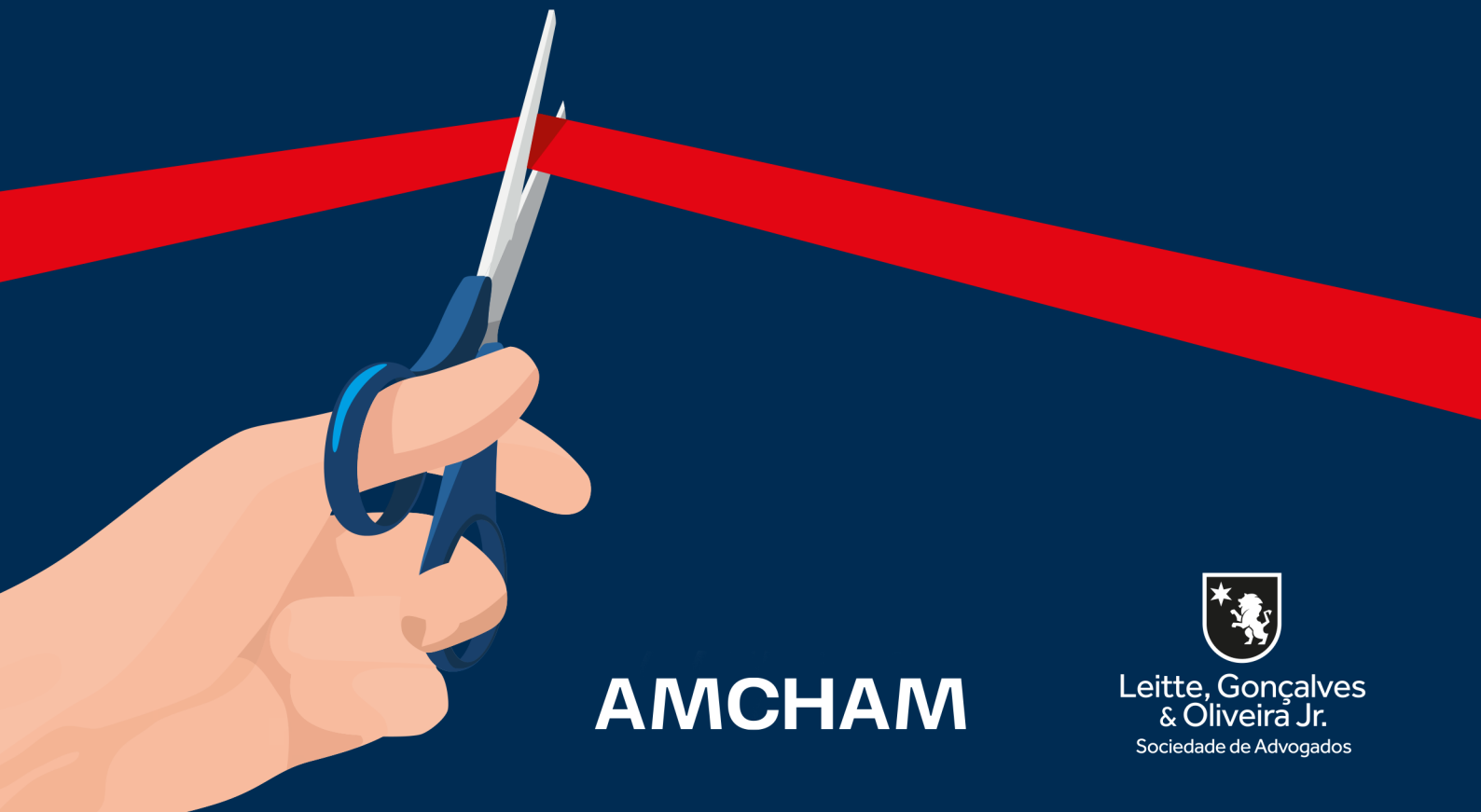


LEGISLAÇÃO
LAW

HOW TO COMO ABRIR EMPRESAS NOS ESTADOS UNIDOS

ESTABLISH A COMPANY IN THE US

4ª EDIÇÃO | 4RD EDITION



AMCHAM



Leitte, Gonçalves
& Oliveira Jr.
Sociedade de Advogados

Câmara Americana de Comércio para o Brasil – AMCHAM
Departamento de Comércio Internacional
Brasil, 2022/2023

American Chamber of Commerce for Brazil - AMCHAM
International Affairs Department
Brazil, 2022/2023

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

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



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

Deborah Vieitas – CEO, Amcham Brasil



Atualmente, com tamanha imprevisibilidade gerada pela crise mundial, projetar cenários futuros e garantir a resiliência dos processos de negócios tornou-se um exercício de extrema incerteza. Entretanto, instabilidades econômicas não devem ser obstáculos para investidores ou empreendedores, considerando que, historicamente, empresários enxergam oportunidades em períodos pouco atrativos. Neste cenário, os Estados Unidos continuam surpreendendo os analistas com a rápida recuperação do emprego e do investimento. O que, mais uma vez, justifica seu título de maior e mais importante mercado mundial, podendo ser uma oportunidade ímpar para empresários estrangeiros que buscam desenvolver seus negócios. E para guiar empreendedores e investidores às melhores tomadas de decisão, é necessário ferramentas, com informações imprescindíveis, de maneira rápida, eficaz, com menos custos e insights claros. O guia *How to Establish a Company in the US* é, portanto, um material indispensável para aqueles interessados em investir no mercado estadunidense, abordando temas que vão desde estrutura e planejamento corporativo, até questões fiscais, tributárias, trabalhistas e previdenciárias, para que o empresário, empreendedor e investidor consigam compreender ampla e efetivamente os desafios existentes. Assim, o conteúdo aqui apresentado objetiva oferecer a expertise indispensável para o completo atendimento das necessidades de clientes que buscam criar vínculos com o mercado dos EUA ou lá estabelecer presença.



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

Letícia Romão de Oliveira – Advogada, Leitte Gonçalves & Oliveira Jr. Advogados



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

Deborah Vieitas – CEO, Amcham Brasil



Currently, with such unpredictability generated by the global crisis, projecting future scenarios and ensuring the resilience of business processes has become an exercise of extreme uncertainty. However, economic instabilities should not be obstacles for investors or entrepreneurs, considering that, historically, entrepreneurs see opportunities in unattractive periods. In this scenario, the United States continues to surprise analysts with the rapid recovery of employment and investment. This, once again, justifies its title as the world's largest and most important market, which can be a unique opportunity for foreign entrepreneurs looking to develop their businesses. And to guide entrepreneurs and investors to the best decision making, tools are needed, with essential information, in a fast, effective, less costly way, and with clear insights. The guide *How to Establish a Company in the US* is, therefore, an indispensable material for those interested in investing in the US market, covering topics ranging from corporate structure and planning, to fiscal, tax, labor, and social security issues, so that the entrepreneurs and investors can fully and effectively understand the existing challenges. Thus, the content presented here aims to offer the indispensable expertise to fully meet the needs of clients seeking to create links with the U.S. market or establish a presence there.



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

Letícia Romão de Oliveira – Lawyer, Leitte Gonçalves & Oliveira Jr. Advogados

CONTEÚDO

CONTENT

01	INFORMAÇÕES GERAIS GENERAL INFORMATION	06
02	PERSONALIDADE SOCIETÁRIA: PESSOA FÍSICA BRASILEIRA CORPORATE PERSONALITY: BRAZILIAN INDIVIDUAL	10
03	PERSONALIDADE SOCIETÁRIA: PESSOA JURÍDICA BRASILEIRA CORPORATE PERSONALITY: BRAZILIAN LEGAL ENTITY	19
04	PERSONALIDADE SOCIETÁRIA: <i>OFFSHORE COMPANY</i> CORPORATE PERSONALITY: OFFSHORE COMPANY	26
05	CAPITAL NO EXTERIOR E AS OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS PERANTE A RECEITA FEDERAL BRASILEIRA (RFB) CAPITAL ABROAD AND TAX OBLIGATIONS BEFORE THE RFB (BRAZILIAN INTERNAL REVENUE)	34
06	REFORMA TRIBUTÁRIA BRASILEIRA E O PATRIMÔNIO NO EXTERIOR BRAZILIAN TAX REFORM AND HERITAGE ABROAD	39
07	SOBRE O NOSSO PARCEIRO ABOUT OUR PARTNER	44

A stylized illustration of a man in a dark blue suit, white shirt, and red tie, shown in profile looking upwards. Behind him are two American flags. The top flag is large and partially visible, while the one below it is more prominent. The background is a solid dark blue.

01.

