

LEGISLAÇÃO
LAW

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

ESTABLISH A COMPANY IN THE US

6ª EDIÇÃO | 6TH EDITION



AMCHAM



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

Câmara Americana de Comércio para o Brasil – AMCHAM
Departamento de Comércio Internacional
Brasil, 2024/2025

American Chamber of Commerce for Brazil - AMCHAM
International Affairs Department
Brazil, 2024/2025

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



A série de guias *How to do Business and Invest in the U.S.* foi desenhada com o objetivo de fornecer informações relevantes a executivos em processo de internacionalização de suas empresas ou que avaliam investir nos Estados Unidos, o maior e mais diversificado mercado do mundo.

Desde a sua fundação, em 1919, a Amcham Brasil tem buscado apoiar e promover os laços entre as duas maiores economias das Américas. Cem anos depois, a relação entre o Brasil e os Estados Unidos encontra-se forte e dinâmica, ancorada em um fluxo comercial de bens e serviços que ultrapassa US\$ 100 bilhões e por um significativo estoque de investimentos mútuos em ambos os países.

Entendemos que a série de publicações que compõem o projeto *How To* contribui para fomentar pontes entre o setor empresarial brasileiro e o mundo. É por isso que, com grande satisfação, lançamos mais este guia, baseado em uma curadoria de dados e conceitos essenciais para aqueles que estão iniciando a sua inserção no mercado americano.

Abrão Neto – CEO, Amcham Brasil



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

Fillipe Leite – Sócio, Leitte Gonçalves & Oliveira Jr. Advogados
Letícia Romão – Advogada Associada, Leitte Gonçalves e Oliveira Jr. Advogados





The series of guides *How to do Business and Invest in the U.S.* was designed aiming to provide relevant information to executives in the process of internationalizing their companies or who are considering investing in the United States, the world's largest and most diversified economy.

Since its foundation in 1919, Amcham Brasil has sought to support and promote ties between the two largest economies in the Americas. One hundred years later, the relationship between Brazil and the United States is strong and dynamic, anchored by a trade flow of goods and services exceeding US\$ 100 billion and by a significant stock of mutual investments in both countries.

We understand that the series of publications that make up the *How To* project contribute to fostering bridges between the Brazilian business sector and the world. That is why, with great satisfaction, we publish this guide, based on a curation of essential data and concepts for those who are starting their insertion in the American market.

Abrão Neto – CEO, Amcham Brasil



The United States is the world's largest economy and, for this reason, is a top destination for entrepreneurs looking to start, invest or expand their business abroad. Proportionally to the interest of companies in establishing themselves on American soil, it is the easiness of registering, producing and working. However, due to their peculiar characteristics, the legal systems of effectively autonomous states, it is necessary to have a proper understanding of the business environment, local legislation and regulations, in order to achieve the expected success. The guide *How to Establish a Company in the US* is therefore essential material for those interested in the American market, covering topics such as corporate structure and planning, fiscal, tax, labor and social security issues, so that entrepreneurs and investors can effectively understand the existing challenges. Thus, the content presented herein aims to offer the expertise needed to fully meet the needs of entrepreneurs seeking to establish links with the US market or set a presence there.

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

Letícia Romão – Associate Attorney, Leitte Gonçalves e Oliveira Jr. Advogados



CONTEÚDO CONTENT

01	INFORMAÇÕES GERAIS GENERAL INFORMATION	06
02	ESTRUTURA CORPORATIVA CORPORATE STRUCTURE	12
03	PLANEJAMENTO CORPORATIVO CORPORATE PLANNING	17
04	QUESTÕES FISCAIS E TRIBUTÁRIAS TAX AND FISCAL ISSUES	29
05	QUESTÕES TRABALHISTAS E PREVIDENCIÁRIAS LABOR AND SOCIAL SECURITY ISSUES	44
06	SOBRE O NOSSO PATROCINADOR ABOUT OUR PARTNER	51

INFORMAÇÕES GERAIS

GENERAL INFORMATION



Mas a grandeza dos números não é o único atrativo do mercado americano. O ambiente amigável para os negócios, o amplo acesso ao capital, a alta qualidade de vida, a tecnologia disponível, a cadeia de fornecedores e suprimentos, os investimentos em infraestrutura e logística, os fatores relacionados à força de trabalho, como qualidade e capacitação, são apenas alguns dos motivos para se abrir uma empresa nos Estados Unidos.

But the sheer size of the figures is not the only attractiveness of the American market. The business-friendly environment, the wide access to capital, the high quality of life, the available technology, the supply chain, the investments in infrastructure and logistics, the workforce-related factors, such as quality and training, are just some of the reasons for starting a business in the United States.

³Fonte: United States Census Bureau. <<https://www.census.gov/>>.

³Source: United States Census Bureau. <<https://www.census.gov/>>.



De acordo com vários estudos, os Estados Unidos estão consistentemente no topo em facilidade de fazer negócios. O estudo mais recente do Banco Mundial⁴ feito em 2020, onde classifica as economias de acordo com a facilidade de se fazer negócios, ou seja, a facilidade de criação e operação de uma empresa local, classificou os Estados Unidos em 6º lugar, enquanto o Brasil conseguiu apenas a 124ª posição. Portanto, além da grandiosidade do mercado, os empresários que buscam investir em território americano encontram um ambiente de negócios favorável, com menos burocracia e mais incentivos governamentais.

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

According to several studies, the United States consistently ranks at the top in easeness of doing business. The World Bank⁴ most recent study carried out in 2020 - which ranks economies according to how easy it is to do business, i.e. how easy it is to set up and operate a local company - ranked the United States in 6th place, while Brazil only ranked in 124th. Therefore, in addition to the greatness of the market, entrepreneurs looking to invest in American territory find a favorable business environment, with less bureaucracy and more government incentives.

Therefore, the current American business environment is proving increasingly inviting to businessmen, entrepreneurs and investors looking to internationalize their companies or open new businesses on American soil. The US government has even taken a very assertive stance in terms of encouraging and fostering the creation of domestic companies and creating trade and tax barriers for those who only want to export to American consumers. In this context, internationalization or setting up a company in the United States will offer entrepreneurs not only market expansion, but also a structural investment to strengthen the competitiveness of their products and services in the US market.

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



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

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

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

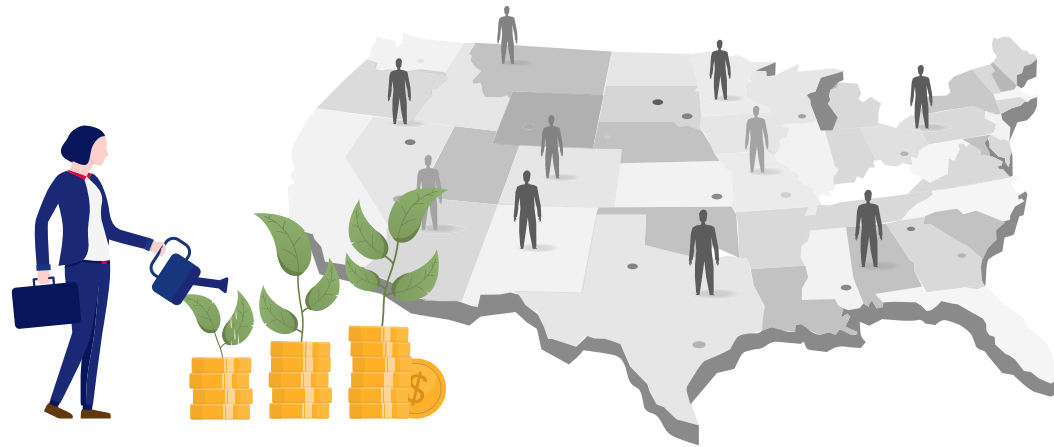


As described above, the United States is among the simplest and most unbureaucratic countries in which to set up a business. According to the World Bank's international report, the average time to simply “open a business” is just 5.6 days, an extremely short time compared to the 79.5 days calculated for Brazil.

Certainly, some common precautions are essential to the success of any international investment. In addition to starting a business, entrepreneurs need to worry about registering their trademark, choosing the ideal location to carry out their activities in order to maximize results, registering their business in the state and/or city where they intend to set up, getting involved in the US financial system, particularly to take advantage of the incentives and benefits available in the market, and, above all, US tax and labor legislation, which is quite different from what Brazilian entrepreneurs are used to.

⁴Fonte: The World Bank. <<https://archive.doingbusiness.org/en/rankings/>>.

⁴Source: The World Bank. <<https://archive.doingbusiness.org/en/rankings/>>.



Outra questão importante que desperta interesse do empresário que pretende investir nos Estados Unidos diz respeito ao novo Governo, eleito no final do ano de 2024. Espera-se que Trump continue a promover políticas que visem o crescimento econômico e a competitividade das empresas americanas. Entre as possíveis medidas estão novas reduções de impostos, incentivos para a repatriação de lucros de empresas americanas no exterior, e a continuidade da desregulamentação em setores estratégicos. Além disso, a política comercial pode continuar a focar na proteção da indústria americana e na busca por acordos bilaterais mais favoráveis.

No final do ano de 2024, os índices *Dow Jones*⁵ e *Nasdaq*⁶ atingiram registros de mais de 43.000 pontos e históricos 20.000 pontos, respectivamente, animando investidores de todo o mundo. Além do mercado financeiro, o produto interno bruto real aumentou 2,8% em 2024, de acordo com o *U.S. Bureau of Economic Analysis* (BEA), podendo atingir 3,3% em 2025, de acordo com escritório apartidário de orçamento do Congresso norte-americano (CBO⁷).

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

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

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

Another important issue of interest to businessmen looking to invest in the United States concerns the new government, which will be elected at the end of 2024. Trump is expected to continue promoting policies aimed at economic growth and the competitiveness of American companies. Among the possible measures are new tax cuts, incentives for the repatriation of profits from American companies abroad, and the continuation of deregulation in strategic sectors. Additionally, trade policy may continue to focus on protecting American industry and seeking more favorable bilateral agreements.

By late 2024, the Dow Jones⁵ and Nasdaq⁶ indices reached records of more than 43,000 points and a historic 20,000 points respectively, cheering up investors around the world. Additionally to the financial market, real gross domestic product increased by 2.8% in 2024, according to the U.S. National Statistics Institute. Bureau of Economic Analysis (BEA), and could reach 3.3% by 2025, according to the non-partisan Congressional Budget Office (CBO⁷).

⁵ Established in 1896, the Dow Jones index is one of the main indicators of the US market. It corresponds to the appraised value of thirty major industrial stocks traded on the New York Stock Exchange.

⁶ NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotations) is an electronic stock exchange that lists more than 2,800 stocks, usually of small or medium capitalization. Among the most common stocks are electronics, IT, telecommunications and biotechnology.

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



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

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

O presente guia busca, primordialmente, oferecer aos empresários, empreendedores e investidores, de uma maneira simples e direta, informações essenciais para o sucesso de seu investimento em solo americano. O conteúdo aqui expresso não caracteriza uma opinião de auditoria, representação, aconselhamento fiscal, contábil, legal ou de investimentos para os leitores. Este material tem como função precípua apenas informar, devendo os interessados sempre procurar uma assessoria e consultoria jurídica e contábil especializadas, mormente frente às restrições presentes na legislação tributária americana, previstas na circular 230 da IRS⁸ (Internal Revenue Service).

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

Therefore, the American market is constantly expanding internally, which is supported not only by the international recovery of the economy, but mainly by a government program to prioritize domestic companies, which aims to encourage business activity within the country itself through effective measures such as tax reform and infrastructure investment programs.

In this context, in addition to the benefits described above, the company which decides to legally establish itself in the United States, paying taxes, generating jobs and income, will certainly be able to take advantage of a wide range of investments, exemptions and marketing and tax benefits. The company will thus not only be able to stand out in the domestic market but also become competitive and recognized worldwide.

The main aim of this guide is to provide businessmen, entrepreneurs and investors, in a simple and straightforward manner, with essential information for a successful investment on American soil. The content expressed herein does not constitute an audit opinion, representation, tax, accounting, legal or investment advice to readers. The primary purpose of this material is for information only, and interested parties should always seek specialized legal and accounting advice and consultancy, especially in view of the restrictions in US tax legislation, as set out in IRS Circular 230.⁸ (Internal Revenue Service).

