compra não está coerente e há manipulação a fim de fraudar o erário, será necessário fazer um ajuste no preço da compra.

### **b) Qual é o valor de *royalties* cobrado pela empresa controladora da subsidiária?**

Se o IRS julgar que os royalties impostos são “excessivos” se comparados ao mercado interno em relação ao mesmo produto (*the arm's length*), poderá haver um redução impositiva e/ou cobrança de impostos, considerando-se os valores dos paradigmas mercadológicos.



## FREQUENTLY ASKED QUESTIONS (FAQ) - TRANSFER PRICING

### **a) Is the price charged by the foreign parent company equivalent to that found in the US domestic market for purchases from other suppliers?**

If the IRS believes that the purchase price is not consistent and has been manipulated so as to pay less on taxes, the purchase price will have to be adjusted.

### **b) What amount may be charged by the parent company's subsidiary as royalty?**

If the IRS believes royalties are “excessive” compared to the domestic market for the same product (arm's length basis), there may be a forced reduction and/or tax may be charged depending on market paradigm prices.

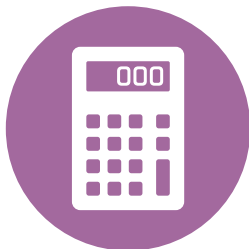


# 05.

## QUESTÕES TRABALHISTAS E PREVIDENCIÁRIAS

### LABOR AND SOCIAL SECURITY MATTERS





A contratação de empregados deve ser feita de uma forma bem planejada pela empresa que se instala nos Estados Unidos. Assim como no Brasil, existem direitos e obrigações dos empregados e empregadores que devem ser cumpridos, tais como recolhimento de seguro social e imposto de renda retido na fonte, seguro saúde e/ou *workers compensation insurance*.

O ordenamento jurídico norte-americano propicia a propositura de processos trabalhistas e denúncias por parte de funcionários, o que igualmente pode resultar em multas e penas severas para as partes, mas, munido das informações adequadas e acompanhado de profissionais capacitados, o empresário não terá com o que se preocupar.

A relação entre empregado e empregador normalmente é baseada em contratos de trabalho informais e quase sempre não escritos. Inobstante essa seja a praxe, é recomendável que as empresas mantenham contratos escritos desenvolvidos/revisados por profissionais especializados, de modo a minimizar possíveis riscos e contingências trabalhistas, sobretudo em relação aos empregados que eventualmente ocupem funções de gerente, diretor e afins (*white collars*).

A US-based company has to plan carefully when hiring employees. As in Brazil, employees and employers have rights and obligations that must be complied with, such as collecting social security and income tax withholding, health insurance and/or workers compensation insurance.

The US legal system allows employees to file labor claims and complaints, which may also lead to fines and severe penalties for the parties, but with adequate information and the assistance of qualified professionals, businesses owners will not have anything to worry about.

Employer-employee relations are usually based on informal and almost always unwritten contracts. Notwithstanding, it is advisable for companies to have written contracts drafted or reviewed by specialized professionals in order to minimize any labor and employment risks and contingencies, especially in relation to white collar employees such as managers, directors and related positions.



Os direitos trabalhistas em prática no Brasil (como férias + 1/3, 13º salário, adicionais por horas extras, aviso prévio, verbas rescisórias, dentre outros) ou não existem como imposição legal ou são extremamente relativizados, permitindo ajustes entre empregadores e empregados, sendo que estes possuem liberdade quase total para contratar. É o mercado que regula os benefícios que serão pagos aos empregados ou não, ou seja, se a concorrência oferece a vantagem A ou B ao candidato, é recomendável que a empresa pelo menos iguale a proposta nesse sentido.

