

LEGISLAÇÃO
LAW

HOW TO COMO ABRIR EMPRESAS NOS ESTADOS UNIDOS

ESTABLISH A COMPANY IN THE US

3ª EDIÇÃO | 3RD EDITION



AMCHAM
Brasil **100**



Leitte, Gonçalves
& Oliveira Jr.
Sociedade de Advogados

Câmara Americana de Comércio para o Brasil – AMCHAM
Departamento de Comércio Exterior
Brasil, 2020/2021

American Chamber of Commerce for Brazil - AMCHAM
International Affairs Department
Brazil, 2020/2021

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

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



A série de guias *How to do Business and Invest in the US* foi desenhada com o objetivo de fornecer informações relevantes a executivos em processo de internacionalização de suas empresas ou os quais consideram investir nos Estados Unidos, o mercado mais rico e diversificado do mundo. A Câmara Americana foi fundada em 1919 com o espírito de fortalecer os laços entre as duas maiores economias das Américas. Com anos depois, em 2019, a relação entre Brasil e Estados Unidos segue forte e alimentada por um fluxo comercial de bens e serviços que ultrapassa US\$ 100 bilhões e amparada por um estoque de investimento brasileiro nos Estados Unidos de mais de US\$ 42 bilhões e por investimentos americanos no Brasil, cujo estoque em 2019 totalizava US\$ 68,2 bilhões. A Amcham Brasil, a maior câmara americana fora dos Estados Unidos, é a maior associação multisetorial do setor privado brasileiro, que reúne mais de 5 mil empresas associadas, as quais juntas representam 1/3 do PIB do país e também são responsáveis pela geração de mais de 3 milhões de empregos diretos. Entendemos que a série de guias editados com o projeto How To constrói e fortalece pontes entre negócios brasileiros e o mundo. É por isso que, com grande satisfação, lançamos mais este guia com uma curadoria de dados e conceitos fundamentais àqueles que estão dando o primeiro passo para sua inserção no mercado americano.

Deborah Vieitas – CEO, Amcham Brasil



O ano de 2020 ficará lembrado nos livros de história, e aqueles que conseguirem enxergar as oportunidades dentro deste momento de crise mundial, e aqueles de certo, se destacarão no “novo mercado” que irá surgir. Os Estados Unidos, maior mercado consumidor do mundo, também estão se reinventando, e vêm surpreendendo os analistas com a rápida recuperação do emprego e do investimento. Neste contexto, a resiliência do país continua atraindo o interesse dos empresários estrangeiros que buscam empreender, investir ou expandir seus negócios no exterior. E para investir com êxito nos EUA é 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, há vários anos, temas como o tipo de estrutura mais adequada a cada objetivo, as regulações americanas sobre investimentos estrangeiros e a legislação trabalhista local. Assim, o conteúdo aqui apresentado vai ao encontro de nossos objetivos de oferecer a expertise indispensável para o completo atendimento das necessidades de clientes e associados que buscam criar vínculos com o mercado dos EUA ou lá estabelecer presença.

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

Alexandre Gonçalves – Sócio, Leitte Gonçalves & Oliveira Jr. Advogados





The How to do Business and Invest in the US series was designed to provide relevant information for executives internationalizing their companies or who consider investing in the United States, the richest and most diversified Market in the world. The American Chamber was founded in 1919 with the spirit of strengthening the ties between the two largest economies in the Americas. One hundred years later, in 2019, the relationship between Brazil and the US remains strong, fueled by a commercial flow of goods and services exceeding US\$ 100 billion and supported by a stock of Brazilian investment in the United States of more than US\$ 42 billion and by American investments in Brazil, whose stock totaled US\$ 68.2 billion in 2019. Amcham Brasil, the largest American chamber outside the United States, is the largest multisector association in Brazil, bringing together more than 5,000 member companies, which represent 1/3 of the country's GDP and are responsible for generating more than 3 million direct jobs. We understand that the How To project builds and strengthens bridges between Brazilian businesses and the world. That is why, with great satisfaction, we publish this new guide with a curation of data and concepts essential for those who are taking the first step towards their entry into the American market.

Deborah Vieitas – CEO, Amcham Brasil



The year 2020 will be remembered in history books, and those who can see the opportunities in this moment of global crisis will certainly stand out on the “new market” that will emerge. The United States, the world's largest consumer market, is also reinventing itself, and has been surprising analysts with the fast recovery of employment and investment. In this context, the country's resilience continues to attract the interest of foreign entrepreneurs seeking to start a company, invest or expand their businesses abroad. And in order to successfully invest in the US, a proper understanding of the business environment, local legislation and regulations is necessary. Therefore, the *How to Establish a Company in the US* guide is a strategic material for those interested in the US market, for several years addressing topics such as the most appropriate type of corporate structure to each objective, US regulations on foreign investments, and local labor and employment law. Thus, the content presented here meets our objectives of providing with the indispensable expertise to fully meet the needs of customers and Amcham members who seek to create links with the US market or establish presence there.

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

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



CONTEÚDO

CONTENT

01	INFORMAÇÕES GERAIS GENERAL INFORMATION	06
02	COMO ABRIR UM RESTAURANTE NA CALIFÓRNIA? HOW TO START A RESTAURANT IN CALIFORNIA?	16
03	COMO INVESTIR NO SETOR IMOBILIÁRIO NA FLÓRIDA? HOW TO INVEST IN REAL ESTATE IN FLORIDA?	31
04	A IMPORTÂNCIA DA (RE)ESTRUTURAÇÃO SOCIETÁRIA DA EMPRESA PARA ATUAR NO MERCADO AMERICANO THE IMPORTANCE OF THE COMPANY'S CORPORATE (RE)STRUCTURING TO OPERATE IN THE AMERICAN MARKET	44
05	SOBRE NOSSO PATROCINADOR ABOUT OUR SPONSOR	56

01.

INFORMAÇÕES GERAIS GENERAL INFORMATION





A crise econômica causada pelo Coronavírus (SARS-CoV-2 / COVID-19) já é considerada uma das maiores da história. Neste contexto, empreendedores poderiam se perguntar: Por que empreender e investir agora, e ainda mais importante, onde empreender e investir?

A resposta nos parece simples: no maior mercado consumidor do mundo, os Estados Unidos da América!

Muitos não sabem, mas os Estados Unidos mantêm sua posição como maior economia do planeta desde 1871¹. Isso mesmo, há quase 150 anos!

De acordo com o *Bureau of Economic Analysis* (BEA) do Departamento de Comércio Americano, o PIB dos Estados Unidos em 2019 chegou a impressionantes US\$ 21.43 trilhões de dólares e tinha uma previsão de atingir US\$ 22.32 trilhões em 2020. O país, sozinho, representa quase 1/4 de toda a economia global².

¹ Fonte: <www.investopedia.com>

² Fonte: <www.investopedia.com>

The economic crisis caused by the Coronavirus (SARS-CoV-2 / COVID-19) is already considered one of the biggest in history. In this context, entrepreneurs might ask themselves: Why start a new business and invest now, and even more importantly, where to do it?

The answer might seem simple: in the largest consumer market in the world, the United States of America! Many do not know, but the US maintains its position as the largest economy on the planet since 1871¹. That's right, for almost 150 years!

According to the U.S. Department of Commerce's Bureau of Economic Analysis (BEA), US GDP in 2019 reached an impressive \$21.43 trillion and was forecast to reach \$22.32 trillion by 2020. The country alone represents almost one quarter of the entire global economy².

¹ Source: <www.investopedia.com>

² Source: <www.investopedia.com>



Mesmo na crise, os Estados Unidos vêm se destacando como um modelo econômico a ser seguido. O *U.S. Department of Labor* divulgou dados³ indicando que, no auge da crise sanitária causada pelo Coronavírus, e contrariamente ao que era esperado por alguns, o país conseguiu criar mais de 2,5 milhões de vagas de trabalho em maio e outras 4,8 milhões em junho, mostrando a resiliência da economia americana em tempo de crise.

É sabido que o mercado financeiro antecipa as reações da economia. Neste sentido, os principais índices do mercado financeiro americano mostram fôlego invejável. O índice *Dow Jones*⁴, que no auge da crise em 23 de março de 2020 chegou a 19.591 pontos, retornou a 27.572 pontos em 08/06/2020, equiparando-se aos índices do início de dezembro de 2019. O desempenho da NASDAQ⁵ é ainda mais impressionante: após cair até 6.879 em 20 de março de 2020, o índice se recuperou e bateu recorde histórico no dia 08/07/2020, com 10.439 pontos. Assim, é muito clara a confiança do mercado financeiro na recuperação da economia americana.

³ *The Employment Situation – May 2020 and June 2020* – Disponível em <www.bls.gov>

⁴ Criado em 1986, 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 Nova Iorque.

⁵ A NASDAQ (*National Association of Securities Dealers Automated Quotations*) é uma bolsa de valores eletrônica que lista mais de 2800 ações, normalmente de pequena e média capitalização. Entre as ações mais comuns estão as de eletrônica, informática, telecomunicações e biotecnologia.



Even in the crisis, the United States has been standing out as an economic model to be followed. The U.S. Department of Labor released data³ indicating that at the height of the coronavirus health crisis, and contrary to what was expected by some, the country managed to create more than 2.5 million job opportunities in May and another 4.8 million in June, showing the resilience of the US economy in times of crisis.

It is known that the financial market anticipates the reactions of the economy. In this sense, the main indexes of the American financial market show enviable breath. The Dow Jones index⁴, which at the height of the crisis on March 23rd, 2020, reached 19,591 points, returned to 27,572 points on June 8th, leveling up to the indexes of early December 2019. Nasdaq's⁵ performance is even more impressive: after falling to 6,879 on March 20th, 2020, the index recovered and hit an all-time high on July 8th, at 10,439 points. Thus, the confidence of the financial market in the recovery of the American economy is very clear.

³ *The Employment Situation - May 2020 and June 2020* - Available at <www.bls.gov>

⁴ Created in 1986, the Dow Jones index is one of the main indicators of the North American market. It corresponds to the evaluated value of thirty major industrial shares, whose business goes through the New York Stock Exchange.

⁵ The National Association of Securities Dealers Automated Quotations (NASDAQ) is an electronic stock exchange that lists more than 2,800 stocks, typically small and medium cap stocks. Among the most common shares are the electronics, information technology, telecommunications and biotechnology ones.



Diante de todo este contexto, 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, auditoria, representação, aconselhamento fiscal, contábil, legal e/ou de investimento para os leitores.

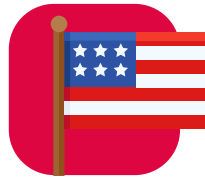
Este material tem como função precípua apenas informar, devendo os interessados sempre procurar uma assessoria e/ou consultoria jurídica e contábil especializadas, especialmente frente às restrições presentes na legislação tributária americana, previstas na Circular no. 230 da IRS (rev. 6.2014)⁶.

⁶ A Circular 230 da IRS (rev. 6.2014) é um documento que contém o estatuto e os regulamentos que detalham os deveres e obrigações de um profissional em tributação perante a IRS (*Internal Revenue Service*).

In view of this whole context, this guide seeks, primarily, to offer to business people, entrepreneurs and investors essential information for the success of their investment in the U.S., in a simple and direct manner.

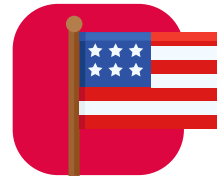
The content expressed here does not characterize a professional opinion, audit, representation, tax, accounting, legal and/or investment advice. This material has the sole purpose of informing, and interested parties should always seek specialized legal and/or accounting advice, especially in the face of the restrictions contained in the American tax legislation, provided in the Circular n. 230 from the IRS (rev. 6,2014)⁶.

⁶ IRS Circular 230 (rev. 6.2014) is a document containing the statutes and regulations detailing the duties and obligations of a tax professional before the IRS (*Internal Revenue Service*).



POR QUE EMPREENDER EM UM MOMENTO DE CRISE?

Abrir um novo negócio em períodos de recessão parece loucura para você? Pois saiba que, com um pouco de coragem, criatividade e dedicação, é possível aproveitar os benefícios que esse momento também oferece ao empreendedor. Veja algumas vantagens de empreender durante a crise:



WHY DO BUSINESS IN A MOMENT OF CRISIS?

Does starting a new business in times of recession seem madness to you? You should know that with a little bit of courage, creativity and dedication, it is possible to take advantage of the benefits that this moment also offers to the entrepreneurs. Here are some advantages of starting a new business during the crisis:



Concorrência menor

Inegavelmente, períodos de crise fazem com que menos pessoas decidam investir e empreender (e, até mesmo, fazer com que alguns negócios fechem as portas). Isso, obviamente, significa menor concorrência. Para uma empresa nova se estabilizar e começar a dar retorno do valor investido inicialmente, é necessário certo período de tempo. Com uma concorrência menor, o empreendedor terá mais tempo para analisar e sentir o seu mercado, bem como poderá ter o retorno de seu capital em menor tempo.



Smaller competition

Undeniably, periods of crisis cause fewer people to decide to invest and start new businesses (and even cause some businesses to close down). This obviously means less competition. For a new company to stabilize and to bring returns on the amount initially invested, it takes a certain amount of time. With less competition, the entrepreneur will have more time to analyze improve its knowledge of the market, as well as obtain the return of its capital in less time.