⁸ Circular 230 is a document that contains the statute and regulations detailing the duties and obligations of a tax professional before the IRS (Internal Revenue Service). Source: IRS.

02

ESTRUTURA CORPORATIVA CORPORATE STRUCTURE

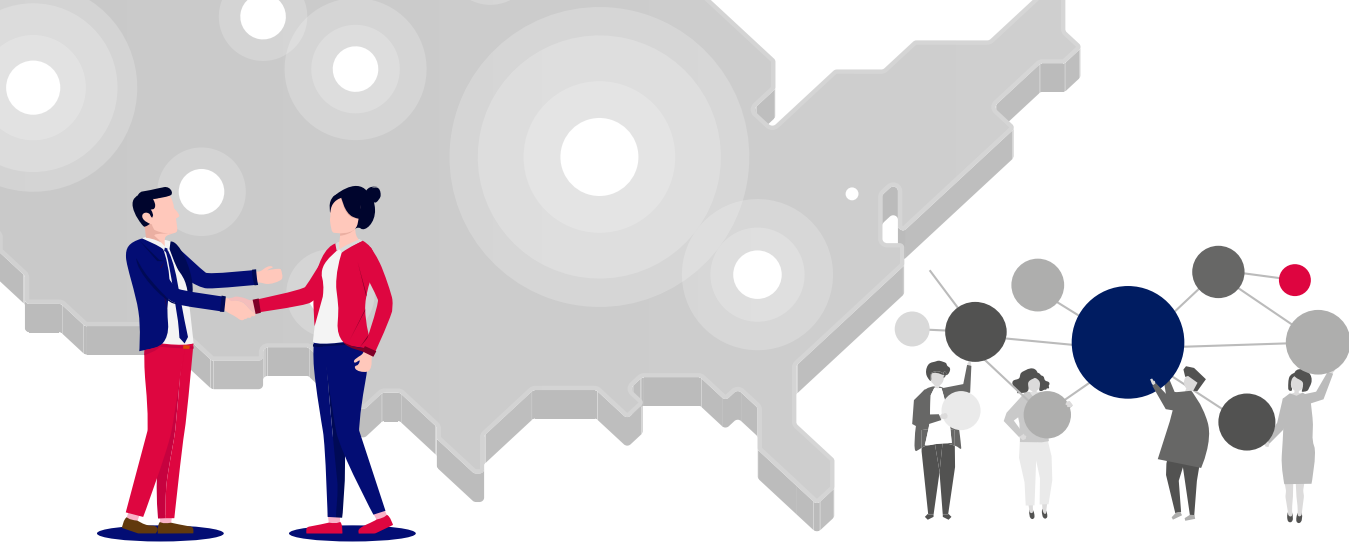


Levando-se em consideração que nos Estados Unidos cada um dos estados conta com bastante autonomia administrativa e legislativa, ou seja, liberdade para criar suas próprias leis e fiscalizar as atividades empresárias, é bom que se tenha em mente que, além do local onde será fixada a empresa, o tipo societário que será escolhido merece especial atenção, 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.

Uma análise prévia e uma escolha consciente acerca da estrutura societária que será utilizada para a condução de negócios ou realização de investimentos no citado país são imprescindíveis para que o capital investido e o seu retorno sejam elevados ao máximo, bem como para que os riscos jurídicos e econômicos dos empresários e investidores sejam substancialmente reduzidos. Além disso, não podemos nos afastar da ideia de que eventual mudança na estrutura jurídica das sociedades pode gerar gastos extras, retrocessos, complicações administrativas, aumento de carga tributária e outras implicações jurídicas, contábeis, fiscais e até comerciais.

Being mindful that each state in the United States has administrative and legislative autonomy, i.e. to create its own laws and supervise business activities, it is good to bear in mind that, in addition to the place where the company will be established, the type of company that will be chosen deserves special attention, since such a choice can have consequences related to the greater or lesser degree of bureaucracy involved, the different operating costs, tax frameworks and charges, financial issues, obligations (especially concerning partners) and, above all, the flexibility of business growth.

Prior analysis and a conscious choice of the corporate structure that will be used to conduct business or make investments in the country in question are essential if the capital invested and its return are to be maximized, and if the legal and economic risks for entrepreneurs and investors are to be substantially reduced. Furthermore, we can't get away from the idea that any change in the legal structure of companies can generate extra costs, setbacks, administrative complications, increased tax burdens and other legal, accounting, fiscal and even commercial implications.



Os tipos societários determinam como será organizada a atividade econômica em relação aos seus sócios, bem como as responsabilidades dos mesmos perante o negócio e/ou perante terceiros. Deste modo, um planejamento societário e tributário no início do processo, ou seja, antes do início das atividades que serão exploradas pelo empresário ou investidor, pode ajudar a evitar problemas como a responsabilização solidária do sócio em relação às obrigações contraídas pela sociedade ou o eventual reconhecimento de uma situação de confusão patrimonial entre sócio e sociedade por parte de seus credores e/ou do Fisco.

Existem tipos societários despersonalizados (*pass through*), subsidiárias, limitadas, joint ventures, sociedades simples e aquelas cuja produção e distribuição são terceirizadas. Inobstante, trataremos aqui apenas daqueles tipos societários que possuem maior relevância, por serem os mais utilizados na prática: a) as S/A (*Corporations*) e; b) as sociedades limitadas (*LLC's*).

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

The types of company determine how the economic activity will be organized in relation to its partners, as well as their responsibilities towards the business and/or third parties. Therefore, corporate and tax planning at the beginning of the process, i.e. before the entrepreneur or investor starts operating, can help to avoid problems such as the partner being held jointly and severally liable for the obligations contracted by the company or the possible recognition of a situation of asset confusion between the partner and the company by its creditors and/or the tax authorities.

There are depersonified types of company (*pass through*), subsidiaries, limited companies, joint ventures, General Partnership and those whose production and distribution are outsourced. However, we will only deal here with those types of company that are most relevant, as they are the most commonly used in practice: a) Corporations and b) limited liability companies (LLCs).

Along with the choice of corporate type, issues related to the corporate structure itself must also be defined, such as: the number of partners, the risks to be assumed by the partners/shareholders and the operational, financial and tax structure as a whole.

Em relação às LLC's, pontuamos algumas de suas vantagens:

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

As Corporations propiciam, dentre outros, os seguintes benefícios:

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

Concerning the LLCs, we point out some of their advantages:

- a) Tax flexibility, since it can fall under the Sole Proprietorships, Partnerships or Corporations tax regime, through a procedure called "*check the box election*";
- b) Simpler bookkeeping, with fewer documents and fewer requirements as a whole;
- c) Limitation of the partners' liability, which means, in practice, that the company's creditors will be prevented from seeking the personal assets of the LLC's partners. The liability of each shareholder is limited to their share of the subscribed and paid-up share capital.

Corporations offer the following benefits, among others:

- a) Limitation of shareholders' liability, which means that the company's creditors will be prevented from pursuing the personal assets of the Corporation's shareholders. Each shareholder's liability is limited to the value of their investment in the company;
- b) Source of capital, since this type of company can be used to raise substantial sums of money by selling shares or issuing bonds;
- c) Easy transfers of ownership, as shares can be "freely" traded;
- d) Perpetuity, because unlike LLCs, which generally do not "survive" after the death of their partners, the tendency in the case of Corporations is for their ownership to pass through many generations of investors; e;
- e) Deductibility of costs and benefits it provides to employees and directors, although it is subject to double taxation.

Por fim, destacamos alguns detalhes que precisam ser considerados:

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

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

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

Finally, we highlight a few details that need to be considered:

- (i) Exposure to liability vs. protection of assets (“asset shielding”);
- (ii) Planning and control levels;
- (iii) Available financing alternatives;
- (iv) Annual maintenance and bookkeeping costs;
- (v) Succession planning;
- (vi) Corporate governance and taxation;
- (vii) Analysis of the effective tax rates;
- (viii) Tax base (what income and gains are included, what deductions/losses are allowed);
- (ix) Verification of the existence of concessions, exemptions, immunities and/or other types of incentives; and
- (x) Utilization of tax losses and/or losses, including in future years.

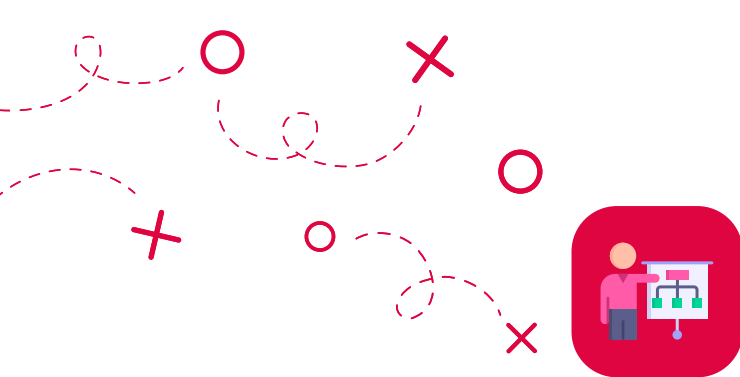
In addition to setting up the companies specified, other interesting legal solutions can be found, such as setting up a holding company or a trust, all in the quest to shield assets and organize investments according to the interests of the entrepreneur or investor, bringing them legal security and peace of mind.

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

03

PLANEJAMENTO CORPORATIVO CORPORATE PLANNING





Planejamento Sucessório

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

Para muitas pessoas, o termo sucessão remete a velhice, a morte ou a perda de uma posição de liderança ou destaque dentro da estrutura empresarial. De fato, ninguém gosta de ser sucedido ou substituído, mas a vida de uma pessoa jurídica não pode estar vinculada a presença física de uma só pessoa física. Também não é sugestivo que os investimentos financeiros de uma pessoa, de uma empresa ou de uma família sejam realizados em nome da pessoa física do investidor, porque os impostos de transmissão para estrangeiros que têm bens no caso dos Estados Unidos são proibitivos.

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



Succession planning

Succession planning can be a challenge for any entrepreneur or investor, especially when their company or investments have ramifications outside their home.

For many, the term succession refers to old age, death or the loss of a position of leadership or prominence within the corporate structure. Indeed, no one likes to be succeeded or replaced, but the life of a legal entity cannot be tied to the physical presence of a single individual. It is also not advisable for the financial investments of an individual, a company or a family to be made in the name of the investor's natural person, because transfer taxes for foreigners who own property in the United States are prohibitive.

In this sense, partners/shareholders, especially of family and/or small businesses, should pay attention to some critical issues, such as: a) the development of the next generation of business leaders and managers; b) the need for succession and tax planning; c) the implementation of stock transfer techniques; d) a way of determining the valuation (value of an asset or a company) e; e) ways of maintaining corporate finances; among others.



No caso dos empresários ou investidores que pretendem se estabelecer nos Estados Unidos, mas não são cidadãos norte-americanos ou residentes/domiciliados naquele país (non-resident aliens – NRAS⁹), sobretudo do ponto de vista fiscal, geralmente surgem diversas dúvidas em relação às chamadas “transfer taxes” (*federal estate tax, gift tax e generation-skipping transfer tax* - GST).

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

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

In the case of entrepreneurs or investors who want to set up in the United States but are not US citizens or residents/domiciled in that country (non-resident aliens - NRAS), especially from a tax point of view, there are often many doubts about the so-called “transfer taxes” (*federal estate tax, gift tax and generation-skipping transfer tax* - GST).

Federal estate tax applies to the transfer of property at the time of death. The gift tax applies to transfers made while a person is alive. The generation-skipping transfer tax (GST) is an additional tax on a transfer of property that skips a generation (transfer of assets from grandparent directly to grandchild, for example).