INFORMAÇÕES GERAIS
GENERAL INFORMATION



Todos os dias, estrangeiros estão estabelecendo ou expandindo negócios nos Estados Unidos. De grandes empresas a pequenos empreendimentos, integrar o mercado norte-americano é a chave para o sucesso de muitos empresários, empreendedores e investidores ao redor de todo o mundo. A forma mais eficaz de chegar a este universo é com a constituição de uma empresa norte-americana, aproveitando as vantagens do melhor e mais robusto mercado integrado do planeta, com a alíquota mais baixa.

Certamente, iniciar um novo negócio ou expandir seu negócio existente para um novo país pode ser uma experiência emocionante, mas desafiadora. A complexidade de constituir um negócio no território norte-americano pode ser avassaladora, especialmente com as incertezas políticas e econômicas, a nível mundial, do clima de negócios atual. Para ter sucesso em seus empreendimentos, os estrangeiros devem seguir os passos necessários e aproveitar todos os recursos disponíveis.

Every day, foreigners are establishing or expanding businesses in the United States. From large companies to small ventures, integrating the North American market is the key to the success of many businessmen, entrepreneurs and investors around the world. The most effective way to get into this universe is by setting up a North American company, taking advantage of the best and most robust integrated market on the planet, with the lowest tax rate.

Certainly, starting a new business or expanding your current business to a new country can be an exciting, yet challenging experience. The complexity of starting a business in the U.S. can be overwhelming, especially with the political and economic upheaval around the world in the current business atmosphere. To succeed in their ventures, foreigners must take the necessary steps and take advantage of all resources available.

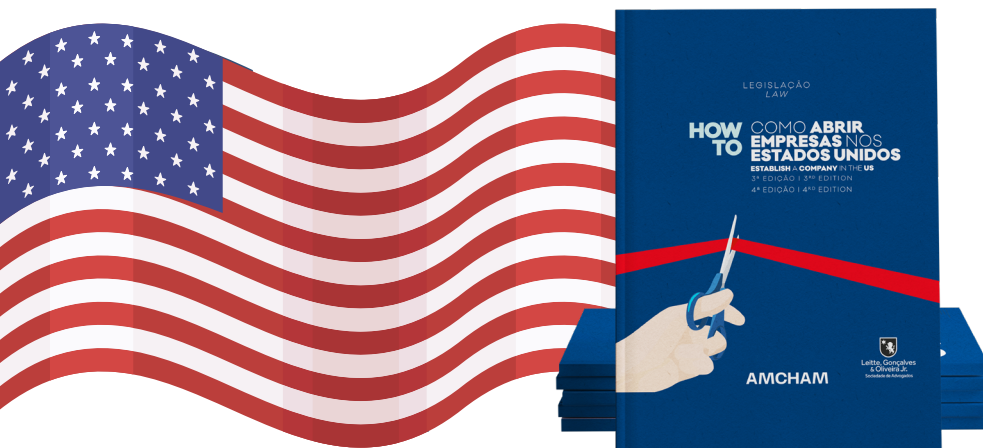
Sendo assim, decidir pela estrutura societária adequada que será utilizada para a condução dos negócios pretendidos é muito importante para que o capital investido e o seu retorno sejam maximizados e, ao mesmo tempo, para que os riscos jurídicos e econômicos dos sócios sejam minimizados. Para isso, é de suma importância realizar um planejamento societário no início do processo, de modo a evitar: (i) a necessidade de uma mudança de estrutura numa fase posterior; (ii) eventual reconhecimento de uma situação de confusão patrimonial entre sócios e a pessoa jurídica, o que seria bastante indesejável.

Neste guia serão apresentadas três personalidades existentes para o planejamento societário sólido de uma empresa nos Estados Unidos, sendo elas: pessoa física brasileira, pessoa jurídica brasileira e empresa *offshore*, apontando as vantagens e desvantagens de ingressar no mercado norte-americano através de cada uma delas. Buscando, dessa maneira, possibilitar aos empresários, empreendedores e investidores identificarem qual a melhor e mais adequada forma de ingresso do(s) sócio(s) brasileiro(s) ao negócio, se pessoalmente ou por interposta pessoa jurídica, tendo em vista eventuais benefícios, impactos, consequências fiscais e/ou sucessórias societárias.

Therefore, deciding on the appropriate corporate structure that will be used to carry out the intended business is very important so that the capital invested and its return are maximized and, at the same time, so that the legal and economic risks of the partners are minimized. That said, it is extremely important to carry out a corporate plan at the beginning of the process, in order to avoid: (i) the need for a change in structure at a later stage; (ii) eventual acknowledgement of a status of patrimonial turmoil between partners and the legal entity, which would be quite undesirable.

This guide will introduce three existing personalities for the solid corporate planning of a company in the United States, namely: Brazilian individual, Brazilian legal entity and offshore company, pointing out the advantages and disadvantages of entering the North American market through each of them. Seeking, in this sense, to enable businessmen, entrepreneurs and investors to identify the best and most appropriate method for Brazilian partner(s) to enter the business, whether personally or through a legal entity, in view of potential benefits, impacts, tax aftereffect and/or corporate succession.





O presente guia completa a 4ª edição da série *How to Establish a Company in the US*. Suas edições anteriores são compostas por informações que direcionam desde a estruturação e planejamento corporativos a questões trabalhistas, fiscais e tributárias para o estabelecimento sólido da empresa, bem como a exposição de cases reais de internacionalização com conceitos através da prática. As edições anteriores do *How to Establish a Company in the US* também estão disponíveis para download! A recomendação, inclusive, é que você leia todas as edições e conheça os outros guias produzidos pela AMCHAM. Vale a pena lembrar: Informação é poder!

Por fim, o conteúdo aqui expresso não caracteriza uma opinião, auditoria, representação, aconselhamento fiscal, contábil, legal e/ou de investimento para os leitores. Este material visa apenas informar, devendo os interessados sempre procurar uma assessoria e/ou consultoria jurídica e contábil especializadas, especialmente frente às restrições presentes na legislação tributária americana, previstas na Circular no. 230 da IRS (rev. 6.2014)¹.

¹ A Circular 230 da IRS (rev. 6.2014) é um documento que contém o estatuto e os regulamentos que detalham os deveres e obrigações de um profissional em tributação perante a IRS (Internal Revenue Service).

This guide completes the 4th edition of the *How to Establish a Company in the U.S.* series. Its previous editions are composed of information that guide from corporate structuring and planning to labor and tax issues for the solid establishment of a company, as well as the exposition of real cases of internationalization with concepts through practice. Previous issues of *How to Establish a Company in the U.S.* are also available for download! The recommendation is that you read all the editions and get to know the other guides produced by AMCHAM. It's worth remembering: Information is power!

Lastly, the content expressed herein does not imply in an opinion, audit, representation, tax, accounting, legal and/or investment advice for readers. This material's main purpose is just to inform, and any stakeholders should always seek specialized legal and accounting advice, especially in view of the restrictions present in American tax legislation, provided for in Circular no. 230 of the IRS (rev. 6.2014)¹.

¹ IRS Circular 230 (rev. 6.2014) is a document that deals with the statute and regulations that detail the duties and obligations of a tax professional before the IRS (Internal Revenue Service).



02.

PERSONALIDADE SOCIETÁRIA:
PESSOA FÍSICA BRASILEIRA

CORPORATE PERSONALITY:
BRAZILIAN INDIVIDUAL





A ideia da internacionalização e/ou investimento nos Estados Unidos pode, inicialmente, parecer complexa ou até mesmo assustadora para os empresários e investidores brasileiros, entretanto, pode ser uma experiência incrivelmente vantajosa.

Com efeito, é permitido aos estrangeiros constituir uma empresa nos Estados Unidos mesmo que não sejam cidadãos ou não morem no país. No entanto, há vários pontos a serem levados em consideração ao se formar uma sociedade empresária sendo um estrangeiro, as quais não seriam um problema se a cidadania não fosse um fator, mas que ainda são suficientes para criar obstáculos, como, por exemplo, certas restrições sobre o tipo de empresa da qual um estrangeiro pode ser sócio.

Primeiramente, é necessário entender o que vem a ser uma pessoa estrangeira ou não-residente nos Estados Unidos De acordo com o *Internal Revenue Service* (IRS)², o residente fiscal é aquele que detém o Green Card, cidadania ou se enquadra nos requisitos do teste de presença substancial.

² O *Internal Revenue Service* (IRS) é o serviço de receita do governo federal dos Estados Unidos, responsável pela cobrança de impostos e pela administração do *Internal Revenue Code*, a principal lei tributária federal. Faz parte do *Department of the Treasury* e é liderado pelo *Comissioner of Internal Revenue*.

The idea of internationalization and/or investment in the United States may at first seem complex or even scary for Brazilian entrepreneurs and investors, however, it can be an incredibly advantageous experience.

Of course, foreigners are allowed to set up a U.S. company even if they are not citizens or do not live in the country. However, there are several considerations to be taken when creating a business partnership as a foreigner, which would not be a problem if citizenship were not a factor, but which are still sufficient to create obstacles, such as, for example, certain restrictions on the type of company that a foreigner can be a partner of.

