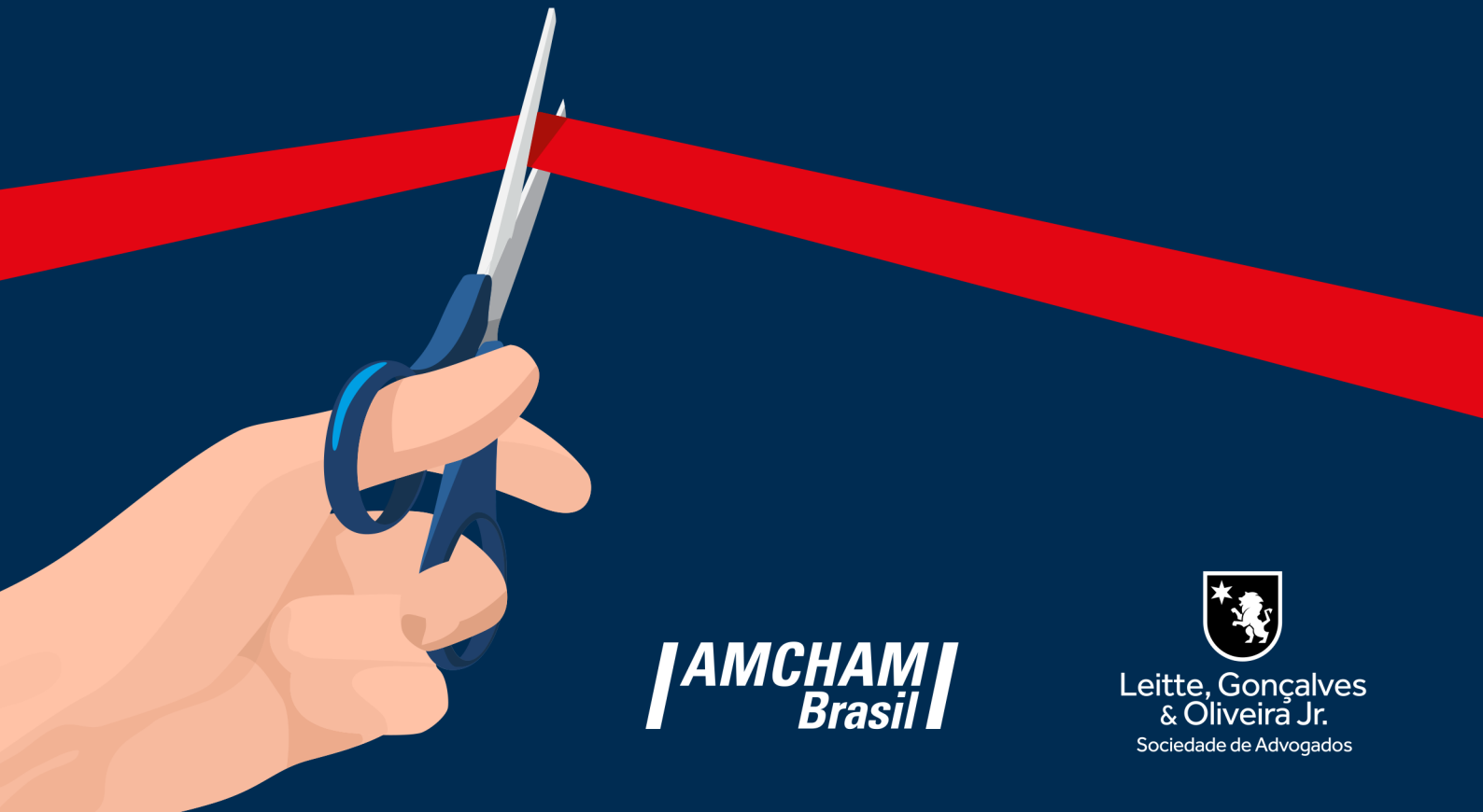


LEGISLAÇÃO
LAW

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

ESTABLISH A COMPANY IN THE US



|AMCHAM|
Brasil



Leitte, Gonçalves
& Oliveira Jr.
Sociedade de Advogados

Câmara Americana de Comércio para o Brasil – AMCHAM
Departamento de Comércio Exterior
Brasil, 2017/2018

American Chamber of Commerce for Brazil - AMCHAM
International Affairs Department
Brazil, 2017/2018

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



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 nasceu em 1919 com o espírito de fortalecer os laços entre as empresas das duas maiores economias das Américas – uma relação que nos últimos anos alimenta um fluxo comercial superior a USD 45 bilhões anuais. Assim, a Amcham Brasil, maior Amcham fora dos Estados Unidos, cria conexões 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 um dos principais mercados visados por empresários estrangeiros que buscam empreender, investir ou expandir seus negócios no exterior. Para investir com êxito no país, mostra-se necessária a compreensão adequada do ambiente empresarial, da legislação e regulações locais. O guia How to Establish a Company in the US é, portanto, um material estratégico para aqueles interessados no mercado dos Estados Unidos, abordando temas como o tipo de estrutura mais adequada a cada objetivo, as regulações americanas sobre investimentos estrangeiros e a legislação trabalhista local. O conteúdo aqui apresentado vai ao encontro de nossos objetivos de 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.

Fillippe Leite - Sócio, Leitte Gonçalves e Oliveira Jr. Advogados

Alexandre Gonçalves - Sócio, Leitte Gonçalves e Oliveira Jr. Advogados





The series How To Do Business and Invest in the US gathers strategic information for entrepreneurs who intend to invest in the United States. The project marks a moment of major globalization and interaction between companies, especially those seeking opportunities in the largest market in the world. For many companies, the United States represent the first step towards insertion in the international market. The American Chamber of Commerce for Brazil was created in 1919 to strengthen ties between companies in the two largest economies in the Americas – a relationship that in recent years has generated a trade flow of more than USD 45 billion annually. Thus, Amcham Brasil, the largest Amcham outside the United States, creates connections with the whole world for Brazilian businesses. We are proud to launch this guide with relevant information for those who wish to understand the richest and most diversified market in the world.

Deborah Vieitas - CEO, Amcham Brasil



The United States is today one of the main markets targeted by foreign entrepreneurs who intend to invest or expand their business abroad. The achievement of successful investments in the country relies, however, on a clear understanding of the American business environment and the local laws and regulations. The guide How to Establish a Company in the US is, therefore, a strategic material for those who are interested in the US market, covering themes as the most appropriate structure to each purpose, the American regulations of foreign investments and local labor legislation. The content presented here meets the goals of providing indispensable expertise for properly fulfilling the needs of customers who seek to develop ties with the US market or establish presence there.

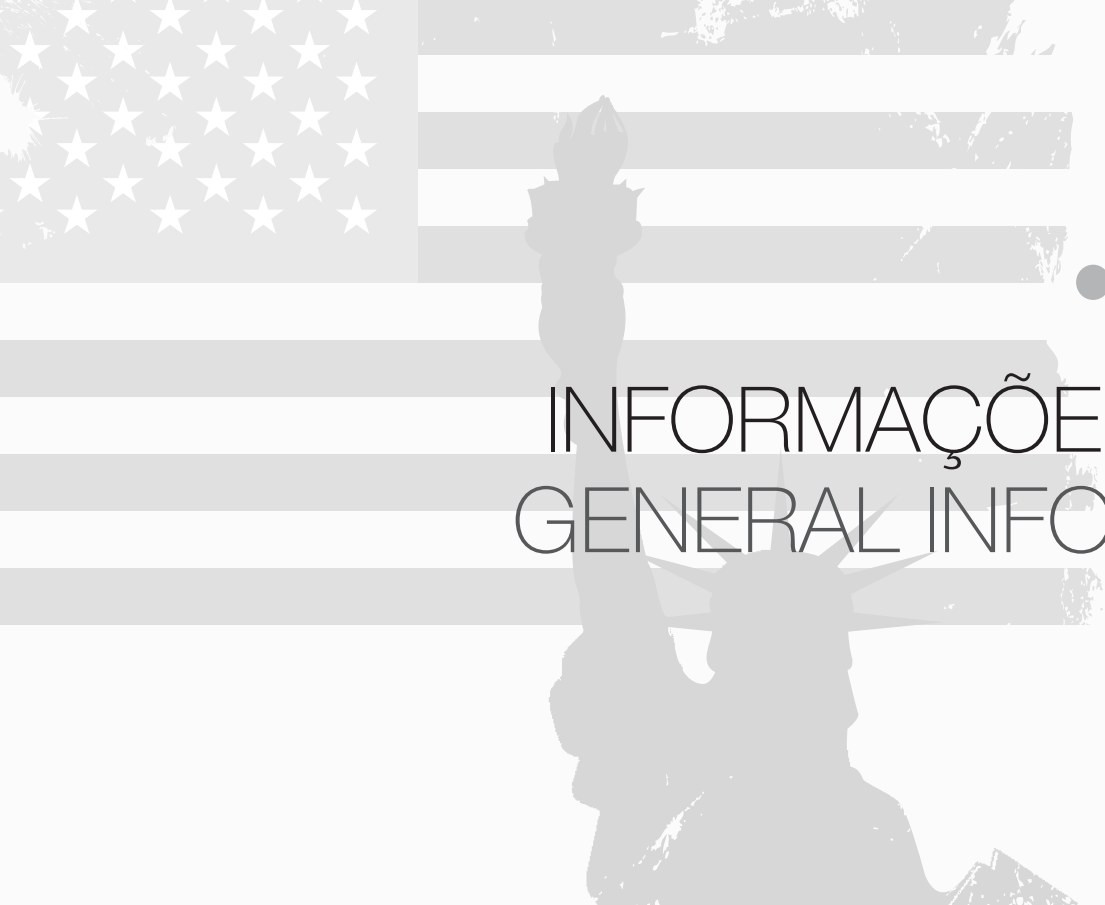
Fillipe Leite - Partner, Leitte Gonçalves e Oliveira Jr. Advogados



Alexandre Gonçalves - Partner, Leitte Gonçalves e Oliveira Jr. Advogados

CONTEÚDO CONTENT

01	INFORMAÇÕES GERAIS GENERAL INFORMATION	06
02	O AMBIENTE DE NEGÓCIOS BUSINESS ENVIRONMENT	09
03	ESCOLHENDO O ESTADO IDEAL PARA SEU NEGÓCIO CHOOSING THE RIGHT STATE FOR YOUR BUSINESS	14
04	ESCOLHENDO O TIPO CERTO DE EMPRESA NOS ESTADOS UNIDOS CHOOSING THE RIGHT TYPE OF COMPANY IN THE US	20
05	REGULAMENTAÇÃO DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO REGULATION OF FOREIGN INVESTMENT	25
06	TRIBUTOS CORPORATIVOS E CONTRIBUIÇÕES SOCIAIS CORPORATE BUSINESS TAXES AND SOCIAL CHARGES	31
07	LIDANDO COM FUNCIONÁRIOS: VISÃO GERAL DEALING WITH EMPLOYEES: OVERVIEW	43
08	OS PRINCIPAIS EQUÍVOCOS DE QUEM QUER ABRIR UMA EMPRESA NOS ESTADOS UNIDOS THE MAJOR MISCONCEPTIONS OF THOSE WHO WANT TO START A COMPANY IN THE US	49
09	SOBRE NOSSO PATROCINADOR ABOUT OUR SPONSOR	52



01. INFORMAÇÕES GERAIS GENERAL INFORMATION

Não há apenas uma razão pela qual investidores escolhem os Estados Unidos. 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 e o maior mercado consumidor do mundo – com um PIB de USD 18,569 trilhões¹ e 323,1 milhões de habitantes² – são apenas alguns dos motivos para se abrir uma empresa nos Estados Unidos.

There is not only one reason why investors choose the United States. The business-friendly environment, broad access to capital, high quality of life, the available technology, its supply chain, the investments in logistics and infrastructure, a well-trained workforce and the world's largest consumer market – with a GDP of USD 18.569 trillion¹ and 323.1 million inhabitants² – are a few reasons why one would start a business in the United States.



Para demonstrar a força da economia americana, mesmo em tempos chamados “de crise”, vê-se um produto interno bruto real que aumentou 2,6% no segundo trimestre de 2017, de acordo com estimativas divulgadas pelo *Bureau of Economic Analysis (BEA)*, mais que o dobro do verificado no primeiro trimestre de 2017. O Fundo Monetário Internacional (FMI) espera que o crescimento supere 2,1% em 2018, podendo chegar a 3% de acordo com as previsões otimistas do Governo.