Outra particularidade do modelo trabalhista americano é a inexistência de uma lei geral de controle e definição das principais regras trabalhistas, como a CLT brasileira. Nos Estados Unidos, existe uma série de leis pontuais e específicas que regulam questões como salário mínimo, igualdade de remuneração, não contratação de estrangeiros não autorizados a trabalhar, segurança e saúde ocupacional e não-discriminação. Detalhes são encontrados no quadro a seguir:

Employees' rights which are in full force in Brazil (such as paid vacations + 1/3, annual bonus in the amount of one full month's salary, overtime bonus, advance notice and severance pay, among others) either do not exist as a legal obligation or are extremely relativized, allowing employers and employees to strike a deal, since there are almost no restrictions on their possibilities for negotiations. The market is to regulate the benefits which may or may not be paid to employees, so if competitors are offering a perk A or B to attract applicants, a company is advised to, at least, meet the same market rates and conditions.

Another peculiarity of the American labor market is that there is no overarching law controlling and defining the main employment practices and relationships in the same way Brazil's *Consolidação das Leis do Trabalho* (CLT) does. In the United States, there are a number of specific laws regulating issues such as minimum wage, equal pay, not hiring unauthorized foreigners, occupational health and safety, and non-discrimination. Details are shown in the following table:



## LEI FEDERAL FEDERAL LAW

Leis dos Padrões de Trabalho Justo de 1938

*Fair Labor Standards Act - FLSA of 1938. 29 U.S.C. §§ 201 et seq.*

Lei da Igualdade de Remuneração de 1963

*Equal Pay Act of 1963 - EPA. 29 U.S.C. § 206(d).*

Lei de Controle e Reforma da Imigração

*Immigration Reform and Control Act. 8 U.S.C. § 1324a et seq.*

Lei de Saúde e Segurança Ocupacional de 1970

*Occupational Safety and Health Act of 1970 - OSHA. 29 U.S.C. §§ 651 et seq.*

Lei de Discriminação no Emprego pela Idade.