Since 2012, the transfer tax exemption amounts have been set at a base value, which is subject to an annual adjustment based on inflation. On November 15, 2018, the IRS announced a revision of the exemption amounts, but it is important to note that the tax rate due, once this exemption range is exceeded, is currently around 40% and can be even higher for those who are not US citizens or tax residents/domiciles, hence the need to plan

⁹ Uma pessoa é uma NRA- NON-RESIDENT ALIENS se ele ou ela, pessoa física ou jurídica não é dos EUA NRAs incluem indivíduos estrangeiros, estrangeiros corporações e propriedades e trusts estrangeiros



Apenas para se ter uma ideia, no caso do imposto sobre doações (*gift tax*), o valor anual de isenção do imposto permaneceu em USD\$17,000.00, ou seja, qualquer doação que não ultrapasse tal valor está isenta do pagamento do referido tributo. Se, entretanto, a doação tiver como beneficiário um cônjuge que não seja cidadão norte-americano, por exemplo, o valor anual de isenção para o *gift tax* em 2025 é de USD\$175,000.00.

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

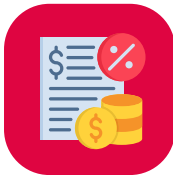
As mudanças que hoje verificamos no panorama das *transfer taxes* em âmbito federal trouxeram desafios e, ao mesmo tempo, oportunidades para aqueles que pretendem realizar um planejamento sucessório nos EUA, mas é preciso ter cautela e buscar assessoramento adequado.

Just to give you an idea, in the case of the gift tax, the annual tax exemption amount has remained at USD\$17,000.00, meaning that any donation that does not exceed this amount is exempt from paying this tax. If, however, the beneficiary of the gift is a spouse who is not a US citizen, for example, the annual exemption amount for the gift tax in 2025 is USD\$175,000.00.

It should be noted that the law that established the current exemption policy (*American Taxpayer Relief Act* of 2012), also established that as of January 1, 2026, the exemption table will return to the 2010-2012 levels, which means, in practice, that the current exemption limit would fall drastically, by around 60%, which will mean a great burden on taxpayers.

The changes we see today in the transfer tax landscape at the federal level have brought challenges and, at the same time, opportunities for those who intend to carry out succession planning in the USA, but it is necessary to be cautious and seek appropriate advice.

Perguntas frequentes (FAQ) - Transfer Taxes

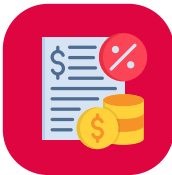


Se o indivíduo não estiver domiciliado nos EUA, estará ele sujeito aos tributos imobiliários federais?

Sim. Entretanto, tal tributação incide apenas sobre os ativos localizados nos EUA e/ou provenientes daí e/ou de uma fonte pagadora norte-americana. O patrimônio bruto de um cidadão norte-americano ou domiciliado neste país inclui o valor de todos os bens de propriedade do indivíduo, móveis ou imóveis, tangíveis ou intangíveis, e em qualquer parte do mundo onde estejam situados. Por outro lado, um patrimônio bruto do não-cidadão ou não-domiciliado nos EUA, inclui apenas os bens de sua propriedade que estejam situados nos EUA.

Inobstante, às vezes é difícil dizer se os ativos, principalmente os bens intangíveis, estariam localizados nos EUA ou não. O quadro abaixo pode nos ajudar a entender melhor a questão:

Frequently asked questions (FAQ) - Transfer Taxes



If the individual is not domiciled in the US, will he be subject to federal estate taxes?

Yes. However, this tax is only levied on assets located in the US and/or originating from there and/or from a US source of payment. The gross estate of a US citizen or resident includes the value of all assets owned by the individual, whether movable or immovable, tangible or intangible, and wherever in the world they are located. On the other hand, the gross estate of a non-citizen or non-domiciled person in the USA includes only the assets they own that are located in the USA.

However, it is sometimes difficult to tell whether assets, especially intangible assets, would be located in the US or not. The table below can help us better understand the issue:





	Ativos localizados nos EUA	Ativos localizados fora dos EUA
	Assets located in the USA	Assets located outside the USA
Bens Imóveis	Bens imóveis localizados nos EUA.	Ações emitidas por uma Companhia que não seja norte-americana e que detenha bens imóveis nos EUA.
Real Estate	Real Estate located in the USA.	Shares issued by a non-North American Company that holds real estate in the USA.
Bens Móveis	Bens móveis tangíveis e que estejam localizados nos EUA.	- Bens móveis tangíveis e que estejam localizados fora dos EUA. - Obras de arte em trânsito Nos EUA.
Movable Assets	Tangible movable assets located in the USA.	- Tangible movable assets located outside the USA. - Works of art in transit in the USA.
Bens Intangíveis	- Ações emitidas por uma Companhia norte-americana. - Dinheiro depositado em conta bancária nos EUA.	- Dinheiro depositado numa agência estrangeira de um banco norte-americano. - Ações emitidas por uma Companhia não norte-americana.
Intangible Assets	- Shares issued by a North American company. - Money deposited in a bank account in the USA.	- Money deposited in a foreign branch of a U.S. bank. - Shares issued by a non-U.S. company.



Se o indivíduo não estiver domiciliado nos EUA, estará ele sujeito ao imposto sobre doações (gift tax) federal deste país?

Novamente, a resposta é sim. Contudo, tal rubrica incidirá apenas sobre os bens tangíveis que estejam localizados nos EUA. Apesar do Imposto Federal sobre a Propriedade (*federal estate tax*) incidir sobre todo e qualquer ativo localizado nos EUA, o imposto sobre doações (*gift tax*) somente incide sobre os bens. Como exemplos, podemos citar os bens imóveis e bens móveis ou pessoais tangíveis, como joias.

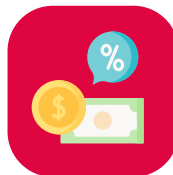
A discrepância entre as regras relativas ao Imposto Federal sobre a Propriedade (*federal estate tax*) e ao imposto sobre doações (*gift tax*) justificaria a doação de ativos intangíveis localizados nos EUA antes do falecimento do proprietário de tais bens, a fim de que os mesmos não fossem incluídos no patrimônio localizado nos EUA para fins sucessórios, e consequentemente, para fins de recolhimento de Imposto Federal sobre a Propriedade (*federal estate tax*) por ocasião de sua morte.

If the individual is not domiciled in the US, will he or she be subject to US federal gift tax?

Again, the answer is yes. However, this item will only apply to tangible assets located in the United States. Although the federal estate tax applies to any and all assets located in the United States, the gift tax only applies to assets. Examples include real estate and tangible personal or personal property, such as jewelry.

The discrepancy between the rules relating to the Federal Estate Tax and the Gift Tax would justify the donation of intangible assets located in the US before the death of the owner of such assets, so that they would not be included in the estate located in the US for inheritance purposes, and consequently, for purposes of collecting Federal Estate Tax upon his/her death.

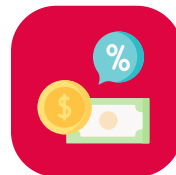




Se o indivíduo não estiver domiciliado nos EUA, estará ele sujeito ao imposto federal norte-americano denominado GST tax?

Igualmente, a resposta é sim. Todavia, tal tributo incidirá apenas sobre os bens que estejam localizados nos EUA. Este imposto incide sobre transferências de propriedade para beneficiários que sejam, pelo menos, de duas gerações posteriores àquela do doador, ou seja, é preciso que pelo menos uma geração tenha sido “saltada” ou intencionalmente “preterida”. Netos são o exemplo clássico, quando recebem patrimônio de seus avós.

A premissa para se tributar tais operações se baseia na teoria de que, se os bens tivessem passado dos avós para seus filhos por ocasião da morte daqueles, e depois tivessem passado dos filhos para os netos por ocasião da morte daqueles, o Fisco teria recolhido os tributos relacionados à transferência ora mencionadas duas vezes. O imposto denominado *GST tax* serve para evitar que os filhos evitem recolhimento de impostos, solicitando a seus pais que transfiram patrimônio diretamente aos netos.



If the individual is not domiciled in the US, will he or she be subject to the US federal tax called GST tax?

Likewise, the answer is yes. However, this tax will only apply to assets located in the US. This tax applies to transfers of property to beneficiaries who are at least two generations after the donor, i.e., at least one generation must have been “skipped” or intentionally “overlooked”. Grandchildren are the classic example, when they receive assets from their grandparents.

The premise for taxing such transactions is based on the theory that if the assets had passed from grandparents to their children upon their death, and then had passed from their children to their grandchildren upon their death, the tax authorities would have collected the taxes related to the transfer mentioned twice. The tax known as GST tax serves to prevent children from avoiding paying taxes by asking their parents to transfer assets directly to their grandchildren.

A regra geral é a seguinte: se um indivíduo não domiciliado nos EUA estivesse sujeito ao imposto federal sobre a propriedade (*federal estate tax*) ou ao imposto sobre doações (*gift tax*) sobre uma determinada transferência de patrimônio, logo, tal operação também estaria sujeita ao imposto denominado *GST tax*, mas este não pode incidir sobre operações que não estariam, num primeiro momento, sujeitas ao imposto federal sobre a propriedade (*federal estate tax*) ou ao imposto sobre doações (*gift tax*).

The general rule is as follows: if an individual not domiciled in the US were subject to federal estate tax or gift tax on a particular transfer of assets, then such transaction would also be subject to the tax called GST tax, but this cannot be levied on transactions that would not, in the first instance, be subject to federal estate tax or gift tax.



Dica importante: mantenha seus objetos pessoais de valor, como joias e obras de arte, em seu país de origem, a fim de evitar o imposto federal sobre a propriedade (estate tax) nos EUA, a não ser que a alíquota em seu país de origem seja ainda maior.



Important tip: Keep your valuables, such as jewelry and artwork, in your home country to avoid federal estate tax in the US, unless the rate in your home country is even higher.



Blindagem Patrimonial

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

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

Importante ter em mente que certos ativos, tais como planos de aposentadoria, já estão resguardados contra eventuais credores, nos termos da legislação federal que regulamenta os procedimentos de falência nos Estados Unidos e de leis como ERISA (“*Employee Retirement Income Security Act*” ou Lei de Segurança de Renda de Aposentadoria dos Empregados, de 1974).



Asset Shielding

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

It is essential that effective asset protection begins before legal proceedings are brought against the debtor or before an obligation becomes enforceable. Common methods of asset protection include establishing legal structures to hold the assets to be protected, such as trusts, holding companies or limited liability companies with only family members as partners, or by taking out receivables financing.

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



Além disso, é bom registrar que a legislação de muitos estados prevê proteção ao imóvel utilizado como residência principal da família (*homestead*), como acontece em relação ao bem de família no Brasil.

O mesmo se observa em relação a bens de uso pessoal, como roupas e calçados. Também devemos ressaltar que, nos Estados Unidos, cada estado tem leis para proteger os sócios/acionistas das empresas dos passivos deixados pelas mesmas, sejam elas *corporations*, *limited partnerships* (LPs) ou *limited liability corporations* (LLCs), por exemplo.