O mercado americano encontra-se, portanto, em constante expansão interna. Essa expansão vem se apoiando 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. Consequentemente, incentiva-se a criação de empregos e são atraídos investimentos.

To demonstrate the strength of the US economy, even during the so-called “crisis”, we have a real gross domestic product that increased by 2.6% in the second quarter of 2017, according to the estimate of the Bureau of Economic Analysis (BEA). The growth was more than twice as big as that of the first quarter of 2017 and the International Monetary Fund (IMF) expects a growth of over 2.1% in 2018, or even 3% according to the government's optimistic forecasts.

Thus, the American market finds itself in a constant internal expansion, supported not only by the international economic recovery, but mainly by a governmental program of prioritization of national companies, which aims at fostering the entrepreneurial activity inside the country with effective measures such as tax reform and investments in infrastructure, with the ultimate goal of boosting the economy, encouraging job opportunities and attracting investments.



02.

O AMBIENTE DE NEGÓCIOS BUSINESS ENVIRONMENT



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.

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 IRS³ (*Internal Revenue Service*).

In this scenario, in addition to the benefits previously described, the company which decides to legally establish itself in the United States, paying taxes, generating jobs and revenue, is certainly going to enjoy a wide range of investments, tax exemptions and market benefits, which will allow such company not only to stand out in the internal market, but also to become competitive and recognized worldwide.

This guide seeks, therefore, to offer the entrepreneurs and investors the essential information to the success of their investments in the US, in a straightforward and simple way. The content expressed here does not characterize the opinion of an audit, representation, tax, accounting, legal or investment advice for readers. The main purpose of this material is to inform, and it is advisable that the interested parties should search for specialized legal and accounting advice, particularly in view of the restrictions posed by US tax law, provided by the Circular 230 of the IRS³ (*Internal Revenue Service*).

O ambiente de negócios pode ser definido como o conjunto de fatores externos que cerca e influencia as decisões da atividade empresarial em determinado país ou região, tais como clientes, governo, competitividade e condições sociais, políticas e tecnológicas. Existem indicadores como o *Doing Business*⁴, do Banco Mundial, utilizados para guiar empresários na escolha do local de seus investimentos, visando à simplificação e desburocratização.

Business environment can be defined as the set of external factors surrounding and influencing the decisions in the entrepreneurial activity in a given region or country, such as clients, local government, competitiveness and the social, political and technological conditions. There are indicators as the *Doing Business*⁴ ranking, developed by the World Bank, which may be used as a guide by entrepreneurs to choose where to invest, intended to simplify and de-bureaucratize the business environment globally.

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

²Fonte: United States Census Bureau. < <https://www.census.gov/>>.

³A Circular 230 é um documento que contém o estatuto e os regulamentos que detalham os deveres e obrigações de um profissional em tributação perante IRS (*Internal Revenue Service*). Fonte: IRS.

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

²Source: United States Census Bureau. < <https://www.census.gov/>>.

³Circular 230 is a document that provides the statute and regulation that gives the details and obligations of a professional in taxation in front of IRS (*Internal Revenue Service*). Source: IRS.

⁴Disponível em <<http://portugues.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>>.

⁴Available in <<http://portugues.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>>.



O indicador classifica as economias de acordo com a facilidade de se fazer negócios, ou seja, a facilidade de criação e operação de uma empresa local. Essa classificação lista anualmente os melhores países para fazer negócios, estando os Estados Unidos em 8ª lugar e o Brasil apenas na 116ª posição. Este indicador leva em conta 10 quesitos: obtenção de crédito, de alvarás de construção, de eletricidade, abertura de empresas, registro de propriedades, proteção dos investidores minoritários, pagamento de impostos, comércio internacional, execução de contratos e resolução de insolvência.

The index classifies economies according to the easiness of doing business, that is, the easiness of creating and operating a local company. This rating annually lists the best countries in the world to do business in/from, being the United States in the 8th position and Brazil in the 116th position. This index takes 10 items into account: access to credit, to construction permits, to electricity, starting a business, registration of properties, protection of minority investors, paying taxes, trading across borders, performance and enforcement of contracts and resolving insolvency.

FACILIDADE PARA FAZER NEGÓCIOS			EASE OF DOING BUSINESS		
CLASSIFICAÇÃO	ECONOMIA	PONTUAÇÃO DAF	DFT SCORE	ECONOMY	RANK
1	Nova Zelândia	87.01	87.01	New Zealand	1
2	Singapura	85.05	85.05	Singapore	2
3	Dinamarca	84.87	84.87	Denmark	3
4	Hong Kong RAE, China	84.21	84.21	Hong Kong SAR, China	4
5	Coreia, República da	84.07	84.07	Korea, Rp.	5
6	Noruega	82.82	82.82	Norway	6
7	Reino Unido	82.74	82.74	United Kingdom	7
8	Estados Unidos	82.45	82.45	United States	8
Um bom ambiente de negócios é um pré-requisito para que uma empresa seja bem-sucedida, pois fornece condições constantes que permitem que ela mantenha sua estabilidade mesmo durante situações adversas, possibilitando um melhor planejamento e uma adequação mais eficiente ao seu lugar no mercado.			A proper business environment is essential for a company to succeed, once it provides steady conditions that grant stability even during adverse situations, allowing better planning and a more efficient adaptation to its position in the market.		

Com a eleição do novo Governo americano, a insegurança tomou conta do mercado financeiro, baseada em grande parte nas polêmicas veiculadas pela mídia. Esse cenário poderia, em um primeiro olhar, indicar um período de recessão e retrocesso, todavia, nestes pouco mais de sete meses de governo os investidores viram o índice *Dow Jones*⁵ disparar e ultrapassar a barreira dos 22 mil pontos em agosto de 2017, no maior impulso em quase três décadas. A *Nasdaq*⁶, por sua vez, também alcançou índices estratosféricos e ainda parece ter fôlego para continuar batendo recordes.

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 americano, 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 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.

⁵Criado 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.

⁶A 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.

After the election of the new American Government, insecurity took over the financial market, based mainly on the uncertainties broadcasted by the general media. This scenario could, at first sight, point to a recession and retraction period; however, during the first seven months or so of the new government, the investors saw the Dow Jones index⁵ skyrocket and surpass the barrier of 22 thousand points in August 2017, the strongest push in almost three decades. NASDAQ itself also reached stratospheric indexes and still seems to have room for more.

Thus, the current American business environment is becoming more and more inviting to entrepreneurs and investors seeking to internationalize their companies or open a new business in the US. The US Government has already positioned itself quite assertively in order to encourage and promote the creation of national companies and to establish trade and tax barriers to those that only intend to export to American consumers. In this context, the creation of a company in the United States will provide the entrepreneur not only with a market expansion in terms of territory, but also with a structural investment in order to strengthen the competitiveness of his/her products and services in the United States market.

⁵Created in 1896, Dow Jones index is one of the main indicators of the north-American market. He corresponds to the amount evaluated to thirty big industrial shares, whose business passes through New York Stock Exchange.

⁶NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotations) is an electronic stock exchange, which lists more than 2800 shares, usually of small or medium capitalization. Among the most common actions are electronics, information technology, telecommunications and biotechnology.

Surge então a questão:
É muito difícil abrir uma empresa nos Estados Unidos?



The question then arises:
Is it too difficult to start a business in the United States?

A resposta é: 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.

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.

The answer is: No! As already described, the United States is placed among the simplest and least bureaucratic countries for setting up a business. The average time for merely “starting a business,” still according to the World Bank report, is only of 5.6 days, an extremely short period if compared to the 79.5 days estimated for Brazil.

Certainly, some care is essential to succeed in any international investment. In addition to starting the company, the entrepreneur should be concerned with registering his or her trademark and the company's activity in the State and/or city where he or she intends to settle, choosing the ideal place to develop his or her activities so as to maximize the results, with the insertion in the American financial system, especially in order to make use of the incentives and benefits available in the market, and, mainly, he or she must be concerned with the American tax and employment legislation, which are significantly different from the ones to which Brazilian businessmen are used to.



03.

ESCOLHENDO O ESTADO IDEAL PARA SEU NEGÓCIO

CHOOSING THE RIGHT STATE FOR YOUR BUSINESS

Neste ambiente de negócios favorável, a escolha do local ideal para iniciar suas atividades em solo americano é extremamente relevante, uma vez que os sistemas jurídicos de estados efetivamente autônomos, somados à grande dimensão territorial, geram diferenças muito grandes entre a carga tributária, a logística, o tratamento legal dos produtos e o mercado consumidor de cada estado. Não parece, por exemplo, uma ideia de sucesso vender sorvete no Alaska. Todavia, o Alaska é constantemente indicado como o estado norte americano com o maior consumo per capita de sorvete no país. Portanto, a escolha do local mais adequado para se investir passa por questões um pouco mais complexas, mormente porque cada estado, condado e cidade pode ter regras e leis muito específicas.

In this favorable environment, choosing the ideal place to start your business activities in the United States is extremely relevant, once the legal system, comprised by different legislations of autonomous states, together with the large territorial dimension, creates major differences between the tax burden, logistics, legal treatment of products and consumer market of each state. It does not seem, for example, a successful idea to sell ice cream in Alaska; however, it is constantly referred to as the state with the highest *per capita* consumption of ice cream in the country. Therefore, choosing the right place to invest is a bit more complex than expected, especially because each State, county and city has very specific rules and laws.

O local de instalação de sua empresa, representação ou filial deve considerar também o tipo de pessoa jurídica que se pretende constituir, se uma *sole proprietorship* (e.g.⁷ empresa individual), uma *LLC* (e.g. sociedade de responsabilidade limitada) ou uma *corporation* (e.g. sociedade anônima).

Esta decisão é essencial para aplicação adequada do regime tributário, bem como para a inserção da mesma no mercado, permitindo que ela receba benefícios fiscais, investimentos externos e empréstimos.

Para descobrir os melhores estados para se começar um negócio, o *GOBankingRates.com*⁸ analisou alguns fatores críticos que moldam o ambiente empresarial de cada estado e a forma como eles afetam as chances de sucesso dos novos empresários nos EUA, como: atividade de inicialização (com base na taxa de novos empreendedores); taxas de sobrevivência de negócios (com base na proporção de criações de negócios e o as chances de insucesso); produtividade (com base no PIB per capita); disponibilidade de empregados; nível de educação de empregados potenciais; clima fiscal empresarial e custo de vida.

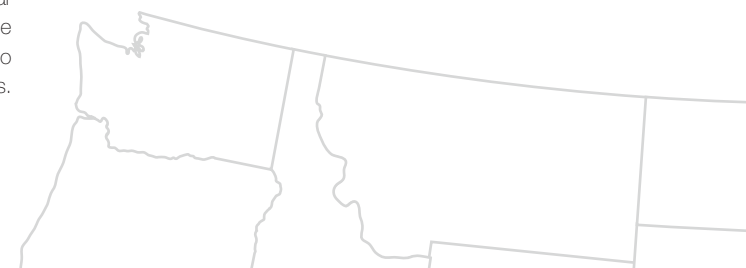
⁷e.g. Exempli gratia (Exemplo): As empresas nos Estados Unidos não têm a mesma definição jurídica das empresas nacionais, sendo o exemplo uma comparação livre para que o leitor possa entender quais tipos de empresas mais se aproximam da realidade nacional.

⁸GOBankingRates.com é um reconhecido site americano projetado para tornar o aprendizado sobre dinheiro e gerenciamento de finanças mais divertido e menos intimidante. Lançado em 2004, busca conectar leitores com conteúdo informativo de finanças pessoais, notícias e ferramentas.

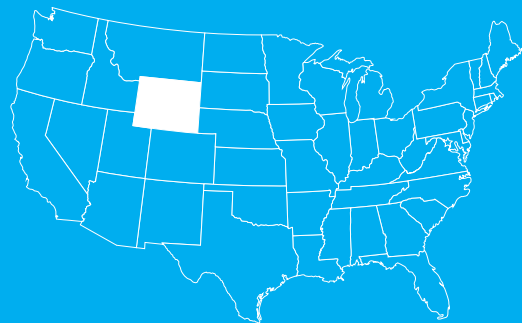
The location where a company, representation or branch is going to be established must also consider the intended type of legal entity, if it is a Sole Proprietorship, an LLC or a Corporation. This decision is vital for the election of the most suitable tax regime, as well as for the market insertion of the company, allowing that it receives tax benefits, external investments and loans.