*Age Discrimination in Employment Act of 1967 - ADEA. 29 U.S.C. §§ 621 et seq.*

Lei dos Americanos com Deficiência

*Americans with Disabilities Act of 1990 - ADA. 42 U.S.*

Lei dos Direitos Civis

*Civil Rights Act of 1964 - Title VII. 42 U.S.C. §§ 2000e et seq.*

| LEIS BÁSICAS E LEIS ANTIDISCRIMINAÇÃO   BASIC LAWS AND ANTI-DISCRIMINATION LAWS                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| SUMÁRIO<br>SUMMARY                                                                                                                                                                                                                                                                               | APLICABILIDADE<br>APPLICABILITY                                                                                                                                                      |
| Estabelece o salário mínimo federal e horas extras após 40 horas por semana; Exige que os empregados em atividades perigosas sejam maiores de 18 anos; Proíbe o emprego de menores de 14 anos e impõe limitações ao emprego com 14 a 15 anos de idade.                                           | Empregadores que trabalham no comércio e na produção de bens para o comércio. Outras aplicabilidades podem existir.                                                                  |
| <i>Establishes the federal minimum wage and overtime compensation after 40 hours per week; Requires employees in hazardous activities to be over 18 years of age; It prohibits the employment of children under the age of 14 and imposes limitations on employment at the ages of 14 to 15.</i> | <i>Employers working in trade and in the production of goods for trade. Other relevant uses may apply.</i>                                                                           |
| Estabelece que homens e mulheres no mesmo estabelecimento recebam pagamento igual, em trabalhos que exijam igual habilidade, esforço e responsabilidade e que são realizados sob condições de trabalho semelhantes.                                                                              | Empregados sujeitos a FLSA, mas protege também outros empregados.                                                                                                                    |
| <i>Establishes that men and women in the same company receive equal pay for jobs that require equal skill, effort and responsibility and are performed under similar working conditions.</i>                                                                                                     | <i>Employees subject to FLSA, but also protects other employees.</i>                                                                                                                 |
| Proíbe o emprego de estrangeiros não autorizados a trabalhar e exige a verificação do direito de trabalhar dos empregados nos Estados Unidos.                                                                                                                                                    | Todos os empregadores.                                                                                                                                                               |
| <i>Prohibits the employment of aliens unauthorized to work and requires verification of the right to work of the employees in the United States.</i>                                                                                                                                             | <i>All employers.</i>                                                                                                                                                                |
| Determina que os empregadores forneçam aos funcionários um local de trabalho livre de riscos e perigos reconhecidos que possam causar morte ou lesões graves e determina padrões de segurança e saúde do trabalho.                                                                               | Empregadores envolvidos com negócios que afetem o comércio interestadual.                                                                                                            |
| <i>Establishes that employers provide employees with a workplace free of recognized hazards and dangers that could cause death or serious injury and establishes occupational safety and health standards.</i>                                                                                   | <i>Employers involved with businesses that affect interstate commerce.</i>                                                                                                           |
| Proíbe a discriminação na contratação, compensação, rescisão, termos, condições e privilégios de emprego para indivíduos com 40 anos ou mais baseados na idade.                                                                                                                                  | Empregadores envolvidos na indústria e no comércio, sendo que neste caso a empresa tenha no ano corrente ou no anterior mais de 20 empregados durante pelo menos 20 ou mais semanas. |
| <i>Prohibits discrimination in hiring, compensation, termination, terms, conditions and employment privileges for individuals aged 40 or more based on age issues.</i>                                                                                                                           | <i>Employers involved in industry and commerce, being that the company has in the current or previous year more than 20 employees, during at least 20 weeks or more.</i>             |
| Proíbe a discriminação na contratação, compensação, rescisão, termos, condições e privilégios de emprego para indivíduos com deficiência nos termos da lei.                                                                                                                                      | Empregadores envolvidos na indústria e no comércio, sendo que neste caso a empresa tenha no ano corrente ou no anterior mais de 15 empregados durante pelo menos 20 ou mais semanas. |
| <i>Prohibits discrimination in hiring, compensation, termination, terms, conditions and employment privileges for individuals with disabilities under the law.</i>                                                                                                                               | <i>Employers involved in industry and commerce, being that the company has in the current or previous year more than 15 employees, during at least 20 weeks or more.</i>             |
| Proíbe a discriminação na contratação, compensação, rescisão, termos, condições e privilégios de emprego baseados em raça, cor, religião, sexo ou nação de origem, bem como prevê a ação contra o assédio sexual.                                                                                | Empregadores envolvidos na indústria e no comércio, sendo que neste caso a empresa tenha no ano corrente ou no anterior mais de 15 empregados durante pelo menos 20 ou mais semanas. |
| <i>Prohibits discrimination in hiring, compensation, termination, terms, conditions and privileges of employment based on race, color, religion, sex or origin, as well as provides enforcement against sexual harassment.</i>                                                                   | <i>Employers involved in industry and commerce, being that the company has in the current or previous year more than 15 employees, during at least 20 weeks or more.</i>             |



## ENCARGOS SOBRE A FOLHA DE PAGAMENTO

Como no Brasil, nos Estados Unidos, além dos impostos sobre a renda, também existe um sistema de contribuição previdenciária e seguro desemprego. A diferença é que nos EUA o seguro desemprego se aplica tanto no nível federal quanto no estadual. Além desses encargos, existe ainda o seguro saúde, chamado *Medicare*.

Existem, portanto, quatro tipos de impostos descontados na folha de pagamento do empregado: imposto de seguridade social, *Medicare*, imposto de renda<sup>13</sup> federal e um imposto de renda estadual (note que nem todos os estados têm imposto de renda e que alguns estados podem cobrar impostos adicionais e alguns funcionários podem ser excluídos de certos impostos).

Com relação ao empregador, os impostos sobre a folha de pagamento são: imposto de seguridade social e *Medicare*, seguro desemprego federal e seguro desemprego estadual.

A Receita Federal Americana (IRS) e as agências fiscais estaduais publicam tabelas anuais para determinar o montante do imposto a ser retido de cada contracheque, dependendo do salário bruto do funcionário, status de arquivamento, número de subsídios de retenção (isenções) e frequência de pagamento. Os impostos da Previdência Social e do Medicare juntos são chamados de "FICA" (Lei de Contribuições de Seguro Federal) e têm taxas e limites específicos.



## PAYROLL CHARGES

As in Brazil, in addition to income taxes, there is also a system for social security contributions and unemployment insurance in the United States. The difference is that US unemployment insurance applies at both federal and state levels. In addition to these charges, there is also health insurance, which is called Medicare.