Crises são cíclicas

A partir da análise da história das crises mundiais, percebe-se que a maioria delas é cíclica e de curta duração. Ou seja, se o mercado está ruim em determinado momento, não significa que ele vá se manter dessa forma para sempre. Quando a crise começar a passar e o setor de investimentos voltar a se recuperar, você já estará com uma empresa sólida e conhecida, que aprendeu a “sobreviver” mesmo quando o mercado está em períodos de baixa (e assim terá mais chances de expandir com a recuperação).



Crises are cyclical

From the analysis of the world crisis history, it is perceived that most of them are cyclical and short term. That is, if the market is bad at a certain time, it does not mean that it will remain that way forever. When the crisis begins to pass and one's investment sector recovers, one will already have a solid, well-known company that has learned how to “survive” even when the market is at a low periods (and thus have more chances to expand with the recovery).



A crise gera novas demandas

Um fato comum a todas as crises é que as formas de consumo não param, elas se reinventam. Isso é traduzido por produtos e serviços mais acessíveis, novos formatos de se comprar e pagar pelos produtos, marcas que surgem para determinadas parcelas da população e assim por diante. Saber identificar esses setores e tendências e investir neles pode ser uma ótima oportunidade para quem deseja empreender em tempos de crise e conseguir lucratividade mesmo em um período não tão bom para a maioria dos negócios.



The crisis generates new demands

A common fact to all crises is that the forms of consumption do not stop, they are reinvented. This is translated into more affordable products and services, new formats of buying and paying for products, brands that arise for certain sectors of the population, and so on. Knowing how to identify these sectors and trends and invest in them can be a great opportunity for those who wish to start a business in times of a crisis and achieve profitability even at a time when most businesses are not going well.



Os problemas se tornam mais aparentes

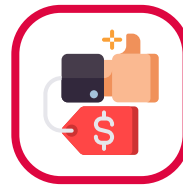
Outro ponto bastante interessante de um período de crise é que ele expõe determinadas características das empresas, principalmente os aspectos negativos.

Isso significa que, para sobreviver nesse período, os negócios precisam otimizar seus processos e corrigir falhas. Se você for atento, verá surgir oportunidades que podem ser exploradas. Um exemplo tirado da pandemia da COVID-19: com o distanciamento social tornando-se regra, formas de consumir produtos e serviços mudaram, e, possivelmente, algumas dessas mudanças no mercado permanecerão. Por que não investir no novo, pensar à frente?

Problems become more apparent

Another very interesting point in a period of crisis is that it exposes companies' characteristics, especially the negative ones. This means that in order to survive in this period, businesses need to optimize their processes and correct failures. If one is attentive, they will see opportunities that can be explored. An example taken from the COVID-19 pandemic: after social distancing becoming a rule, ways of consuming products and services have changed, and possibly some of these will remain. Why not invest in what is new, to think ahead?





Como investir nos Estados Unidos neste período

Se a sua intenção é abrir um novo negócio em solo americano, antes de qualquer coisa, analise muito bem o comportamento e as necessidades do público que você deseja atingir. Analisar a demanda é um ponto crucial no planejamento de qualquer empreendedor, mas em épocas de crise essa atitude é ainda mais importante. Afinal, é a partir dela que você poderá notar as novas necessidades de consumo, ter ideias de produtos e serviços diferenciados, e até entender o que as pessoas valorizam nas empresas, dentro do seu setor, em épocas de recessão.



Se você deseja empreender e investir, uma ótima oportunidade pode ser a compra de empresas que estão sentindo o efeito da crise e fechando suas portas. Um ponto positivo dessa medida é que você poderá comprar uma marca conhecida no mercado, com clientes já estabelecidos, e por um valor bem menor do que em períodos de alta. Afinal, muitos desses empresários estão colocando seus negócios à venda justamente para não irem à falência. Se você souber reformular esses negócios para que eles se tornem mais adaptados à nova realidade da crise, essa poderá ser uma excelente oportunidade.

How to invest in the United States in this period

If your intention is to open a new business in the U.S., first of all, analyze very carefully the behavior and needs of the target group you want to reach. Analyzing demand is a crucial point in planning for every entrepreneur, but in times of this attitude is even more important. After all, it is from this analysis that one will be able to notice the new consumer needs, to have ideas for differentiated products and services, and even understand what people value in companies, within the sector of interest, in times of recession.

If you want to start a new business and invest, a great opportunity might be to buy companies that are suffering the effects of the crisis and closing down. A positive point of this measure is that you can buy a well-known brand in the market, with established customers, and for a much lower value than in periods of solid market. After all, many of those entrepreneurs are putting their businesses up for sale so they do not go bankrupt. If you know how to redesign these businesses for them to become more adapted to the new reality of the crisis, this could be an excellent opportunity.



NOVOS FORMATOS PARA UMA NOVA REALIDADE

O presente guia vem trazendo, há vários anos, uma visão detalhada para empresários, empreendedores e investidores sobre os desafios de se empreender nos Estados Unidos.

Na edição atual há uma abordagem mais prática, direta ao ponto. Esta abordagem está focada em dois cases de sucesso, e, enquanto o processo de internacionalização destas empresas/negócios é analisado, trazemos ao leitor uma visão estratégica sobre questões e preocupações que ele deve ter ao investir nos Estados Unidos em situações específicas.

O primeiro *case* traz um grupo de empresários brasileiros e um investidor americano que decidiram abrir uma empresa no ramo de alimentação na Califórnia. Nele trazemos uma visão geral sobre o estado, suas principais oportunidades e desafios e quais as maiores preocupações dos empreendedores naquele momento e naquele local.

Nosso segundo *case* trata de empresários brasileiros que decidiram expandir seu negócio imobiliário para sul da Flórida. Nele também há uma visão geral sobre o estado, suas principais oportunidades e desafios e é ressaltada a importância de uma assessoria adequada para empreender nos Estados Unidos, destacando-se os principais aspectos legais e os cuidados necessários para se fazer um bom investimento em imóveis naquela região.

NEW FORMATS FOR A NEW REALITY

This guide has been bringing, for several years, a detailed vision for business people, entrepreneurs and investors about the challenges of starting a business in the U.S.

This current edition approaches doing business in more practical way, straight to the point. Such approach is focused on two successful cases, and as the process of internationalization of these companies/businesses is analyzed, we provide the reader with a strategic insight into issues and concerns that they should have when investing in the U.S. in specific situations.

The first case in point looks at a group of Brazilian entrepreneurs and American investors who decided to open a company in the food business in California. In it, we bring an overview of the state, its main opportunities and challenges and what the biggest concerns of those entrepreneurs at that time and on that place were.

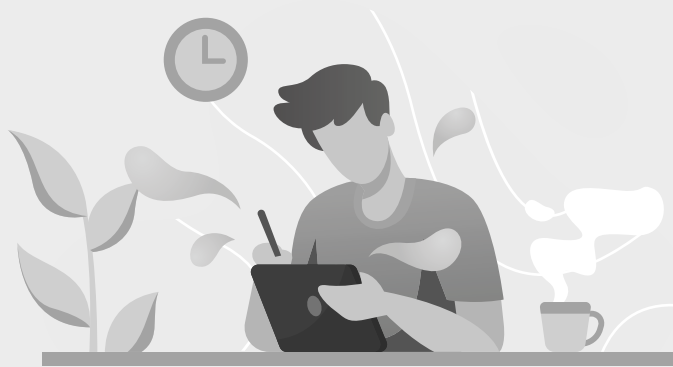
The second case is about Brazilian entrepreneurs who have decided to expand their real estate business to South Florida. There is also an overview of the state, its main opportunities and challenges and the importance of adequate advice to start a business in the U.S. is emphasized, highlighting the main legal aspects and the necessary precautions to make a good investment in real estate in that region.

Além destes dois *cases*, é também abordada uma questão importantíssima, que diz respeito à (re) estruturação societária adequada para uma empresa atuar nos Estados Unidos. Muitas vezes, por questões tributárias, societárias e até sucessórias não é interessante que as empresas adentrem ao mercado americano com a estrutura preexistente, sendo esta uma análise prévia importantíssima a ser feita pelo empreendedor.

Dessa forma, aqueles que já conhecem a série *How To* perceberão que foi dado um passo à frente, apresentando conceitos através da prática, a partir de casos reais de internacionalização, mostrando ao leitor tanto os desafios quanto as benesses de se empreender nos Estados Unidos. Se você busca respostas mais diretas a dúvidas como: Qual o melhor estado para o meu negócio? Qual o tipo certo de empresa? Como funciona a regulamentação de investimento estrangeiros nos Estados Unidos? Como é a tributação? Como é a relação com empregados e o direito trabalhista? Quais os principais equívocos de quem quer abrir uma empresa nos Estados Unidos? Qual a importância de fazer um planejamento corporativo? As edições anteriores do *How to Establish a Company in the US* também estão disponíveis para download! A recomendação, inclusive, é que você leia todas as edições e conheça os outros guias produzidos pela AMCHAM. Vale a pena lembrar: Informação é poder!

In addition to these two cases, a very important issue is also addressed, which concerns the corporate (re) structuring needed for a company to operate in the United States. Often, for tax, corporate and even succession reasons, it is not interesting that companies enter the American market with the preexisting structure (as is), this being a very important prior analysis to be made by the entrepreneur.

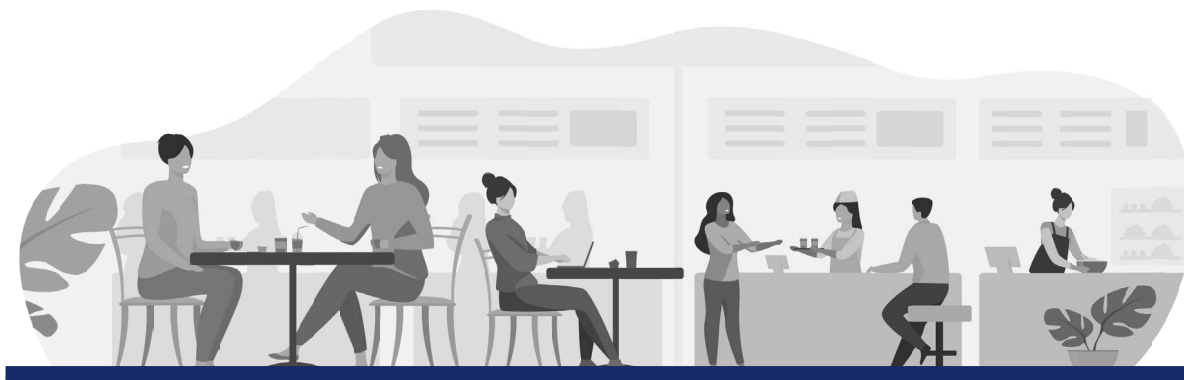
Thus, those who already know the How To series will see that a step forward has been taken, presenting concepts through practice, from real cases of internationalization, showing the reader both the challenges and benefits of doing business in the U.S. If you are looking for more direct answers to questions such as: What is the best state for my business? What is the right type of company? How does foreign investment regulation work in the United States? What is taxation like? What is the relationship with employees and labor law like? What are the main misconceptions of those who want to start a company in the U.S.? What is the importance of doing corporate planning? The previous editions of the How to Establish a Company in the US guide are also available for download. The guide recommendation is also that you read all the previous editions and also check the other guides developed by AMCHAM. It is worth saying: Knowledge is power!



02.

COMO ABRIR UM
RESTAURANTE NA CALIFÓRNIA?
HOW TO START A
RESTAURANT IN CALIFORNIA?





Juntamente com a Flórida, a Califórnia faz parte do imaginário do empreendedor brasileiro que pretende investir nos Estados Unidos. Hollywood e o Vale do Silício, de certo, contribuem para esse pensamento, mas o fato de ser o estado mais populoso e com a maior economia do país é o que realmente conta a favor do *Golden State*.

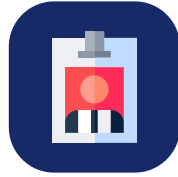
Se a Califórnia fosse uma nação soberana, seria classificada atualmente como a quinta maior economia do mundo, à frente da Índia, Reino Unido, França, Itália e Brasil. Os números superlativos trazem consigo desafios igualmente grandes: desigualdade social, déficit de moradias e desastres naturais são problemas enfrentados pelo estado.

Dispostos a enfrentar todos esses desafios, um grupo de empresários brasileiros e um investidor americano procuraram assessoria jurídica e de inteligência de mercado para investirem no estado em 2019 e junto com eles trouxeram muitas dúvidas, principalmente no tocante aos aspectos trabalhistas e as autorizações, registros, permissões e licenças que eram necessárias para iniciarem seu negócio. Traremos aqui, detalhadamente, a resposta a cada uma destas dúvidas:

Alongside Florida, California is part of the imaginary of the Brazilian entrepreneur who intends to invest in the U.S. Hollywood and the Silicon Valley certainly contribute to that ideal, but the fact that California is the most populous state with the largest economy in the country is what really counts in favor of the Golden State.

If California were a sovereign nation, it would now be ranked as the fifth largest economy in the world, ahead of India, the United Kingdom, France, Italy, and Brazil. Superlative numbers bring equally great challenges: social inequality, housing shortages and natural disasters are problems faced by the state.