To find out the best state for one to start a business, *GOBankingRates.com*⁷ analysed some critical factors that shape business environments and the way they affect the chances of success of new entrepreneurs in the US, such as: initialization activity (based on the rate of new entrepreneurs); business survival rates (based on the rate of business creation and on how much they are doomed to fail); productivity (based on GDP per capita); availability of employees; level of education of potential employees; tax and business environments and cost of living.

⁷GOBankingRates.com is a recognized American website designed to make learning about money and financial management more fun and less intimidating. Launched in 2004, it seeks to connect readers with informative content from personal finance, news and tools.



WYOMING WYOMING



O estado de Wyoming é um dos mais convidativos do país para se começar um novo negócio. O estado não tem imposto de renda corporativo (*corporate income tax*), imposto de renda individual (*individual income tax*) ou imposto sobre receitas brutas (*gross receipts tax*) e foi classificado pela *Tax Foundation*⁹ com o selo de “*most business friendly tax climate*” por cinco anos seguidos. Além destes requisitos convidativos, o imposto sobre as vendas (*sales tax*) está entre os menores do país e os inúmeros programas de concessão, empréstimo e incentivos oferecem às empresas um ambiente financeiro gerencial convidativo.

Wyoming is one of the most inviting US states to start a new business. The state does not have corporate income tax, individual income tax or gross receipts tax and was awarded by Tax Foundation⁹ with the seal of “the most business friendly tax climate” for five consecutive years. In addition to these inviting features, the sales tax rate is among the lowest in the country and the numerous grant, loan, and incentive programs also offer companies an inviting financial management environment.

⁹A Tax Foundation é a mais importante organização independente e sem fins lucrativos dos Estados Unidos relacionada a análise, fiscalização, fomento e incentivo de políticas tributárias que privilegiam a simplicidade, neutralidade, transparência e a estabilidade.

⁹Tax Foundation is the most important independent and non-profit organization in the United States related to the analysis, monitoring, promotion and incentive of tax policies favoring simplicity, neutrality, transparency and stability.

NEVADA NEVADA



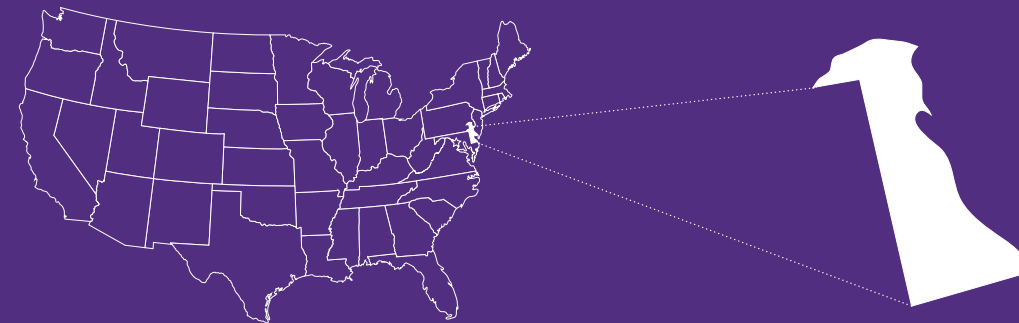
O estado de Nevada, conhecido por ser o berço da famosa cidade de Las Vegas, também oferece condições econômicas muito favoráveis à criação de novas empresas e *startups*. O estado lidera o ranking nacional de maior densidade de *startups* por número de empresas criadas, com uma proporção de 10%. A inexistência de imposto de renda corporativo (*corporate income tax*), imposto de renda individual (*individual income tax*) e impostos estaduais (*state tax*) certamente contribui para o fomento de novas empresas.

The state of Nevada, known for harboring the famous city of Las Vegas, also offers attractive economic conditions for entrepreneurship and start-ups. The state leads the national ranking of higher density of start-ups by number of companies established, with a proportion of 10%. The inexistence of corporate income tax, individual income tax and state tax, certainly contributes to the promotion of new companies.

⁹Tax Foundation é a mais importante organização independente e sem fins lucrativos dos Estados Unidos relacionada a análise, fiscalização, fomento e incentivo de políticas tributárias que privilegiam a simplicidade, neutralidade, transparência e a estabilidade.

⁹Tax Foundation is the most important independent and non-profit organization in the United States related to the analysis, monitoring, promotion and incentive of tax policies favoring simplicity, neutrality, transparency and stability.

DELAWARE DELAWARE



Delaware pode ser chamado de “a capital mundial das empresas”. Apesar da sua pequena extensão territorial (6.452 km²) o estado é um grande centro financeiro com mais de 1.000.000 de entidades empresariais registradas. Mais de 66% de todas as empresas de capital aberto nos Estados Unidos, incluindo 66% da *Fortune 500*¹⁰ lá estão registradas. Além disso, figuras conhecidas como a candidata a presidente Hillary Clinton e o presidente Donald Trump também escolheram Delaware para registrar algumas de suas empresas. Isto acontece porque o estado tem uma legislação de criação de empresas avançada e flexível, tribunais especializados em direito empresarial e societário, um governo acessível e uma “divisão especializada em corporações” que opera um serviço rápido e profissional para clientes, advogados, agentes registrados e outros. Tudo isso ainda fica mais convidativo quando lembramos que o estado não cobra impostos sobre ações de corporações (*corporate shares*).

¹⁰Fortune 500 é uma classificação das 500 maiores corporações em todo o mundo, conforme medido por sua receita. A lista é compilada e publicada anualmente pela revista Fortune.

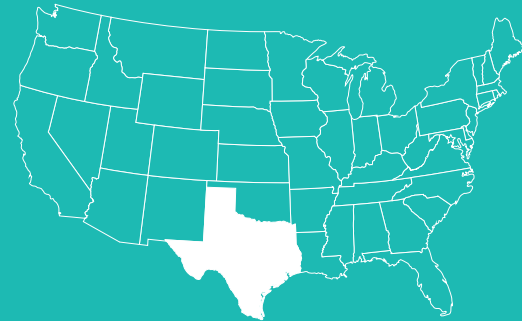
¹⁰Fortune 500 is a ranking of the top 500 corporations around the world as measured by their revenue. The list is compiled and published annually by Fortune Magazine.

Delaware can be called the “the world capital of companies”. Despite its small territorial extension (6,452 km² / 1,982 sq. mi), the state is a large financial center with more than 1 million registered business entities. More than 66% of all publicly traded companies in the United states, including 66% of the Fortune 500⁹, are registered in Delaware. Well-known personalities such as presidential candidate Hillary Clinton and President Donald Trump have also chosen Delaware to register some of their companies. It happens due to the fact that the state has advanced and flexible business creation legislation, tribunals specialized in company and corporate law, an accessible government and a “specialized corporations division”, which operates fast and professional services for clients, lawyers, registered agents and others. It gets even more welcoming when we recall that the state does not charge taxes over corporate shares.

⁹Fortune 500 é uma classificação das 500 maiores corporações em todo o mundo, conforme medido por sua receita. A lista é compilada e publicada anualmente pela revista Fortune.

⁹Fortune 500 is a ranking of the top 500 corporations around the world as measured by their revenue. The list is compiled and published annually by Fortune Magazine.

TEXAS TEXAS



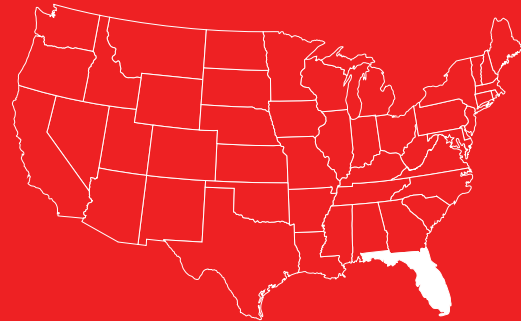
Com o lema “Seja grande no Texas” (*Go big in Texas*), o estado é o lar de multinacionais americanas reconhecidas internacionalmente como ExxonMobil, AT&T, Sysco e American Airlines, bem como de mais de 1.400 empresas estrangeiras, como Toyota, BAE Systems, Siemens e Shell Oil. Além dos gigantes, outros 2,4 milhões de pequenas empresas tem suas matrizes no Texas¹¹. Tudo na economia do Texas é superlativo: o PIB do estado (1,636 trilhão) é o 2º dos Estados Unidos e maior do que o de países como Austrália, Espanha, México e Rússia; é o maior exportador do país, tendo exportado mais de USD 232 bilhões em 2016 e tem a segunda maior força de trabalho da nação. A *Forbes* afirma que “o Texas incentiva a propriedade das empresas através de impostos mais baixos e regulamentos menos onerosos”¹².

With the motto “Go big in Texas”, the state is home to internationally recognized multinational companies as ExxonMobil, AT&T, Sysco and American Airlines, as well as to more than 1,400 foreign companies, like Toyota, BAE Systems, Siemens and Shell Oil. In addition to the giants, other 2.4 million small businesses have their headquarters in Texas¹⁰. Everything in the State economy is superlative: its GDP (USD 1,636 trillion) is the 2nd in the United States and it is larger than the GDP of countries as Australia, Spain, Mexico and Russia; it is the country's largest exporter, with more than USD 232 billion in 2016 and; it has the nation's second largest workforce. Forbes¹ states that “Texas encourages business ownership through lower taxes and less costly regulations”.

¹¹De acordo com o site oficial do Estado. ¹²According to the official website of the State. <<https://businessintexas.com/why-texas/economic-strength>>.

¹²A Forbes é uma importante companhia de mídia global com foco em negócios, investimento, tecnologia, entretenimento, liderança e estilo de vida. É conhecida internacionalmente por lançar a lista das pessoas mais ricas no mundo. ¹³Forbes is an important global media company focused on business, investment, technology, entertainment, leadership and lifestyle. It is known worldwide for launching the list of the richest people in the world.

FLÓRIDA FLORIDA

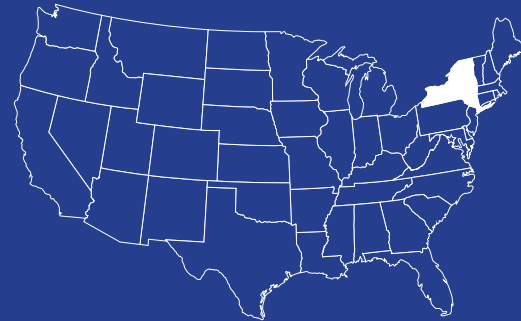


O estado da Flórida atrai cada vez mais empresários brasileiros, devido a diversas razões que nem sempre são econômicas. A Flórida é o destino mais procurado por turistas brasileiros e é também o estado com a maior concentração de brasileiros residindo nos Estados Unidos, com mais de 350 mil pessoas. Por estes motivos, quando o empresário busca o ambiente de negócios americano que mantenha similaridades ou vínculos com mercado e consumidores latinos – atualmente quase 5 milhões de residentes da Flórida são latinos¹³ – a escolha quase sempre é o “estado mais tropical dos Estados Unidos”. Incentivando ainda mais o empresário, a Flórida possui imposto de renda corporativo (*corporate income tax*) fixo, com alíquota de 5,5%, uma das menores do país.

The state of Florida is attracting more and more Brazilian entrepreneurs for several reasons, which are not always economically related. Florida is the most envisioned destination by Brazilian tourists and is also the state with the biggest concentration of Brazilians living in United States, with more than 350 thousand people. For these reasons, when an entrepreneur seeks the American business environment that maintains the similarity or bonds with the Latin market and consumers – there are currently nearly 5 million Latin inhabitants in Florida¹² – in general, the choice is often the “most tropical state in the United States.” To further encourage entrepreneurs, Florida also has a fixed corporate income tax, at a rate of 5.5%, one of the lowest in the country.

¹³Fonte: United States Census Bureau. <<https://www.census.gov/>>. De acordo com o Census Bureau a população da Flórida é estimada em 20.612.439 milhões de pessoas, sendo que 24,9% se identificaram no 2010 Census como hispânicos e latinos.