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

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

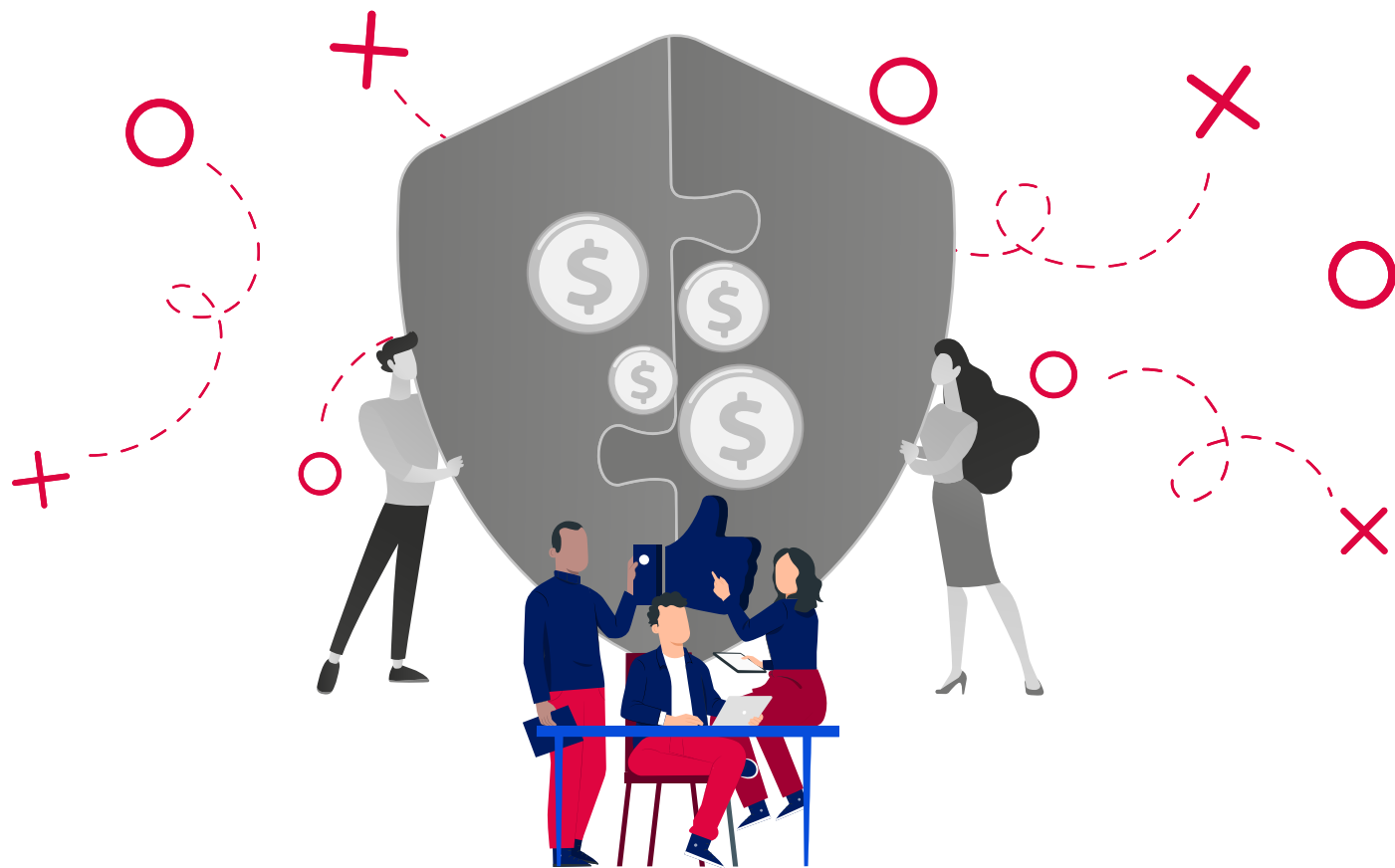
No caso das estruturas já indicadas acima, as dívidas incorridas pela empresa são separadas das dívidas pessoais dos seus sócios/acionistas, mas é prudente informar que as “*Sole Proprietorships*” e as “*General Partnerships*” não fornecem esse tipo de defesa aos ativos financeiros.

Furthermore, it is important to note that the legislation of many states provides protection for property used as the family's main residence (*homestead*), as is the case with family assets in Brazil. The same is true for personal property, such as clothing and footwear. It should also be noted that, in the United States, each state has laws to protect partners/shareholders of companies from liabilities left by them, whether they are corporations, limited partnerships (LPs) or limited liability corporations (LLCs), for example.

The establishment of offshore companies and offshore bank accounts can also help protect the assets of a company and/or its partners/shareholders. In this case, compliance with the legal requirements of all countries involved is of utmost importance to avoid unpleasant surprises in the future. If all assets and values come from lawful activities and are correctly declared to the competent authorities, there is no risk in the operation.

However, setting up a company or trust alone is not enough to provide the desired level of protection. A single mistake, such as a car accident or an accident at work, can instantly wipe out all the wealth you have accumulated over a lifetime of hard work.

In the case of the structures already indicated above, the debts incurred by the company are separate from the personal debts of its partners/shareholders, but it is prudent to inform that “*Sole Proprietorships*” and “*General Partnerships*” do not provide this type of defense to financial assets.



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

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

Another problem that we seek to avoid: some types of legal entities offer protection to their partners/shareholders when the company is sued, for example, but do not provide protection to the company when its partners/shareholders are sued.

Negligence, disorganization and lack of proper legal and accounting maintenance can convince a judge or court to disregard the legal personality. Therefore, respecting the legal requirements when establishing a company, as well as observing the formalities that accompany the life of the company, can make a difference.

04

QUESTÕES FISCAIS E TRIBUTÁRIAS TAX AND FISCAL ISSUES





Tributos sobre a Renda

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

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

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

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



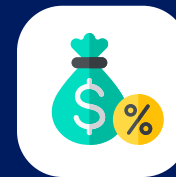
Income Taxes

Individuals and legal entities, whether American or foreign, must pay taxes on their income, whether federal, state or municipal, in specific cases.

However, foreign investors are subject to US income taxation only with respect to transactions effectively linked to a transaction or activity in the US, also called ECI (*Effectively Connected Income*).

In the case of ECIs, after the deductions permitted by law, taxation is divided into brackets, at the same percentages applied to US citizens and residents. The income of foreigners that is not classified as ECI is taxed at a fixed rate of 30% on income (or less if there is an international treaty to that effect).

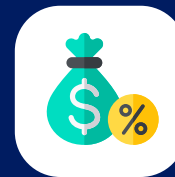
In addition, fixed, determinable, annual, and periodic income (FDAP) is taxable. As an example, we can mention the following sources of income subject to taxation: interest, rent, dividends, and royalties.



Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (*Corporate Income Tax*)

No caso da tributação sobre a renda das pessoas jurídicas especificamente, cumpre registrar que a Lei de Cortes Tributários e Empregos (Tax Cuts and Jobs Act – TCJA) reduziu a alíquota do imposto de renda federal dos EUA, que era de até 35%, para uma alíquota fixa de 21% sobre o lucro real do empreendimento. No entanto, as corporações que operam nos Estados Unidos podem enfrentar outra camada de imposto de renda corporativo cobrada pelos estados, já que a alíquota deste tributo em alguns estados é de 0%.

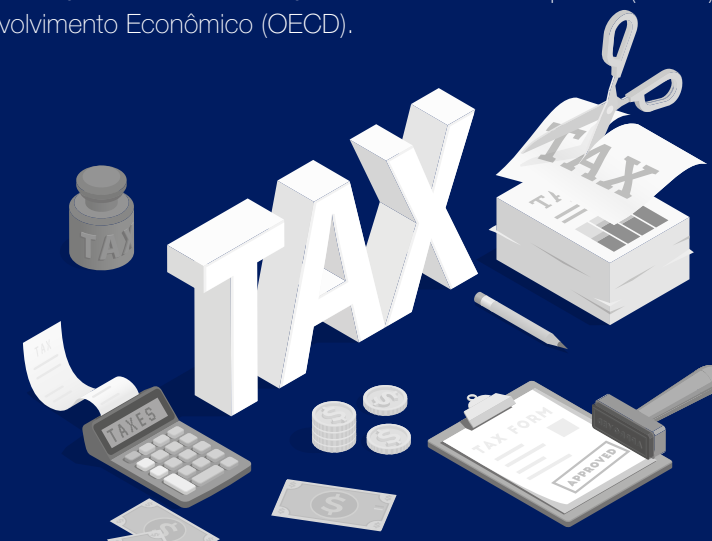
Como tal, a alíquota de imposto de renda das empresas nos Estados Unidos, incluindo uma média de impostos estaduais sobre o lucro das empresas, é de aproximadamente 27% a 33%. Isso coloca os Estados Unidos em sintonia com a média dos países membros da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD).



Corporate Income Tax

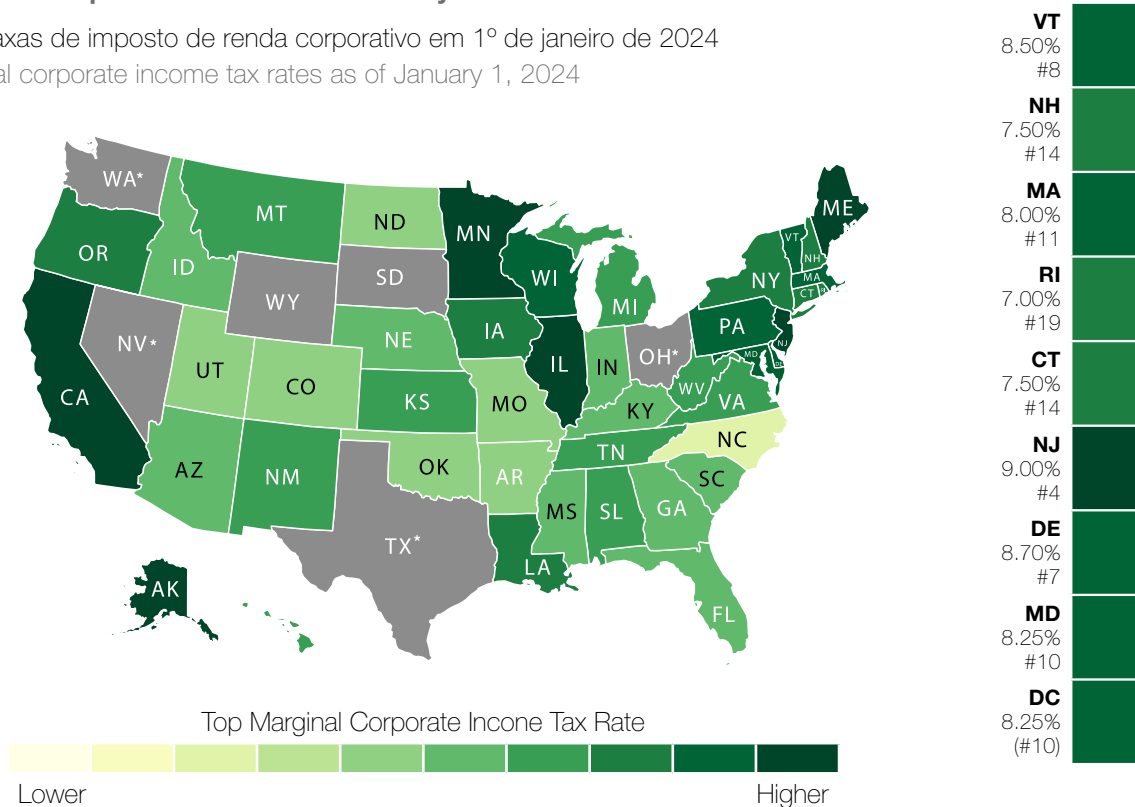
In the case of corporate income taxation specifically, it is worth noting that the Tax Cuts and Jobs Act (TCJA) reduced the U.S. federal income tax rate from 35% to a flat rate of 21% on the company's actual profits. However, corporations operating in the United States may face another layer of corporate income tax levied by the states, as the rate of this tax in some states is 0%.

As such, the corporate income tax rate in the United States, including an average of state taxes on corporate profits, is approximately 27% to 33%. This puts the United States in line with the average for member countries of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD).



Quão altas são as taxas de imposto de renda corporativa em seu estado?
How high are corporate income tax rates in your state?