Thus, there are typically four types of taxes<sup>13</sup> levied on an employee's paycheck: social security tax, Medicare, federal income tax and a state income tax (notice that not all states have income taxes and that some states may levy additional taxes and some employees may be exempted from certain taxes).

Regarding the employers, payroll taxes are: social security tax and Medicare, federal unemployment insurance and state unemployment insurance.

The US tax authority (IRS) and the state tax agencies publish annual schedules determining tax to be withheld from each paycheck, depending on the employee's gross salary, filing status, number of withholding subsidies (exemptions), and frequency of payment. Social Security and Medicare combined are called "FICA" (Federal Insurance Contributions Act) and there are specific rates and limits.

<sup>13</sup> There are currently nine states in the US that do not charge income tax on wages.

<sup>13</sup> Atualmente, existem nove estados nos EUA que não cobram imposto de renda sobre salários.

Para 2019, a alíquota do imposto de seguridade social é de 6,2% do salário bruto e limitada a USD 132.900 em rendimentos. Isso significa que o valor máximo do imposto de seguridade social a ser pago em um ano é de USD 8.239,80. O *Medicare* não tem limite e é calculado em 1,45% do salário bruto do empregado, todavia, se um funcionário ganhar mais de USD 200.000 em um único ano, o empregador precisará reter um adicional de 0,9% para os salários do *Medicare*, lembrando que este 0,9% é pago apenas pelo empregado e não pelo empregador.

A alíquota a ser recolhida com relação de Seguro Desemprego Federal (FUTA) é de 6,0%. O imposto aplica-se aos primeiros USD 7.000 pagos a cada funcionário como salário durante o ano. Geralmente, se a empresa pagou salários sujeitos a imposto de desemprego estadual, poderá receber um crédito de até 5,4% ao preencher o Formulário 940. Se você tiver direito ao crédito máximo de 5,4%, a alíquota de imposto FUTA após o crédito é de 0,6%.

Os impostos de renda federal e estadual são um pouco mais difíceis de calcular, sendo sugerido o auxílio de um profissional em tributação habilitado na forma da Circular 230 perante a IRS.

O imposto de renda federal é determinado pelo Formulário W-4 que um funcionário envia, mostrando seu *status* de arquivamento, bem como seu número de isenções. Em seguida, o empresário precisará consultar a Publicação 15B do IRS, Seção 17: "Como usar a tabela Retenção na fonte de imposto de renda" para ver quanto imposto reter de seu empregado, sendo importante notar que esta tabela de impostos é atualizada anualmente pelo IRS.

For 2019, social security rate is 6.2% of gross salary for up to USD 132,900 income. This means that the maximum amount of social security tax to be paid in one year is USD 8,239.80. Medicare has no limit and is calculated at the rate of 1.45% over gross salary; however, if an employee earns more than USD 200,000 in a single year, the employer will have to withhold an additional 0.9% for Medicare. Note: this 0.9% is paid by the employee, not by the employer.

The rate to be paid for Federal Unemployment Insurance (FUTA) is 6.0%. This tax applies to the first USD 7,000 of salary paid to each employee during the year. Generally, if a company paid salaries subject to state unemployment tax, it may get a credit of up to 5.4% by submitting Form 940. If one is entitled to a maximum credit of 5.4%, the FUTA tax rate after the credit is 0.6%.

Federal and state income taxes are a little harder to calculate, and we suggest getting assistance from a tax professional to deal with the IRS with the Circular 230 in mind.

Federal income tax is determined by Form W-4, which employees submit, showing their filing status, as well as their number of exemptions. Then, the employer will have to refer to IRS Publication 15B, Section 17: "How to use the withholding income tax schedule" to see how much tax is to be withheld for an employee. Note that the IRS updates this tax schedule every year.



Para a retenção do imposto de renda estadual, há uma tabela similar produzida anualmente por cada estado que determina quanto imposto estadual de renda deve ser retido do salário de cada empregado. Por exemplo, se os funcionários trabalharem na Califórnia, o empresário poderá seguir as instruções do cronograma de retenção na fonte de 2018 para determinar quanto do imposto de renda estadual deve reter do contracheque de seu funcionário.