NOVA IORQUE NEW YORK

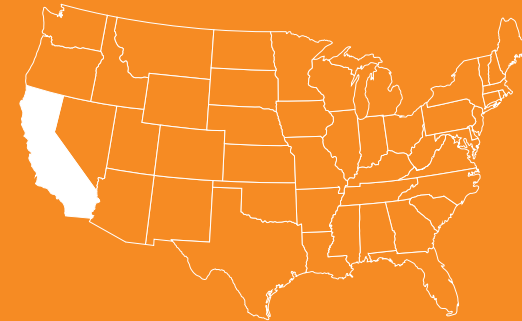


O estado de Nova Iorque não está entre aqueles reconhecidos como os melhores para se abrir uma empresa nos Estados Unidos, mas é importante mencioná-lo devido ao fato de que o governo estadual tem realizado importantes investimentos em infraestrutura (USD100 bilhões) para atrair empresas do mundo todo, além de oferecer uma das forças de trabalho mais qualificadas dos Estados Unidos. Os impostos estaduais estão no seu mínimo em décadas: para a classe média, em seus níveis mais baixos em 70 anos, para os fabricantes, em seus níveis mais baixos desde 1917, e impostos sobre a propriedade (*property taxes*) foram limitados em 2%.

The state of New York is not among those recognized as the best to start a business in the United States, but it is important to be mentioned as the state government has made significant investment in infrastructure (USD 100 billion) in order to attract companies from around the world. New York also offers one of the most qualified workforces in the United States. Taxes are at their lowest rates in decades – for the middle class, at their lowest levels in 70 years and for manufacturers, at their lowest levels since 1917 – and property taxes are limited to 2%.

¹²Source: United States Census Bureau. <<https://www.census.gov/>>. According to Census Bureau, the estimated population of Florida is 20,612,439 million of inhabitants, being 24.9% identified themselves as Hispanics and Latin during the 2010 Census.

CALIFÓRNIA CALIFORNIA



O último estado a ser aqui mencionado é a Califórnia. Apesar de conhecido mundialmente e de possuir uma grande quantidade de empresas, apresentando muitos atrativos em vários segmentos e searas de negócios, o estado não se mostra muito convidativo a novos negócios, possuindo o 2º custo de vida mais alto da nação e a 3ª maior taxa de impostos do país. Mas por que então falar da Califórnia? Mesmo com os desafios citados acima – pequenos para quem está acostumado com a carga tributária brasileira – o estado da Califórnia abriga mais de 10% da população nacional, é o estado com o maior número de latinos residentes e a participação no PIB é quase uma vez e meia maior que a do Texas, indicando que os negócios estabelecidos na Califórnia tendem a ser lucrativos.

The last state to be mentioned here is California. Despite being known worldwide and being home to a large number of companies, with many attractions in various industry and business sectors, the state is not very inviting to new business, having the 2nd highest cost of living in the nation and the 3rd highest tax rate in the country. Then, why mentioning California? Even with the mentioned challenges – small for those who are used to the Brazilian tax burden – the state of California is home to more than 10% of the national population, it is the state with the largest number of Latin residents and its share of the country's GDP is almost one and a half times as big as that of Texas, indicating that California's businesses tend to be profitable.

04.

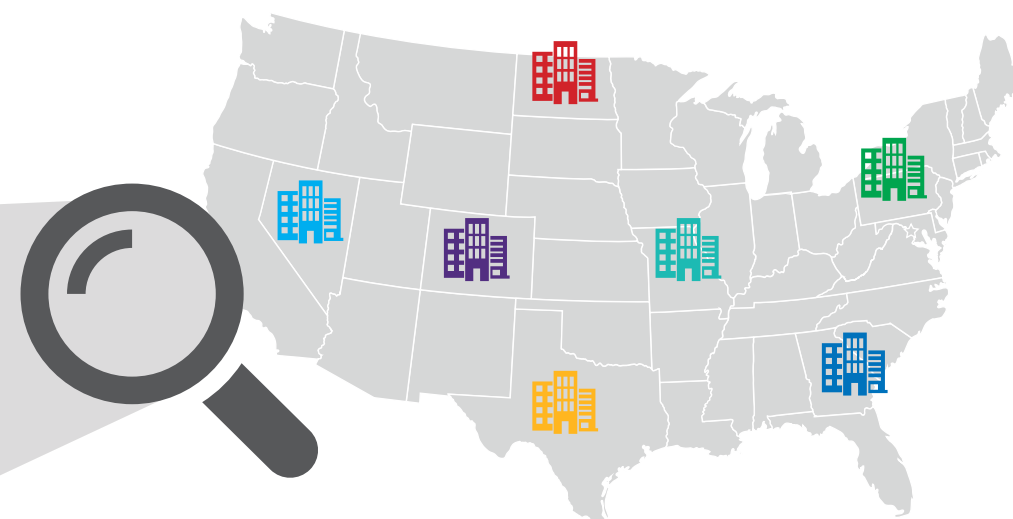
ESCOLHENDO O TIPO CERTO DE EMPRESA NOS ESTADOS UNIDOS

CHOOSING THE RIGHT TYPE OF COMPANY IN THE US



Por se tratar de um país onde os estados possuem substancial autonomia para criar suas próprias leis e fiscalizar a atividade empresarial, é preciso levar em conta não apenas o local em que se pretende abrir sua empresa, mas também se o modelo societário escolhido é o mais adequado e interessante naquele local, posto que cada tipo de empresa envolve graus específicos de burocracia, diferentes custos operacionais e cargas tributárias próprias.

As it is a country where states have substantial autonomy to create their own laws and supervise business activity, it is necessary to bear in mind not only the place where it is intended that the company is established, but also if the chosen corporate model is the most adequate in that location, since each type of company involves specific degrees of bureaucracy, different operating costs and tax burdens.



Erros ou defeitos na estruturação correta da sociedade a ser registrada nos Estados Unidos podem resultar na desconsideração da personalidade jurídica, deixando-se de tratá-la como uma pessoa diferente da figura de seus sócios, podendo trazer como resultado um risco ao patrimônio pessoal dos mesmos.

Errors in structuring and registering the company in the United States may lead the disregard of legal entity, failing to treat it as a person different from the figure of its members, which brings as a practical result a risk to the their personal assets.

São exemplificados na tabela a seguir os principais tipos de empresa e suas características para que o investidor possa analisar aquela que mais se identifica com sua pretensão.

In the following table, the main types of company and their characteristics are exemplified so that the investors can analyze the one that better suits their intentions.

Fonte: Leitte, Gonçalves & Oliveira Jr.
Source: Leitte, Gonçalves & Oliveira Jr.

TIPOS DA EMPRESA / COMPANY TYPES	Sole Proprietorship	General Partnership	Limited Partnership	“C” Corporation	“S” Corporation	LLC	LLP
Propriedade	Individual	Duas ou mais pessoas físicas ou jurídicas	Duas ou mais pessoas físicas ou jurídicas	Acionistas (admite estrangeiros)	Acionistas (apenas norte-americanos)	Uma ou mais pessoas físicas e jurídicas	Duas ou mais pessoas físicas ou jurídicas
Ownership	Individual	Two or more individuals or legal entities	Two or more individuals or legal entities	Shareholders (allows foreigners)	Shareholders (US tax residents only)	One or more individuals or legal entities	Two or more individuals or legal entities
Controle	Sócio individual	De todos os sócios ou de acordo com o contrato	Dos sócios administradores	Conselho de Administração	Conselho de Administração	De acordo com o contrato social	Dos <i>limited partners</i> ou de acordo com o contrato
Control	Individual member	All the partners or according to the agreement	Managing partners	Board	Board	According to the articles of incorporation / bylaws	Limited partners or according to the agreement
Responsabilidade	Pessoalmente responsável por todas as dívidas da sociedade	Cada um dos sócios é solidariamente responsável	Os sócios administradores respondem ilimitadamente. Os demais limitadamente ao capital investido	O acionista normalmente responde apenas pelo valor do capital investido em ações	O acionista normalmente responde apenas pelo valor do capital investido em ações	O sócio normalmente responde apenas pelo valor do capital integralizado	<i>Limited partners</i> se responsabilizam apenas até o limite do capital investido.
Liability	Personally liable for all company debts	Each partner is jointly liable	The managing partners with unlimited liability. The others, liability limited to invested capital	The shareholder is usually only liable up to the value of the capital invested in shares	The shareholder is usually only liable up to the value of the capital invested in shares	The member normally only liable up to the value of the paid-in capital	<i>Limited partners</i> are only liable up to the limit of the invested capital
Tributação	Toda renda é considerada pessoal. Tributação pelas faixas do IRPF	Lucros e prejuízos devem ser declarados no IRPF do sócio	Lucros e prejuízos devem ser declarados no IRPF do sócio	Lucros são tributados na empresa (IRPJ) e o acionista tributado pelos dividendos distribuídos	A empresa não é tributada. Lucros e prejuízos devem ser declarados no IRPF do sócio	À escolha dos sócios. Pode ser tributada como <i>partnership</i> , <i>corporation</i> ou <i>disregarded entity</i>	À escolha dos sócios. Pode ser tributada como <i>partnership</i> , <i>corporation</i> ou <i>disregarded entity</i>
Tax	All income is considered personal. Taxation through the rates of personal income tax	Profits and losses must be declared in the partners' personal income tax return	Profits and losses must be declared in the partners' personal income tax return	Profits are taxed at company level (corporate income tax) and the shareholder is taxed on the dividends distributed	The company is not taxed. Profits and losses must be declared the shareholders' personal income tax return	At the choice of the members. May be taxed as partnership, corporation or disregarded entity	At the choice of the partners. May be taxed as partnership, corporation or disregarded entity
Características Principais	É a mais simples e uma das mais usadas. Em alguns estados não possui personalidade jurídica.	Os sócios representam a sociedade igualmente	Ausência de formalidade. Via de regra não se exige sequer o registro da sociedade. Os sócios limitados normalmente são investidores sem poder de voto ou controle	É o tipo mais comum de corporação, tem potencial de crescimento ilimitado pela venda de ações. Faz declaração trimestral e pode sofrer supervisão governamental	Sociedades e sócios estrangeiros não podem constituir este tipo de empresa se não forem residentes fiscais nos Estados Unidos.	Cada estado tem regras próprias para tratamento das <i>LLC</i> . Algumas empresas financeiras não podem ser <i>LLCs</i>	São mais formais e mais bem estruturadas do que as demais <i>partnerships</i>
Main characteristics	It is the simplest and one of the most used. In some states it does not have legal personality	The partners represent the company equally	Lack of formality. As a rule, not even registration of the company is required. Limited partners are usually investors with non-voting or non-controlling rights	It is the most common type of corporation, it has unlimited growth potential through the sale of shares. Files quarterly reports and may undergo government supervision	Foreign companies and individuals cannot form this type of company if they are not tax residents in the US.	Each state has its own rules for treating LLCs. Some Financial Companies cannot be LLC	They are more formal and more structured than the other types of partnerships



Além da criação das empresas especificadas, outras soluções jurídicas interessantes podem ser encontradas caso a caso como, por exemplo, a constituição de uma *holding* ou de um *trust*, buscando blindar o patrimônio, os investimentos e os interesses do empresário, trazendo segurança jurídica e tranquilidade.

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

Besides the formation of the specified companies, other interesting legal solutions can be found on a case-by-case basis, such as the formation of a holding company or a trust, so as to better the protection of assets, investments and interests of the entrepreneur, bringing legal certainty and tranquility.

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

05. REGULAMENTAÇÃO DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO REGULATION OF FOREIGN INVESTMENT



As preocupações dos investidores estrangeiros com as transações no exterior são tipicamente associadas ao excesso de regulamentações que regem a matéria, as quais são muitas vezes desconhecidas pela extensa maioria. Como forma de controle, principalmente tributário, existem nos Estados Unidos várias disposições legais promulgadas pelos entes governamentais de controle federal, estadual e local (condados e municípios) que regem o investimento estrangeiro, inobstante investidores têm sido tradicionalmente bem-vindos nos Estados Unidos.

Os itens seguintes fazem uma breve introdução acerca de leis e regulamentos dos quais os investidores estrangeiros devem ter ciência antes de iniciar seu negócio nos Estados Unidos.

Foreign investors' concerns about foreign transactions are usually associated with the excess of regulations governing the matter, which are often unknown to the vast majority. As a way of exercising control, especially tax control, there are several legal provisions in the US which have been promulgated by government entities of federal, state and local control (counties and cities), which regulate foreign investments, even though investors have traditionally been welcome in the country.

The following items provide a brief introduction to laws and regulations of which foreign investors ought to have knowledge before starting their business in the United States.

A	A
Comitê de Investimento Estrangeiro nos Estados Unidos	Committee on Foreign Investment in the Unites States - CFIUS

O Comitê de Investimento Estrangeiro (*Committee On Foreign Investment in The Unites States* - CFIUS) é presidido pelo Departamento do Tesouro e investiga as fusões e aquisições de empresas de qualquer pessoa envolvida no comércio interestadual nos Estados Unidos, a fim de determinar possíveis efeitos na segurança nacional.