First, you must understand what it means to be a foreigner or a non-U.S. resident. According to Internal Revenue Service (IRS)², the tax resident is one who holds a Green Card, citizenship or meets the requirements of the substantial presence test.

² The Internal Revenue Service (IRS) is the United States federal government's revenue service responsible for collecting taxes and administering the Internal Revenue Code, the main federal tax law. It is part of the Department of the Treasury and is led by the Commissioner of Internal Revenue.

Conforme a definição apresentada na seção § 301.7701(b)¹³ do Código Tributário Federal (*Internal Revenue Code* – IRC), será considerado como residente fiscal estadunidense, pelo teste de presença substancial, aquele que estiver fisicamente presente nos Estados Unidos, em pelo menos:

- a)** 31 dias durante o ano em curso; e
- b)** 183 dias durante o período de 3 anos que inclui o ano atual e os 2 anos imediatamente anteriores, contando: (i) todos os dias em que o indivíduo esteve presente nos Estados Unidos no ano em curso e; (ii) 1/3 dos dias em que esteve presente nos Estados Unidos no primeiro ano antes do ano em curso e; (iii) 1/6 dos dias em que esteve presente nos Estados Unidos no segundo ano antes do ano corrente.

Vejamos um exemplo fornecido pela própria IRS:

O indivíduo esteve fisicamente presente nos EUA em 120 dias em cada um dos anos de 2012, 2013 e 2014. Para determinar se ele atende ao teste de presença substancial para 2014, conta-se os 120 dias completos de presença em 2014, 40 dias em 2013 (1/3 de 120) e 20 dias em 2012 (1/6 de 120). Como o total para o período de três anos é de 180 dias, ele não é considerado residente no teste de presença substancial para 2014.

Pursuant to section § 301.7701(b)¹³ of the Internal Revenue Code (IRC), a U.S. tax resident, by the substantial presence test, will be considered to be one who is physically present in the United States for at least:

- a)** 31 days during the current year; and
- b)** 183 days during the 3-year period that includes the current year and the 2 years immediately preceding, including: (i) all days the individual was present in the United States in the current year and; (ii) 1/3 of the days the individual were present in the United States in the first year prior to the current year and; (iii) 1/6 of the days the individual were present in the United States in the second year prior to the current year.

Let's look at an example provided by the IRS itself:

The individual was physically present in the U.S. during 120 days in each of the years 2012, 2013, and 2014. To determine whether the individual meets the substantial presence test for 2014, count the full 120 days of presence in 2014, 40 days in 2013 (1/3 of 120) and 20 days in 2012 (1/6 of 120). As the total for the three-year period is 180 days, the individual is not considered a resident in the substantial presence test for 2014.

¹³[https://www.law.cornell.edu/cfr/text/26/301.7701\(b\)-1](https://www.law.cornell.edu/cfr/text/26/301.7701(b)-1)

³ Available at: [https://www.law.cornell.edu/cfr/text/26/301.7701\(b\)-1](https://www.law.cornell.edu/cfr/text/26/301.7701(b)-1)



PRÓS



PROS



ELEGIBILIDADE À VISTOS ESPECÍFICOS (B1 E EB-5)

Os estrangeiros que desejam iniciar um negócio, expandir seu negócio ou investir nos Estados Unidos podem, junto com outras variáveis e requisitos, obter a concessão de vistos específicos, como o B1 (Visto de Negócios) e o EB-5 (Investimento de Altos Valores), os quais possibilitam sua permanência no país por um período que pode variar de 1 a 6 meses ou até mesmo se tornarem residentes permanentes.

Uma dessas categorias de vistos é o famoso Visto EB-5, que oferece aos investidores estrangeiros a capacidade de se tornarem residentes permanentes legais dos Estados Unidos, se investirem capital substancial para financiar um negócio no território norte-americano. Essa concessão permite não só o ingresso do investidor no país, como também do seu cônjuge e filhos solteiros menores de 21 anos.

Outra categoria de visto bastante conhecida é o Visto B1, um visto de não-imigrante para permanência temporária no país por motivos de atividade profissional ou comercial, sejam elas: negociações, participações em treinamentos de curta duração ou participação em seminários, workshops, visitas técnicas, conferências ou uma série de outras atividades comerciais.



ELIGIBILITY FOR SPECIFIC VISAS (B1 AND EB-5)

Foreigners who want to start a business, expand their business or invest in the United States can, accompanied by other variables and requirements, obtain specific visas, such as the B1 (Business Visa) and EB-5 (High Value Investment), which allow them to stay in the country for a period that can vary from 1 to 6 months or even become permanent residents.

One of these visa categories is the famous EB-5 Visa, which offers foreign investors the ability to become lawful permanent residents of the United States if they invest substantial capital to finance a business in the U.S. territory. This concession allows not only the investor to enter the country, but also their spouse and unmarried children under 21 years of age.

Another well-known visa category is the B1 Visa, a non-immigrant visa for temporary stay in the country for reasons of professional or commercial activities, namely: negotiations, attendance in short-term training or seminars, workshops, technical visits, conferences or a range of other commercial activities.



LUCROS E DIVIDENDOS DIRETAMENTE AOS SÓCIOS

Diferentemente do Brasil, em que toda empresa é obrigada, por lei, a distribuir lucros aos sócios dentro do mesmo ano fiscal, nos Estados Unidos, não existe essa obrigatoriedade, sendo uma prerrogativa da própria empresa decidir se fará ou não uma alocação de capital para remunerar seus sócios.

Nesse sentido, a escolha dos empresários e investidores brasileiros em ingressar, diretamente por pessoa física, no mercado dos Estados Unidos através da constituição de uma empresa, tem como um dos benefícios a possibilidade de recebimento de lucros e dividendos diretamente por estes sócios, ainda que de modo desproporcional, caso esse seja o desejo.

Enquanto que, na *Limited Liability Company* (LLC)⁴ há maior flexibilidade na distribuição de lucros e dividendos, uma vez que pode haver a distribuição destes de modo desproporcional aos quotistas, por outro lado, ao optar por uma estrutura de C-Corporation⁵, tal ato não é permitido.

⁴ *Limited Liability Company* (LLC) é uma estrutura empresária dos Estados Unidos na qual, em regra, a responsabilidade dos sócios é limitada ao valor de suas quotas, impedindo a busca de seus ativos pessoais para arcar com os débitos e operações da empresa.

⁵ *C-Corporation* é qualquer empresa tributada separadamente de seus proprietários, uma empresa pode qualificar-se como uma *C-Corp* sem considerar qualquer limite no número de acionistas, sejam estrangeiros ou nacionais.



PROFITS AND DIVIDENDS DIRECTLY TO THE PARTNERS

Unlike in Brazil, where every company is required, by law, to distribute profits to shareholders within the same fiscal year, in the United States, there is no such obligation, and it is the prerogative of the company itself to decide whether or not to allocate capital to remunerate its partners.

In this sense, the choice of Brazilian entrepreneurs and investors to enter, directly by an individual, in the United States market through the constitution of a company, has as one of the benefits the possibility of receiving profits and dividends directly by these partners, even if disproportionately, if they so wish.

While in the Limited Liability Company (LLC)⁴ there is greater flexibility in the distribution of profits and dividends, since these may be distributed disproportionately to the shareholders, on the other hand, when opting for a C-Corporation⁵ structure, such an act is not allowed.

⁴ Limited Liability Company (LLC) is a United States business structure in which, as a rule, the partners' liability is limited to the value of their shares, preventing the search for their personal assets to pay the company's debts and operations.

⁵ C-Corporation is any company taxed separately from its owners, a company can qualify as a C-Corp without regard to any limit on the number of shareholders, whether foreign or nationals.



REDUÇÃO DE CARGA TRIBUTÁRIA NO RECEBIMENTO DE LUCROS

Certamente, receber lucros e dividendos é um grande incentivo para empresários estrangeiros decidirem por investir em projetos no solo norte-americano. Apesar de haver incidência de tributos sobre quaisquer lucros recebidos de uma empresa, uma vez que o investidor ingresse como sócio diretamente via pessoa física, há a possibilidade de redução dessa carga tributária.

Será possível a admissão da redução de carga tributária incidente se, por necessidade e/ou interesse, for feita a distribuição de lucros aos sócios brasileiros finais que integram o quadro societário da empresa norte-americana diretamente por pessoa física.

Nessa hipótese, poderá haver a incidência de duas alíquotas distintas de tributação, que terão como fator determinante de aplicação o regime tributário adotado pela empresa. Logo, à título de retenção por distribuições de lucros, os sócios brasileiros se sujeitarão a alíquota variável entre 10% e 37%, quando em regime de *pass through taxation (Partnership)*⁶, enquanto que, em caso do sistema de *C-Corp*, incidirá a alíquota de tributação de 30%.