Principais taxas de imposto de renda corporativo em 1º de janeiro de 2024
Top marginal corporate income tax rates as of January 1, 2024

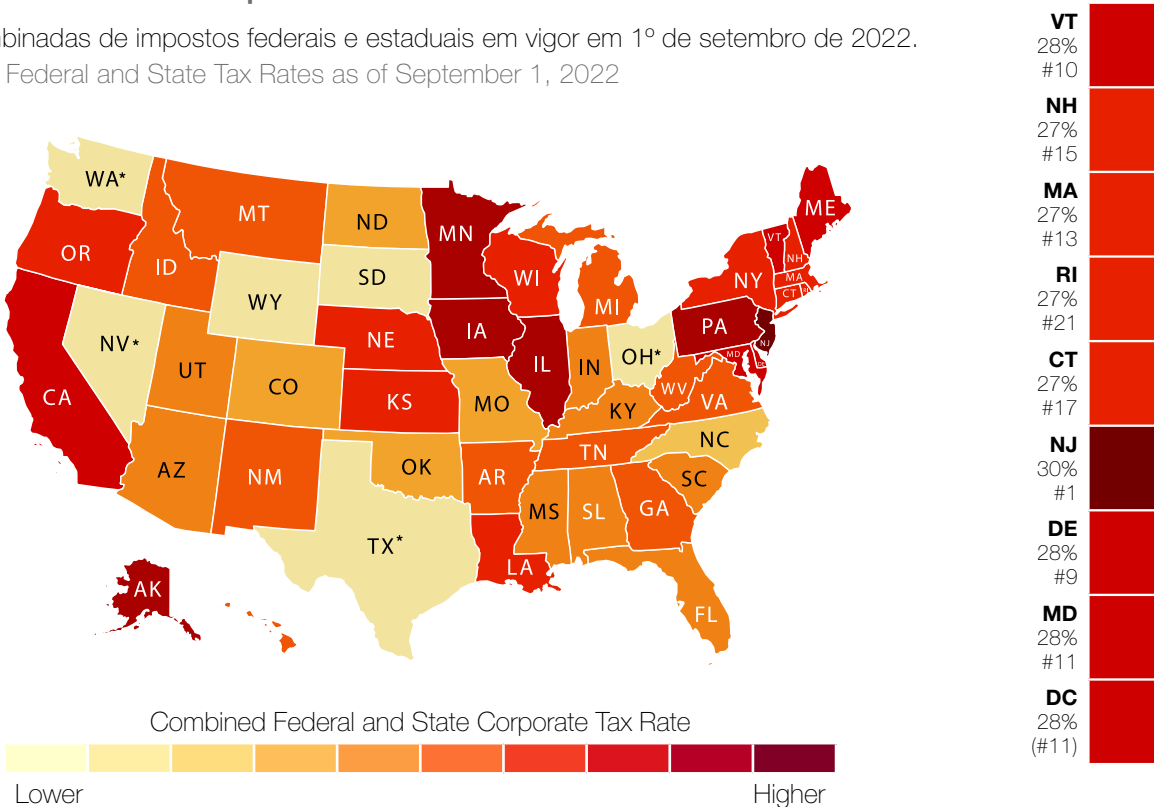


Nota: Além dos impostos regulares sobre a renda, muitos estados impõem outros impostos às corporações, como impostos sobre receitas brutas e impostos de franquia. Alguns estados também aplicam um imposto mínimo alternativo e taxas especiais sobre instituições financeiras. *Nevada, Ohio, Texas e Washington não têm um imposto de renda corporativo, mas têm um imposto sobre receitas brutas com taxas que não são estritamente comparáveis às taxas de imposto de renda corporativo. Delaware, Oregon e Tennessee têm impostos sobre receitas brutas além dos impostos de renda corporativos, assim como vários estados, como Pensilvânia, Virgínia e West Virgínia, que permitem impostos sobre receitas brutas a nível local (mas não estadual). Connecticut historicamente aplicou uma sobretaxa de 10% sobre a responsabilidade fiscal de uma empresa se ela tiver receitas brutas de 100 milhões de dólares ou mais, ou se ela estiver incluída em um grupo unitário combinado. Esta sobretaxa expirou em 1 de janeiro. Legisladores já prorrogaram a sobretaxa no passado e decidirão se farão isso novamente nesta sessão. A taxa de Illinois inclui dois impostos corporativos separados, um com taxa de 7% e outro com taxa de 2,5%. Em Nova Jersey, as taxas indicadas se aplicam à renda líquida total de uma corporação, em vez de apenas à renda acima do limite. Uma sobretaxa temporária e retroativa está em vigor de 2020 a 2023, elevando a taxa para 11,5% para empresas com renda acima de 1 milhão de dólares. Fontes: Tax Foundation; estatutos fiscais estaduais, formulários e instruções fiscais; Bloomberg Tax.

Note: In addition to regular income taxes, many states impose other taxes on corporations such as gross receipt taxes and franchise taxes. Some states also impose an alternative minimum tax and special rates on financial institutions. *Nevada, Ohio, Texas, and Washington do not have a corporate income tax but do have a gross receipts tax with rates not strictly comparable to corporate income tax rates. Delaware, Oregon, and Tennessee gave gross receipts in addition to corporate income taxes, as do several states like Pennsylvania, Virginia, and West Virginia, which permit gross receipt taxes at the local (but no state) level. Connecticut has historically charged a 10% surtax on a business's tax liability if it has gross proceeds of \$100 million or more, or if it files as part of a combined unitary group. This surtax expired on January 1. Legislators have extended the surtax in the past and will decide whether to do so again this session. Illinois' rate includes two separate corporate income taxes, one at a 7% rate and one at a 2.5% rate. In New Jersey, the rates indicated apply to a corporation's entire net income rather than just income over the threshold. A temporary and retroactive surcharge is in effect from 2020 through 2023, bringing the rate to 11.5% for businesses with income over \$1 million. Sources: Tax Foundation; state tax statutes, forms, and instructions; Bloomberg Tax. Sources: Tax Foundation, state statutes, forms, and instructions, Bloomberg Tax.

Quão altas são as taxas combinadas de imposto corporativo no seu estado?
How high are Combined Corporate Tax Rates in Your State?

Taxas combinadas de impostos federais e estaduais em vigor em 1º de setembro de 2022.
Combined Federal and State Tax Rates as of September 1, 2022



Nota: As taxas combinadas incluem a capacidade das corporações de deduzirem os impostos sobre a renda do imposto de renda tributável federal. As taxas combinadas também incluem a dedutibilidade estadual do imposto de renda corporativo federal pago (Alabama) ou metade do imposto de renda corporativo federal pago (Missouri). *Nevada, Ohio, Texas e Washington não possuem um imposto de renda corporativo, mas têm um imposto sobre receitas brutas com taxas que não são estritamente comparáveis às taxas do imposto de renda corporativo. Delaware e Oregon possuem impostos sobre receitas brutas além dos impostos corporativos, assim como vários estados, como Pensilvânia, Virgínia e West Virgínia.

Fontes: Estatutos estaduais, formulários e instruções fiscais estaduais, cálculo da Tax Foundation.

Note: Combined rates include the ability for corporations to deduct income taxes against federal taxable income. Combined rates also include state deductibility of federal corporate income tax paid (Alabama) or half of federal corporate income tax paid (Missouri). *Nevada, Ohio, Texas, and Washington do not have a corporate income tax but do have a gross receipts tax with rates not strictly comparable to corporate income tax rates. Delaware and Oregon have gross receipts taxes in addition to corporate income taxes, as do several states like Pennsylvania, Virginia and West Virginia.

Sources: State statutes, state tax forms and instructions, Tax Foundation calculation

Assim, além da alíquota de 21% (flat rate) do imposto de renda federal das empresas, 46 dos 50 estados dos EUA cobram impostos sobre a renda das empresas. As alíquotas estaduais de impostos corporativos variam entre os 2,5% da Carolina do Norte e os 11,5% de Nova Jersey. A alíquota média de imposto de renda das empresas em âmbito estadual (considerada a média ponderada por população) é de 6%.

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

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

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



Thus, in addition to the 21% flat rate federal corporate income tax, 46 of the 50 U.S. states levy corporate income taxes. State corporate tax rates range from 2.5% in North Carolina to 11.5% in New Jersey. The average state corporate income tax rate (weighted by population) is 6%.

We emphasize that it is always advisable to carry out tax planning prior to incorporation, so that the legal entity can be incorporated, if possible, in states that do not charge state income tax and/or other types of taxes (such as franchise tax; corporate income tax; personal income tax; capital stock tax; stock transfer fee or tax; tax on corporation shares; succession tax, among others).

Nothing prevents, for example, a given company from being registered in a state that is more “friendly” in terms of tax issues (Nevada, Wisconsin, Texas and Delaware), without its commercial activities necessarily being restricted to that jurisdiction.

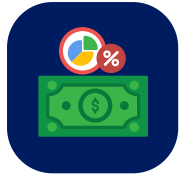
In other words, depending on the prior legal and accounting planning carried out, always in harmony with the company’s strategies, it is perfectly possible for the company to be formed, for example, in the state of Texas, and conduct business in each of the other 49 states, as long as the legal requirements set out in Public Law 86-272 (P.L 86-272) are met.

Perguntas frequentes (FAQ) – IRPJ Federal e Estadual (Corporate Income Tax)



O que mudou com a Reforma Tributária Federal?

A Lei de Cortes de Impostos e Empregos (TCJA), introduzida em 1º de janeiro de 2018, reduziu a alíquota federal de imposto de renda das empresas dos Estados Unidos de 35% para 21%. Ainda assim, 46 dos 50 estados norte-americanos cobram impostos adicionais sobre a renda das empresas, o que eleva a taxa média para, aproximadamente, 27% a 33%. A taxa de imposto corporativo nos Estados Unidos foi em média de 30% a 32% de 1909 até 2024, atingindo uma alta de 52,80 por cento em 1968 e uma baixa recorde de 1 por cento em 1910.



Quando devo recolher meu(s) imposto(s) federal(is)?

O(s) tributos federais são devidos até o 15º dia do terceiro mês após o encerramento do exercício fiscal anterior, independentemente de uma prorrogação à apresentação da DIRPJ. Após o seu primeiro ano fiscal nos EUA, você pode ser obrigado a fazer pagamentos de impostos estimados ao final de cada trimestre. As empresas que esperam um lucro tributável para o ano devem considerar se os impostos estimados são devidos ou não, e quanto deve ser pago no ano.

Frequently Asked Questions (FAQ) – Federal and State Corporate Income Tax



What changed with the Federal Tax Reform?

The Tax Cuts and Jobs Act (TCJA) introduced on January 1, 2018, reduced the federal corporate income tax rate in the United States from 35 percent to 21 percent. Still, 46 of the 50 U.S. states levy additional taxes on corporate income, bringing the average rate to, approximately, 27 percent to 33 percent. The corporate tax rate in the United States averaged 30 percent to 32 percent from 1909 through 2024, reaching a high of 52.80 percent in 1968 and a record low of 1 percent in 1910.



When should I pay my federal taxes?

Federal income taxes are due by the 15th day of the third month following the close of the previous tax year, regardless of an extension to file the CTR. After your first tax year in the U.S., you may be required to make estimated tax payments at the end of each quarter. Businesses that expect taxable income for the year should consider whether or not estimated taxes are due, and how much is due for the year.



Como posso ver minha carga tributária reduzida?

Numerosos créditos para reduzir impostos estão disponíveis, incluindo créditos para certas atividades de pesquisa. Se uma empresa gera “prejuízos fiscais” em um ano, estas perdas podem ser compensadas no futuro.

How can I see my tax burden reduced?

Numerous tax credits are available, including credits for certain research activities. If a company generates “tax losses” in one year, these losses can be offset in the future.

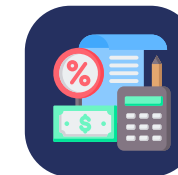
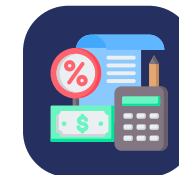


O que é preciso submeter à IRS?

Em regra, o formulário 1120. Todavia, adicionalmente, pode ser necessário o preenchimento e envio de outros documentos informativos, por exemplo, formulário 5472, o qual deve ser usado por sociedades empresárias estrangeiras sediadas e/ou com atuação nos EUA.

What do I need to submit to the IRS?

As a rule, form 1120. However, additionally, it may be necessary to complete and submit other informative documents, for example, form 5472, which must be used by foreign business corporations headquartered and/or operating in the USA.

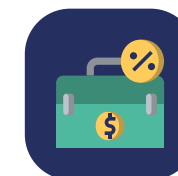
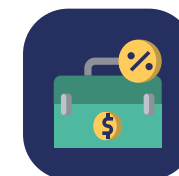


Quem está sujeito ao imposto de renda corporativo?

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

Who is subject to corporate income tax?

All US business entities, defined as “corporations” from a tax perspective, are subject to the Annual Federal Corporate Tax Return.



Preciso declarar o Imposto de Renda da Pessoa Jurídica em âmbito estadual?

Cada estado norte-americano tem seu próprio sistema tributário, exigindo a apresentação de declarações tributárias anuais, com raríssimas exceções. Tal obrigação fiscal estadual é independente da federal e deve ser cumprida perante as autoridades fiscais dos estados, de modo individual. As alíquotas do imposto de renda corporativo variam entre os estados, não ultrapassando, geralmente, alíquotas de 10%, apesar de existirem alguns casos menos comuns de estados com alíquotas superiores.

Do I need to declare Corporate Income Tax at the state level?