O Congresso reforçou o processo de revisão do CFIUS com a emenda “Exon-Florio”, imputando uma maior atenção aos investidores estrangeiros que pretendam adquirir empresas nos Estados Unidos. A “Exon-Florio” permite que o presidente suspenda ou bloqueie uma aquisição estrangeira se considerar que existe alguma ameaça à segurança nacional. O referido órgão seria equivalente ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) no Brasil. Assim sendo, antes de fazer uma aquisição de empresa ou investimento relevante, o empresário estrangeiro deverá analisar a pertinência e aplicabilidade da autorização do CFIUS a seu caso e encaminhar, se necessário, a proposta para análise do comitê.

The Committee on Foreign Investment in the Unites States (CFIUS) is presided by the Treasury Department and investigates the mergers and acquisitions of companies made by anyone involved in interstate commerce in United States, in order to determine the effects they might have on national security.

The Congress reinforced the review of CFIUS with the “Exon-Florio” amendment, paying greater attention to foreign investors who intend to acquire companies in the United States. The “Exon-Florio” allows the president to suspend or block a foreign acquisition if he considers it poses a threat to national security. That bureau is equivalent to the Brazilian Administrative Council for Economic Defense (*Conselho Administrativo de Defesa Econômica* – CADE). Therefore, before closing the acquisition of a company or making relevant investment, a foreign businessman must analyze the suitability and applicability of the CFIUS regulations to his case, and submit, if necessary, the proposal for the analysis of the committee.

B	B
Investimento Internacional e Comércio de Serviços	International Investment and Trade in Services Survey Act - IISA

Muitos investidores estrangeiros não estão cientes de que para se fazer negócios ou investir em empresas americanas deverão ser seguidos certos requisitos exigidos pela Lei sobre Levantamento de Dados Relacionados a Investimento Internacional e Comércio em Serviços (*International Investment and Trade in Services Survey Act* - IISA). Em termos gerais, esta lei regula o investimento internacional, afetando significativamente a economia do país. É administrado pelo *Bureau of Economic Analysis* (BEA) do Departamento de Comércio.

A lei obriga não só o estrangeiro que tenha intenção de investir em negócios nos EUA a enviar relatório inicial ao BEA, como também as empresas estrangeiras atuantes no país a apresentar relatórios sobre seu status financeiro, tais como: balanços, declarações de renda, números de vendas, impostos, informações sobre o emprego, despesas de pesquisa e desenvolvimento, despesas de capital e exportações e importações, dentre outros.

Caso o investidor estrangeiro não forneça os relatórios ao BEA, ou haja falha/omissão intencional de uma empresa em relatar os dados, poderá incorrer em penalidades, multas e até prisão. No entanto, existem exceções notáveis a esses requisitos para pequenas empresas.

Many foreign investors are not aware of the fact that, in order to do business or invest in the US companies, there are certain requirements of International Investment and Trade in Services Survey Act (IISA) which must be followed. In broad terms, this act regulates international investment, significantly affecting the country's economy. It is administrated by the Bureau of Economic Analysis (BEA) of the Department of Commerce.

The act requires not only the foreigner who intends to invest in the US to send an initial report to the BEA, but also foreign companies doing business in the country to report their financial status, such as: balance sheets, income statements, sales figures, taxes, employment information, R&D expenses, capital expenditures and exports and imports, among others.

If the foreign investor does not provide the BEA with the reports or, if there is an intentional failure or omission in reporting such data, he may incur in penalties, fines or even imprisonment; however, there are remarkable exceptions to these requirements for small businesses.

C	C
Lei do Imposto sobre Investimento Estrangeiro em Imóveis	Foreign Investment in Real Property Tax Act - FIRPTA

A Lei do Imposto sobre Propriedade proveniente de investimento estrangeiro (*Foreign Investment in Real Property Tax Act* - FIRPTA) estende a responsabilidade fiscal de investidores estrangeiros que tenham interesse em comercializar propriedades nos Estados Unidos.

A FIRPTA estabelece impostos complexos e regras que regem essas operações e se aplica a indivíduos estrangeiros não-residentes.

A legislação tributária estabelece um mecanismo de retenção na fonte, sob o qual o comprador da propriedade nos Estados Unidos é obrigado a reter 15% (quinze por cento) do valor da compra no momento da execução da transação e transferir diretamente ao IRS (órgão americano equivalente à Receita Federal), dentro do prazo de 20 dias úteis, sujeito a algumas exceções.

O responsável pela retenção pode ser o próprio comprador norte-americano e/ou advogado e/ou a *title company* que participe do negócio jurídico.

Não obstante, no intuito de garantir que investidores estrangeiros não sejam inadvertidamente prejudicados pelas restrições da FIRPTA, alguns procedimentos devem ser adotados, como por exemplo, a obtenção antecipada de um ITIN (*individual taxpayer identification number*) e do certificado de retenção da fonte.

The Foreign Investment in Real Property Tax Act (FIRPTA) extends the tax liability of foreign investors who are interested in disposing of real properties in the United States. FIRPTA establishes complex taxes and rules governing such operations and applies to non-resident foreign individuals.

Tax legislation establishes a withholding mechanism under which the buyer of property in the United States is required to withhold fifteen percent (15%) of the value of the purchase at the moment of the closing of the transaction and to directly transfer it to the Internal Revenue Service (IRS), under the deadline of 20 calendar days, subject to some exceptions. The person responsible for withholding may be the US buyer and/or attorney and/or the title company which participates in the transaction.

Nevertheless, in order to ensure that foreign investors are not inadvertently harmed by FIRPTA's restrictions, some procedures should be carried out, such as the early 'acquisition' of an Individual Taxpayer Identification Number (ITIN) and of the certificate of the withholding source.

D	D
Retenção de Impostos na Fonte	Tax Withholding

Alguns negócios jurídicos realizados por investidores estrangeiros não residentes nos Estados Unidos podem gerar um imposto retido na fonte com alíquota de 30% (trinta por cento) pelo IRS (órgão americano equivalente a Receita Federal) aplicada ao valor bruto. O imposto somente será retido do pagamento efetuado ao estrangeiro caso o mesmo receba a rubrica de *FDAP - Fixed or Determinable, Annual or Periodic*, como por exemplo: juros, *royalties*, compensação por serviços pessoais, aluguéis, pensões ou anuidades e ganhos com a venda ou troca de patentes, direitos autorais e intangíveis similares. As regras estão descritas na seção 865, d, do *Internal Revenue Code* – IRC.

Some business transactions conducted by non-resident foreign investors in the United States may generate a tax withholding at a rate of thirty percent (30%) by the IRS - Tax Withholding, applied over the gross value. The tax will only be withheld from the payment to be made to the foreigner if he receives *FDAP - Fixed or Determinable, Annual or Periodic*, for example: interest, royalties, compensation for personal services, rent, pensions or gains from the sale or exchange of patents, copyrights and similar intangibles. The rules are described in section 865, d, of the Internal Revenue Code – IRC.



E

Compensação de Impostos.
Reciprocidade de Tratamento

E

Tax Compensation.
Reciprocity Treatment

Uma das grandes preocupações do investidor estrangeiro não residente nos Estados Unidos é saber se será onerado com a bitributação, ou seja, se terá que pagar imposto de ganhos de capitais obtidos no exterior e no Brasil. Embora não existam acordos ou convenções firmadas entre Brasil e Estados Unidos, que evitem a dupla tributação, a própria Receita Federal do Brasil entende que há reciprocidade de tratamento fiscal entre os países, a autorizar a compensação do imposto pago no exterior, conforme revela o Ato Declaratório 28/00, emitido de acordo com o artigo 1º, §3º, da IN RFB 208/02, bem com o artigo 5º da Lei 4.862/65 e artigo 103 do Decreto nº 3.000/99.

No que diz respeito à pessoa jurídica, a legislação brasileira prevê expressamente no artigo 26 da Lei 9.249/95 que também poderá compensar o imposto de renda incidente, no exterior, sobre os lucros, rendimentos e ganhos de capital computados no lucro real, até o limite do imposto de renda incidente, no Brasil, sobre os referidos lucros, rendimentos ou ganhos de capital. Considerando que o que conta no sistema de imposto de renda sobre o lucro real é o lucro da empresa no exterior, evidentemente, esse imposto será compensado no Brasil.

One of the major concerns of non-resident foreign investors in the US is whether they will be burdened with double taxation, i.e., whether they will have to pay taxes on capital gains obtained abroad, both there and in Brazil. Although there are no agreements or conventions signed between Brazil and the United States to avoid double taxation, Brazil's Internal Revenue Service understands that there is reciprocity of tax treatment between the countries, so as to authorize the offsetting of the taxes paid abroad, as shown in the Act Decree 28/00, issued in accordance with article 1, §3, of the IN RFB 208/02, as well as with article 5 of the Law n. 4862/65 and the article 103 of the Decree n. 3000/99.

Regarding legal entities, Brazilian law expressly states in article 26 of the Law n. 9249/95 that they may also compensate the income tax incurred abroad on the profits, income and capital gains calculated over the taxable income in the 'actual profit' tax system, up to the limit of the income tax incurred in Brazil, on aforementioned profits, income or capital gains. Considering that what counts in the 'actual profit' income tax system is the profit of the company abroad, evidently, that tax will be compensated in Brazil.

06.

TRIBUTOS CORPORATIVOS E CONTRIBUIÇÕES SOCIAIS

CORPORATE BUSINESS TAXES AND SOCIAL CHARGES



A abordagem de temas de natureza tributária mostra-se uma árdua tarefa técnica, tendo em vista a complexidade e extensão da matéria. Todavia, não se pode olvidar de trazer assunto de tamanha relevância e contextualizá-lo ao objeto deste guia.

The approach of tax matters is a hard technical task, due to the complexity and extension of this issue. Yet, given the relevance of this subject, it could not be left out of this guide.



No entanto, a familiaridade com o arcabouço jurídico fiscal do Brasil pode facilitar a compreensão do modelo tributário dos Estados Unidos. Lá o “leão” é o *Internal Revenue Service* (IRS), órgão equivalente à Secretaria da Receita Federal do Brasil e que compõe o Departamento de Tesouro. Os impostos corporativos federais são recolhidos anualmente por meio de formulários próprios, diretamente ao IRS, enquanto aqueles de natureza estadual são pagos ao *Department of Revenue* (DOR) de cada respectivo estado.

Inobstante existam sensíveis diferenças entre as modalidades fiscais aplicáveis, como, por exemplo, entre uma sociedade empresária *LLC* (*limited liability company*) e uma *corporation*, ambos os modelos societários são tributados pelo lucro real. Assim como no Brasil, a base de cálculo para cômputo do imposto de renda federal da pessoa jurídica sobre o lucro real é a diferença obtida entre receitas, custos e despesas operacionais dedutíveis. Ou seja, não há nos EUA cobrança de imposto de renda empresarial pelo regime de lucro presumido.

Nonetheless, the familiarity with Brazil's fiscal legal framework facilitates the understanding of the US tax system. There, the “lion”, as the Brazilian Revenue Service is called, is the IRS (Internal Revenue Service), an agency equivalent to the Federal Revenue Service of Brazil and that is part of the US Treasury Department. Therefore, federal corporate taxes are collected annually through forms directly with the IRS, while the state taxes are paid to the Department of Revenue (DOR) of each respective State, whenever applicable.

Notwithstanding there are considerable differences between and within the applicable tax systems, for example, between an LLC (Limited Liability Company) and a Corporation, both business entities are taxed under the ‘actual profit’ income tax system. Similarly to Brazil, the basis for calculation federal corporate income tax on actual income is the difference among revenues, costs and deductible operation expenses. That is, there is no corporate income tax in the US which is based on ‘estimated profits’.

No que diz respeito à tributação propriamente dita, como regra geral uma *LLC* é *pass through taxation*, o que implica dizer que a sociedade empresária em si não é obrigada a recolher *corporate income tax*, uma vez que 100% dos lucros e/ou prejuízos serão reportados e tributados diretamente na pessoa de seus sócios (*personal income tax*), exceto se optarem pelo tratamento como *corporation* perante o IRS, realizando o *check the box election*.

Diferentemente, uma sociedade formada na modalidade de *corporation* detém personalidade jurídica própria e independente de seus sócios, razão pela qual a empresa deve declarar e recolher imposto de renda sobre os lucros obtidos. Em alguns casos isto poderá ocasionar uma bitributação, pois além de haver o recolhimento tributário na esfera da empresa, a pessoa dos sócios também será obrigada a fazê-lo.