⁶ O sistema de taxação denominado *pass-through taxation* é uma forma de tributação específica das *Partnerships*, através do qual os tributos são reportados e recolhidos por meio das declarações de impostos pessoais dos sócios.



REDUCTION OF TAX BURDEN IN THE PROFIT SHARING

Certainly, receiving profits and dividends is a great incentive for foreign entrepreneurs to decide to invest in projects in the US. Although taxes are levied on any profits received from a company, once the investor joins as a partner directly by an individual, there is the chance of reducing such tax burden.

The reduction of the tax burden will be allowed if, out of necessity and/or interest, the share of profits is made to the final Brazilian partners who are part of the corporate structure of the North American company directly by an individual.

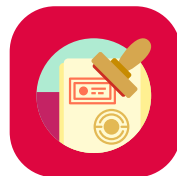
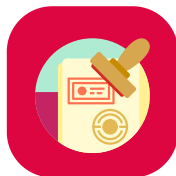
In this event, there may be the levy of two different tax rates, which will have as a determining factor of application the tax regime taken by the company. Therefore, as part of the retention for the share of profits, Brazilian partners will be subject to a variable rate between 10% and 37%, when in a pass-through taxation (*Partnership*)⁶ regime, while, in the case of the *C-Corp* system, the tax rate of 30% will be applied.

⁶ The pass-through taxation system is a specific form of taxation for partnerships, whereby taxes are reported and collected through the partners' personal tax returns.

CONTRAS



CONS



RESTRIÇÕES AOS TIPOS EMPRESARIAIS

Geralmente, não há requisitos de cidadania ou residência para um indivíduo estrangeiro constituir uma sociedade empresária nos Estados Unidos, seja esta uma C-Corporation ou uma *Limited Liability Company*.

Com as *LLCs*, não há restrição alguma a cidadãos não norte-americanos que ingressem como sócios, e, ainda de acordo com a lei tributária dos Estados Unidos, um estrangeiro não-residente pode possuir ações em uma *C-Corporation*.

Por outro lado, o mesmo não se aplica quando se trata de uma *S-Corporation*⁷, principalmente em relação ao requisito de residência. Pois, conforme imposto pelo IRS, os estrangeiros não-residentes não podem ser acionistas de uma *S-Corp*.

Isso significa dizer que, um brasileiro pode formar uma *S-Corp* somente sob a condição de se tornar primeiramente um residente. Ou seja, o acionista deve residir na jurisdição estadunidense ou ter presença física nos Estados Unidos para ser autorizado a constituir sua própria *S-Corporation*.

RESTRICTIONS ON TYPES OF BUSINESS

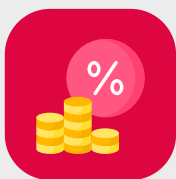
Generally, there are no citizenship or residency requirements for a foreign individual to create a business partnership in the United States, whether it is a C-Corporation or a Limited Liability Company. With LLCs, there is no restriction on non-U.S. citizens joining as partners, and under U.S. tax law, a non-resident alien can also own shares in a C-Corporation.

On the other hand, the same does not apply when it comes to an S-Corporation⁷, especially regarding the residency requirement. Because, as imposed by the IRS, non-resident aliens cannot be shareholders of an S-Corp.

This means that a Brazilian person can form an S-Corp only on condition that he/she first becomes a resident. That is, the shareholder must reside in the U.S. jurisdiction or have a physical presence in the U.S. to be granted to create his/her own S-Corporation.

⁷ *S-Corporation* é uma estrutura empresária com regime tributário especial, através da qual todos os lucros ou prejuízos da empresa são repassados e tributados ou deduzidos diretamente no imposto de renda dos acionistas.

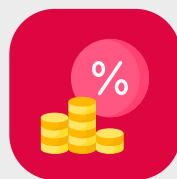
⁷ S-Corporation is a corporate structure with a special tax regime, whereby all profits or losses of the company are passed on and taxed or deducted directly in the shareholders' income tax.



TRIBUTAÇÃO SOBRE A RENDA

Um risco significativo para os empresários e investidores brasileiros que decidam por investir diretamente por pessoa física em sociedades empresárias norte-americanas são os impostos, pois podem estar sujeitos ao imposto de renda pessoal sobre os lucros da empresa dos Estados Unidos.

Se tratando de *LLCs*, optantes pelo modo padrão tributário de *Partnerships*, os sócios individuais são tributados em sua participação proporcional na renda da sociedade com base em seu direito de participação nos lucros, independentemente se a sociedade distribuir ou não qualquer renda a eles. Segundo a seção 1446 do *Internal Revenue Code* (IRC), aplicável às *Partnerships*, entre 10% e 37% deverão ser retidos para distribuições reservadas em favor dos sócios estrangeiros, mesmo que não realizadas efetivamente.



INCOME TAXATION

A relevant risk for Brazilian entrepreneurs and investors who decide to invest directly by an individual in U.S. companies is taxes, as they may be subject to personal income tax on the profits of the U.S. company.

In the case of *LLCs*, opting for the standard tax method of *Partnerships*, individual partners are taxed on their proportional share of the partnership's income based on their right to share in the profits, regardless of whether or not the partnership shares any income to them. According to section 1446 of the Internal Revenue Code (IRC), applicable to *Partnerships*, between 10% and 37% must be withheld for shares reserved in favor of foreign partners, even if not effectively made.





Ainda, de acordo com as leis tributárias dos Estados Unidos, o investidor estrangeiro geralmente está sujeito a 30% de imposto de renda sobre o valor bruto de determinado acréscimo patrimonial recebido de fonte estadunidense, quando optante pelo regime de *C-Corp*. Esta alíquota pode ser menor ou até mesmo inexistente, em caso de previsão legal ou tratado tributário entre o país de residência do estrangeiro e os Estados Unidos, o que, infelizmente, não ocorre com o Brasil, uma vez que o país ainda não possui tratado de reciprocidade tributária firmado com os Estados Unidos.

Além do mais, no caso de uma *C-Corporation*, o lucro corporativo está sujeito às alíquotas do imposto de renda corporativo antes de ser distribuído aos acionistas. E posteriormente, havendo a distribuição de lucros aos acionistas na forma de dividendos, os acionistas pagarão imposto de renda sobre essas distribuições, como renda individual, motivo pelo qual as *C-Corporations* são frequentemente criticadas por imporem “dupla tributação”.

In addition, under U.S. tax laws, foreign investors are generally subject to 30% income tax on the gross amount of a certain equity increase received from a U.S. source, when opting for the *C-Corp* regime. This rate may be lower or even non-existent, in the event of a legal provision or tax treaty between the foreigner's country of residence and the United States, which, unfortunately, does not apply to Brazil, since Brazil does not yet have a treaty of tax reciprocity signed with the United States.

Furthermore, in the case of a *C-Corporation*, corporate income is subject to corporate income tax rates before being shared to shareholders. And later, if profits are shared to shareholders as dividends, shareholders will pay income tax on these distributions as individual income, which is why *C-Corporations* are often criticized for imposing “double taxation”.



03.

PERSONALIDADE SOCIETÁRIA:
PESSOA JURÍDICA BRASILEIRA

CORPORATE PERSONALITY:
BRAZILIAN LEGAL ENTITY

Os Estados Unidos, considerado a maior economia do mundo, é um mercado atrativo para empresas estrangeiras que desejam expandir seus negócios para fora do seu país de origem. Com uma população de aproximadamente 335 milhões de pessoas, o país norte-americano oferece um grande mercado consumidor para empresas estrangeiras que buscam aumentar seus investimentos.

Em constante crescimento, os Estados Unidos, atualmente, possuem um produto interno bruto (PIB) estimado em mais de US\$ 23 trilhões, representando cerca de 30% de toda a atividade econômica global.

Entretanto, o tamanho do país também pode representar desafios significativos, de forma que manter a conformidade pode vir a ser um obstáculo real para uma empresa estrangeira que está entrando no mercado pela primeira vez, motivo pelo qual compreender cada formalidade para fazer negócios no território norte-americano é crucial para uma estratégia de expansão de negócios bem-sucedida.

Isto posto, resta apresentar a definição de 'empresa estrangeira', conforme o *Code of Federal Regulations* (CFR), em sua seção § 800.220⁸, Título 31:

O termo "empresa estrangeira" significa qualquer sucursal, parceria, grupo ou subgrupo, associação, espólio, trust, sociedade ou divisão de uma sociedade, ou organização constituída sob as leis de um estado estrangeiro, se o seu principal local de negócios estiver fora dos Estados Unidos ou se seus títulos patrimoniais são negociados principalmente em um ou mais mercados financeiros estrangeiros.

The United States, considered to be the world's largest economy, is an attractive market for foreign companies wishing to expand their business outside their home country. Reaching a population of approximately 335 million people, the North American country offers a large consumer market for foreign companies looking to increase their investments.