Each US state has its own tax system, requiring the filing of annual tax returns, with very few exceptions. This state tax obligation is independent of the federal tax obligation and must be fulfilled by the tax authorities of the states, individually. Corporate income tax rates vary between states, but generally not exceeding rates of 10%, although there are some less common cases of states with higher rates.





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

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



Renda tributável federal vs. estadual?

O ponto de partida para determinar o lucro tributável em âmbito estadual é geralmente a receita tributável federal da entidade. No entanto, existem variáveis que podem influenciar neste julgamento (Ex. depreciação, impostos estaduais pagos, deduções de juros e contribuições de caridade).

How do I know in which state to collect taxes and/or report my activities?

A given state is considered legitimate to receive the corporate income tax from a business corporation to the extent that there is a sufficient “economic nexus” or taxable connection, between both. Currently, 44 US states impose corporate income tax, and a company may even be subject to the collection of the aforementioned tax in as many states as it has nexus. Each state has its own criteria for characterizing the aforementioned “economic nexus”, but, in general, having assets there, leasing real estate and/or inventory in a state are examples of situations that would lead to the obligation of the taxpayer to report to that specific entity of the federation. Other factors, such as the location of employees and sales activity, may also be considered depending on the state.



Federal vs. State Taxable Income?

The starting point for determining state taxable income is generally the entity's federal taxable income. However, there are variables that can influence this judgment (e.g., depreciation, state taxes paid, interest deductions, and charitable contributions).



Imposto sobre a Venda (Sale/Use Tax)

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

O Sale Tax é cobrado somente do usuário final de um bem ou serviço, inobstante deva ser retido e recolhido pelo varejista. Como a maioria das mercadorias nas economias modernas passam por várias etapas de fabricação, muitas vezes tratadas por entidades diferentes, uma quantidade significativa de documentação é necessária para provar quem é o responsável final pelo imposto sobre vendas.

Entendam que por se tratar de um tributo estadual, jurisdições diferentes cobram impostos de vendas diferentes, que muitas vezes se sobrepõem, como quando estados e municípios cobram seus próprios *Sale Tax* (Ex. Na Flórida o mencionado tributo pode alcançar 7% se a operação for realizada em Miami Dade Area).

Sale/Use Tax

Sales Tax is a state tax imposed on the sale of goods and services. “Traditional” sales tax is charged at the point of sale, collected by the retailer, and passed on to the government. A company is liable for sales tax in a given jurisdiction if it has a tax nexus there, depending on the laws in that jurisdiction.

Sales Tax is levied only on the end user of a good or service, although it must be withheld and collected by the retailer. Since most goods in modern economies go through several stages of manufacturing, often handled by different entities, a significant amount of documentation is required to prove who is ultimately responsible for the sales tax.

Note that since this is a state tax, different jurisdictions charge different sales taxes, which often overlap, such as when states and municipalities charge their own *Sale Tax* (Ex. In Florida, the aforementioned tax can reach 7% if the transaction is carried out in the Miami Dade Area).



O Sale Tax está intimamente relacionado ao Use Tax, o qual se aplica a residentes de determinado estado que compraram itens fora daquela jurisdição. este é geralmente fixado à mesma taxa que o Sale Tax, mas é difícil de aplicar, o que significa que, na prática, só se aplica a grandes compras de bens tangíveis. Um exemplo seria um residente da Geórgia que compra um carro na Flórida; este, seria obrigado a pagar o Use Tax em substituição ao *Sale Tax*, como se ela tivesse comprado em casa.

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

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

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

The sale tax is closely related to the use tax, which applies to residents of a given state who purchase items outside of that jurisdiction. this is usually set at the same rate as the sale tax, but is difficult to enforce, meaning that in practice it only applies to large purchases of tangible goods. An example would be a Georgia resident who purchases a car in Florida; the resident would be required to pay the use tax in lieu of the sale tax, as if he/she had purchased it at home.

We believe it is vital to explain the reasons for this state tax, so that managers of business corporations understand the US tax legal framework in a broad sense, so that they can plan their actions considering all possible variables of their operations, including, but not exclusively, financial ones.

Now, for a retailer to be able, for example, to set the sale price for tires to be sold to a specific consumer residing in the state of Maine, it is necessary for the retailer to know exactly what its financial obligations are with respect to commission for commercial representation and/or use of an online platform, storage, logistics and taxes. If it disregards, for example, this last aspect, it may be obliged to pay the Sale Tax not passed on to the consumer, plus fines, interest and other penalties.

Likewise, managers, together with their legal and accounting teams, must be clear about the legitimacy of one state or another to receive the Sale/Use Tax due to the characterization of the so-called Sale Tax Nexus.

O *Sale Tax Nexus* é geralmente definido como uma presença física, mas essa “presença” não se limita a ter um escritório ou um warehouse. Possuir um funcionário, filial, site de parceiro que direcione o tráfego para a página do seu negócio em troca de uma parcela dos lucros e outras diversas situações podem caracterizar nexos, ou, mesmo, a venda de artigos que superem determinado valor pré-fixado por determinado estado, independentemente da presença dos requisitos anteriores.

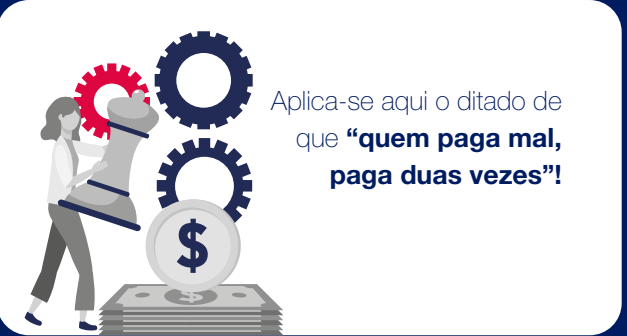
Esse cenário é um exemplo das tensões entre o comércio eletrônico e os impostos sobre vendas. Por exemplo, Nova York, aprovou a lei denominada “Amazon Law” exigindo que os varejistas da Internet, como a Amazon, paguem *Sale Tax* apesar da falta de presença física no estado.

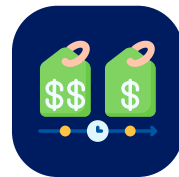
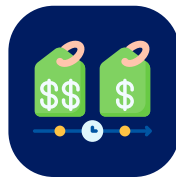
Veja, portanto, que cada estado pode possuir suas próprias disposições legais acerca da configuração do nexo tributário para fins de recolhimento de *Sale/Use Tax*, regramentos os quais deixaremos de reproduzir aqui ,em sua totalidade, por questões de didática. Todavia, recomendamos detalhado estudo a este respeito, pois, eventual recolhimento do mencionado tributo em determinado estado equivocado, não isenta o varejista do pagamento àquele que faz jus ao recebimento.

Sale Tax Nexus is generally defined as a physical presence, but this “presence” is not limited to having an office or a warehouse. Having an employee, a branch, a partner website that directs traffic to your business page in exchange for a share of the profits, and other situations can characterize nexus, or even the sale of items that exceed a certain value pre-established by a given state, regardless of the presence of the previous requirements.

This scenario is an example of the tensions between e-commerce and sales taxes. For example, New York passed the “Amazon Law” requiring online retailers like Amazon to pay sales tax despite their lack of a physical presence in the state.

Therefore, each state may have its own legal provisions regarding the configuration of the tax nexus for the purposes of collecting Sale/Use Tax, rules which we will not reproduce here in their entirety for educational purposes. However, we recommend a detailed study on this subject, since the eventual collection of the aforementioned tax in a given state does not exempt the retailer from payment to the person entitled to receive it.





Preço de Transferência (Transfer Pricing)

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

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

Transfer Pricing

Also known as transfer pricing, it occurs whenever two related companies (i.e., from the same business group) and located in different territories, sell or transfer goods, services or intangible property between themselves. Obviously, these companies, because they are part of the same entity and do not trade on an open market, could negotiate with each other at different prices (much lower than normal), which would end up distorting the group's financial results.

To better understand, imagine Coca-Cola. When the Brazilian subsidiary purchases something from the US subsidiary, a transaction price is established. This price, known as the transfer price, makes the transaction transparent. Just as in Brazil, in the United States, such action is regulated by federal laws and the main objective of these laws is to prevent operations of business groups from having glaring differences in the negotiated values. This is because the excess in value must be added to the company's profit for income tax purposes.



Perguntas frequentes (FAQ) – Transfer Pricing

Frequently Asked Questions (FAQ) –Transfer Pricing

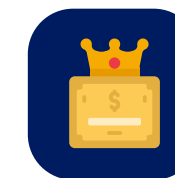
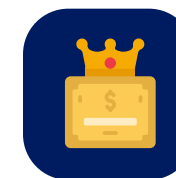


O valor cobrado pela matriz estrangeira é equivalente com aquele encontrado no mercado interno norte-americano junto a outros fornecedores?

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

Is the value charged by the foreign parent company equivalent to that found in the domestic North American market with other suppliers?

If the IRS understands that the purchase price is not consistent and there is manipulation in order to defraud the public treasury, it will be necessary to make an adjustment to the purchase price.



Qual é o valor de royalties cobrado pela empresa controladora da subsidiária?

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

What is the royalty amount charged by the parent company of the subsidiary?

If the IRS deems that the royalties imposed are “excessive” when compared to the domestic market for the same product (“arm's length”), there may be a tax reduction and/or tax collection, considering the values of the market paradigms.

05

QUESTÕES TRABALHISTAS E PREVIDENCIÁRIAS

LABOR AND SOCIAL SECURITY ISSUES



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

Assim como no Brasil, o ordenamento jurídico norte-americano propicia a propositura de processos trabalhistas e denúncias por parte de funcionários, o que igualmente pode resultar em multas e penas severas para as partes, mas, munido das informações adequadas e acompanhado de profissionais capacitados, o empresário brasileiro não terá com o que se preocupar.

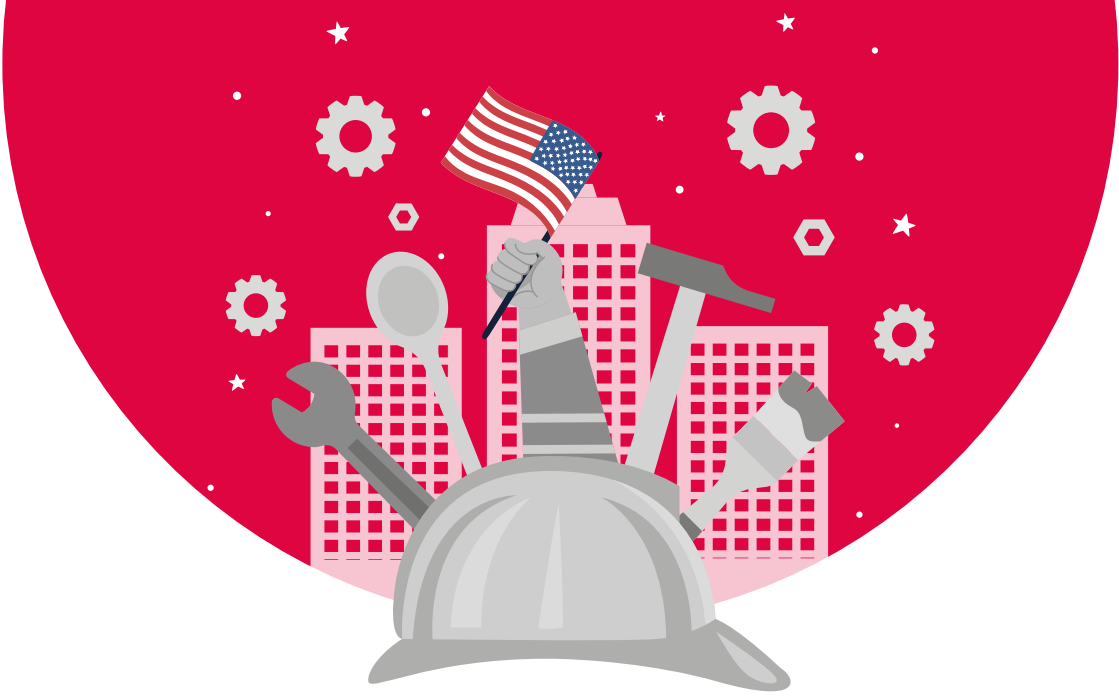
A relação entre empregado e empregador normalmente é baseada em contratos de trabalho informais e quase sempre não escritos. Inobstante essa seja a praxe, é recomendável que as empresas mantenham contratos escritos desenvolvidos/ revisados por profissionais especializados, de modo a minimizar possíveis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



The hiring of employees must be done in a well-planned manner by the company that sets up in the United States. As in Brazil, there are rights and obligations of employees and employers that must be fulfilled, such as collecting social security and income tax withheld at source, health insurance and/or workers compensation insurance.