Willing to face all these challenges, a group of Brazilian entrepreneurs and one American investor sought legal and market intelligence advice to invest in the state in 2019, bringing many doubts and questions, especially regarding labor aspects and the authorizations, registrations, permits and licenses that were necessary to start their business. We will bring here, in detail, the answer to to each one of those questions:

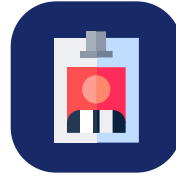


COMO É A CONTRATAÇÃO DE COLABORADORES?

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

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

A relação entre empregado e empregador é baseada normalmente em contratos de trabalho mais informais e quase sempre não escritos. Inobstante, é extremamente recomendável que profissionais especializados redijam e/ou revisem os contratos, sobretudo em relação aos empregados que eventualmente ocupem funções de gerência, direção e afins, de modo a minimizar possíveis riscos e contingências trabalhistas.



HOW DOES ONE HIRE EMPLOYEES?

The hiring of employees must be well-planned by the company that lands in the U.S. As in Brazil, there are rights and obligations of employees and employers that must be fulfilled, such as social security contributions and withholding of income tax, health insurance and work-related insurance against accidents (*workers compensation insurance*).

The U.S. legal system also “enables” the filing of labor lawsuits by employees, which can also result in fines and severe penalties for companies. However, armed with the appropriate information and advised by professionals, the foreign business person will worry about nothing.

The relationship between employee and employer is usually based on more informal and almost always unwritten employment contracts. However, it is highly recommended that specialized professionals write and/or review contracts, especially in relation to employees who eventually hold managerial, supervision and related positions, in order to minimize possible risks and labor contingencies.



Empregadores nos EUA também precisam estar atentos a fatores como a não-discriminação por gênero, raça, cultura, religião, origem e idade, antes e durante o processo seletivo e no dia-a-dia no ambiente de trabalho. Tais comportamentos, assim como eventuais assédios, moral e/ou sexual, são monitorados e punidos severamente dentro da legislação norte-americana.

Os direitos trabalhistas aos quais estamos acostumados no Brasil (como férias de 30 dias + 1/3, 13º salário, aviso prévio de no mínimo 30 dias, verbas rescisórias, dentre outros) ou não existem como imposição legal ou são extremamente relativizados, permitindo ajustes entre empregado e empregador, sendo que estes possuem liberdade quase total para contratar.

Habitualmente se diz que o empregado é “*free to go*”, ou seja, é o mercado quem regula os “benefícios” que serão pagos aos empregados. Se outra empresa fornece benefícios melhores que os seus, você fatalmente não conseguirá segurar os melhores profissionais.

Employers in the U.S. also need to be aware of factors such as non-discrimination by gender, race, culture, religion, origin, and age, before and during the hiring process and on a day-to-day basis in the workplace. Such behavior, as well as eventual moral and/or sexual harassments, are severely monitored and punished within U.S. legal system.

The labor rights to which we are accustomed in Brazil (such as 30-day-paid vacation + 1/3, 13th pay or Christmas bonus, notice of at least 30 days, severance funds, among others) either do not exist as a legal requirement or are extremely relativized, allowing adjustments between employee and employer, who have almost total freedom to hire.

It is usually said that the employee is “free to go”, that is, it is the market that regulates the “benefits” that will be paid to employees. If another company provides better benefits than yours, you will fatally not be able to keep the best professionals.



Existe salário mínimo?

Assim como no Brasil, nos Estados Unidos existe um salário mínimo federal, e lá os estados também podem regulamentar salários mínimos maiores que o nacional, o que deve, sempre, ser respeitado pelo empregador.

Como a empresa seria instalada na Califórnia, ela precisou cumprir as exigências de salário daquele estado. O salário mínimo estadual é reajustado anualmente por força de lei e sua previsão de aumento encontra-se preestabelecida até 2023. No ano de 2020 o salário mínimo da Califórnia é de 12,00 USD por hora, enquanto que o salário mínimo nacional é de 7,25 USD.

Is there a minimum wage?

As in Brazil, in the U.S. there is a Federal minimum wage, yet, the states can also establish minimum wages, higher than the national one, which should always be respected by the employer.

As the company would be installed in California, it had to meet that state's wage requirements. The state minimum wage is adjusted annually by law and its forecast increase is pre-established until 2023. In 2020, California's minimum wage is \$12.00 per hour, while the national minimum wage is \$7.25.





Quais são os encargos sobre a folha de pagamento?

Como no Brasil, nos Estados Unidos também existe um sistema de contribuição previdenciária (*social security*) e seguro-desemprego (*unemployment insurance*).

A diferença é que nos Estados Unidos o seguro desemprego se aplica tanto no nível federal quanto no estadual. Além desses encargos, existe ainda o seguro saúde, chamado *Medicare*, e o *Workers Compensation Insurance*, que é um seguro pago pelas empresas para cobrir acidentes e afastamentos do empregado.

As contribuições previdenciárias são cobradas independentemente da cidadania ou do status de residência do empregado. Este, quando “aprovado” no teste de presença substancial para determinação de residência fiscal nos Estados Unidos, também fica sujeita o indivíduo à contribuição social.

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

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



What are the payroll charges?

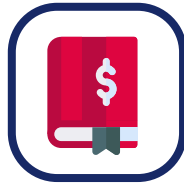
As in Brazil, in the U.S. there is also a social security and unemployment insurance system. The difference is that, in the U.S., unemployment insurance applies at both federal and state levels. In addition to these charges, there is also health insurance, called Medicare, and Workers Compensation Insurance which is an insurance, paid by companies to cover accidents and employee leave.

Social security contributions are charged regardless of the employee's citizenship or residence status. This, when “approved” in the substantial presence test for determining tax residence in the U.S., it is also subject to the individual's social contribution.

Foreign citizens with a work visa, U.S. citizenship, or holding a Green Card have the same rights and duties as Americans with respect to unemployment insurance. The criteria for receiving such are determined by the federal government together with state governments.

Every employer is required to withhold income tax for federal and state revenue services, in addition to collecting social security contributions and those related to the contribution to the cost of the unemployment insurance system and, depending on the ownership structure, the company is also required to declare the amounts paid in the U.S. to those who hold positions in management, board and the like.

ENCARGOS FEDERAIS



Previdência Social (*Social Security*)

A alíquota em 2020 para a previdência social (social security) é de 6,2% para o empregador e de 6,2% para o empregado, ou 12,4% no total. O imposto de previdência social tem um limite de base salarial. O limite da base salarial é o salário máximo que está sujeito ao imposto – em 2020 é de 137.700 USD.

FEDERAL CHARGES



Social Security

The social security rate in 2020 is 6.2% for the employer and 6.2% for the employee, or 12.4% in total. The social security tax has a salary base limit. The salary base limit is the maximum salary that is subject to tax – in 2020 it is 137,700 USD.



Medicare

A taxa em 2020 para o *Medicare* é de 1,45% para o empregador e 1,45% para o empregado, ou 2,9% no total. O imposto adicional do *Medicare* se aplica aos salários de um indivíduo do *Medicare* que excedem um valor limite com base no status de registro do contribuinte. Os empregadores são responsáveis por reter o imposto adicional do *Medicare* de 0,9% sobre os salários de um indivíduo pagos em excesso de 200.000 USD em um ano civil, sem considerar o status do depósito. Os empregadores são obrigados, ainda, a começar a reter o imposto adicional do *Medicare* no período de pagamento em que paga salários superiores a 200.000 USD a um funcionário e continuar a retê-lo a cada período de pagamento até o final do ano civil. Não há custo para o empregador para o imposto adicional do *Medicare*.



Medicare

The 2020 rate for Medicare is 1.45% for the employer and 1.45% for the employee, or 2.9% in total. The Medicare additional tax applies to the salaries of a Medicare individual that exceed a threshold amount based on the taxpayer's registration status. Employers are responsible for withholding the additional Medicare tax of 0.9% on an individual's salaries paid in excess of 200,000 USD in a calendar year, without considering the status of the deposit. Employers are also required to start withholding the Medicare additional tax in the pay period in which they pay salaries in excess of 200,000 USD to an employee and continue to withhold it for each payment period until the end of the calendar year. There is no cost to the employer for the Medicare additional tax.



Imposto sobre Seguro Desemprego Federal (*Employer's Annual Federal Unemployment – FUTA*)

A taxa de imposto FUTA é de 6,0%. O imposto se aplica aos primeiros 7.000 USD que o empregador pagou a cada funcionário como salário durante o ano. Os 7.000 USD são frequentemente referidos como a base salarial federal ou da FUTA. Geralmente, se a empresa pagou salários sujeitos ao imposto estadual de desemprego, poderá receber um crédito de até 5,4% ao preencher seu formulário 940 (*Form 940*). Se você tiver direito ao crédito máximo de 5,4%, a taxa de imposto da FUTA após o crédito é de 0,6%. Geralmente, você tem direito ao crédito máximo se pagou os impostos de desemprego do seu estado em tempo integral e o estado pagou corretamente seus empréstimos com a União (*Credit Reduction State*).



Employer's Annual Federal Unemployment (FUTA)

The FUTA tax rate is 6.0%. The tax applies to the first 7,000 USD the employer paid to each employee as a salary during the year. The 7,000 USD is often referred to as the federal or FUTA wage base. Generally, if the company has paid salaries subject to state unemployment tax, you may receive a credit of up to 5.4% when filling out Form 940. If you are entitled to the maximum credit of 5.4%, the FUTA tax rate after the credit is 0.6%. Generally, you are entitled to the maximum credit if you have paid your state's unemployment taxes full-time and the state has properly paid off your loans with the Union (Credit Reduction State).





ENCARGOS ESTADUAIS NA CALIFÓRNIA

A Califórnia possui quatro impostos estaduais sobre folha de pagamento que são administrados pelo Departamento de Desenvolvimento do Emprego (*Employment Development Department-EDD*). Seguro Desemprego (*Unemployment Insurance-IU*) e Imposto sobre Treinamento no Emprego (*Employment Training Tax-ETT*), que são contribuições do empregador. Seguro de Incapacidade do Estado (*State Disability Insurance-SDI*) e Imposto de Renda Pessoal (*Personal Income Tax-PIT*), que são retidos nos salários dos funcionários.



CALIFORNIA STATE CHARGES

California has four state payroll taxes that are administered by the Employment Development Department (EDD). Unemployment Insurance (UI) and Employment Training Tax (ETT), which are employer contributions. State Disability Insurance (SDI) and Personal Income Tax (PIT), which are withheld in the salaries of employees.



Imposto sobre Seguro Desemprego (*Unemployment Insurance Tax – UI*)

O programa de seguro-desemprego fornece pagamentos temporários a indivíduos que estão desempregados sem justa causa. O imposto é pago pelo empregador. Empregadores com classificação fiscal (*tax-rated*) pagam uma porcentagem dos primeiros 7.000 USD em salários pagos a cada funcionário em um ano civil. A tabela de taxas do UI e o valor dos salários tributáveis são determinados anualmente. Os novos empregadores pagam 3,4% por um período de dois a três anos. O EDD notifica os empregadores sobre sua nova taxa todo mês de dezembro. O imposto máximo é de 434 USD por funcionário, por ano (Calculado com a taxa de imposto mais alta da interface do usuário de 6,2% x 7.000 USD).



Unemployment Insurance Tax (UI)

The unemployment insurance program provides temporary payments to individuals who are unemployed without justified reasons. The tax is paid by the employer. Tax-rated employers pay a percentage of the first 7,000 USD in salaries paid to each employee in a calendar year. The UI rate table and the value of taxable wages are determined annually. New employers pay 3.4% for a period of two to three years. The EDD notifies employers of its new rate every December. The maximum tax is 434 USD per employee per year (Calculated with the user's interface's highest UI tax rate of 6.2% x 7,000 USD).



Taxa de Formação Profissional (*Employment Training Tax – ETT*)

O Imposto sobre Treinamento no Emprego fornece fundos para treinar funcionários de setores específicos para melhorar a competitividade dos negócios da Califórnia. O ETT é um imposto pago pelo empregador.

Os empregadores sujeitos ao ETT pagam 0,1% nos primeiros 7.000 USD em salários pagos a cada funcionário em um ano civil. O imposto máximo é de 7 USD por funcionário, por ano (7.000 USD x 0,001).



Employment Training Tax (ETT)

The Employment Training Tax provides funds to train employees from specific industries to improve the competitiveness of California businesses. The ETT is a tax paid by the employer. The employers subject to ETT pay 0.1% in the first 7,000 USD in salaries paid to each employee in a calendar year. The maximum tax is 7 USD per employee per year (7,000 USD x 0.001).



Imposto Estadual sobre Seguro de Invalidez (*State Disability Insurance Tax – SDI*)

O programa Estadual de Seguro para Incapacidade fornece pagamentos temporários de benefícios aos trabalhadores por deficiências não relacionadas ao trabalho. SDI é uma dedução do salário dos funcionários.

Os empregadores retêm uma porcentagem da SDI nos primeiros 118.371 USD em salários pagos a cada funcionário em um ano civil. A taxa de imposto SDI de 2020 é de 1,00% do salário tributável de SDI por funcionário, por ano. O SDI é definido pela Assembléia Legislativa do Estado da Califórnia e pode ser alterado anualmente. O imposto máximo é de 1.183,71 USD por funcionário, por ano (118.371 USD x 0,010).