In constant growth, the United States currently has an estimated gross domestic product (GDP) of more than \$23 trillion, representing about 30% of all global economic operation.

However, the size of the country can also pose relevant challenges, so maintaining compliance can be a real obstacle for a foreign company to enter the market for the first time, which is why understanding every formality to do business in the US is critical to a successful business expansion strategy.

That said, it remains to present the definition of 'foreign company', according to the Code of Federal Regulations (CFR), in its section § 800.220⁸, Heading 31:

The term "foreign company" means any branch, partnership, group or subgroup, association, estate, trust, partnership or division of a partnership, or organization incorporated under the laws of a foreign state, if its main place of business is outside the United States or if its equity securities are traded basically on one or more foreign financial markets.

⁸ Disponível em: <https://www.law.cornell.edu/cfr/text/31/800.220>

⁸ Available at: <https://www.law.cornell.edu/cfr/text/31/800.220>

PRÓS



PROS



AMBIENTE ECONÔMICO FAVORÁVEL

Os Estados Unidos, como maior economia mundial, é um mercado orientado para o consumidor, oferecendo uma abundância de oportunidades para empresas de todos os portes prosperarem. O país também é composto por centenas de diferentes mercados consumidores geográficos e demográficos, com comportamentos e gostos de compra distintos.

Como tal, o país segue, cada vez mais, como um aliado comercial importante para empresas estrangeiras em todo o mundo, especialmente para aquelas advindas de mercados emergentes como China, Índia, Brasil e México, e que buscam investir em novos negócios ou expandir seus negócios já existentes.

Os Estados Unidos recebem positivamente o investimento estrangeiro direto e reconhecem seu impacto positivo no crescimento econômico e na criação de empregos no país. As afiliadas estadunidenses de empresas estrangeiras empregam milhões de trabalhadores norte-americanos e apoiam indiretamente outros milhões.

FAVORABLE ECONOMIC ENVIRONMENT

The United States, as the world's largest economy, is a consumer-oriented market, offering an abundance of opportunities for businesses of all sizes to thrive. The country is also made up of hundreds of different geographic and demographic consumer markets, with different buying behaviors and tastes.

As such, the country is increasingly becoming an important trade ally for foreign companies around the world, especially those from emerging markets such as China, India, Brazil and Mexico, and looking to invest in new businesses or expand their existing business.

The United States welcomes foreign direct investment and recognizes its positive impact on economic growth and job creation in the country. U.S. affiliates of foreign companies employ millions of U.S. workers and indirectly support millions more.





COMPENSAÇÃO DE IMPOSTOS DE RENDA

As empresas sediadas no Brasil são tributadas sobre a renda mundial, mas podem compensar o imposto de renda pago no país de domicílio da filial, subsidiária ou coligada, e o imposto pago sobre lucros e ganhos de capital, com o imposto de renda de pessoa jurídica devido no Brasil.

Apesar de, conforme já mencionado, não haver tratados firmados entre o Brasil e os Estados Unidos para evitar a dupla tributação, não autorizando a compensação dos impostos pagos pela pessoa jurídica brasileira nos Estados Unidos sem que se exija um regime de tributação específico, é possível que haja a compensação do imposto no Brasil, uma vez que o lucro da empresa no território norte-americano conste no sistema brasileiro de imposto de renda sobre o lucro real.

Portanto, conforme interpretação do artigo 26, da Lei brasileira 9.249/95⁹, a pessoa jurídica poderá compensar o imposto de renda incidente nos Estados Unidos sobre os lucros, rendimentos e ganhos de capital computados no lucro real, até o limite do imposto de renda incidente no Brasil sobre os referidos lucros, rendimentos e ganhos de capital.

Sendo assim, a compensação do imposto pago nos Estados Unidos sobre os valores declarados no Brasil deve ser limitada à diferença entre o imposto calculado com a inclusão dos rendimentos de fonte no país norte-americano e o imposto calculado sem a inclusão desses rendimentos.



INCOME TAX OFFSET

Companies headquartered in Brazil are taxed on worldwide income, but can offset the income tax paid in the country of domicile of the branch, subsidiary or affiliate, and the tax paid on profits and capital gains, with the corporate income tax due in Brazil.

Although, as already mentioned, there are no treaties signed between Brazil and the United States to avoid double taxation, not granting the offsetting of taxes paid by the Brazilian legal entity in the United States without requiring a specific taxation regime, it is possible that there is a tax offset in Brazil, since the company's profit in the North American territory is included in the Brazilian income tax system on real profit.

Therefore, according to the interpretation of article 26, of the Brazilian Law 9,249/95, the legal entity may offset the income tax levied in the United States, on profits, income and capital gains included in the real profit, up to the limit of the income tax levied in Brazil, on said profits, income and capital gains.

Thus, the offset of the tax paid in the United States on the amounts declared in Brazil must be limited to the difference between the tax determined with the inclusion of the U.S. source income and the tax determined without the inclusion of such income.

⁹ Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19249.htm

⁹ Available at: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19249.htm

CONTRAS



CONS



CAMADAS DE TRIBUTAÇÃO CORPORATIVA

Quando uma empresa estrangeira se envolve em negócios nos Estados Unidos, seja diretamente, por meio de uma subsidiária ou filial, ou por investimento, o lucro líquido resultante é conhecido como “Renda Efetivamente Conectada” (*Effectively Connected Income* - ECI), que é tributável pelo país norte-americano. O ECI líquido é tributado à alíquota do imposto corporativo, atualmente de 21% a nível federal, somado a quaisquer outros impostos estaduais e locais adicionais, se aplicável.

Além do mais, deve-se considerar que, ao participar de negócios nos Estados Unidos ou deter ativos que geram ECI, também pode ser criada uma camada adicional de tributação, conhecida como *Branch Profits Tax* (BPT), que é, essencialmente, um imposto sobre dividendos presumidos e, normalmente, avaliado em 30% da alíquota tributária.

CORPORATE TAXATION LAYERS

When a foreign company engages in business in the United States, either directly, through a subsidiary or a branch, or by investment, the resulting net income is known as “Effectively Connected Income” (ECI), which is taxable by the U.S. country. Net ECI is taxed at the corporate tax rate, currently 21% at the federal level, plus any additional state and local taxes, if any.

Furthermore, it should be considered that, by doing business in the United States or holding assets that create ECI, an additional layer of taxation, known as the Branch Profits Tax (BPT), can also be created, which is essentially a tax on presumed dividends and is normally valued at 30% of the tax rate.



Quando uma sociedade estrangeira detém ativos nos Estados Unidos, incluindo, mas não se limitando a investimento em ações de empresas norte-americanas, parcerias domésticas envolvidas em um comércio ou negócio nos Estados Unidos, investimento em imóveis no território norte-americano ou outra forma de deter a propriedade de uma empresa no país, isso pode resultar em renda de origem americana que seja ECI ou renda considerada “Fixa, Determinável e Periódica” (*Fixed, Determined and Periodic* – FDAP).

A renda FDAP é uma renda passiva, sendo a forma mais comum os dividendos pagos à sociedade estrangeira por uma sociedade norte-americana.

O pagamento da receita FDAP a uma sociedade estrangeira está sujeito à retenção de imposto dos Estados Unidos, pelo pagador, em 30% de alíquota.

When a foreign company holds assets in the United States, including, but not limited to, investing in the stock of U.S. companies, domestic partnerships involved in a trade or business in the United States, investment in real estate in the United States, or otherwise owns a company in the country, this may result in U.S. source income that is ECI or “Fixed, Determined and Periodic” (FDAP) income.

FDAP income is a passive income, the most common being dividends paid to the foreign company by a U.S. company. Payment of FDAP revenue to a foreign corporation is subject to U.S. withholding tax by the payer at a 30% tax rate.





OBRIGAÇÕES ACESSÓRIAS PERANTE O DEPARTAMENTO DE COMÉRCIO DOS ESTADOS UNIDOS

O *International Investment and Trade in Services Survey Act* é uma lei federal estadunidense regulamentada pelo *Bureau of Economic Analysis* (BEA), correspondente ao Departamento de Comércio dos Estados Unidos, a qual prevê a regulamentação do investimento internacional, direto ou indireto, que afeta significativamente as economias dos Estados Unidos.

Desse modo, torna-se obrigatório ao investidor estrangeiro apresentar perante referida agência um formulário sobre investimentos diretos e pesquisas de transações de serviços internacionais realizados por ele no território norte-americano, sob pena de multas, prisão ou outras penalidades criminais.

Juntamente ao formulário, cabe à pessoa jurídica estrangeira que investe no território estadunidense, apresentar documentações comprobatórias acerca do seu status financeiro, como extratos, declarações de imposto de renda, despesas de capital, importações e exportações.