A tabela a seguir apresenta um resumo:

For state income withholding there is a similar schedule issued annually to determine how much state income tax should be withheld from each employee's salary. For example, if employees are working in California, the employer may follow the instructions in the 2018 income withholding schedule to determine how much state income tax must be withheld from an employee's paycheck.

The following chart offers a summary:

| ENCARGO SOBRE A FOLHA DE PAGAMENTO<br>PAYROLL CHARGES |                  |                  |          |                            |
|-------------------------------------------------------|------------------|------------------|----------|----------------------------|
| Tipo de Imposto                                       | Empregador Paga  | Empregado Paga   | Total    | Base de Cálculo (Teto)     |
| Type of Tax                                           | Employer Pays    | Employee Pays    | Total    | Calculation base (Ceiling) |
| Previdência Social                                    | 6,2%             | 6,2%             | 12,4%    | USD 132.900                |
| Social Security                                       | 6.2%             | 6.2%             | 12.4%    | USD 132,900                |
| Medicare                                              | 1,45%            | 1,45%            | 2,9%     | Sem limite <sup>14</sup>   |
| Medicare                                              | 1.45%            | 1.45%            | 2.9%     | No limit <sup>14</sup>     |
| Seguro Desemprego Estadual                            | Variável         | -- <sup>15</sup> | Variável | Variável                   |
| State Unemployment Insurance                          | Variable         | -- <sup>15</sup> | Variable | Variable                   |
| Seguro Desemprego Federal                             | 6% <sup>16</sup> | ---              | 6%       | USD 7.000                  |
| Federal Unemployment Insurance                        | 6% <sup>16</sup> | ---              | 6%       | USD 7,000                  |

<sup>14</sup> Salários acima de USD 200.000 ganhos em 2019 serão tributados em um adicional de 0,9%.

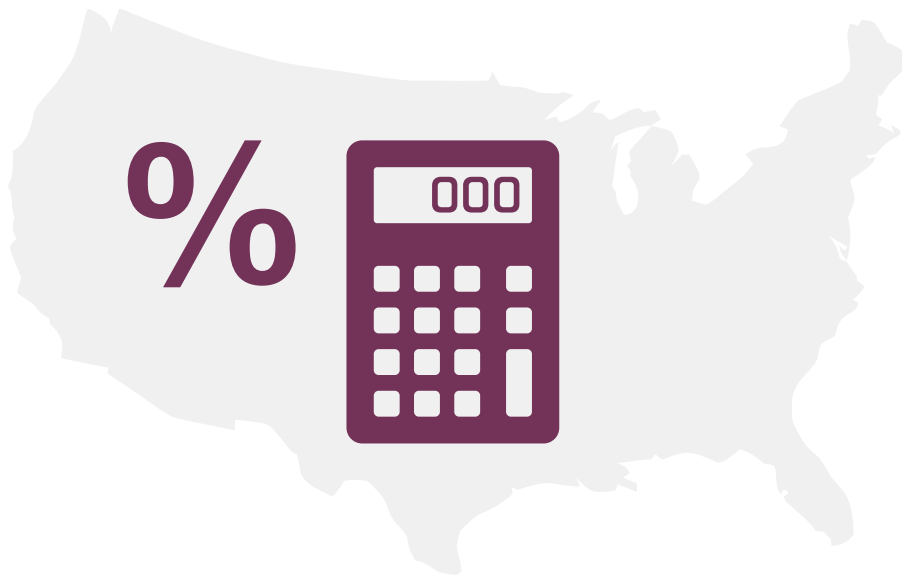
<sup>15</sup> Alguns estados podem exigir ou permitir que os empregadores retenham uma parte dos impostos estaduais dos salários dos empregados.

<sup>16</sup> Os empregadores podem ter um crédito de até 5,4% do lucro tributável se pagarem impostos estaduais de desemprego.