Just as in Brazil, the US legal system allows employees to file labor lawsuits and file complaints, which can also result in severe fines and penalties for the parties involved. However, if Brazilian businessmen have the appropriate information and are accompanied by qualified professionals, they will have nothing to worry about.

The relationship between employee and employer is usually based on informal and almost always unwritten employment contracts. Although this is the practice, it is recommended that companies maintain written contracts developed/reviewed by specialized professionals, in order to minimize possible labor risks and contingencies, especially in relation to employees who may occupy managerial, directorial and similar positions (*white collars*).



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

Outra particularidade do modelo trabalhista americano é a inexistência de uma lei geral de controle e definição das principais regras trabalhistas, como a CLT brasileira. Nos Estados Unidos existe uma série de leis (anexo 1) pontuais e específicas que regulam questões como, salário mínimo, igualdade de remuneração, não contratação de estrangeiros não autorizados a trabalhar, segurança e saúde ocupacional e não-discriminação.

The labor rights we are accustomed to in Brazil (such as vacation + 1/3, 13th salary, additional payments for overtime, advance notice, severance pay, among others) either do not exist as a legal requirement or are extremely relativized, allowing for adjustments between employers and employees, with the former having almost total freedom to hire. It is the market that regulates the “benefits” that will be paid to employees or not, that is, if the competition offers advantage A or B to the candidate, it is recommended that the company at least match the offer in this regard.

Another particularity of the American labor model is the lack of a general law to control and define the main labor rules, such as the Brazilian CLT. In the United States, there are a series of specific laws (appendix 1) that regulate issues such as minimum wage, equal pay, not hiring unauthorized foreigners to work, occupational health and safety, and non-discrimination.



Encargos sobre a folha de pagamento

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

Existem, portanto, tipicamente quatro tipos de impostos incidentes sobre a folha de pagamento do empregado: imposto de seguridade social, *Medicare*, imposto de renda federal e um imposto de renda estadual (note que nem todos os estados têm imposto de renda¹⁰, alguns estados podem cobrar impostos adicionais e alguns funcionários podem ser excluídos de certos impostos).

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

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

¹⁰ Atualmente, existem nove estados nos EUA que não cobram imposto de renda sobre salários: Alaska, Florida, Nevada, South Dakota, Texas, Washington e Wyoming.



Payroll charges

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

There are, therefore, typically four types of taxes levied on employee payroll: Social Security tax, *Medicare*, federal income tax, and a state income tax (note that not all states have an income tax, some states may levy additional taxes, and some employees may be excluded from certain taxes).

With respect to the employer, payroll taxes are: Social Security and *Medicare* taxes, federal unemployment insurance, and state unemployment insurance.

The Internal Revenue Service (IRS) and state tax agencies publish annual tables to determine the amount of tax to withhold from each paycheck, depending on the employee's gross pay, filing status, number of withholding allowances (exemptions), and payment frequency. Social Security and *Medicare* taxes together are called “FICA” (Federal Insurance Contributions Act) and have specific rates and limits.

Para 2024, a alíquota do imposto de seguridade social foi de 6,2% do salário bruto e limitada ao de US\$160,200.00 em rendimentos. Isso significa que o valor máximo do imposto de seguridade social pago em um ano foi de US\$9,932.40. O *Medicare* não tem limite e é calculado em 1,45% do salário bruto do empregado, todavia, se um funcionário ganhar mais de US\$200.000 em um único ano, o empregador precisará reter um adicional de 0,9% para os salários do *Medicare*, lembrando que este 0,9% são pagos apenas pelo empregado e não pelo empregador.

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

O imposto de renda federal e estadual são um pouco mais difíceis de calcular sendo sugestivo o auxílio de um profissional em tributação habilitado na forma da Circular 230 perante a Receita Federal Americana (IRS).

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

For 2024, the Social Security tax rate was 6.2% of gross wages and is capped at \$160,200.00 in earnings. This means that the maximum amount of Social Security Tax paid in a year was \$9,932.40. Medicare has no cap and is calculated at 1.45% of the employee's gross wages, however, if an employee earns more than \$200,000 in a single year, the employer will need to withhold an additional 0.9% for Medicare wages, remembering that this 0.9% is paid only by the employee and not the employer.

The Federal Unemployment Insurance (FUTA) tax rate is 6.0%. The tax applies to the first \$7,000 paid to each employee as wages during the year. Generally, if your employer paid wages that were subject to state unemployment tax, you may be able to take a credit of up to 5.4% when filing Form 940. If you are eligible for the maximum 5.4% credit, your FUTA tax rate after the credit is 0.6%.

Federal and state income tax are a little more difficult to calculate, so it is advisable to seek the assistance of a tax professional qualified in accordance with Circular 230 before the American Internal Revenue Service (IRS).

Federal income tax is determined by the Form W-4 an employee submits, showing their filing status as well as their number of exemptions. The business owner will then need to refer to IRS Publication 15B, Section 17: “How to Use the Income Tax Withholding Table” to see how much tax to withhold from their employee. It is important to note that this tax table is updated annually by the IRS.

Para a retenção do imposto de renda estadual, há uma tabela similar produzida anualmente por cada estado que determina quanto imposto estadual de renda deve ser retido do salário de cada empregado. Por exemplo, se seus funcionários trabalharem na Califórnia, você poderá seguir as instruções do cronograma de retenção na fonte de 2024 para determinar quanto do imposto de renda estadual deve reter do contracheque de seu funcionário.

Em resumo podemos observar o quadro:

Tipo de Imposto	Empregador Paga	Empregado Paga	Total	Base de Cálculo (Teto)
Tax Type	Employer Pays	Employee Pays	Total	Calculation Basis (Ceiling)
Previdência Social	6,2%	6,2%	12,4%	\$132,900
Social Security	6.2%	6.2%	12.4%	\$132,900
Medicare	1,45%	1,45%	2,9%	Sem limite ¹¹
Medicare	1.45%	1.45%	2.9%	No limit ⁸
Seguro Desemprego Estadual	Variável	-- ¹²	Variável	Variável
State Unemployment Insurance	Variável	-- ⁹	Variável	Variável
Seguro Desemprego Federal	6% ¹³	---	6%	\$7,000
Federal Unemployment Insurance	6% ¹⁰	---	6%	\$7,000

For state income tax withholding, there is a similar schedule produced annually by each state that determines how much state income tax should be withheld from each employee's paycheck. For example, if your employees work in California, you can follow the instructions in the 2024 state income tax withholding schedule to determine how much state income tax to withhold from your employee's paycheck.

In summary, we can observe the following table:

¹¹ Salários acima de US\$200.000 ganhos em 2024 serão tributados em um adicional de 0,9%

¹² Alguns estados podem exigir ou permitir que os empregadores retenham uma parte dos impostos estaduais dos salários dos empregados

¹³ Os empregadores podem ter um crédito de até 5,4% do lucro tributável se pagarem impostos estaduais de desemprego.

⁸ Wages over \$200,000 earned in 2024 will be taxed at an additional 0.9%

⁹ Some states may require or allow employers to withhold a portion of state taxes from employee wages.

¹⁰ Employers can take a credit of up to 5.4% of taxable income if they pay state unemployment taxes.



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

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

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

Foreign citizens with a work visa, US citizenship or green card have the same rights and obligations as Americans with regard to unemployment insurance. The criteria for receiving unemployment insurance are determined by the federal government in conjunction with state governments.

Every employer is required to withhold tax at source for federal, state and municipal agencies, 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 shareholding structure, the company is also required to declare the amounts paid in the US to those who occupy management, board and similar positions (white collars).

Despite any apparent difficulties, we emphasize that the system is easier to use than the Brazilian one. Furthermore, the burden is substantially lower than that imposed on entrepreneurs in Brazil.

06

SOBRE NOSSO PATROCINADOR ABOUT OUR SPONSOR



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

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

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

Founded by experienced professionals with an established reputation in the market, Leitte, Gonçalves & Oliveira Junior Sociedade de Advogados has a vast amount of knowledge of the national and international legal and economic scenario. Its model is that of a business law firm, whose main focus is to offer clients comprehensive support in the legal area, guiding them in all legal aspects arising from each transaction.

Leitte, Gonçalves & Oliveira Junior has participated in a significant number of major operations in Brazil and abroad, actively working on international projects, with reach through major partners maintained in the most diverse countries.

Its expertise, however, extends to the most diverse fields of civil, commercial, tax, corporate and international law, covering all legal developments resulting from the most diverse operations in these segments. It participates in operations by helping clients identify creative solutions for the fundamental issues of their businesses.

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

With a specialized team of 15 (fifteen) professionals, distributed across its 3 (three) units (Itaúna, Belo Horizonte and Miami), Leitte, Gonçalves & Oliveira Junior displays great aptitude, supporting and supplementing clients' strategies, giving them the most appropriate legal format and helping to differentiate them in the operations in which they participate.

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

BELO HORIZONTE, MG

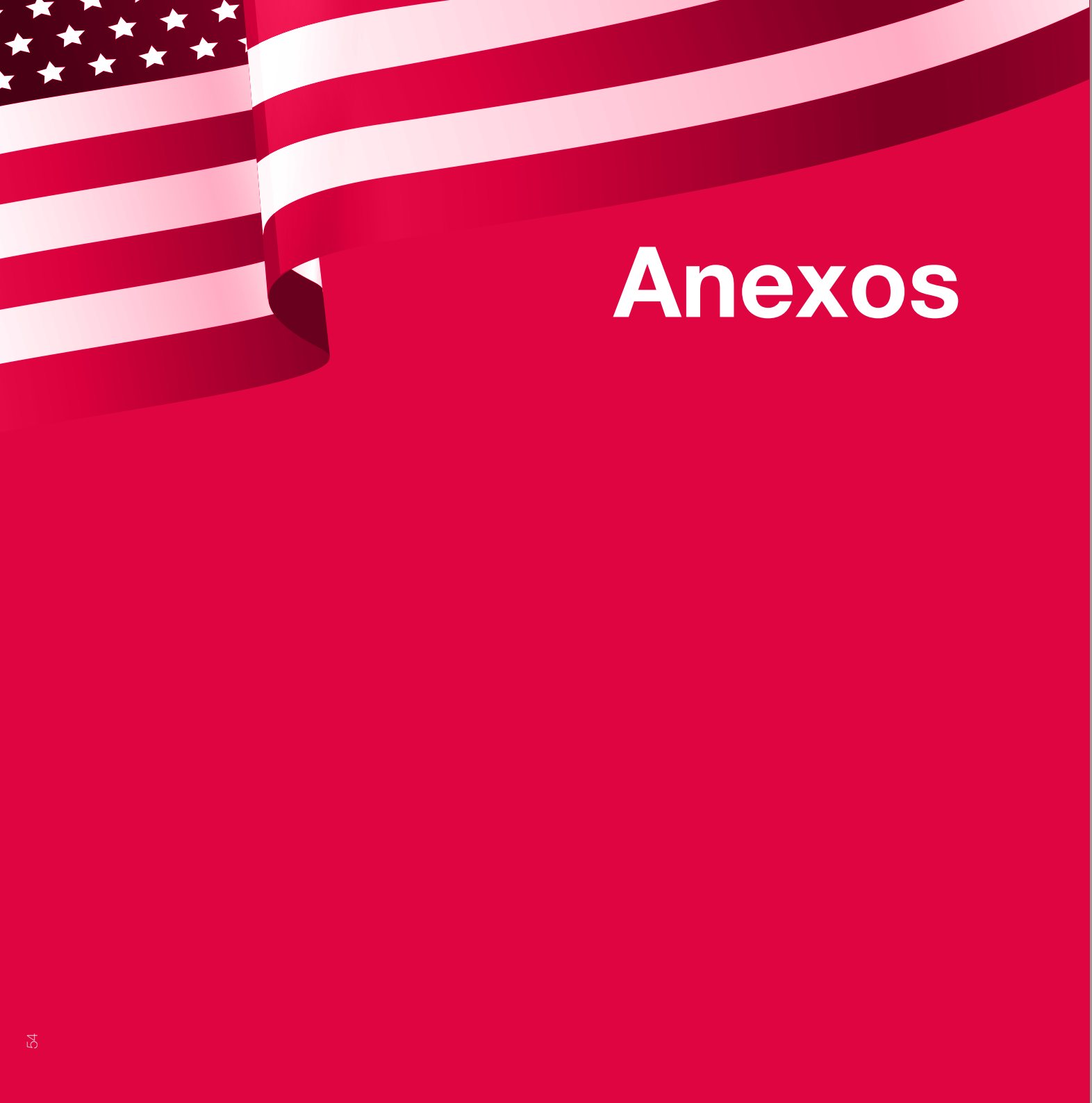
Av. Raja Gabáglia, 1781
7º andar, sala 03
Cidade Jardim
CEP: 30380-457
Tel.: +55 (31) 3653-1981
Website: www.lgoadv.com.br/
E-mail: bh@lgoadv.com.br