ANCILLARY OBLIGATIONS BEFORE THE U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE

The *International Investment and Trade in Services Survey Act* is a U.S. federal law regulated by the Bureau of Economic Analysis (BEA), corresponding to the U.S. Department of Commerce, which provides for the regulation of international investment, direct or indirect, that significantly affects the U.S. economies.

Thus, it is mandatory for the foreign investor to present before said agency, a form on direct investments and research of international services transactions carried out by such investor in the North American territory, under penalty of fines, imprisonment or other criminal penalties.

Along with the form, it is up to the foreign legal entity that invests in the U.S. territory, to submit supporting documentation about the foreign legal entity's financial status, such as balance sheets, income tax returns, capital expenditures, imports and exports.

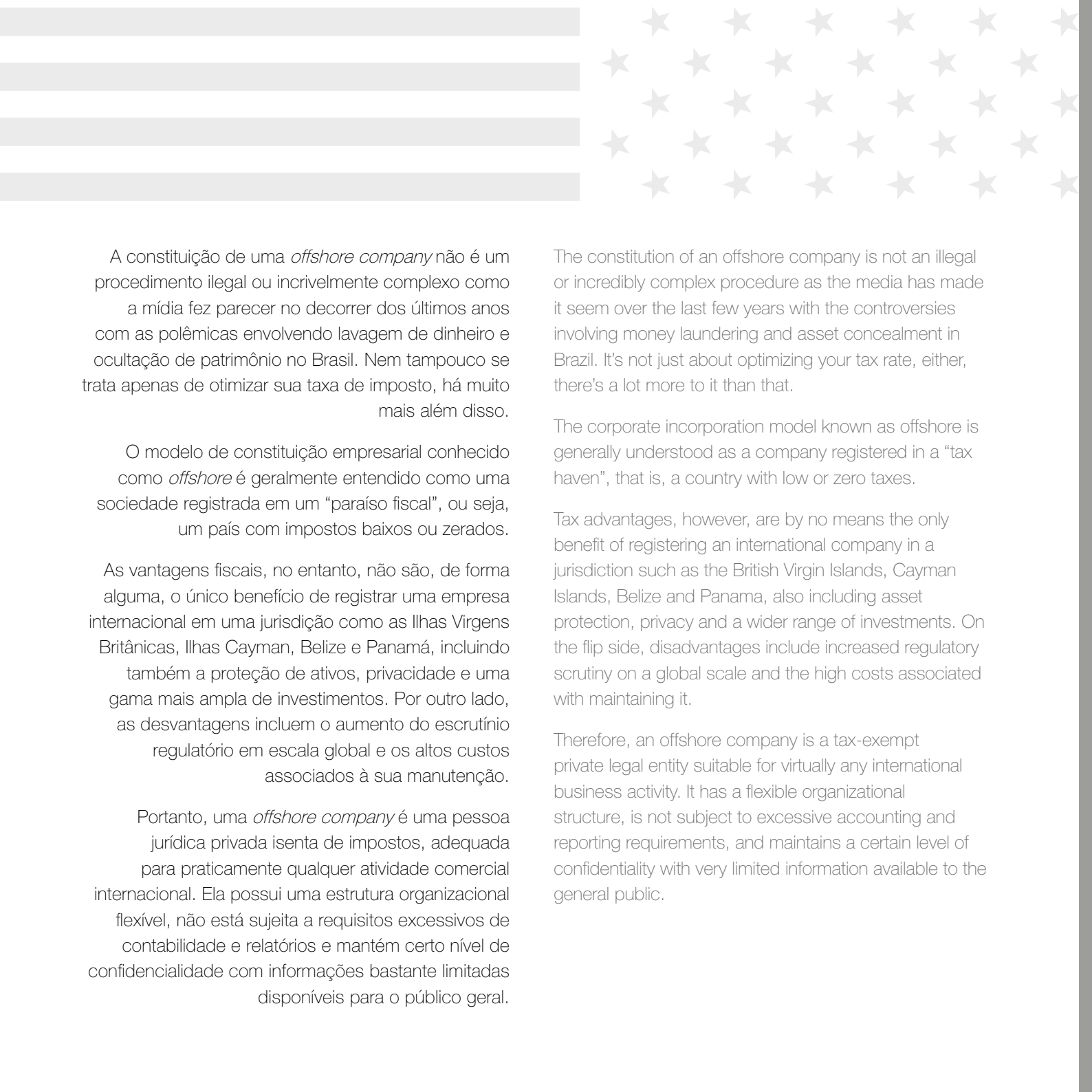


04.

PERSONALIDADE SOCIETÁRIA:
OFFSHORE COMPANY

CORPORATE PERSONALITY:
OFFSHORE COMPANY





A constituição de uma *offshore company* não é um procedimento ilegal ou incrivelmente complexo como a mídia fez parecer no decorrer dos últimos anos com as polêmicas envolvendo lavagem de dinheiro e ocultação de patrimônio no Brasil. Nem tampouco se trata apenas de otimizar sua taxa de imposto, há muito mais além disso.

O modelo de constituição empresarial conhecido como *offshore* é geralmente entendido como uma sociedade registrada em um “paraíso fiscal”, ou seja, um país com impostos baixos ou zerados.

As vantagens fiscais, no entanto, não são, de forma alguma, o único benefício de registrar uma empresa internacional em uma jurisdição como as Ilhas Virgens Britânicas, Ilhas Cayman, Belize e Panamá, incluindo também a proteção de ativos, privacidade e uma gama mais ampla de investimentos. Por outro lado, as desvantagens incluem o aumento do escrutínio regulatório em escala global e os altos custos associados à sua manutenção.

Portanto, uma *offshore company* é uma pessoa jurídica privada isenta de impostos, adequada para praticamente qualquer atividade comercial internacional. Ela possui uma estrutura organizacional flexível, não está sujeita a requisitos excessivos de contabilidade e relatórios e mantém certo nível de confidencialidade com informações bastante limitadas disponíveis para o público geral.

The constitution of an offshore company is not an illegal or incredibly complex procedure as the media has made it seem over the last few years with the controversies involving money laundering and asset concealment in Brazil. It's not just about optimizing your tax rate, either, there's a lot more to it than that.

The corporate incorporation model known as offshore is generally understood as a company registered in a “tax haven”, that is, a country with low or zero taxes.

Tax advantages, however, are by no means the only benefit of registering an international company in a jurisdiction such as the British Virgin Islands, Cayman Islands, Belize and Panama, also including asset protection, privacy and a wider range of investments. On the flip side, disadvantages include increased regulatory scrutiny on a global scale and the high costs associated with maintaining it.

Therefore, an offshore company is a tax-exempt private legal entity suitable for virtually any international business activity. It has a flexible organizational structure, is not subject to excessive accounting and reporting requirements, and maintains a certain level of confidentiality with very limited information available to the general public.

PRÓS



PROS



VANTAGENS FISCAIS

Diversos países, conhecidos como “paraísos fiscais”, oferecem incentivos fiscais para empresários e investidores estrangeiros. A *offshore* atua como um escudo para as contas dos investidores, protegendo-os da carga tributária mais alta que seria incorrida em seu país de origem, tal qual seria no Brasil. Como a empresa não se envolve em operações locais, pouco ou nenhum imposto é cobrado sobre ela.

Por exemplo, referentemente às Ilhas Virgens Britânicas, uma empresa *offshore* estará isenta do imposto de renda, aplicando-se a mesma isenção a todos os dividendos, juros, aluguéis, royalties, compensações e outros valores pagos pela empresa, e todos os ganhos de capital realizados com relação a quaisquer ações, obrigações de dívida ou outros títulos da empresa. Nenhum imposto sobre herança, sucessão ou doação é devido com relação a quaisquer ações, obrigações de dívida ou outros títulos de uma offshore constituída nas Ilhas Virgens Britânicas.

TAX ADVANTAGES

Many countries, known as “tax havens”, offer tax incentives to foreign entrepreneurs and investors. Offshore acts as a shield for investors' accounts, protecting them from the higher tax burden that would be incurred in their country of origin, just as they would be in Brazil. As the company does not engage in local operations, little or no tax is levied on such company.

For instance, regarding the British Virgin Islands, an offshore company will be exempt from income tax, the same exemption applying to all dividends, interest, rents, royalties, offset and other amounts paid by the company, and all capital gains performed with respect to any shares, debt obligations or other securities of the company. No inheritance, succession or donation tax is payable with respect to any shares, debt obligations or other securities of an offshore company incorporated in the British Virgin Islands.



PROTEÇÃO DE ATIVOS

A instituição de uma *offshore* company é um interessante meio para reestruturação da propriedade de ativos pertencentes aos empresários e investidores estrangeiros. Através de referida empresa, a propriedade individual pode ser transferida, de maneira que, em eventuais ações judiciais e execuções de dívidas pendentes, a lide judicial não alcance referidos bens que estarão detidos fora do seu país de origem.