Atualmente a carga tributária dos Estados Unidos apresenta cerca de 97 diferentes espécies de tributos em âmbito federal, estadual e municipal.

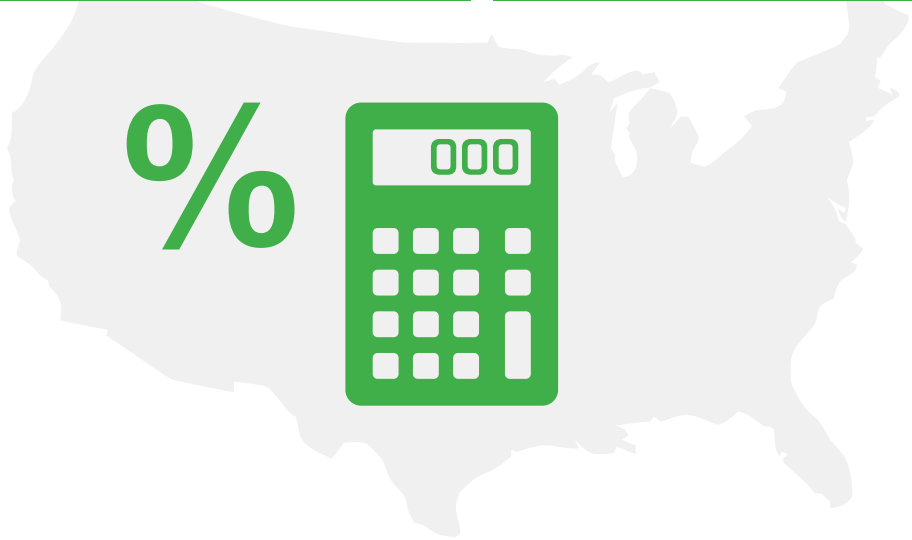
Entretanto, neste trabalho, serão abordados apenas aqueles de maior relevância aos empresários e que estes devem ter em mente, especialmente se estes não forem considerados como residentes fiscais pelo governo do país.

As far as taxation *per se* is concerned, as a general rule, an LLC has Pass Through Taxation, meaning that the company itself is not required to collect Corporate Income Tax, once 100% of profits and/or losses will be reported and taxed directly on the Personal Income tax of the member(s), unless it chooses to be treated as a Corporation before the IRS by conducting the Check the Box Election procedure.

In contrast, a company established as a Corporation has its own legal personality, independent from its members, which is the reason why the company must report and collect income tax on the profits obtained. In some cases it may lead to double taxation: the partners are also obliged to collect their taxes, in addition to the company's tax collection.

Currently, the US tax burden presents about 97 different types of taxes at federal, state and local levels. In this guide, however, only those of greater relevance to entrepreneurs will be addressed, which should be kept in mind, especially for those not considered tax residents by the US government.

A	A
Imposto de Renda Federal para Sociedades Empresárias	Federal Corporate Income Tax



Nos Estados Unidos, o imposto de renda federal sobre o rendimento de pessoas jurídicas possui uma alíquota calculada sobre o faturamento anualmente obtido em cada exercício fiscal respectivo, devendo ser declarado e recolhido entre os meses de janeiro a abril de cada ano, inobstante existam situações em que o empresário deve fazê-lo de forma estimada, mensal ou trimestralmente.

Em 2017, a alíquota do tributo foi trazida a um máximo de até 39%. Esta mesma alíquota já atingiu uma média de 39,19% no período entre 2000 e 2017, tendo chegado a um índice histórico de 39,30% em 2001.

In the United States, the rate of the federal income tax on corporate income is calculated based on the worldwide revenue obtained in each fiscal year, and must be reported and collected between January and April each year, although there are situations in which the entrepreneur may be expected to do it through an estimate, either monthly or quarterly.

In 2017, the tax rate was brought to a maximum of 39%. This same rate had already reached an average of 39.19% in the period between 2000 and 2017 and, a historical index of 39.30% in 2001.

Renda Tributável 2017		Imposto de Renda Pessoa Jurídica	
Taxable Income 2017		Corporate income tax	
Acima Over	Mas não acima de But not over	Imposto é de... Tax	Sobre o montante maior que On the amount above
\$0	\$50,000	15%	0
50,000	75,000	7,500 + 25%	50,000
75,000	100,000	13,750 + 34%	75,000
100,000	335,000	22,250 + 39%	100,000
335,000	10,000,000	113,900 + 34%	335,000
10,000,000	15,000,000	3,400,000 + 35%	10,000,000
15,000,000	18,333,333	5,150,000 + 38%	15,000,000
18,333,333	---	35%	0

Fonte: Leitte, Gonçalves & Oliveira Jr.

Vale destacar, todavia, que inobstante o “teto” da renda tributável possua alíquota na casa de 35%, este mesmo tributo é alçado a 39% quando se refere a um faturamento entre USD 100.000 e USD 335.000 e a 38% quando deparmos-nos com o lucro tributável entre USD 15.000.000 e USD 18.333.333, o que se justifica, segundo o próprio Departamento de Tesouro dos Estados Unidos, para compensar o benefício das baixas alíquotas de 15-25% e 34%, respectivamente.

Source: Leitte, Gonçalves & Oliveira Jr.

It is worth pointing out, however, that despite the fact that the “top limit” of taxable income has a rate of 35%, this same rate rises to 39% when it refers to a turnover between USD 100,000 and USD 335,000 and 38% when we come across the taxable profit between USD 15,000,000 and USD 18,333,333, which is justified, according to the US Treasury Department, to compensate for the benefit of the low tax rates of 15-25% and 34%, respectively.



Ainda a este respeito, duas ressalvas mostram-se necessárias: (i) O tributo denominado *corporate tax* possui alíquota progressiva e será taxado conforme *brackets* estabelecidos pelo Governo americano, variando entre 15% àqueles mencionados 35%; (ii) Apenas uma sociedade *corporation* é obrigada a recolher *corporate tax*, pois, conforme já elucidado neste capítulo, a LLC, como regra, não é tributada no âmbito da pessoa jurídica e o recolhimento dá-se na pessoa de seus sócios (*personal income tax*), observadas as faixas de rendimento estabelecidas pelo *Internal Revenue Service* (10% - 39,6%).

Em 2017, ao completar 100 dias de governo, o Presidente Donald Trump apresentou o que qualificou como “a maior reforma fiscal da história”. A iniciativa tem como ponto central a redução de 35% para 15% do imposto pago pelas empresas, mas vem acompanhada de uma gigantesca bateria de propostas que poderão modificar de forma significativa o quadro fiscal americano.

Still regarding this, two important points must be made: (i) The Corporate tax has a progressive tax rate and will be taxed according to brackets established by the US government, ranging from 15% to those mentioned 35%; (ii) Only a Corporation is required to collect Corporate tax, because, as already explained in this chapter, the LLC as a rule is not taxed within the legal entity and the collection occurs in the person of its members (Personal Income Tax), being that the revenue ranges established by the Internal Revenue Service (10% - 39.6%) must be noted.

In 2017, upon completion of 100 days of his government, President Donald Trump presented what was considered “the biggest tax reform in history”. The initiative aims at reducing from 35% to 15% the tax rate paid by companies, but it also comes with an enormous amount of proposals that can significantly modify the American tax framework.

B	B
Contribuições Previdenciárias	Social Security Tax

O tributo denominado *social security tax* é o imposto cobrado tanto dos empregadores, quanto dos empregados e tem por objetivo financiar o programa da segurança social (aposentadoria, afastamento, etc), sendo calculado e taxado sob a forma de imposto de folha de pagamento ou de imposto de trabalho próprio.

O órgão administrador do imposto de seguro social (*social security administration – SSA*), já havia anunciado em 2016 que a base salarial tributável da segurança social no ano de 2017 seria majorada, mas o que poucos esperavam é que o referido aumento fosse ainda superior àqueles USD 126.000 projetados, tendo alcançado a monta de USD 127.200

Neste gênero denominado *social security tax*, uma das espécies de contribuições sociais, o *medicare tax*, permanece em 1,45% sobre os ganhos cobertos para empregados e empregadores. No entanto, para salários e rendimentos superiores a USD 200.000 aplica-se a alíquota adicional de 0,9%, sendo que tal acréscimo deve ser retido e recolhido apenas pelos empregados, não havendo contribuição de correspondência do empregador.

The Social Security Tax is a fee which both employers and employees are charged for, and has as its main objective the funding of the Social Security program (retirement, leave, etc.), being calculated and collected in the form of payroll taxes or self-employment tax.

The Social Security Administration (SSA) already announced in 2016 that the taxable base salary for the 2017 social security would be increased, but what few expected was that such increase would be larger than the USD 126,000 previously projected, achieving the amount of USD 127,200.

In the Social Security Tax category, one of the contributions, the Medicare Tax, remains at 1.45% over the earnings for employees and employers. However, for incomes and revenues exceeding USD 200,000 an additional rate of 0.9% applies, being that such increase must be withheld and collected only by the employees, with no corresponding contribution from the employer.



Descrição	Aumento		
Description	2016	2017	Increase
Social Security – Empregado Social Security – Employee	6,2%	6,2 %	0
Social Security Tax – Empregadores Social Security Tax – Employer	6,2%	6,2 %	0
Base salarial tributável (anual) Taxable base salary (annual)	\$118.500	\$127.200	\$8.700,00
Limite Social Security Tax – Empregados Limit to Social Security Tax – Employee	\$7.347,00	\$7.886,40	\$539,40
Alíquota Medicare Tax – Empregadores Medicare Tax Rate – Employer	1,45%	1,45%	0
Alíquota Medicare Tax – Empregadores Medicare Tax Rate – Employer	1,45%	1,45%	0
Alíquota Medicare Tax para Empregados – acima de \$ 200.000,00. Medicare Tax rate to Employees – above \$ 200,000.00.	2,35%	2,35%	0

Fonte: Leitte, Gonçalves & Oliveira Jr. Source: Leitte, Gonçalves & Oliveira Jr.

C	C
Imposto de Renda Estadual para as Sociedades Empresárias	Corporate State Income Tax

Assim como o imposto de renda corporativo federal, o estadual é declarado anualmente, porém nem todos os estados o cobram. As alíquotas do mesmo variam de estado para estado e geralmente variam de 1% a 12%. A base tributável mais comum é a renda tributável federal, a qual pode ser modificada pelas provisões estaduais e geralmente é alocada a um estado com base em uma fórmula de três fatores, quais sejam: (i) ativos tangíveis e despesas de aluguel; (ii) vendas e outros recibos e; (iii) folha de pagamento. Os impostos estaduais e municipais são despesas dedutíveis para fins de imposto de renda federal.