State Disability Insurance Tax (SDI)

The State Disability Insurance program provides temporary benefit payments to workers for non-work-related disabilities. SDI is a deduction from employees' salaries. Employers retain a percentage of SDI in the first 118,371 USD in salaries paid to each employee in a calendar year. The 2020 SDI tax rate is 1.00% of the SDI taxable wage per employee per year. The SDI is defined by the California State Legislature and can be amended annually. The maximum tax is 1,183.37 USD per employee per year (118,371 USD x 0.010).



Imposto de Renda Pessoal da Califórnia (California Personal Income Tax – PIT)

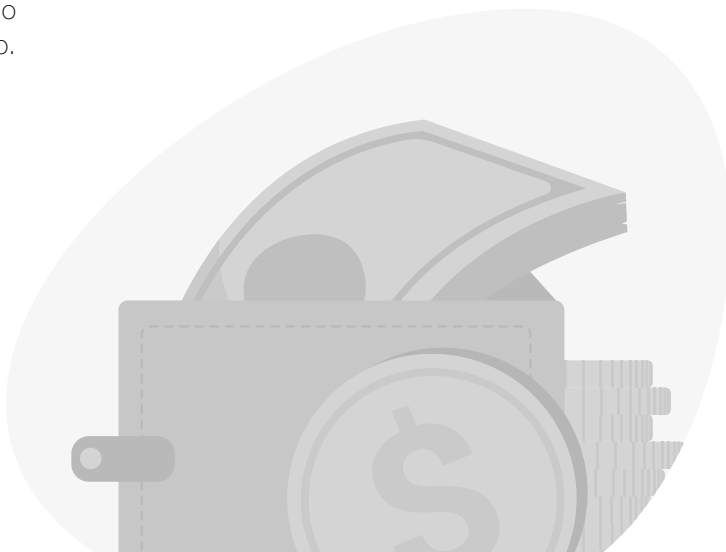
O imposto de renda pessoal da Califórnia (PIT) é um imposto cobrado sobre a renda dos residentes da Califórnia e sobre a renda que os não residentes obtêm na Califórnia. O EDD administra a notificação, cobrança e execução da retenção de salários do PIT. O FTB (*Franchise Tax Board*) e o EDD administram o programa PIT da Califórnia para que o governador forneça os recursos necessários aos serviços públicos da Califórnia, como escolas, parques públicos, estradas, saúde e serviços humanos.

O California PIT é retido do pagamento dos funcionários com base no Certificado de Subsídio de Retenção de Emprego (*Employee's Withholding Allowance Certificate - Formulário W-4 ou DE 4*) registrado em arquivo com o empregador. Não há limite de salário tributável. Existe um cronograma de retenção da PIT que deve ser respeitado pelo empregador e a taxa de imposto retida é baseada no formulário W-4 ou DE 4 do funcionário. Não há imposto máximo.

California Personal Income Tax (PIT)

California Personal Income Tax (PIT) is a tax levied on the income of California residents, and on the income that non-residents earn in California. The EDD administers the notification, collection, and enforcement of PIT wage retention. The Franchise Tax Board (FTB) and the EDD administer California's PIT program so that the governor can provide the necessary resources to California's public services, such as schools, public parks, roads, health, and human services.

The California PIT is withheld from employee's payment based on the Employee's Withholding Allowance Certificate - Form W-4 or DE 4 filed with the employer. There is no taxable salary limit. There is a PIT withholding schedule that must be respected by the employer and the withheld tax rate is based on the employee's W-4 or DE 4 form. There is no maximum tax.

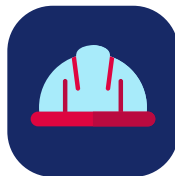




COMO SÃO AS REGRAS DE SAÚDE E SEGURANÇA DO TRABALHO (CAL/OSHA)?

Além da folha de pagamento, outra preocupação de todo empregador está ligada às questões de saúde e segurança dos empregados. Nos Estados Unidos o órgão responsável por esta parte é a *Occupational Safety and Health Administration* (OSHA). Cada estado tem também sua própria agência reguladora com seus próprios regramentos e exigências, motivo pelo qual no caso ora analisado foram consideradas as exigências da Cal/OSHA, que é a agência específica da Califórnia.

Especificamente para restaurantes a Cal/OSHA mantém regramentos importantes que vão desde a prevenção de acidentes e custos associados aos acidentes, passando pelos treinamentos de segurança (*dos and don'ts*) e culminando na formulação de programas de proteção, prevenção e comunicação de acidente como o *Injury and Illness Prevention Program* (IIPP) e o *Hazard Communication Program* (HAZCOM). Portanto, antes de iniciadas as atividades de um restaurante, é necessária a contratação de profissionais especializados e empresas que deem assistência pomenorizada tratando de todos os aspectos importantes que devem ser respeitados para evitar problemas futuros.



WHAT ARE THE RULES ON HEALTH AND SAFETY AT WORK (CAL/OSHA)?

In addition to payroll, another concern of every employer is linked to employees' health and safety issues. In the U.S., the bureau responsible for this part is the Occupational Safety and Health Administration (OSHA). Each state also has its own regulatory agency with its own rules and requirements, which is why in the case here analyzed, the requirements of Cal/OSHA, which is the specific agency of California, were taken into considerations.

Specifically for restaurants, Cal/OSHA maintains important regulations ranging from accident prevention and accident-related costs, to safety training (*dos and don'ts*) and culminating in the formulation of accident protection, prevention and communication programs such as the Injury and Illness Prevention Program (IIPP) and the Hazard Communication Program (HAZCOM). Therefore, before starting the activities of a restaurant-related business, it is necessary to hire specialized professionals and companies that provide detailed assistance dealing with all the important aspects that must be respected so as to avoid future problems.

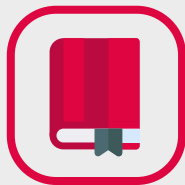


QUAIS AUTORIZAÇÕES, REGISTROS, PERMISSÕES E LICENÇAS SÃO NECESSÁRIAS NA CALIFÓRNIA?

Restaurantes, cafés, padarias e bares compartilham requisitos de inicialização muito semelhantes. Abaixo está uma lista de requisitos locais, estaduais e federais que podem se aplicar a esses tipos de negócios.

WHAT AUTHORIZATIONS, REGISTRATIONS, PERMISSIONS, AND LICENSES ARE REQUIRED IN CALIFORNIA?

Restaurants, cafes, bakeries and bars share very similar startup requirements. Below is a list of local, state, and federal requirements that may apply to these types of businesses.



A nível estadual e federal

a) *California Retail Code*: o Código de Saúde e Segurança da Califórnia estabelece requisitos para a segurança de alimentos, incluindo, higiene, limpeza e higienização de equipamentos e utensílios, armazenamento de alimentos e instalações de geladeira.

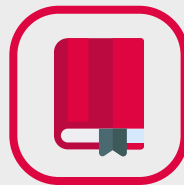
b) *Certificações*: pelo menos um funcionário deve ser certificado em segurança de alimentos, mediante aprovação no Exame de Certificação de Segurança de Alimentos, enquanto todos os demais colaboradores envolvidos na preparação, armazenamento ou serviço de alimentos em um restaurante devem obter um Cartão de Manipulação de Alimentos (*Food Handler Card*);

c) *Licença de álcool*: as empresas envolvidas na venda de álcool devem obter uma licença do Departamento de Controle de Bebidas Alcoólicas da Califórnia (*Department of Alcoholic Beverage Control*);

d) *Registro da companhia* perante a *Department of State - Division of Corporation*

e) *Impostos sobre a renda*: a companhia deve se registrar perante os órgãos fiscais federal, estaduais e municipais, para reportarem e recolherem eventuais tributos sobre a renda decorrentes de sua atividade (registrar o imposto de renda estadual no Conselho de Imposto de Renda e impostos federais no FRTB)

f) *Sales and Use Tax*: em razão de virem a comercializar “bens tangíveis”, a companhia deve obter a denominada *seller's permit*, e, conforme a necessidade, *resale certificate*, ambos perante o Departamento de Administração de Impostos e Taxas da Califórnia (CDTFA);



At state and federal level

a) *California Retail Code*: the California Health and Safety Code establishes requirements for food safety, including hygiene, cleaning and sanitizing of equipment and utensils, food storage, and janitorial facilities.

b) *Certifications*: at least one employee must be certified in food safety upon passing the Food Safety Certification Exam, while all other employees involved in the preparation, storage or serving of the food in a restaurant must obtain a Food Handler Card;

c) *Alcohol License*: Companies involved in the sale of alcoholic drinks must obtain a license from the California Department of Alcoholic Beverage Control

d) *Company registration* with the Department of State - Division of Corporation

e) *Income taxes*: the company must register with federal, state and municipal revenue services to report and collect any taxes on income arising from its activity (register state income tax with the Board of Deductible Tax and federal taxes on FRTB)

e) *Sales and Use Tax*: because it is selling “tangible goods”, the company must obtain the so-called seller's permit, and, as needed, resale certificate, both before the California Department of Tax and Fees Administration (CDTFA);



A nível local:

a) *Business License:* a maioria dos governos locais, inclusive o de Los Angeles, exige uma licença comercial (ou registro de imposto comercial);

b) *Zoning:* antes de assinar um contrato de locação ou compra, consulte o departamento de planejamento local para garantir que suas atividades comerciais sejam permitidas no local desejado.

c) *Health Permit:* todas as empresas que servem alimentos ou bebidas para consumo humano precisarão de uma permissão de saúde, geralmente obtida no departamento de saúde ambiental do condado.

Portanto, ainda que exista grande quantidade de questões a serem analisadas na abertura de um restaurante na Califórnia, o sucesso obtido pelo empreendimento do caso aqui analisado é uma demonstração clara de que é possível fazê-lo, com a correta assessoria e o apoio de instituições e profissionais qualificados.

At the local level:

a) *Business License:* most local governments, including Los Angeles, require a commercial license (or business tax registration);

b) *Zoning:* before signing a lease or purchase agreement, consult your local planning department to ensure that your business activities are allowed at the desired location.

c) *Health Permit:* all companies serving food or beverages for human consumption will need a health permit, usually obtained from the county's environmental health department.

Therefore, although there are a lot of issues to be analyzed before starting of a restaurant in California, the success obtained by the venture here analyzed is a clear demonstration that it is possible to do so, with the correct advice and support of qualified institutions and professionals.



03.

COMO INVESTIR NO SETOR
IMOBILIÁRIO NA FLÓRIDA?
HOW TO INVEST IN REAL
ESTATE IN FLORIDA?



Conforme dito anteriormente, a Flórida está entre os estados mais procurados por investidores e empreendedores brasileiros para iniciar sua experiência e solo americano. A Flórida é, de fato, a escolha de 9 em cada 10 brasileiros que pretendem investir nos Estados Unidos.

Todavia, o estado é atraente por motivos diversos da Califórnia! O *Golden State* é uma potência econômica, o *Sunshine State* é o paraíso das férias. E justamente por ser um destino tão procurado por brasileiros, para negócios ou diversão, que a Flórida tem no mercado imobiliário um grande potencial de investimento.

Segundo o Itamaraty⁷, vivem hoje na Flórida aproximadamente 300.000 brasileiros! A proximidade do sul do estado com o Brasil e a já estabelecida cultura latina são alguns dos atrativos para os investidores brasileiros e para aqueles que buscam uma qualidade de vida melhor e mais tranquila.

⁷ Disponível em <<http://miami.itamaraty.gov.br/comunidadebrasileira>>

As stated earlier, Florida is among the most popular states for Brazilian investors and entrepreneurs to begin their experience in the U.S. Florida, in fact, is the choice of 9 out of 10 Brazilians who intend to invest in the U.S.

However, the state is attractive for reasons other than those of California! The Golden State is an economic powerhouse, the Sunshine State is a holiday paradise. And precisely because it is a destination so sought after by Brazilians, for both business or leisure purposes, Florida has a great investment potential in the real estate market.

According to Itamaraty⁷, approximately 300,000 Brazilians live in Florida today! The proximity of the south of the state with Brazil and the already established Latin culture are some of the attractions for Brazilian investors and for those seeking a better and quieter quality of life.

⁷ Available at <<http://miami.itamaraty.gov.br/comunidadebrasileira>>



Cientes destas oportunidades, empresários brasileiros estabeleceram no sul da Flórida uma nova empresa no intuito de construir condomínios residenciais. Para a implantação deste projeto, procuraram assessoria jurídica desde a criação da empresa americana e a compra do imóvel, até a negociação das unidades habitacionais. Tudo com o intuito de dar maior segurança ao negócio.

Apesar da lei da Flórida não exigir que as partes de uma transação imobiliária sejam representadas por um advogado, isso traz benefícios inegáveis. Embora a maioria das negociações imobiliárias na Flórida envolva apenas os agentes imobiliários das partes, a contratação de um advogado não serve apenas para proteger os interesses do contratante, mas também viabiliza e torna mais célere todo o processo de aquisição, ajudando, inclusive, a otimizar a negociação do contrato, bem como na realização da *due diligence* e o processo de transferência do bem propriamente dito.

Aware of these opportunities, Brazilian entrepreneurs established in South Florida a new company in order to build residential condominiums. For the implementation, from the creation of the American company and the purchase of the property, to the dealing of the housing units, all in order to give greater security to their business.