ASSET PROTECTION

The establishment of an offshore company is an interesting way to restructure the ownership of assets belonging to foreign entrepreneurs and investors. Through said company, the individual property can be transferred, so that, in eventual lawsuits and executions of pending debts, the lawsuit does not reach said assets that will be held outside their country of origin.





PLANEJAMENTO HEREDITÁRIO

Através da *offshore*, é possibilitado ao empresário e/ou investidor estrangeiro realizar seu planejamento sucessório, evitando eventual recolhimento de *Estate Tax* nos Estados Unidos em caso de sucessão, bem como a ampliação do planejamento sucessório do grupo empresarial familiar, por meio da formação de um Trust¹⁰, o qual passaria a deter as quotas sociais das sociedades empresárias estadunidenses brasileiras, possibilitando organização sucessória, redução de carga tributária e evitando a necessidade de procedimento de arrolamento e inventário.

As quotas da sociedade estadunidense sendo detidas pelo *Trust* ou pela *offshore company*, em caso de falecimento do investidor estrangeiro não-residente, os direitos a serem transferidos aos sucessores seriam a participação do falecido na offshore company ou seus interesses patrimoniais no *Trust*.

Aos olhos do fisco dos Estados Unidos, as quotas da sociedade estadunidense, que já eram detidas pelo *Trust* ou pela *offshore*, não mudariam de mãos por ocasião do falecimento do investidor estrangeiro, logo, não haveria qualquer incidência de tributos sucessórios.

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



HEREDITARY PLANNING

Through offshore, it is possible for the entrepreneur and/or foreign investor to carry out their succession planning, avoiding eventual collection of Estate Tax in the United States, in case of succession, as well as the expansion of succession planning of the family business group, through the formation of a Trust¹⁰, which would now hold the shares of American and Brazilian companies, enabling succession organization, reducing the tax burden and avoiding the need for a listing and inventory procedure.

The shares of the American company being held by the Trust or by the offshore company, in the event of the death of the non-resident foreign investor, the rights to be transferred to the successors would be the deceased's participation in the offshore company or his equity interests in the Trust.

In the eyes of the U.S. tax authorities, the shares of the U.S. company, which were already held by the Trust or by the offshore company, would not change hands upon the death of the foreign investor, therefore, there would be no levy of inheritance taxes.

¹⁰ Trust is a fund established by agreement and can be understood as the outsourcing of the administration of assets and rights through the transfer of ownership of these, and involves three parties, namely: the settlor, or grantor or even the founder, is the one who assigns the equity for the constitution of the Trust; the trustee or trustee, the Trustee; and the beneficiary, who will receive the fruits, the benefits arising from the administration of the Trust. The trustee or trustee is usually a specialized legal entity known as a Trust Company.



CONFIDENCIALIDADE

Para constituição de uma offshore, cada acionista, diretor e beneficiário efetivo deverá fornecer informações detalhadas, incluindo uma cópia legalizada do documento de identificação e do comprovante de endereço ao agente registrado residente na jurisdição escolhida, e manter essas informações sempre atualizadas. As informações dos acionistas, diretores e beneficiários efetivos permanecem confidenciais no escritório desse agente registrado.

Muitos paraísos fiscais oferecem o benefício complementar da legislação do sigilo. Essas jurisdições promulgaram leis que estabelecem estrita confidencialidade corporativa e bancária. Se essa confidencialidade for violada, por exemplo, com a violação da confidencialidade corporativa através da divulgação de acionistas, haverá sérias consequências para o ofensor.

Os únicos documentos das *offshores* publicamente disponíveis são o *Memorandum of Association* e os *Articles of Association*, entretanto, estes normalmente não contêm qualquer indicação quanto aos atuais acionistas, diretores ou beneficiários efetivos da empresa.



CONFIDENTIALITY

To set up an offshore company, each shareholder, director and beneficial owner must provide detailed information, including a legalized copy of the identification document and proof of address to the registered agent residing in the chosen jurisdiction, and keep this information always up to date. Information on shareholders, directors and beneficial owners remains confidential at the office of that registered agent.

Many tax havens offer the added benefit of secrecy legislation. These jurisdictions have enacted laws that establish strict corporate and banking confidentiality. If that confidentiality is breached, for example, by breaching corporate confidentiality through shareholder disclosure, there will be serious consequences for the offender.

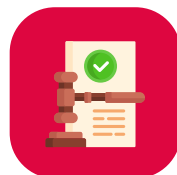
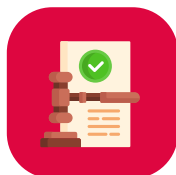
The only publicly available documents of offshore companies are the Memorandum of Association and the Articles of Association; however, these normally do not have any reference as to the company's current shareholders, directors or beneficial owners.



CONTRAS



CONS



INTENSIFICAÇÃO DO ESCRUTÍNIO REGULATÓRIO

No decorrer dos últimos anos, o governo dos Estados Unidos tem se tornado cada vez mais consciente acerca da perda de receita tributária decorrente da constituição de offshores, fazendo com que sejam desenvolvidas diretrizes mais rígidas e restritivas que fecham as brechas fiscais. A receita de investimento obtida e/ou mantida no exterior é agora um foco de reguladores e leis tributárias.

Uma das tentativas de maior gerenciamento pelo governo estadunidense foi a criação do *Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA)*, aprovado através do *HIRE Act*. Por meio desse documento, exige-se que as instituições financeiras estrangeiras e algumas outras empresas estrangeiras não-financeiras relatem os ativos estrangeiros detidos por seus titulares de contas nos Estados Unidos ou estejam sujeitos a retenção sobre pagamentos retidos na fonte¹¹.

De acordo com o Internal *Revenue Service* (IRS), os contribuintes estadunidenses são tributados sobre sua renda mundial e não podem evadir impostos transferindo sua responsabilidade tributária individual para alguma entidade estrangeira. Com efeito, ainda existem lacunas fiscais, mas com o crescente escrutínio regulatório, a maioria está diminuindo com o passar de cada ano.

INTENSIFIED REGULATORY SCRUTINY

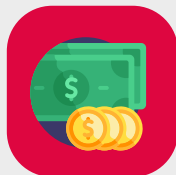
Over the past few years, the U.S. government has become increasingly aware of the loss of tax revenue resulting from the creation of offshore companies, leading to the development of stricter and more restrictive guidelines that close the tax loopholes. Investment income earned and/or held abroad is now a focus of regulators and tax laws.

One of the attempts at greater management by the U.S. government was the creation of the Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA), approved through the HIRE Act. Through this document, foreign financial institutions and certain other non-financial foreign companies are required to report foreign assets held by their U.S. account holders or are subject to withholding on payments¹¹.

According to the Internal Revenue Service (IRS), U.S. taxpayers are taxed on their worldwide income and cannot evade taxes by transferring their individual tax liability to some foreign entity. Of course, fiscal gaps still exist, but with increasing regulatory scrutiny, most are shrinking with each passing year.

¹¹ Disponível em: <https://www.irs.gov/businesses/corporations/foreign-account-tax-compliance-act-fatca>

¹¹ Available at: <https://www.irs.gov/businesses/corporations/foreign-account-tax-compliance-act-fatca>



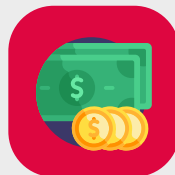
CUSTO

O modelo de constituição empresarial conhecido como *offshore* não é de fácil manutenção, sendo que, a depender da estrutura e jurisdição escolhida, pode significar altas taxas legais anuais e de registro corporativo.

Após a incorporação, a empresa deve pagar as taxas de renovação todos os anos para continuar sua existência legal. As taxas mínimas obrigatórias incluem taxa de renovação do governo, taxa de agente registrado e taxa de conformidade para verificação regular de documentos dos acionistas, diretores e beneficiários efetivos da empresa.

Cabe ressaltar que, caso as taxas governamentais não sejam pagas, serão aplicadas multas em conformidade com a legislação local da jurisdição escolhida. Se a empresa não tiver pago as taxas de renovação e/ou as multas em atraso, o nome da empresa será retirado do registro.

Uma vez que o nome da empresa é retirado, a empresa não pode fazer negócio algum, nem tampouco lidar com seus ativos e, apesar de a restauração do nome da empresa para o registro ser possível, é um procedimento bastante caro.



COST

The corporate constitution model known as offshore is not easy to maintain, and depending on the structure and jurisdiction chosen, it can mean high annual legal fees and corporate registration.

After incorporation, the company must pay renewal fees each year to continue its legal existence. Mandatory minimum fees include government renewal fee, registered agent fee and compliance fee for regular document verification of the company's shareholders, directors and beneficial owners.

It should be noted that if government fees are not paid, fines will be applied in accordance with the local legislation of the chosen jurisdiction. If the company has not paid renewal fees and/or late fees, the company name will be removed from the register.