A ilustração seguinte traz a alíquota do imposto de renda de pessoa jurídica de cada um dos 50 estados dos Estados Unidos:

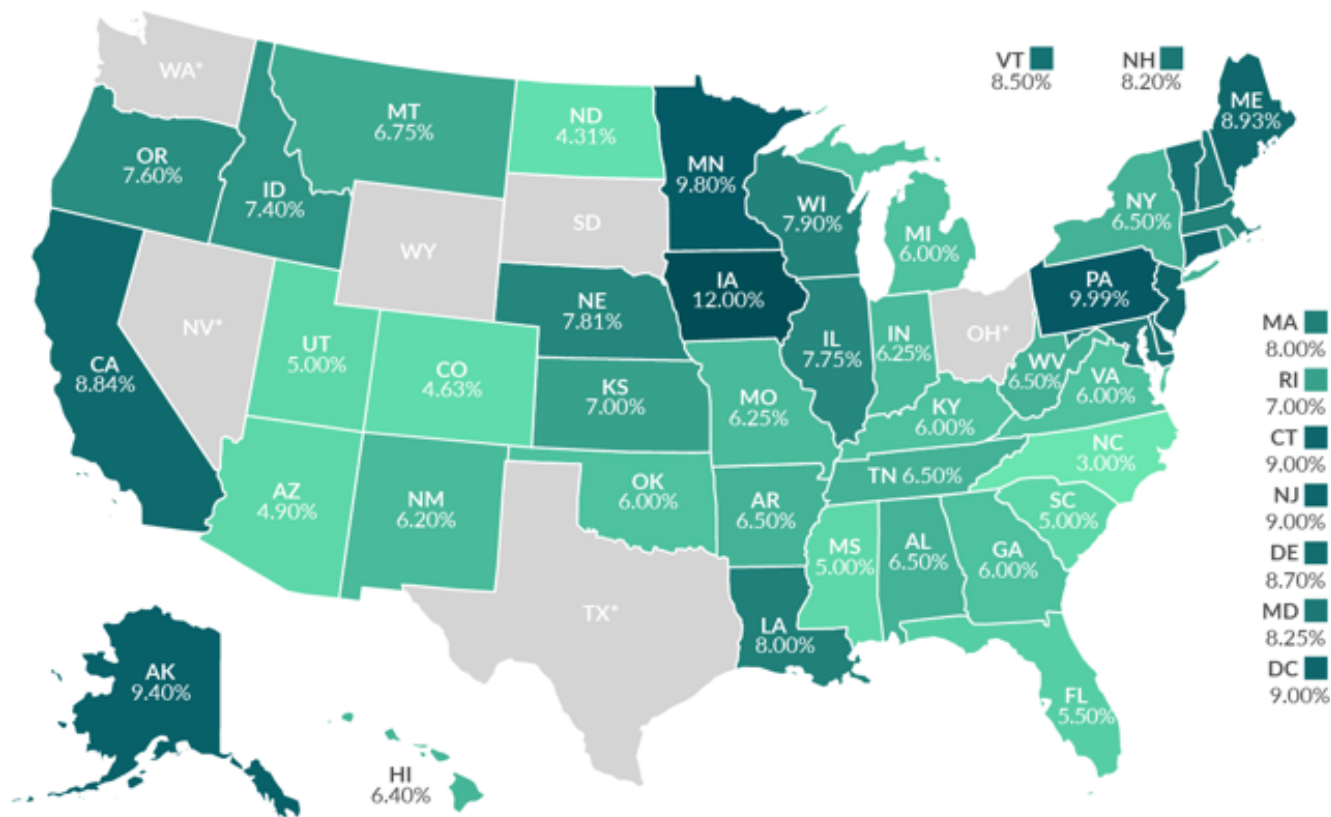
Just as observed with the federal corporate income tax, the State tax is reported annually, but not all states charge it. Its rates vary from state to state and generally range from 1% to 12%. The most common tax base is the federal taxable income, which can be modified by state provisions and is generally allocated to a state based on a three-factor formula, namely: (i) tangible assets and rental expenses; (ii) sales and other receipts and; (iii) payroll. State and local taxes are deductible expenses for federal income tax purposes.

The following map brings the Corporate State Income Tax rate in each of the 50 US states:



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

Maiores Taxas Marginais De Imposto De Renda Em 2017
Top State Marginal Corporate Income Tax Rates In 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 \$100,000 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 \$100 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.

Source: State tax statutes, forms, and instructions; Bloomberg BNA

Fonte: Tax Foundation
Source: Tax Foundation

D

Impostos sobre
Venda em Geral

D

Sales and Use Tax

Atualmente 45 (quarenta e cinco) estados, além do Distrito de Columbia, impõem o *sale and use tax*, sendo os únicos cinco estados norte-americanos que não trazem a obrigatoriedade de recolhimento deste tributo Alasca, Delaware, Montana, New Hampshire e Oregon, apesar de o Alasca permitir a cobrança do denominado *local sales taxes*.

Esse imposto se aplica à venda, locação, arrendamento ou licença para usar bens, bem como à prestação de determinados serviços, a menos que a sua operação esteja isenta. No geral, se a empresa vende bens, esse imposto se aplica e deve ser repassado para os clientes no ato da compra.

Currently forty-five (45) states, besides the District of Columbia, impose the sales and use tax. The five States that do not require the collection of this tax are Alaska, Delaware, Montana, New Hampshire and Oregon, although Alaska allows the collection of the so-called local sales taxes instead.

This tax applies to the sale, lease, rental or license to use goods, as well as to the provision of certain services, unless that transaction is exempt. In general, if a company sells goods, the sales and use tax applies to such operation and must be passed on to customers at the time of the transaction.





Se a sua empresa terá operações tributáveis, você deve se registrar como um *sales and use tax dealer* antes de começar a fazer negócios. Após a aprovação de seu registro, você receberá um certificado de registro, um certificado de revenda anual de imposto sobre vendas, além das informações que você precisa para arquivar e pagar seus impostos.

A maioria dos estados e condados também têm exigências de registro ou licenciamento, por isso procure saber em que condado estará localizada a sua empresa e pesquise os requerimentos. Cada empresa é responsável por recolher o imposto e repassá-lo ao governo na época de declaração de impostos.

If a company has taxable operations, the entrepreneur must register as a sales and use tax dealer before the company starts doing business. After the approval of the company register, they will receive a Certificate of Register, an Annual Resale Certificate for Sales Tax, and the information needed to file and pay taxes.

Most States and counties also have registration or licensing requirements, so the business owner must find out where his business will be located and try to better understand the requirements thereto. Each company is responsible for collecting taxes and passing it on to the government during the tax filing period.

07. LIDANDO COM FUNCIONÁRIOS: VISÃO GERAL DEALING WITH EMPLOYEES: OVERVIEW



A relação entre um empregado e o empregador nos Estados Unidos pode ser muito diferente da qual o empresário brasileiro está acostumado, uma vez que, por exemplo, direitos como férias remuneradas e 13ª salário não são sequer obrigatórios de acordo com a legislação americana. Este capítulo apresenta algumas das peculiaridades do direito do trabalho nos Estados Unidos as quais merecem a atenção dos empresários e investidores estrangeiros, uma vez que existem muitas armadilhas que podem ser extremamente onerosas se não forem tratadas adequadamente.

The relationship between an employee and the employer in the United States may be very different from what the Brazilian businessman is used to, since, for example, customary rights such as paid vacations and Christmas bonuses are not even required by the American legislation. This chapter presents some of the features of the United States labor law that deserve the attention of foreign entrepreneurs and investors, once there are many pitfalls that can be extremely costly if not properly addressed.



Diferentemente do Brasil, a jurisdição laboral dos Estados Unidos não possui leis que garantam a continuidade do trabalhador no emprego, ao contrário, presume-se que as partes são livres para rescindir o contrato a qualquer momento, não havendo regras para a duração do contrato de trabalho e sendo possível a rescisão da relação por qualquer motivo e sem aviso prévio, salvo disposição em contrário do próprio contrato assinado entre as partes.

Esta regra, no entanto, admite exceções, especialmente no tocante à despedida considerada discriminatória, à “demissão em massa”, que pode exigir aviso prévio, no caso do empregador ser sindicalizado e da relação estar sujeita a uma convenção ou acordo coletivo. Com relação aos sindicatos, cabe dizer ainda que não são todos os estados ou atividades industriais que têm empregados sindicalizados.

Todavia, onde existem, especialmente no nordeste dos Estados Unidos (Pensilvânia, Massachusetts, Nova Jersey e Nova York) eles são muito representativos e as relações ficam protegidas pelo *Nation Labor Relations Act*, uma legislação federal que protege os direitos dos empregados sindicalizados.

Unlike Brazil, the United States labor jurisdiction does not have laws that guarantee the continuity of the worker in his or her job, on the contrary, it is understood that the parties are free to terminate the contract at any time, so, there are no rules for the duration of the employment agreement and, in most cases, it is possible to end the professional relationship without a reason and without prior notice, unless otherwise provided in the agreement itself signed between the parties.

This rule, however, allows exceptions, notably in cases in which the dismissal is considered to be discriminatory, or “mass lay-off,” which may require prior notice, in the case of a unionized employer in which the employment relationship is subject to a collective labor/ bargaining agreement. Regarding trade unions, it should be pointed out that not every State or industrial activity has unionized employees. However, wherever they exist, especially in the north-eastern region (Pennsylvania, Massachusetts, New Jersey and New York), they are very much representative and employment relations are protected by the *Nation Labor Relations Act*, a federal legislation protecting the rights of the unionized employees.

Conforme evidenciado, em que pese o contrato de trabalho escrito não ser exigido por lei, ele é recomendável porque define de forma clara quais as obrigações das partes, expectativas e questões importantes da relação de trabalho como: (i) compensação de horas, (ii) bônus, (iii) avaliação de desempenho, (iv) direitos diversos não especificados em lei, (v) obrigações específicas das partes, (vi) disposições de não concorrência, (vii) direito a propriedade intelectual, inclusive sobre descobertas e invenções dos empregados no curso no trabalho, (viii) duração do contrato, (ix) rescisão do contrato e (x) proteção de informações confidenciais. Mesmo no caso de funcionários em funções menos estratégicas na estrutura organizacional é sempre importante submeter a relação de trabalho a um contrato simples para proteger os interesses e direitos da empresa e de todos os colaboradores.

Uma particularidade da legislação trabalhista e tributária federal dos Estados Unidos é a clara diferenciação entre os empregados e os contratados (*independent contractors*). O viés da lei é classificar os trabalhadores empregados de forma que o Governo possa fiscalizar o cumprimento pelo empregador de todas as retenções e pagamentos de impostos e taxas da relação empregatícia (*federal income tax, social security tax e medicare taxes*), bem como as exigências legais aplicáveis a uma relação de emprego, como salário mínimo por hora de trabalho, adicional de horas extras, etc.

As stated, even though written employment agreements are not required by law, it is sensible that they are made since it clearly defines the obligations of the parties, expectations and important matters of the employment relationship such as: (i) overtime compensation, (ii) bonuses, (iii) performance evaluation, (iv) rights not specified by law, (v) specific obligations of the parties, (vi) non-competition provisions, (vii) intellectual property rights, including those related to discoveries and inventions by employees in the course of their employment relationship, (viii) duration of the contract, (ix) termination of the contract, and (x) protection of confidential information. Even in the case of employees with less strategic functions in the organizational structure, it is always important to submit the employment relationship to a simple contract in order to protect the interests and rights of the company and of all the employees.

One particular feature of the US federal labor and tax legislation is the clear differentiation between employees and contractors (*independent contractors*). The essence of the law is to classify the employed workers so that the Government can oversee the employer's compliance with all federal withholdings and payments related to income, social security taxes and Medicare taxes, as well as the legal requirements applicable to employment relations, such as minimum wage per hour of work, overtime additional compensation etc.

A diferença básica entre estes dois tipos de mão de obra é que as regras citadas não se aplicam aos contratados. No entanto, se uma agência governamental reguladora determinar que os contratados de uma empresa são, na verdade, empregados, a companhia será autuada e obrigada a pagar todas os impostos e taxas não recolhidos, bem como todos os pagamentos e direitos devidos pela relação de emprego.

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, como podemos observar no quadro a seguir:

The key difference between those two types of workers is that the abovementioned rules do not apply to contractors. However, if a governmental regulatory agency determines that the contractors of a company are actually employed, the company may be summoned and required to pay all taxes and fees which had not been collected, as well as be made to meet all payments and fulfill its legal duties due to such labor relation.

Another circumstance regarding the American employment model is the lack of a general law that controls and defines the main labor regulations, such as the Brazilian CLT (Consolidação das Leis do Trabalho). In the United States there are a great number of specific laws, as we can see in the following table:

LEIS BÁSICAS E LEIS ANTIDISCRIMINAÇÃO BASIC LAWS AND ANTI-DISCRIMINATION LAWS		
LEI FEDERAL FEDERAL LAW	SUMÁRIO SUMMARY	APLICABILIDADE APPLICABILITY
Leis dos Padrões de Trabalho Justo de 1938	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.
Fair Labor Standards Act - FLSA of 1938. 29 U.S.C. §§ 201 et seq.	<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>
Lei da Igualdade de Remuneração de 1963	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.
Equal Pay Act of 1963 - EPA. 29 U.S.C. § 206(d).	<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>
Lei de Controle e Reforma da Imigração	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.
Immigration Reform and Control Act. 8 U.S.C. § 1324a et seq.	<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>
Lei de Saúde e Segurança Ocupacional de 1970	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.
Occupational Safety and Health Act of 1970 - OSHA. 29 U.S.C. §§ 651 et seq.	<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>
Lei de Discriminação no Emprego pela Idade.	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.
Age Discrimination in Employment Act of 1967 - ADEA. 29 U.S.C. §§ 621 et seq.	<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>
Lei dos Americanos com Deficiência	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.
Americans with Disabilities Act of 1990 - ADA. 42 U.S	<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>
Lei dos Direitos Civis	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.
Civil Rights Act of 1964 - Title VII. 42 U.S.C. §§ 2000e et seq.	<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>



Conforme mencionado, os benefícios obrigatórios dos funcionários nos Estados Unidos são poucos, mormente se compararmos aos de empregados brasileiros. Todavia, há uma ampla variedade de benefícios que podem e devem ser considerados e, se for o caso, oferecidos voluntariamente pelos empresários, porque o mercado trabalhista americano é muito volátil”, e, sendo o empregado “livre para ir”, ele sempre irá buscar condições de trabalho que lhe são mais favoráveis e interessantes.