Despite the fact that Florida's laws do not require the parties to a real estate transaction to be represented by a lawyer, this brings undeniable benefits. Although most real estate negotiations in Florida involve only the real estate agents of the parties, hiring a lawyer not only helps to protect the interests of the contracting parties, but also enables and makes the entire acquisition process faster, including helping to optimize the negotiation of the contract, as well as in the conducting of due diligence and the process of transferring the property itself.





A importância de assessoramento jurídico adequado na fase de negociação do contrato:

Toda transação imobiliária na Flórida é regida por um Contrato de Compra/Venda, sendo comum que as partes optem pela utilização do template aprovado pela *Bar Association* (Ordem dos Advogados) do estado da Flórida. Este instrumento regula todos os aspectos da transação imobiliária, incluindo preço, prazos importantes, eventuais restrições envolvidas, divulgação de servidões, reconhecimento de quaisquer defeitos e distribuição de responsabilidade por tais vícios.

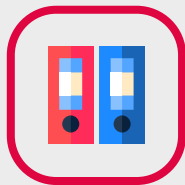
No estado da Flórida, apenas advogados inscritos na *Bar Association* (Ordem dos Advogados) têm permissão para prestar serviços jurídicos, seja realizando o desenvolvimento do mencionado contrato de compra e venda ou revisando-o, acompanhando a *due diligence* e/ou aconselhando comprador/vendedor. Além de fornecer a consultoria jurídica, o advogado pode figurar como agente de custódia dos depósitos em dinheiro por parte do comprador (*escrow agent*), o que traz conforto e segurança às partes e permite uma saída rápida do contrato, caso ocorra algum problema.



The importance of appropriate legal advice on the negotiation phase of the contract

Every real estate purchase transaction in Florida is governed by a Buy/Sell Agreement, and it is common that the parties use the template approved by the Florida Bar Association. This instrument regulates all aspects of the real estate transaction, including price, important deadlines, any restrictions involved, disclosure of easements and incumbrances, acknowledgement of any defects and distribution of liabilities for such problems.

In the state of Florida, only lawyers registered with the Bar Association (US equivalent to the OAB in Brazil) are allowed to provide legal services, whether performing the development of the aforementioned purchase and sale agreement or reviewing it, performing due diligence and/or advising buyer/seller. In addition to providing legal advice, the lawyer can appear as a custody agent for the deposits in cash by the buyer (*escrow agent*), which brings convenience and security to the parties and allows a quick exit from the contract, in case of any problem.

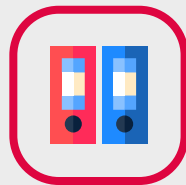


O papel das *Title Companies*

Uma outra figura que geralmente surge em um negócio jurídico de compra e venda de bem imóvel são as denominadas *title companies*, as quais desempenham um papel similar a um Tabelionato de Notas no Brasil, apesar de ser uma sociedade de iniciativa privada em sua essência.

O papel desta empresa, além de emitir o título de propriedade em nome do comprador e registrá-lo para fins de publicidade, envolve a análise do histórico do referido título transmitido e, posteriormente, a certificação de que o vendedor tem permissão legal para vender a propriedade. Embora esse serviço seja parte integrante da bem sucedida transação imobiliária, a *title company* permanece um player independente e isento, não representando o interesse de qualquer das partes envolvidas.

Ademais, há vários aspectos envolvidos nestes negócios jurídicos, que devem ser verificados em um procedimento de *due diligence*, mas não fazem parte do escopo dos serviços da *title company*, seja em razão da natureza dos préstimos colocados à disposição pela referida empresa e/ou em virtude da falta de permissão legal para executá-los, conforme acima elucidado.



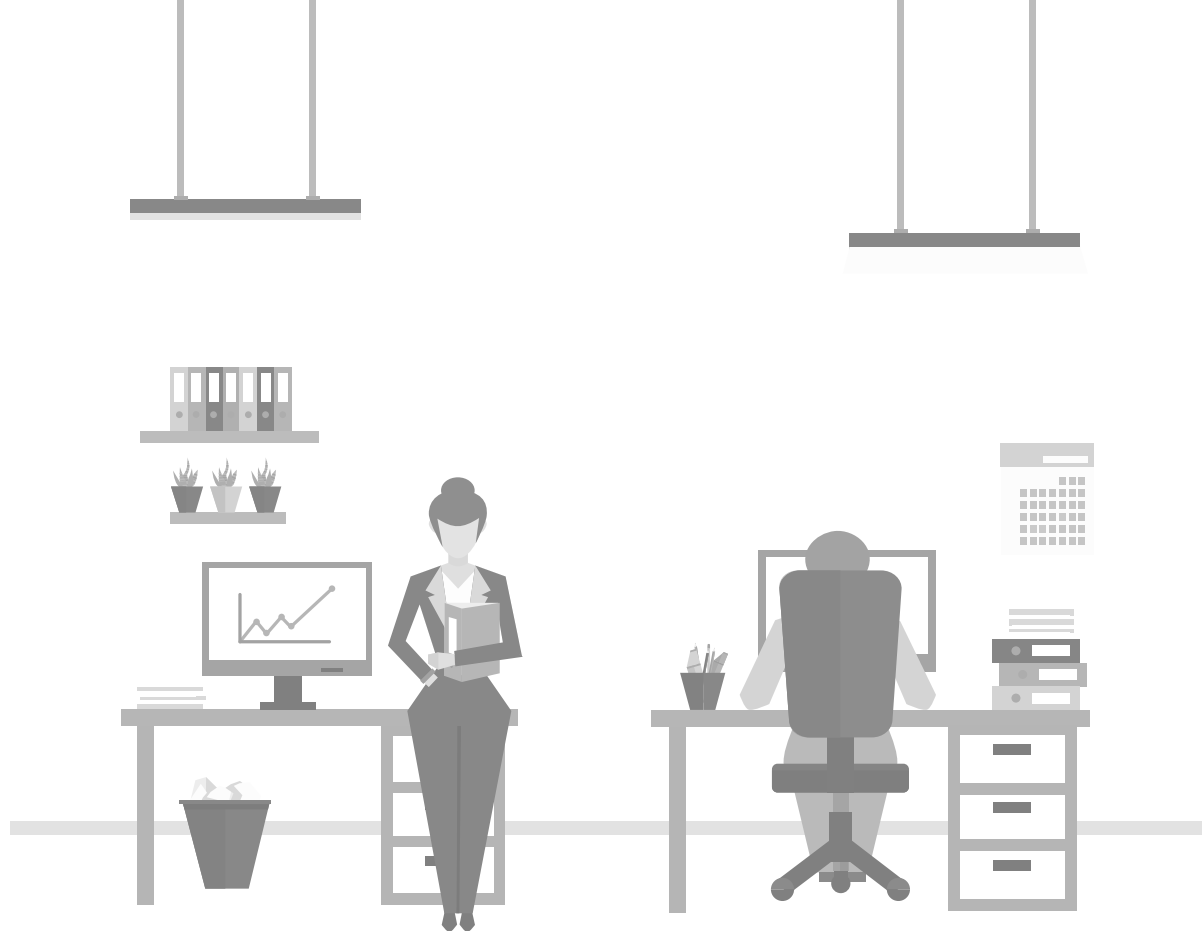
The role of the Title Companies

Another player that usually arises in a legal business of buying and selling real property are the so-called title companies, which have a similar role to a Notary (Public) – *Tabelionato de Notas*, in Portuguese – in Brazil, despite being a private company in their essence.

The role of this company, in addition to issuing the title of property on behalf of the buyer and registering it for disclosure purposes, involves the analysis of the history of said title to be transmitted and, subsequently, the certification that the seller has legal permission to sell the property. Although this service is an integral part of the successful real estate transaction, the title company remains an independent and exempt player, not representing the interest of any of the parties involved.

In addition, there are several aspects involved in these legal transactions, which must be verified in a due diligence procedure, but are not part of the scope of the title company's services, either due to the nature of the services made available by the said company and/or due to the lack of legal permission to execute them, as explained above.



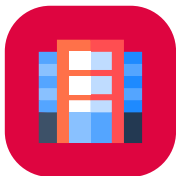


Um exemplo disto é a hipótese do comprador desejar realizar o financiamento do preço da venda (hipoteca, empréstimo, etc.). Neste caso, além da auditoria envolvendo o título do imóvel, o negócio jurídico envolverá a preparação de vários documentos acessórios, como escritura de transferência, extratos, declarações jurídicas do comprador e do vendedor, dentre diversos outros tratados no item abaixo neste capítulo.

Deste modo, evidenciado está de que uma *title company* não substitui a figura do advogado, sendo altamente recomendável que as partes sempre estejam assistidas por tal profissional.

An example of this is when the buyer hypothetically wishes to obtain a line of credit for the asking price (mortgage, loan etc.). In this case, in addition to the audit involving the title of the property, the transaction will involve the preparation of various documents aside, such as deed of transfer, (legal) statements of the buyer and seller, among several others, to be mentioned below in this chapter.

Thus, it is evidenced that a title company does not replace the lawyer, and it is highly recommended that the parties are always assisted by such professional.

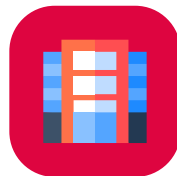


OS ASPECTOS LEGAIS E OS CUIDADOS NECESSÁRIOS PARA UMA AQUISIÇÃO IMOBILIÁRIA NOS ESTADOS UNIDOS

O negócio jurídico de compra e venda de um imóvel pode ter por objeto bens de diferentes naturezas, como, por exemplo, edificações residenciais ou comerciais, imóveis urbanos ou rurais, ou mesmo terras nuas adquiridas com propósitos diversos.

Optamos por trazer aqui os principais aspectos legais que devem ser observados por pretensos compradores, quando da aquisição de lotes terrenos comerciais no estado da Flórida, seja com objetivo à construção de um *street mall* misto, postos de combustíveis, lojas ou os desejados *retailers buildings*.

Nos últimos anos tem sido algo comum investidores brasileiros buscando oportunidade imobiliárias principalmente no sul e centro da Flórida (Miami, Boca Raton, Weston, Orlando, Tampa, Jacksonville, etc), com o objetivo de desenvolver um empreendimento comercial para posterior locação, seja de modo a fazer uma carteira financeira com rendimento mensal, ou comercialização a terceiros após o(s) bem(ns) estar(em) locado(s) por grandes *retailers* como Burger King, Dollar Tree, Wendy's, Publix, CVS pharmacy, dentre outros.



THE LEGAL ASPECTS AND NECESSARY PRECAUTIONS FOR REAL ESTATE ACQUISITION IN THE UNITED STATES

The transaction of buying and selling real estate may have as object assets of different natures, such as residential or commercial buildings, urban or rural real estate, or even bare land acquired for several purposes.

We chose to bring here the main legal aspects that must be observed by potential buyers when purchasing commercial plots of land in the state of Florida, whether with the aim of building a mixed street mall, gas stations, shops or the desired retailers' buildings.

In recent years, it has been common for Brazilian investors to seek real estate opportunities mainly in South and Central Florida (Miami, Boca Raton, Weston, Orlando, Tampa, Jacksonville, etc.), with the objective of developing a commercial venue for leasing, either in order to make a financial portfolio with monthly income, or marketing it to third parties after the estate has been leased to major retailers such as Burger King, Dollar Tree, Wendy's, Publix, CVS pharmacy, among others.

Diferentemente dos imóveis residenciais, os imóveis comerciais devem obedecer às regras específicas à contratação de seguro da propriedade, além da obrigação de observar o “código de conduta” daquele determinado município ou condado. Isto porque algumas ações e/ou construções e/ou atividades são permitidas apenas em áreas e zonas residenciais, enquanto outras somente em distritos industriais e ainda há aquelas reservadas às regiões e subregiões comerciais (subregião A - escritórios; subregião B – lojas; subregião C – hospitais, etc).

De modo particular, os dois principais aspectos a serem considerados quando na aquisição de um lote/terreno comercial na Flórida são: zoneamento/uso e se existem restrições ambientais. Essas preocupações devem surgir, inclusive, antes mesmo de questões comerciais, como valores e forma de pagamento, ou questões legais decorrentes do título e vendedor.

Isto porque, como dito acima, principalmente no estado da Flórida, os municípios tem o hábito de restringir o uso e exploração de determinadas atividades a áreas específicas, sendo um outro exemplo disso as denominadas “áreas comerciais turísticas”. Se você, investidor, pensa em adquirir um lote/terreno em Orlando para a construção de um hotel/resort ou outro empreendimento destinado ao público turístico, atente-se a isto, porque certamente você não conseguirá construir e explorar o seu empreendimento em uma área “comercial pura”.

Unlike residential real estate, commercial real estate must comply with the specific rules for the hiring of property insurance, in addition to the obligation to observe the “code of conduct” of that particular city or county. This is because some actions and/or constructions and/or activities are allowed only in residential areas and zones, while others are only permitted in industrial districts and there are still those reserved for commercial regions and subregions (subregion A - offices; subregion B - stores; subregion C – hospitals, and so on).

In particular, the two main aspects to be considered when acquiring a commercial plot of land in Florida are: zoning/ use and whether there are environmental restrictions. These matters must be analyzed even before commercial issues, such as prices and form of payment, or legal issues arising from the title and seller.