<sup>14</sup> There will be an additional 0,9% tax on earnings of over USD 200.000 in 2019.

<sup>15</sup> Some states may require or allow employers to withhold a portion of state taxes from employees' salaries.

<sup>16</sup> Employers may be entitled to a tax credit of up to 5.4% of taxable income if they pay state unemployment taxes.



Cidadãos estrangeiros com visto de trabalho, cidadania norte-americana ou *green card* possuem os mesmos direitos e deveres dos americanos com relação ao seguro desemprego. Os critérios para o seu recebimento são determinados pelo governo federal em conjunto com os governos estaduais.

Todo empregador é obrigado a reter imposto na fonte para as agências federais, estaduais e municipais, além de recolher as contribuições previdenciárias e aquelas relativas à contribuição para custeio do sistema de seguro desemprego e, dependendo da estrutura acionária, a empresa é também obrigada a declarar os valores pagos nos EUA àqueles que ocupam funções na gerência, diretoria e afins (*white collars*).

Inobstante qualquer aparente dificuldade, reforça-se que o sistema é de trato mais fácil que o brasileiro. Além disso, a carga é substancialmente menor do que aquela imposta aos empresários no Brasil.

Foreign nationals who have a work visa, US citizenship or green card have the same rights and duties as Americans in terms of unemployment insurance. The criteria for cash-ins are determined by the federal government together with state governments.

Every employer is required to withhold tax at the source of income for federal, state and municipal bureaus, in addition to collecting social security contributions and contributions related to the unemployment insurance system. Depending on a company's shareholder structure, it may have to report the amounts paid in the USA to those who hold a position of management, in the board of directors and similar employees (*white collar workers*).

Despite any apparent difficulty, the system is easier to deal with than the Brazilian one. In addition, the tax burden is substantially lower than that in Brazil.

**06.**

SOBRE NOSSO  
PATROCINADOR

ABOUT OUR  
SPONSOR

Criado por experientes profissionais, com conceito estabelecido no mercado, Leitte, Gonçalves & Oliveira Júnior Sociedade de Advogados apresenta um grande acúmulo de conhecimento do cenário jurídico-econômico nacional e internacional. Seu modelo é o de um escritório de advocacia de negócios, cujo foco prioritário está em oferecer aos clientes apoio integral na área jurídica, orientando-os em todos os aspectos legais decorrentes de cada operação.

O Leitte, Gonçalves & Oliveira Júnior tem participado de expressivo número de grandes operações ocorridas no Brasil e no exterior, atuando ativamente em projetos internacionais, com alcance através de grandes parceiros mantidos nos mais diversos países.

A sua capacitação, no entanto, se estende aos mais diferentes campos do direito cível, comercial, tributário, societário e internacional, contemplando todos os desdobramentos legais resultantes das mais diversas operações destes segmentos. Participa das operações auxiliando os clientes a identificar soluções criativas para as questões fundamentais de seus negócios.

Contando com uma equipe especializada de quinze profissionais, distribuídas em suas três unidades, sendo Itáúna, Belo Horizonte e Miami, o Leitte, Gonçalves & Oliveira Júnior exibe uma grande aptidão, embasando e suplementando as estratégias dos clientes, dando-lhes o formato jurídico mais adequado e contribuindo para diferenciá-las nas operações das quais participam.

**Para mais informações, contate:**

Our law firm was founded by experienced professionals with a fine reputation in the market. Leitte, Gonçalves & Oliveira Júnior is highly knowledgeable in relation to the local and international legal and economic scenarios. As a business law firm, its priority is to offer clients full support for all legal issues, advising them on all legal aspects arising from each operation.

Leitte, Gonçalves & Oliveira Júnior has participated in a significant number of major operations in Brazil and abroad and is actively involved in international projects, with the help of major partners in several countries.

Our firm's capabilities extend to a wide range of civil, commercial, tax, corporate and international law and cover all legal fields arising from all sorts of operations in these segments. The firm takes part in operations by helping clients identify creative solutions to key issues of their business.