Neste sentido, a melhor forma de uma empresa estrangeira atrair os melhores profissionais americanos é o oferecimento de condições de trabalho que sejam mais interessantes do que aquelas às quais o trabalhador americano está habituado.

As mentioned, the mandatory benefits for employees in the United States are few, especially if compared to those of the Brazilian employment legislation. However, there is a wide variety of benefits that can and should be considered and, when appropriate, offered voluntarily by entrepreneurs, in view of the fact that the US job market is fickle and, since the employee is “free to go”, he or she will always seek for more favorable and interesting workplaces and opportunities.

Thus, the best way for a foreign company to attract the best American professionals is by offering work conditions which are more compelling than those to which they are used.

08.

OS PRINCIPAIS EQUÍVOCOS DE QUEM QUER ABRIR UMA EMPRESA NOS ESTADOS UNIDOS

THE MAJOR MISCONCEPTIONS OF THOSE WHO WANT TO START A COMPANY IN THE US



**ESCOLHER DE FORMA EQUIVOCADA
O MODELO DE NEGÓCIO E/OU O
MODELO SOCIETÁRIO**
*WRONGFULLY CHOOSING THE
BUSINESS MODEL AND/OR
CORPORATE MODEL*



O modelo de negócio e o modelo societário escolhidos podem impactar nos tributos a serem recolhidos, a quantidade de escrituração com a qual o empresário precisará lidar, o tipo de benefício que a empresa poderá oferecer a seus empregados ou se seus bens pessoais responderão pelas dívidas da sociedade. Escolher mal o modelo de negócio e/ou o modelo societário arriscado pode ser a diferença entre o sucesso e a o inevitável fracasso

The business and the corporate models chosen may have a direct impact on the taxes to be collected, on the amount of bookkeeping that the entrepreneur will need to deal with, on the type of benefits the company will be able to offer to its employees or, on whether or not the businessmen's personal assets will be accountable for the company's debts, for example. Poorly choosing the business model and/or the corporate model is extremely risky and might determine the success or the inevitable failure of the company.

ESCOLHER O ESTADO ERRADO
CHOOSING THE WRONG STATE



Há muitas informações disponíveis na internet sobre os estados preferidos para se iniciar um negócio nos Estados Unidos. Não se deve acreditar, porém, que estados como Delaware e Nevada, por terem uma que os mostra mais receptivos, sejam "paraísos fiscais" dentro dos EUA. Conforme evidenciado, alguns estados, de fato, têm suas vantagens tributárias, todavia é sempre imperioso que o empresário faça um estudo detalhado antes de proceder à escolha do local onde pretende abrir sua empresa.

There is a great deal of information available on the Internet about the preferred states to start a business in the US. States like Delaware and Nevada, despite having legislations which show they are more receptive, should not be considered "tax havens" within the US. As evidenced, some states, in fact, have their tax advantages; however, it is always imperative that the entrepreneurs conduct detailed studies before choosing the place where they intend to start a new business.

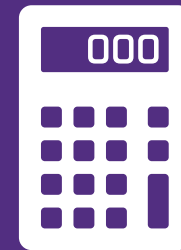
**DEIXAR DE BUSCAR
ASSESSORIA PROFISSIONAL**
*FAILING TO SEEK
PROFESSIONAL ADVICE*



Vários empreendedores estrangeiros cometem o grave erro de buscar aconselhamento com residentes norte-americanos sem preparo adequado, em vez de contratarem assessoria técnica naquele país e/ou no seu país de origem, ignorando o fato de que sua situação envolve certas particularidades comuns a não residentes dos EUA. É aconselhável, portanto, a consulta a um profissional que seja expert no assunto, de forma a construir-se em conjunto uma solução única, customizada, que leve em conta as especificidades daquele caso concreto em si.

Several foreign entrepreneurs make the serious mistake of seeking counseling with unprepared US residents, rather than hiring technical advice in that country and/or in their country of origin, ignoring the fact that their situations involve details which are common to non-residents of the United States. It is wise to consult with a professional who has expertise in the subject and then build together a unique, customized solution that takes into account the specific circumstances of that particular case itself.

**DEIXAR DE CONHECER E
SEGUIR AS LEIS AMERICANAS**
*FAILING TO KNOW AND FOLLOW
THE AMERICAN LAWS*



Assim como no Brasil, nos Estados Unidos não se pode alegar o desconhecimento da legislação vigente como matéria de defesa em caso de descumprimento da mesma. Neste sentido, o empresário jamais deve: (i) misturar as finanças pessoais às da sociedade; (ii) deixar de observar as particularidades e exigências fiscais aplicáveis ao seu modelo de negócio e/ou ao seu tipo societário, em âmbito interno (Estados Unidos) e externo (seu país de origem), inclusive em relação às obrigações acessórias, como o preenchimento e protocolo de declarações periódicas nas datas estipuladas. (iii) deixar de contratar seguro cuja obrigatoriedade é legalmente imposta; (iv) deixar de registrar uma filial, ou operações de filial, em outro estado americano onde passe a atuar; (v) deixar de registrar alterações dos atos constitutivos das respectivas sociedades nos assentamentos públicos; (vi) ignorar questões migratórias.

As in Brazil, in the United States one cannot claim ignorance of the legislation in force as his defense in the case of noncompliance. The entrepreneur, therefore, should never: (i) mix personal finance with that of the company; (ii) fail to comply with tax requirements specifically applicable to his business model and/or to his corporate type, both internally (United States) and externally (his country of origin), including in relation to the ancillary obligations, such as filling out and filing periodic reports on the stipulated dates; (iii) forget to hire insurance required by law; (iv) fail to register a subsidiary and/or its operations in another US state where he begins to do business; (v) fail to record the changes in company registration documents with the respective public offices; (vi) ignore immigration issues.

09.

SOBRE NOSSO PATROCINADOR

ABOUT OUR SPONSOR

Criado por experientes profissionais, com conceito estabelecido no mercado, Leitte, Gonçalves & Oliveira Junior 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 Junior 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.

Founded by experienced professionals, with established concept in the market, Leitte, Gonçalves & Oliveira Júnior Sociedade de Advogados accumulated great knowledge of the national and international legal and economic scenario. Its model is that of a business office / law firm, whose primary focus is to provide the clients with full support in the legal area, guiding them through every legal aspect resulting from each transaction.

Leitte, Gonçalves & Oliveira Júnior has participated in a significant number of major operations which have been taking place both in Brazil and abroad, actively working on international projects, with reach through great partners from several countries.

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 15 (quinze) profissionais, distribuídas em suas 3 (três) unidades (Itaúna, Belo Horizonte e Miami), o Leitte, Gonçalves & Oliveira Junior exibe uma grande aptidão, embasando e suplementando as estratégias dos clientes, dando-lhes o formato legal mais adequado e contribuindo para diferenciá-las nas operações das quais participam.

Its capacity, nonetheless, extends to the most different fields of civil, commercial, tax, labor, corporate and international law, comprehending all the legal developments which derive from the most diverse operations of these segments. It participates in the processes by helping its clients identify creative solutions to the key issues in their business.

Counting on a specialized team with fifteen (15) professionals, distributed in its 3 (three) units (Itaúna, Belo Horizonte and Miami), Leitte, Gonçalves & Oliveira Júnior shows great aptitude, providing basis and supplementing its clients' strategies, giving them the most appropriate legal format and contributing to differentiate them in the negotiations in which they participate.

Para mais informações, contate: For more information, contact:



Leitte, Gonçalves
& Oliveira Jr.

Sociedade de Advogados

BELO HORIZONTE, MG

Rua Paraíba, 550 - 8º andar

Funcionários - Belo Horizonte/MG - Brasil

CEP: 30.130-141

Tel.: +55 (31) 3308-9416

Website: www.lgoadv.com.br/

E-mail: bh@lgoadv.com.br

ITAÚNA, MG

Rua Antônio de Matos, 366

Centro - Itaúna/MG - Brasil

CEP: 35.680-030

Tel.: +55 (37) 3242-1985

Website: www.lgoadv.com.br/

E-mail: itauna@lgoadv.com.br

MIAMI

(Brickell Bayview) 80

S.W. 8th Street

Suite 2000, Florida 33130

Miami / FL

Tel.: +1 305 423-7020

Website: www.lgoadv.com.br/

E-mail: miami@lgoadv.com

BELO HORIZONTE, MG - BRAZIL

Rua Paraíba, 550 - 8º andar

Funcionários - Belo Horizonte/MG - Brasil

CEP: 30.130-141

Phone: +55 (31) 3308-9416

Website: www.lgoadv.com.br/

E-mail: bh@lgoadv.com.br

ITAÚNA, MG - BRAZIL

Rua Antônio de Matos, 366

Centro - Itaúna/MG - Brasil

CEP: 35.680-030

Phone: +55 (37) 3242-1985

Website: www.lgoadv.com.br/

E-mail: itauna@lgoadv.com.br

MIAMI

(Brickell Bayview) 80

S.W. 8th Street

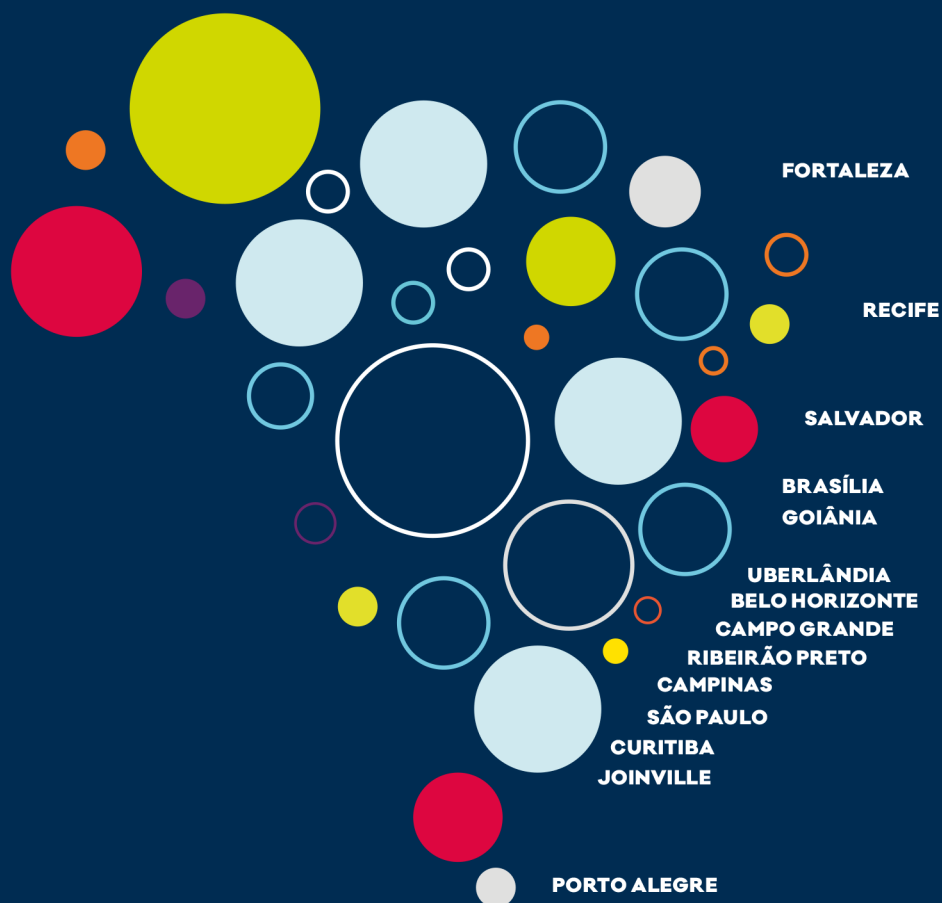
Suite 2000, Florida 33130

Miami / FL

Phone: +1 305 423-7020

Website: www.lgoadv.com.br/

E-mail: miami@lgoadv.com.br



VISITE O SITE DO HOW TO
VISIT THE HOW TO WEBSITE:
www.amcham.com.br/howto

AMCHAM
Brasil