This is because, as stated above, especially in the state of Florida, municipalities have the habit of restricting the use and development of certain activities to specific areas, another example of which is the so-called “tourist shopping areas”. If you, as an investor, think about acquiring a plot of land in Orlando for the constructing a hotel/resort or another development intended for the tourism purposes, pay attention to this, because you will certainly not be able to build and explore your business in a “purely commercial” area.



Quanto às restrições ambientais, vale lembrar que o estado da Flórida possui uma alta incidência de áreas pantanosas, as denominadas *wetlands*. Isto pode ser um verdadeiro pesadelo àquele investidor que pretende adquirir determinado imóvel que esteja inserido neste contexto, pois, além de se ver obrigado a obter dispendiosas e trabalhosas licenças ao uso daquela *wetland*, certamente terá um acréscimo considerável quando da urbanização do imóvel, pois será obrigado a realizar a contratação de profissionais especializados, licenciados e certificados pelos órgãos públicos (*county*, *water management*, etc).

Salvo por regiões ainda desabitadas em sua maioria, é comum que algumas destas informações, ainda que de modo raso e horizontal, estejam disponíveis no *website* do condado ou município no qual o imóvel desejado está inserido, evitando, assim, que o pretendo comprador venha a experimentar um custo alto antes mesmo da contratar a compra.

As situações acima descritas são apenas dois exemplos dos obstáculos que foram encontrados quando na aquisição de um lote/terreno comercial na Flórida, uma vez que este rol é extenso e infelizmente não é algo que possa ser exaurido neste material.

As for environmental restrictions, it is worth noting that the state of Florida has a high incidence of swamp areas, the so-called wetlands. This can be a real nightmare for the investor who wants to acquire a certain property that is inserted in this context, because, in addition to being obliged to obtaining expensive and hard-to-get licenses so as to use that wetland, they will certainly have a considerable increase in expenses when urbanizing the property, because it will be required that specialized professionals, licensed and certified by public agencies (county, water management, etc), are hired.

Except for regions still mostly uninhabited, it is common that some of this information, although in a shallow and flat way, is available on the website of the county or municipality in which the desired property is inserted, thus avoiding that the potential buyer incurs in a high cost even before the purchase.

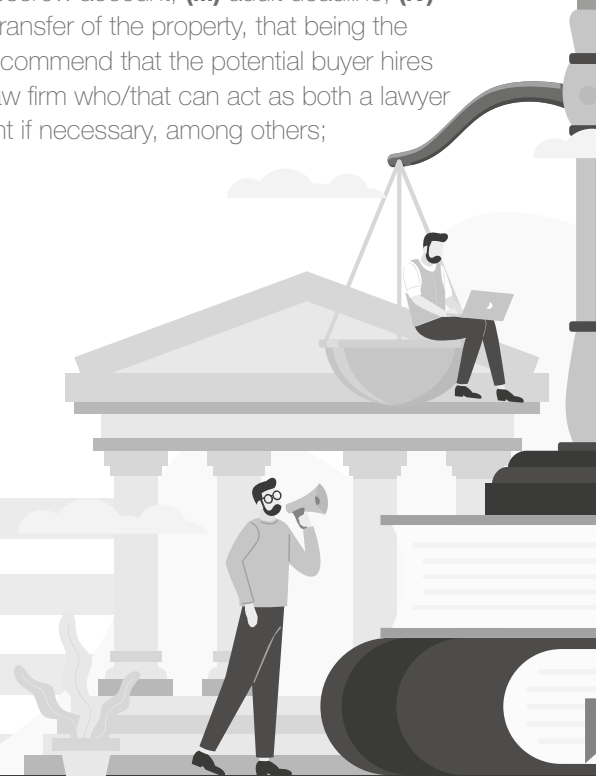
The situations described above are just two examples of the obstacles that were encountered when acquiring a commercial plot of land in Florida, since this list is extensive and, unfortunately, not something that can be covered in this booklet.

No entanto, ainda de modo exemplificativo, sugere-se como roteiro a ser executado e/ou, no mínimo, assistido por profissionais especializados em cada um dos atos/ações:

1. Após localizar um lote/terreno de seu interesse, seja no próprio *website* da “MLS Flórida” ou por meio de um corretor, verifique junto aos registros públicos do condado se o referido imóvel está inserido em uma zona municipal que lhe permita explorá-lo conforme pretendido; se neste há indicação de áreas de preservação permanente, unidade de conservação ambiental ou outras restrições desta natureza; bem como ônus e gravames que impeçam a compra e venda;
2. Realizada a referida pesquisa preliminar, escolha um advogado imobiliário para a confecção do contrato de compra e venda, no qual será definido **(i)** valor da compra e venda; **(ii)** prazo para depósito inicial na conta de custódia; **(iii)** prazo de auditoria; **(iv)** data limite à transferência do imóvel, sendo o caso. Recomendamos ainda que o pretenso adquirente contrate um único advogado/escritório que possa atuar tanto como advogado quanto agente fiduciário/custódia, etc;

However, still exemplifying, it is suggested as a syllabus to be followed and/or, at least, advised by specialized professionals in each of the actions:

1. After locating a plot of land of interest, either on the “MLS Florida” website itself or through a broker, check on the county’s public records whether that property is located in a municipal area that allows you to explore it as intended; if there is an indication of permanent preservation areas, environmental conservation unit or other restrictions of this nature; as well as encumbrances and/or liens that prevent the purchase and sale transaction;
2. After the preliminary research is conducted, choose a real estate specialized lawyer for the preparation of the purchase and sale agreement, in which it shall be defined **(i)** value of the purchase and sale; **(ii)** deadline for initial deposit into the escrow account; **(iii)** audit deadline; **(iv)** deadline for the transfer of the property, that being the case. We also recommend that the potential buyer hires a single lawyer/law firm who/that can act as both a lawyer and escrow agent if necessary, among others;



3. Ultrapassada a fase de contratação do negócio jurídico, inicia-se o período de auditoria, concernente ao imóvel e vendedor, inclusive, mas não se limitando a:

(i) Solvência do(s) vendedor(es) e sua legitimidade para concluir o negócio jurídico;

(ii) Defeitos no título, como, por exemplo, qual a natureza do título detido pelo vendedor (*warranty deed* ou *quit claim deed* ou *special warranty deed*), os direitos e obrigações que este recebeu quando da aquisição do bem e que, por via de consequência, serão transmitidos ao novo adquirente; Se a descrição do imóvel nos registros públicos e títulos se equivalem com aquelas encontradas *in loco*.

(iii) Ônus, gravames e embaraços que eventualmente recaiam sobre o imóvel (ex. impostos vencidos e não pagos, hipotecas, garantias, penhoras, servidões públicas e privadas, desapropriações, etc);

3. After the contract phase of the transaction, the audit period begins, concerning the property and seller, including, but not limited to:

(i) Solvency of the seller(s) and its legitimacy to complete the legal transaction;

(ii) Defects in the title, such as the nature of the security held by the seller (*warranty deed* or *quit claim deed* or *special warranty deed*), the rights and obligations which it received at the time of the acquisition of the real estate being sold and which, as a consequence, will be transmitted to the buyer; if the description of the property in public records and titles are equivalent to those found on site.

(iii) Encumbrances, liens and restrictions that may fall on the property (e.g., overdue and unpaid taxes, mortgages, guarantees, pledges, public and private easements, expropriations etc.);



(iv) Restrições de qualquer natureza, seja pela existência de áreas inundadas (*wetlands*), de vegetação nativa com limitação/impedimento de supressão (ex. *Oaks*), pelo não fornecimento de serviços públicos (ex. água, esgoto, energia elétrica, corpo de bombeiros, emergência médica, hospitais, etc) ou pela limitação ao uso e exploração de imóvel naquele local. Trabalhos como os denominados *survey*, *Phase I environmental site assessment report* e *ecological site assessment*, podem trazer uma maior tranquilidade ao adquirente, devendo ser executados para evitar, inclusive, que o futuro projeto executivo do empreendimento comercial seja indeferido quando da submissão ao departamento urbanístico do município, seja por razões decorrentes de impeditivos regulatórios e/ou ambientais em respeito ao plano diretor vigente, ou negatificação em razão do imóvel estar situado em região com *déficit* na disponibilização do serviço de corpo de bombeiros à atividade pretendida, ou ao número de pessoas que se estima frequentando o empreendimento;

(v) Realização de reuniões públicas preliminares junto ao departamento urbanístico daquele município/condado, departamento de água/esgoto e energia elétrica do estado, à apresentação do pré-projeto arquitetônico do empreendimento e plano executivo de negócios, pois será uma ótima oportunidade do pretenso comprador, antes mesmo de concluir a compra e venda, de receber uma “sinalização” prévia e formal dos órgãos reguladores a respeito de seus planos e se a implementação do empreendimento redundará em custos imprevistos como, por exemplo, aquisição de créditos ambientais (*mitigation credits*), necessidade de abertura de lagoas de drenagem, linhas de transmissão e distribuição elétrica, dentre outros.

(iv) Restrictions of any nature, whether due to the existence of wetlands, native vegetation with suppression limitation/impediment (e.g. *Oaks*), due to failure to provide public services (e.g. water, sewage, electricity, fire department, medical emergency facility, hospitals, etc.) or due to the limitation of the use and exploration of property there. Works such as the so-called *survey*, *Phase I environmental site assessment report* and *ecological site assessment*, can bring greater peace of mind to the buyer, and should be conducted so as to avoid, for example, that the future executive project of the commercial enterprise is rejected when submitted to the urbanistic development department of the city, either for reasons arising from regulatory and/or environmental impediments in respect of the current zoning and/or master plan, or denial because the property is located in a region with deficit in the availability of the fire department service to the intended activity, or the number of people estimated attending the enterprise;

(v) Holding preliminary public meetings with the urban development department of that city/county, the state's water/sewage and electricity department, the presentation of the architectural preliminary project of the enterprise and business plan, as it will be a great opportunity for the potential buyer, even before completing the purchase and sale, to receive a previous and formal “ok” from regulatory agencies regarding the plans and whether the implementation of the enterprise will result in unforeseen costs such as the acquisition of environmental credits (*mitigation credits*), need to open drainage ponds, transmission and distribution power lines, among others.

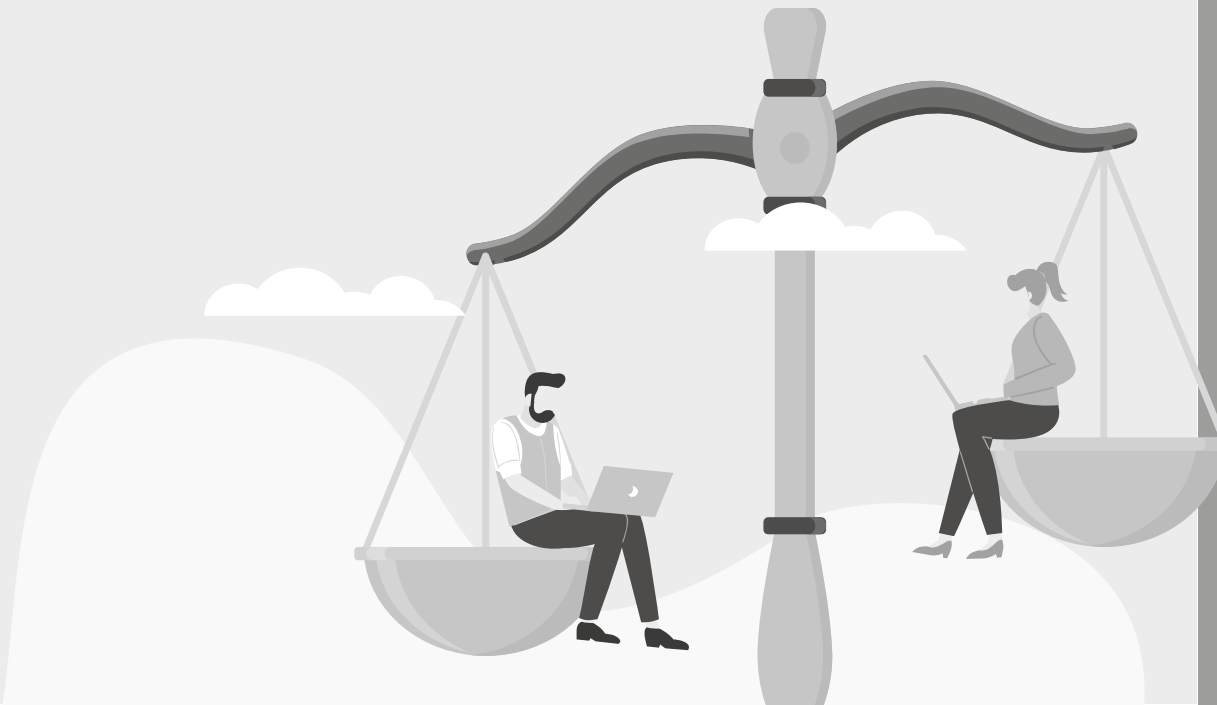
4. Por fim, mas não menos importante, uma vez concluída a *due diligence* de modo satisfatório e positivo, os profissionais envolvidos deverão desenvolver os documentos de transferência do imóvel ao novo proprietário, dentre os quais destacam-se:

(i) HUD - *Housing and Urban Development*, também conhecido como *Settlement Statement*; **(ii)** *Vacant Land Disclosure Statement*; **(iii)** *Fraud notice*, e; **(iv)** “Escritura pública de compra e venda”, denominado *Warranty Deed nos EUA*.