ITAÚNA, MG

Av. Getúlio Vargas, 539
1º Andar
Centro - Itaúna/MG - Brasil
CEP: 35680-037
Tel.: +55 (37) 3242-1985
Website: www.lgoadv.com.br/
E-mail: itauna@lgoadv.com.br

MIAMI

(Brickell Bayview) 80
S.W. 8th Street - Suite 2000
Miami, Florida 33130
+1 305 423-7020
Website: www.lgoadv.com.br/
E-mail: miami@lgoadv.com



Anexos

Leis básicas e leis antidiscriminação Basic laws and anti-discrimination laws		
Lei Federal	Sumário	Aplicabilidade
Federal Law	Summary	Applicability
Leis dos Padrões de Trabalho Justo de 1938	Estabelece o salário mínimo federal e horas extras após 40 horas por semana; Exige que os empregados em atividades perigosas sejam maiores de 18 anos; Proíbe o emprego de menores de 14 anos e impõe limitações ao emprego de trabalhadores de 14 a 15 anos de idade.	Empregadores que trabalham no comércio e na produção de bens para o comércio. Outras aplicabilidades podem existir.
Fair Labor Standards Act - FLSA of 1938. 29 U.S.C. §§ 201 et seq.	Establishes the federal minimum wage and overtime compensation after 40 hours per week; Requires that employees in hazardous activities be over 18 years of age; It prohibits the employment of children under the age of 14 and imposes limitations on employment at the ages of 14 to 15.	Employees working in trade and in the production of goods for trade. Other relevant uses may apply.
Lei da Igualdade de Remuneração de 1963	Estabelece que homens e mulheres no mesmo emprego recebam pagamento igual, em trabalhos que exijam igual habilidade, esforço e responsabilidade e que são realizados sob condições de trabalho semelhantes.	Empregados sujeitos à FLSA, mas protege também outros empregados.
Equal Pay Act of 1963 - EPA. 29 U.S.C. § 206(d).	Establishes that men and women in the same company receive equal pay for jobs that require equal skill, effort and responsibility and are performed under similar working conditions.	Employees subject to FLSA, but also protects other employees.

Leis básicas e leis antidiscriminação Basic laws and anti-discrimination laws		
Lei Federal	Sumário	Aplicabilidade
Federal Law	Summary	Applicability
Lei de Controle e Reforma da Imigração	Proíbe o emprego de estrangeiros não autorizados a trabalhar e exige a verificação do direito de trabalhar dos empregados nos Estados Unidos.	Todos os empregadores.
Immigration Reform and Control Act. 8 U.S.C. § 1324a et seq.	Prohibits the employment of aliens unauthorized to work and requires verification of the right to work of employees in the United States.	All employers.
Lei de Saúde e Segurança Ocupacional de 1970	Determina que os empregadores forneçam aos funcionários um local de trabalho livre de riscos e perigos reconhecidos que possam causar morte ou lesões graves e determina padrões de segurança e saúde do trabalho.	Empregadores envolvidos em negócios que afetem o comércio interestadual.
Occupational Safety and Health Act of 1970 - OSHA. 29 U.S.C. §§ 651 et seq.	Establishes that employers provide employees with a workplace free of recognized hazards and dangers that could cause death or serious injury and establishes occupational safety and health standards.	Employees involved with businesses that affect interstate commerce.

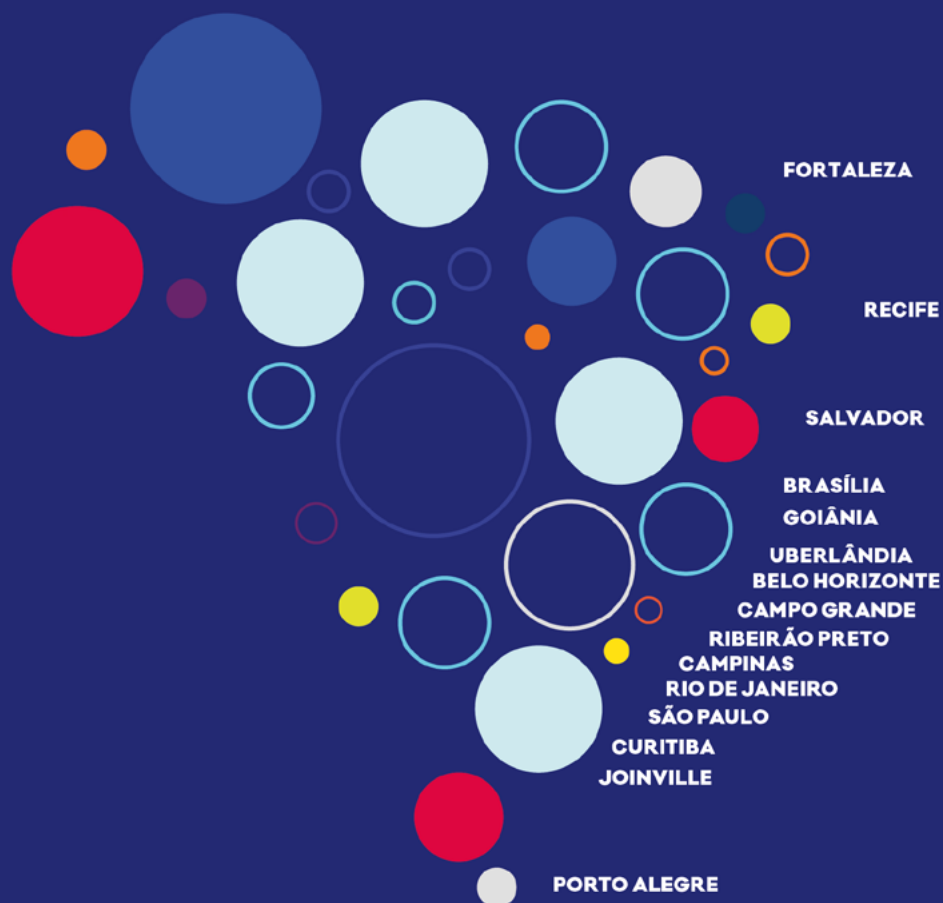
Leis básicas e leis antidiscriminação Basic laws and anti-discrimination laws		
Lei Federal	Sumário	Aplicabilidade
Federal Law	Summary	Applicability
Lei de Discriminação no Emprego pela Idade	Proíbe a discriminação na contratação, compensação, rescisão, termos, condições e privilégios de emprego para indivíduos com 40 anos ou mais baseados na idade.	Empregadores envolvidos na indústria e no comércio, sendo que nesse caso a empresa tenha no ano corrente ou no anterior mais de 20 empregados durante pelo menos 20 ou mais semanas.
Age Discrimination in Employment Act of 1967 - ADEA. 29 U.S.C. §§ 621 et seq.	Prohibits discrimination in hiring, compensation, termination, terms, conditions and employment privileges for individuals aged 40 or more based on age issues.	Employees involved in industry and commerce, being that the company has in the current or previous year more than 20 employees, during at least 20 weeks or more.
Lei dos Americanos com Deficiência	Proíbe a discriminação na contratação, compensação, rescisão, termos, condições e privilégios de emprego para indivíduos com deficiência nos termos da lei.	Empregadores envolvidos na indústria e no comércio, sendo que nesse caso a empresa tenha no ano corrente ou no anterior mais de 15 empregados durante pelo menos 20 ou mais semanas.
Americans with Disabilities Act of 1990 - ADA. 42 U.S.	Prohibits discrimination in hiring, compensation, termination, terms, conditions and employment privileges for individuals with disabilities under the law.	Employees involved in industry and commerce, being that the company has in the current or previous year more than 15 employees, during at least 20 weeks or more.

Leis básicas e leis antidiscriminação Basic laws and anti-discrimination laws		
Lei Federal	Sumário	Aplicabilidade
Federal Law	Summary	Applicability
Lei dos Direitos Civis	Proíbe a discriminação na contratação, compensação, rescisão, termos, condições e privilégios de emprego baseados em raça, cor, religião, sexo ou origem de nascimento, bem como prevê a proteção contra o assédio no trabalho.	Empregadores envolvidos na indústria e no comércio, sendo que nesse caso a empresa tenha no ano corrente ou no anterior mais de 15 empregados durante pelo menos 20 ou mais semanas.
	Prohibits discrimination in hiring, compensation, termination, terms, conditions and employment privileges based on race, color, religion, sex or origin, as well as provides protection against harassment at work.	Employees involved in industry and commerce, being that the company has in the current or previous year more than 15 employees, during at least 20 weeks or more.

Quadro-resumo das estruturas societárias Corporate Structures Summary Table				
Tipo	Propriedade	Administração	Responsabilidade dos sócios	Tributação
Type	Ownership	Management	Partner's Liability	Taxation
Sole proprietorship	Individual	Administrada pelo proprietário	O sócio é pessoalmente responsável por todas as obrigações	A renda da empresa é considerada como direta e pessoal do sócio e, portanto, tributada pelas faixas do IRPF
Sole ownership	Individual	Managed by owner	The partner is personally liable for all obligations	The company's income is considered direct and personal to the partner and, therefore, taxed according to the IRPF brackets.
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 partners according to the articles of association	Managed by the partners in accordance with the articles of association	All partners are personally and jointly liable for the obligations of the company.	The profit or loss of the company is recognized in the partner's equity according to his/her share and, then, taxed according to the rate applicable to individuals or legal entities.

Quadro-resumo das estruturas societárias Corporate Structures Summary Table				
Tipo	Propriedade	Administração	Responsabilidade dos sócios	Tributação
Type	Ownership	Management	Partner's 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 partners. 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 in accordance with the articles of association.	Unlimited liability partners are personally liable for the company's obligations; the others are liable in a limited manner for the value of the paid-in capital.	The profit or loss of the company is recognized in the partner's equity to the extent of his/her participation and, then, taxed according to the rate applicable to individuals or legal entities.
“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 members	Partners hold shares and management is carried out by a Board of Directors	The liability of partners is limited to the value of their shares	The profit of the company is taxed and paid by the company. The dividends distributed are taxed and paid by the partners.

Quadro-resumo das estruturas societárias Corporate Structures Summary Table				
Tipo	Propriedade	Administração	Responsabilidade dos sócios	Tributação
Type	Ownership	Management	Partner's 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 partnership, corporation ou disregarded entity
Limited Liability Company (LLC)	One or more partners	Managed by partners or managers, in accordance with the provisions of the articles of association	As a rule, the liability of partners is limited to the value of their shares.	At the discretion of the partners, it 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 partnership, corporation ou disregarded entity
Limited Liability Partnership (LLP)	Two or more partners	Managed by partners, in accordance with the articles of association	The liability of partners is limited to the value of their shares	As a rule, the profit or loss of the company is recognized in the partner's equity to the extent of his/her participation and, then, taxed according to the rate applicable to individuals or legal entities, but at the discretion of the partners, it may be taxed as a partnership, corporation or disregarded entity.



VISITE O SITE DO HOW TO
www.amcham.com.br/guia

AMCHAM