With its specialized team of fifteen professionals who work from either one of its three units in Itáúna, Belo Horizonte and Miami, Leitte, Gonçalves & Oliveira Júnior shows a high level of aptitude, sustaining and supplementing clients' strategies and finding the most appropriate legal format for their operations to be outstandingly successful.

**For more information, please contact:**



**Leitte, Gonçalves  
& Oliveira Jr.**

Sociedade de Advogados



**[www.lgoadv.com.br](http://www.lgoadv.com.br)**

**BELO HORIZONTE, MG**

Rua Paraíba, 550 - 8º andar

Funcionários - Belo Horizonte/MG - Brasil

CEP: 30.130-141

+55 (31) 3308-9416

bh@lgoadv.com.br

**ITAÚNA, MG**

Rua Antônio de Matos, 366

Centro - Itaúna/MG - Brasil

CEP: 35.680-030

+55 (37) 3242-1985

itauna@lgoadv.com.br

**MIAMI**

(Brickell Bayview) 80

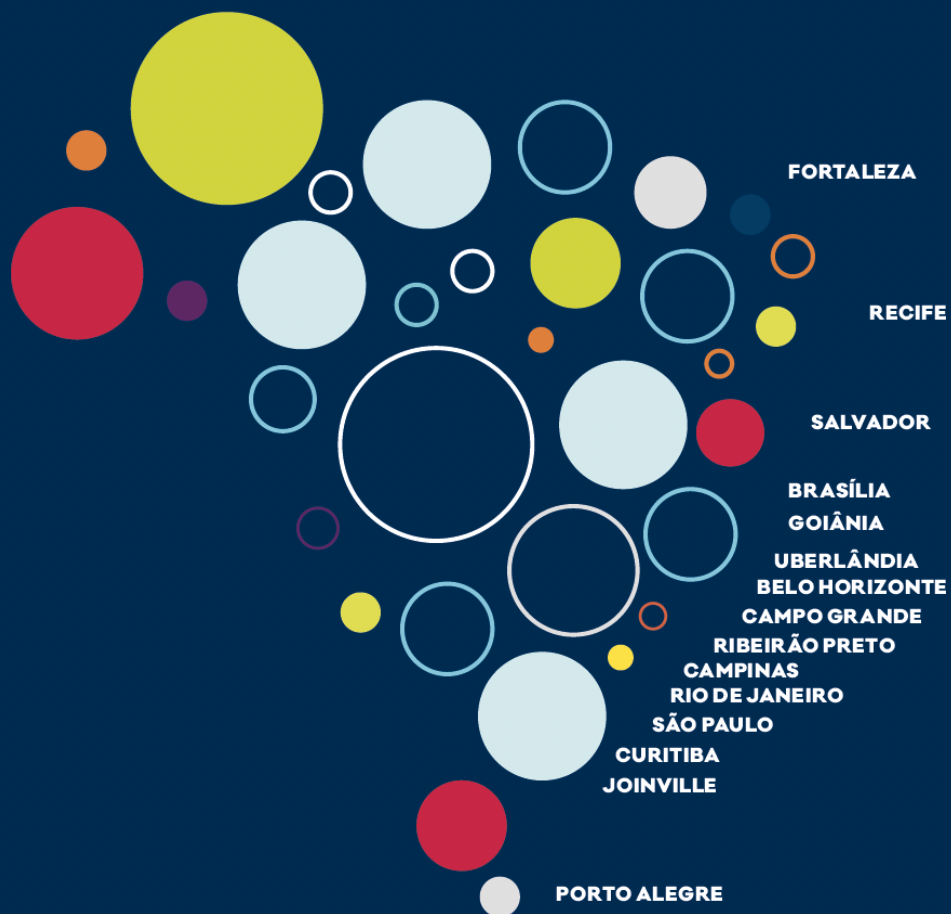
S.W. 8th Street - Suite 2000

Miami, Florida 33130

+1 305 423-7020

miami@lgoadv.com





VISIT THE HOW TO WEBSITE  
VISITE O SITE DO HOW TO  
**[www.amcham.com.br/howto](http://www.amcham.com.br/howto)**

**AMCHAM**  
*Brasil* **100**