Percebe-se, portanto, que a aquisição de um lote/terreno no estado da Flórida pode demandar uma análise muito mais abrangente do que uma simples pesquisa no título e seu vendedor, sendo este um ponto que pode separar o sucesso e insucesso do seu investimento e empreendimento. É por esta razão que recomendamos que o investidor esteja sempre assessorado por profissionais capacitados e que possam lhe trazer informações seguras e tecnicamente corretas!

4. Last but not least, once due diligence is completed in a satisfactory and positive way, the professionals involved should develop the documents for the transfer of the property to the new owner, among which the following are highlighted: **(i)** HUD - Housing and Urban Development, also known as Settlement Statement; **(ii)** Vacant Land Disclosure Statement; **(iii)** Fraud notice, and; **(iv)** “Public deed of purchase and sale”, called Warranty Deed in the US.

One may perceive, therefore, that the acquisition of a plot of land in the state of Florida can require a much more comprehensive analysis than a simple search on the title and its seller, this being a point that can separate the success and failure of your investment and venue. It is for this reason that we recommend that the investor is always advised by qualified professionals and that they can bring you safe and technically correct information!



04.

A IMPORTÂNCIA DA (RE)ESTRUTURAÇÃO
SOCIETÁRIA DA EMPRESA PARA ATUAR NO
MERCADO AMERICANO

THE IMPORTANCE OF THE COMPANY'S
CORPORATE (RE)STRUCTURING TO OPERATE
IN THE AMERICAN MARKET





Sabemos que nos Estados Unidos cada um dos estados conta com uma considerável autonomia administrativa e legislativa, tanto para criar suas próprias leis quanto para fiscalizar as atividades empresariais.

Pensando nisso, é sempre bom ter em conta que, além do local onde será registrada a empresa, o tipo societário que será escolhido merece especial atenção, já que tal escolha poderá trazer consequências relacionadas ao maior ou menor grau de burocracia envolvida, aos diferentes custos operacionais, enquadramento e cargas tributárias, questões de ordem financeira, obrigacional (sobretudo em relação à figura dos sócios) e, principalmente, na flexibilidade de crescimento dos negócios. É igualmente importante lembrar que a reestruturação societária também pode se dar de maneira diferente de estado para estado.

We know that in the U.S. each of the states has considerable administrative and legislative autonomy, both to create its own laws and to oversee business activities.

Keeping that in mind, it is always good to take into account that, in addition to the place where the company will be registered, the corporate type that will be chosen deserves special attention, since such a choice may bring consequences related to the greater or lesser degree of bureaucracy involved, the different operating costs, framing and tax burdens, financial and liability issues (especially in relation to the partners) and, mainly, in the flexibility of business growth. It is also important to remember that corporate restructuring can also take place differently from state to state.

Pode ocorrer de o modelo societário utilizado no momento da abertura da empresa não mais se adequar à realidade e/ou às necessidades dela, o que exigirá um estudo do negócio como um todo, com o fim de promover uma readequação da sua estrutura societária.

Diversos empresários que buscam um modelo societário mais eficaz para suas operações pretendem corrigir eventuais erros cometidos no passado, por eles mesmos e/ou por profissionais que os assessoraram de maneira equivocada no curso do processo de criação e registro das estruturas utilizadas na condução de suas atividades empresariais.

O processo de escolha do melhor tipo societário deve contar com uma equipe multidisciplinar trabalhando em sintonia, contando com advogados e contadores, principalmente, mas não exclusivamente.

Em alguns casos, podem-se fazer necessária a dissolução da pessoa jurídica existente e a constituição de uma nova, enquanto em alguns estados pode-se encontrar um processo de conversão simplificado de um tipo societário para outro que melhor se adequa à situação atual da empresa em processo de reestruturação. De qualquer modo, deve-se sempre consultar uma equipe de profissionais antes de dar o próximo passo, já que a decisão adotada pode afetar de maneira expressiva, por exemplo, a responsabilidade dos sócios (limitada ou ilimitada), bem como o regime de tributação da empresa e/ou dos rendimentos que ela repassa aos seus sócios.

It may occur that the legal entity type used at the time the business person had set up shop no longer suits the reality and/or needs of the company, which will require a study of the business as a whole, in order to promote a readjustment of its corporate structure.

Several entrepreneurs who seek a more effective corporate model for their operations intend to correct any mistakes made in the past, by themselves and/or by professionals who have misadvised them in the process of creating and registering the structures used for conducting their business activities.

The process of choosing the best business structure should have a multidisciplinary team working in harmony, relying on lawyers and accountants, mainly, but not exclusively.

In some cases, it may be necessary to dissolve the existing legal entity and to register a new one, while in some states a simplified conversion process is available from one corporate type into another that best adapts to the current situation of the company being restructured. In any case, one should always consult a team of professionals before taking the next step, since this decision can significantly affect, for example, the liability of the partners (limited or unlimited), as well as the corporate tax regime and/or the one related to the income it transfers to its members.



Se determinado empresário atualmente possui uma estrutura de negócios simples, como aquela chamada de *Sole Proprietorship*, pode ser que seja imprescindível uma reestruturação societária para que o seu negócio consiga acompanhar o crescimento. Ou, se possui uma estrutura complexa, como uma *Corporation*, talvez seja o momento de escolher uma estrutura mais enxuta para diminuir tributos e escrituração, e com isso economizar recursos e tempo.

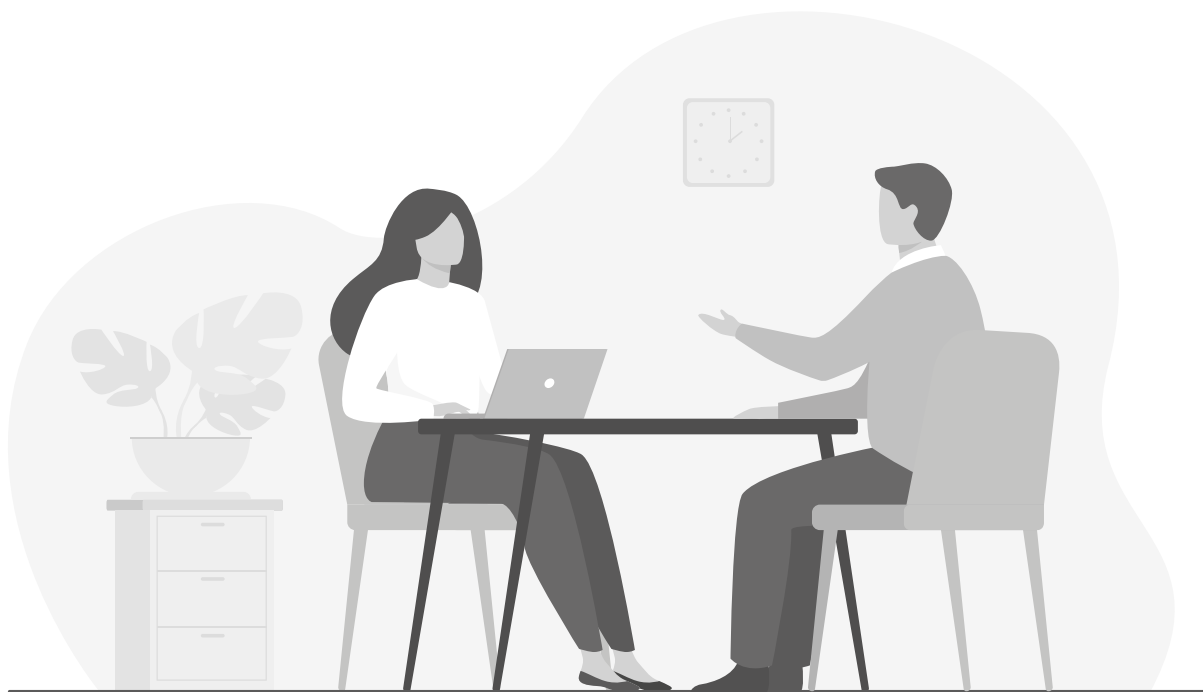
Muitos casos de reestruturação societária nascem da necessidade de se combater o baixo retorno financeiro do negócio. Se a estrutura societária atual não é a mais acertada para determinado modelo de negócio, isso pode impedir o crescimento da empresa. O aumento nos lucros, a expansão do quadro de funcionários e o oferecimento de um programa de benefícios adicionais são alguns dos indicativos de um negócio em expansão, podendo sinalizar a necessidade de sua reestruturação, inclusive no plano societário.

Como já dito, uma das razões para se buscar a reestruturação societária é o aumento da proteção em relação à responsabilidade dos sócios. No caso das *Sole Proprietorships* e das *General Proprietorships*, por exemplo, a responsabilidade dos sócios é ilimitada, ultrapassando os limites do capital investido no negócio e, portanto, podendo levar ao comprometimento do patrimônio pessoal dos referidos sócios, o que não ocorre em relação às *Corporations* e às LLCs. Se o indivíduo está preocupado em proteger os seus bens pessoais, poderá optar por alterar a estrutura societária de seu negócio, preferindo outra que conte com a limitação de sua responsabilidade.

If a particular entrepreneur currently has a simple business structure, such as the one called *Sole Proprietorship*, it may be essential to have a corporate restructuring so the business can keep up with growth. Or, if it has a complex structure, such as a *Corporation*, it may be time to choose a leaner structure to lower taxes and bookkeeping, and thereby save resources and time.

Many cases of corporate restructuring arise from the need to fight low financial returns of the business. If the current corporate structure is not the right one for a certain business model, this may hinder the company's growth. The increase in profits, the expansion of the staff and the provision of program of additional benefits are some of the hints of an expanding business, and may signal the need for its restructuring, including at the corporate level.

As already said, one of the reasons for seeking corporate restructuring is the increase in protection in relation to the liability of the partners. In the case of *Sole Proprietorships* and *General Proprietorships*, for example, the liability of the partners is unlimited, exceeding the limits of the capital invested in the business and, therefore, may lead to the commitment of the personal assets of those partners, which does not occur in *Corporations* and the LLCs. If one is concerned with protecting its personal assets, one may choose to change the corporate structure of its business, preferring another that relies on the limitation of their liability.



Outra situação muito comum na prática é a seguinte: o indivíduo inicia as operações de sua empresa por conta própria, mas em algum momento opta por aceitar o ingresso de um novo sócio no negócio. A depender do modelo societário que esteja sendo utilizado, a admissão de um novo sócio pode demandar a sua alteração para *Partnership*, *Corporation*, ou uma LLC com pluralidade de sócios (já que existem LLCs que contam com a figura de um único sócio). A existência de investidores estrangeiros também pode direcionar as escolhas para modelos societários específicos, que permitirão o ingresso desses no quadro de sócios da empresa, vez que esta possibilidade não é comum à totalidade dos modelos societários disponíveis.

Another very common situation is the following: one starts the operations of its company on their own, but at some point chooses to accept the entry of a new member. Depending on the corporate model being used, the admission of a new member may require its change to Partnership, Corporation, or a multiple-member LLC (since there are single-member LLCs). The existence of foreign investors can also direct the choices to specific corporate models, which will allow them to enter the company's membership board, since this possibility is not common to all available corporate models.



LOCAL A SER ESCOLHIDO

Há casos em que o empresário brasileiro, por estratégia comercial, não precisará contar com um fundo de comércio, com uma planta, ou com uma estrutura física de tratamento de suas mercadorias antes da entrega aos consumidores diretamente em solo norte-americano, o que pode revelar como pode ser interessante o registro da pessoa jurídica que conduzirá suas operações em algum estado onde não se lhe exigirá o recolhimento de tributos como *Corporate State Tax*, já que em alguns estados a alíquota é de 0% para o citado tributo.

Por sua tradição e alto grau de especialização e organização institucional em matéria de direito empresarial e societário, além de desburocratização e privacidade oferecida aos sócios, Delaware tem se apresentado como uma boa opção àqueles que pretendem empreender nos EUA. Outra boa recomendação seria o estado de Nevada, que também oferece privacidade aos sócios e, além de tudo, não costuma exigir os seguintes tributos: *franchise tax*; *corporate income tax*; *personal income tax*; *capital stock tax*; *stock transfer fee or tax*; *tax on corporation shares*; *succession tax*. Dizemos que este estado “não costuma exigir” tais tributos, pois isso pode mudar de uma hora para outra.

A Flórida, apesar de cobrar *Corporate State Tax* da ordem de 5,5%, possui excelentes condições para aqueles que desejam empreender ali, como uma boa estrutura portuária, alfandegária e de armazenagem, boa malha viária para escoamento de mercadorias, incentivos de zona franca com a suspensão da exigibilidade de tributos em algumas situações (e.g., quando o produto é importado para a Flórida para ser dali re-exportado), dentre vários outros pontos positivos.



THE LOCATION TO BE CHOSEN

There are cases in which the Brazilian entrepreneur, as a commercial strategy, will not need to rely on a structure, such as a plant or a physical structure for the treatment of their goods before delivering them to consumers directly on the U.S. soil, which may reveal how interesting it may be to register the legal entity that will conduct its operations in some state where it will not be required to collect taxes such as *Corporate State Tax*, since in some states the rate is 0% for the aforementioned tax.

Due to its tradition and high degree of specialization and institutional organization in corporate law, in addition to debureaucratization and privacy offered to the members, Delaware has always presented itself as a good option for those who intend to do business in the U.S. Another good recommendation would be the state of Nevada, which also offers privacy to members and, above all, does not usually require the following taxes: franchise tax; corporate income tax; personal income tax; capital stock tax; stock transfer fee or tax; tax on corporation shares; succession tax. It is said that this state “does not usually require” such taxes, because this may change.

Florida, despite charging *Corporate State Tax* at the rate of 5.5%, has excellent conditions for those who wish to do business there, such as a nice port, customs and storage infrastructures, good road network for delivery of goods, free trade zone incentives with the suspension of the chargeability of taxes in some situations (e.g., when the product is imported to Florida in order to be re-exported from there), among several other positive points.



QUESTÕES RELEVANTES SOBRE AS LLCs

Quando se promove a reestruturação societária de uma empresa, deve-se atentar para uma readequação dos documentos que são peculiares a cada tipo de pessoa jurídica.

Juntamente com a definição do novo tipo societário, o investidor deverá definir também, de acordo com o seu interesse, a nova estrutura societária, o que envolve questões como: o número de sócios, os riscos a serem assumidos e a estruturação operacional, financeira e fiscal como um todo. Esses fatores devem ser considerados em conjunto com a definição do novo tipo societário.

A escolha correta do tipo e da estrutura societária é fundamental para que a operação seja tributada de forma justa e correta e para que os sócios possam ver os resultados do seu negócio elevados ao máximo.

Como as LLCs são comumente utilizadas por empresários brasileiros que buscam empreender nos EUA, caso seja este o novo tipo societário escolhido, chamamos especial atenção para o fato de que os documentos corporativos⁹ que devem municiá-la precisarão ser revisados, ou, em alguns casos, confeccionados desde o início, por serem inexistentes ou incompatíveis com o modelo societário anteriormente utilizado.



RELEVANT QUESTIONS ABOUT LLCs

When carrying out the corporate restructuring of a company, attention should be paid to a readjustment of the documents that are particular to each type of legal entity.

Alongside with the choice of the new corporate type, the investors should also define, according to their interest, the new corporate structure, which involves issues such as: the number of members, the risks to be taken and the operational, financial and fiscal structuring as a whole. These factors should be considered in combination with the definition of the new corporate type.

The accurate choice of type and corporate structure is essential for the operations to be taxed fairly and correctly and so that the members can see the results of their business elevated to its maximum.

As the LLCs are commonly used by Brazilian entrepreneurs seeking to do business in the U.S., if this is the new corporate type chosen, we draw special attention to the fact that the corporate documents⁹ of that corporate type must be reviewed, or, in some cases, drafted from the beginning, when they are nonexistent or incompatible with the corporate model previously used.

⁹ e.g., Operating Agreement, Company Agreement, Bylaws, Shares Certificates, Register of Members e Register of Directors, dentre outros.

⁹ e.g., Operating Agreement, Company Agreement, Bylaws, Shares Certificates, Register of Members and Register of Directors, among others.

A inobservância de cuidados como esses pode resultar no insucesso de todo o processo, expondo a risco o sócio e/ou seu patrimônio pessoal.

Quanto ao Regime Tributário a ser escolhido, ainda em relação às LLCs, pode ser realizado o procedimento denominado "*Check the Box Election*", a fim de que a sociedade seja tributada como uma Corporation. Isso se faz por meio do preenchimento de um formulário específico, em até 75 dias corridos, contados a partir de seu registro. Caso contrário, a IRS (*Internal Revenue Service*) enxergará tal LLC, para fins de tributação, como uma *Partnership* – se ela tiver mais de um sócio –, ou como uma *Disregarded entity* – caso ela tenha apenas um sócio, como no caso das *Sole Proprietorships*, em se tratando das pessoas físicas; ou, "filial" ou "divisão", se a(s) sócia(s) da citada LLC for(em) pessoa(s) jurídica(s). Tal procedimento tem o condão de fazer com que a carga tributária seja significativamente diminuída para a sociedade em si, bem como para seus sócios.

Ainda, relativamente às LLCs, ressaltamos algumas de suas vantagens:

- a)** Flexibilidade tributária, uma vez que ela pode se enquadrar no regime de tributação das *Sole proprietorship* das *Partnerships* ou das *Corporations*;
- b)** Escrituração simplificada, com menos exigências e com menos documentos a serem apresentados;
- c)** Responsabilidade limitada, o que quer dizer que os credores são impedidos de buscar os ativos pessoais dos sócios da LLC. A responsabilidade de cada sócio é limitada à sua participação no capital social.

Failure to observe such precautions may result in the compromise of the entire process, exposing the members and/or their personal assets to risk.

As for the Tax Regime to be chosen, still in relation to the LLCs, the procedure called "*Check the Box Election*" may be carried out for the company to be taxed as a Corporation. This is done by filling out a specific form, within up to 75 calendar days, from registration. Otherwise, the IRS (Internal Revenue Service) will see such LLC, for taxation purposes, as a Partnership – if it has more than one partner – or as a Disregarded entity – if it has only one partner, as in the case of the Sole Proprietorships, regarding individuals; or, "subsidiary" or "division", if the member(s) of the LLC is(are) legal entity(ies). Such procedure has the power to significantly reduce the tax burden for the company itself, as well as for its members.

Also, regarding LLCs, we highlight some of its advantages:

- a)** Tax flexibility, since it may fall within the taxation regime of Sole proprietorships, Partnerships, or Corporations;
- b)** Simplified bookkeeping, with fewer requirements and fewer documents to be presented;
- c)** Limited liability, which means that creditors are prevented from pursuing the personal assets of LLC's members. The liability of each member is limited to their ownership in the share capital.





Por fim, chamamos atenção para alguns pontos a serem considerados no processo de reestruturação societária:

- (i)** Grau de exposição dos ativos dos sócios;
- (ii)** Planejamento e níveis de risco;
- (iii)** Possibilidades de captação de recursos e/ou investimento direto ou indireto na sociedade;
- (iv)** Custos anuais de manutenção da estrutura societária, como escrituração, tributos relacionados à renovação de seus registros etc.;
- (v)** Obrigações trabalhistas;
- (vi)** Relação com os investidores;
- (vii)** Planejamento sucessório (dos sócios e/ou em relação à sociedade);
- (viii)** Carga tributária;
- (ix)** Deduções permitidas;
- (x)** Obrigações tributárias acessórias;
- (xi)** Acesso a concessões, isenções e/ou outros tipos de incentivos;
- (xii)** Custos relacionados à operação.

Finally, we draw attention to some points to be considered in the corporate restructuring process:

- (i)** Degree of exposure of the assets of the members;
- (ii)** Planning and risk levels;
- (iii)** Possibilities of raising capital and/or direct or indirect investment in the company;
- (iv)** Annual costs of maintaining the corporate structure, such as bookkeeping, taxes related to the renewal of its records etc.;
- (v)** Labor obligations;
- (vi)** Relationship with investors;
- (vii)** Succession planning (of the members and/or in relation to the company);
- (viii)** Tax burden;
- (ix)** Authorized deductions;
- (x)** Accessory tax obligations;
- (xi)** Access to concessions, exemptions and/or other types of incentives;
- (xii)** Costs related to the operation.

QUADRO-RESUMO DAS ESTRUTURAS SOCIETÁRIAS SUMMARY TABLE OF CORPORATE STRUCTURES				
Tipo	Propriedade	Administração	Responsabilidade dos sócios	Tributação
Liability of the members	Ownership	Control	Liability	Taxation
<i>Sole proprietorship</i>	Individual	Administrada pelo proprietário	O sócio é pessoalmente responsável por todas as obrigações	A renda da empresa é considerada como direta e pessoal do sócio e, portanto, tributada pelas faixas do imposto de renda de pessoa física
Sole proprietorship	Individual	Controlled by owner	Member is personally liable for all debts	Business income is considered owner's personal income and taxed at personal income rates
General Partnership (GP)	Dois ou mais sócios de acordo com o contrato social	Administrada pelos sócios de acordo com o contrato social	Todos os sócios são pessoal e solidariamente responsáveis pelas obrigações da sociedade	O lucro ou prejuízo da sociedade é reconhecido no patrimônio do sócio de acordo com sua participação e, então, tributado de acordo com a alíquota aplicável às pessoas físicas ou jurídicas
General Partnership (GP)	Two or more owners as per their partnership agreement	Controlled by the owners as per their partnership agreement	All partners are jointly and severally liable for all debts	Profit or loss is recognized in a partners' income in proportion to their holding and then taxed at personal or corporate rate.

QUADRO-RESUMO DAS ESTRUTURAS SOCIETÁRIAS **SUMMARY TABLE OF CORPORATE STRUCTURES**

Tipo	Propriedade	Administração	Responsabilidade dos sócios	Tributação
Liability of the members	Ownership	Control	Liability	Taxation
Limited Partnership (LP)	Dois ou mais sócios. Há duas classes de sócios: de responsabilidade limitada e ilimitada	Sócios de responsabilidade ilimitada podem dissolver a sociedade a qualquer tempo. Em regra, sócios de responsabilidade ilimitada gerenciam a empresa de acordo com o contrato social	Sócios de responsabilidade ilimitada são pessoalmente responsáveis pelas obrigações da sociedade; os demais são responsáveis de maneira limitada pelo valor do capital integralizado	O lucro ou prejuízo da sociedade é reconhecido no patrimônio do sócio na medida de sua participação e, então, tributado de acordo com a alíquota aplicável às pessoas físicas ou jurídicas
Limited Partnership (LP)	Two or more owners. There are two classes of partners: limited and unlimited liability	Unlimited liability partners may dissolve the company at any time. As a rule, unlimited liability partners manage the company as per its partnership agreement	Unlimited liability partners are personally liable for business debts; the others have limited liability to the extent of their invested capital	The LP's profit or loss is recognized in owner's income in proportion to their holding and then taxed at personal or corporate rates.
"C" Corporation	Número ilimitado de sócios	Sócios são detentores de ações e a administração fica a cargo de um Conselho de Administração	A responsabilidade dos sócios é limitada ao valor de suas ações	O lucro da sociedade é tributado e pago pela empresa. Os dividendos distribuídos são tributados e pagos pelos sócios
"C" Corporation	Unlimited number of shareholders	Members hold shares while as Board of Directors manages business	Members' liability is limited to the value of their shares	Company's profit taxed and paid by the company. Profits distributed taxed at personal income tax rate

QUADRO-RESUMO DAS ESTRUTURAS SOCIETÁRIAS
SUMMARY TABLE OF CORPORATE STRUCTURES

Tipo	Propriedade	Administração	Responsabilidade dos sócios	Tributação
Liability of the members	Ownership	Control	Liability	Taxation
Limited Liability Company (LLC)	Um ou mais sócios	Administrada por sócios ou gerentes, de acordo com o estabelecido no contrato social	Em regra, a responsabilidade dos sócios é limitada ao valor de suas quotas	A critério dos sócios, pode ser tributada como <i>partnership</i> , <i>corporation</i> ou <i>disregarded entity</i>
Limited Liability Company (LLC)	One or more members	Controlled by members or managers, as per their operating agreement	As a rule, members' liability is limited to the value of their equity or shares	At the discretion of the partners, may be taxed as a partnership, corporation or disregarded entity
Limited Liability Partnership (LLP)	Dois ou mais sócios	Administrada por sócios, de acordo com o contrato social	A responsabilidade dos sócios é limitada ao valor de suas quotas	Em regra, o lucro ou prejuízo da sociedade é reconhecido no patrimônio do sócio na medida de sua participação e, então, tributado de acordo com a alíquota aplicável às pessoas físicas ou jurídicas, mas a critério dos sócios, pode ser tributada como <i>partnership</i> , <i>corporation</i> ou <i>disregarded entity</i>
Limited Liability Partnership (LLP)	Two or more partners	Managed by partners, as per partnership agreement	Partners' liability is limited to the value of their shares/ equity	As a rule, an LLP's profit or loss is recognized in a partner's income in proportion to their ownership interest or stake and then taxed at personal or corporate rate. However, at the partners' discretion, it may be taxed as a partnership, corporation or disregarded entity

05.

SOBRE NOSSO
PATROCINADOR

ABOUT OUR
SPONSOR

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

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

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

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

Para mais informações, contate:

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

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

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

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

For more information, please contact:



**Leitte, Gonçalves
& Oliveira Jr.**

Sociedade de Advogados



www.lgoadv.com.br

BELO HORIZONTE, MG

Rua Paraíba, 550 - 8º andar

Funcionários - Belo Horizonte/MG - Brasil

CEP: 30.130-141

+55 (31) 3308-9416

bh@lgoadv.com.br

ITAÚNA, MG

Av. Getúlio Vargas, 539 - 1º Andar

Centro - Itaúna/MG - Brasil

CEP: 35680-037

+55 (37) 3242-1985

itauna@lgoadv.com.br

MIAMI

(Brickell Bayview) 80

S.W. 8th Street - Suite 2000

Miami, Florida 33130

+1 305 423-7020

miami@lgoadv.com



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

AMCHAM
Brasil **100**