Once the company name is withdrawn, the company cannot do any business nor handle the company's assets, and while restoring the company name for registration is possible, it is a very expensive procedure.



05.

CAPITAL NO EXTERIOR E AS
OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS PERANTE A
RECEITA FEDERAL BRASILEIRA (RFB)

CAPITAL ABROAD AND TAX
OBLIGATIONS BEFORE THE RFB
(BRAZILIAN INTERNAL REVENUE)





Em razão da busca por investimentos internacionais, os empresários, empreendedores e investidores brasileiros que decidem por ingressar no mercado norte-americano, seja pessoalmente ou por interposta pessoa jurídica, passam a obter, perante a Receita Federal do Brasil, obrigações fiscais diretas, indiretas, principais e acessórias de acionista de empresa estrangeira.

Due to the search for international investments, Brazilian businessmen, entrepreneurs and investors, who decide to enter the North American market, either personally or through a legal entity, start to obtain, before the Federal Revenue Service of Brazil, direct, indirect tax obligations, main and accessory shareholders of a foreign company.



DECLARAÇÃO DE CAPITAIS BRASILEIROS NO EXTERIOR E DECLARAÇÃO DE IMPOSTO DE RENDA

As pessoas físicas e jurídicas residentes fiscais no Brasil que detenham capitais brasileiros no exterior e que totalizem quantia igual ou superior a US\$ 100.000,00 ou seu equivalente em outras moedas, devem apresentar a sua DCBE no ano-exercício subsequente àquele da aquisição dos referidos ativos (ano-calendário), sendo que, uma vez não o feito, o contribuinte estará sujeito a penalizações nos termos da legislação pátria.

Esta declaração foi implementada em 2002 com o propósito estatístico de obter a posição internacional de investimentos do Brasil. Entre os ativos no exterior que devem ser declarados estão: depósitos em contas correntes, aplicações financeiras, participações societárias, imóveis, empréstimos, etc. O descumprimento das normas referentes à DCBE pode resultar em multas de até R\$ 250.000,00, sem prejuízo de outras penalidades previstas na legislação.

Portanto, verifica-se que a inércia dos contribuintes que detenham bens, ativos e capitais no exterior, no sentido de realizar a remessa da DCBE ao Banco Central do Brasil, implicará, como regra geral, no pagamento de multas e penalidades pela desídia.



BRAZILIAN CAPITAL ABROAD STATEMENT AND INCOME TAX STATEMENT

Individuals and legal entities resident in Brazil who hold Brazilian capital abroad and totaling an amount equal to or over US\$ 100,000.00 or its equivalent in other currencies, must submit their DCBE in the fiscal year subsequent to that of the acquisition of said assets (calendar year), otherwise, the taxpayer will be subject to penalties under the national legislation.

This statement was implemented in 2002 for the statistical purpose of obtaining Brazil's international investment position, and the assets abroad to be declared include: deposits in current accounts, financial investments, equity interests, real estate, loans, etc. Failure to comply with the rules relating to the DCBE may result in fines of up to R\$ 250,000.00, subject to other penalties provided for in the legislation.

Therefore, it appears that the inertia of taxpayers who hold assets, assets and capital abroad, in order to carry out the remittance of the DCBE to the Central Bank of Brazil, will imply, as a general rule, in the payment of fines and penalties for the negligence.





PERIODICIDADE DAS DECLARAÇÕES AO BANCO CENTRAL DO BRASIL

Aqueles que detenham participação no capital de empresas no exterior, títulos de renda fixa, ações, depósitos, imóveis, dentre outros, deverão apresentar a Declaração de Capitais Brasileiros no Exterior trimestral ou anualmente, a depender do valor alcançado pelos referidos ativos e/ou bens.

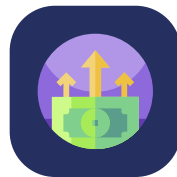
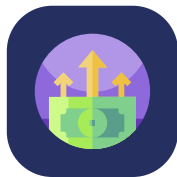
Totalizando os bens o montante igual ou superior a US\$ 100.000,00 na data-base de 31 de dezembro de cada ano-base, deve-se realizar a DCBE anualmente. Alcançando, todavia, o importe de US\$ 100.000.000,00 nas datas-bases de 31 de março, 30 de junho e 30 de setembro de cada ano-base, a DCBE deverá ser encaminhada trimestralmente.

FREQUENCY OF STATEMENTS TO THE CENTRAL BANK OF BRAZIL

Those who hold interest in the capital of companies abroad, fixed-income securities, shares, deposits, real estate, among others, must submit a quarterly or annual Statement of Brazilian Capitals Abroad, depending on the amount reached by these assets.

If the assets total an amount equal to or over US\$ 100,000.00 on the base date of December 31 of each base year, the annual DCBE must be carried out. Reaching, however, the amount of US\$ 100,000,000.00 on the base date of March 31, June 30 and September 30 of each base year, they must submit the quarterly DCBE.





DEPÓSITO NO EXTERIOR

Depósitos no exterior compreendem todos os tipos de depósitos prontamente transferíveis, livremente movimentáveis, à vista ou a prazo, com ou sem remuneração, expressos pelo seu valor nominal na moeda original em que estão denominados.

Registram-se como depósito no exterior: moeda corrente, cheques e recursos creditados em instituição financeira em conta do cliente. Cadernetas de poupança e outros instrumentos similares também devem ser declarados.

As referidas “remessas financeiras” ao exterior, diferentemente do que presumem muitos, não precisam ser declaradas ao Banco Central do Brasil e à Receita Federal do Brasil, bastando que os saldos dos referidos depósitos na data-base da DCBE e/ou DIR o sejam. Tais créditos deverão ser informados, no caso da DCBE, na ficha “*Depósito no Exterior*”, enquanto na DIR deverão ser declarados no campo “*Declaração de Bens e Direitos*”.

DEPOSIT ABROAD

Deposits abroad comprise all types of readily transferable, freely movable, demand or time deposits, with or without interest, expressed at their rated value in the original currency in which they are denominated.

The following are registered as deposits abroad: currency, checks and funds credited to a financial institution in the customer's account. Savings accounts and other similar instruments must also be declared.

The aforementioned “financial remittances” abroad, unlike what many assume, do not need to be declared to the Central Bank of Brazil and the Federal Revenue Service of Brazil, it is sufficient that the balances of said deposits on the base date of the DCBE and/or DIRF be declared. Such credits must be informed, in the event of the DCBE in the form “Deposit Abroad”, while in the D.I.R in the field “Assets and Rights Statement”.





06.

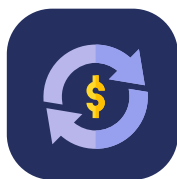
REFORMA TRIBUTÁRIA BRASILEIRA
E O PATRIMÔNIO NO EXTERIOR

BRAZILIAN TAX REFORM
AND HERITAGE ABROAD



Na intenção de conter-se a transferência de recursos brasileiros para o exterior, ainda que via empresa interposta, o governo brasileiro vem projetando a viabilidade da reforma tributária brasileira através do Projeto de Lei nº 2.337/2021, o qual traz disposições que impactam pessoas com patrimônio no exterior.

In order to hold the transfer of Brazilian resources abroad, even via an interposed company, the Brazilian government has been projecting the feasibility of the Brazilian tax reform, through Bill No. 2.337/2021, which brings provisions that impact people with assets abroad.

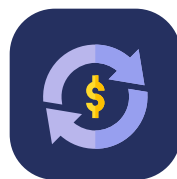


INTEGRALIZAÇÃO DE CAPITAL EM PESSOAS JURÍDICAS E OUTRAS ENTIDADES NO EXTERIOR

A pessoa física ou jurídica brasileira que transferir ativo ao patrimônio de pessoas jurídicas ou entidades não personificadas residentes ou domiciliadas no exterior, em operações de integralização de capital, deverá avaliá-lo pelo valor de mercado, inclusive quando destinados a *Trusts*.

Neste caso, a diferença maior entre o valor de declaração, se pessoa física, e o valor contábil, se pessoa jurídica, será considerado como ganho de capital e deverá ser computada no lucro real para fins de IRPJ e CSLL.

O imposto será devido quando efetuada a transferência do ativo e poderá ser pago em cota única, até o último dia útil do mês subsequente, ou em até sessenta parcelas mensais, iguais e sucessivas corrigidas pela SELIC.



PAYMENT OF CAPITAL IN LEGAL ENTITIES AND OTHER ENTITIES ABROAD

A Brazilian individual or legal entity that transfers an asset to the equity of legal entities or non-incorporated entities resident or domiciled abroad, in capital payment operations, must assess it at market value, even if intended for *Trusts*.

In this case, the greater difference between the statement value, if an individual, and the book value, if a legal entity, will be considered as a capital gain and must be calculated in the taxable income for IRPJ and CSLL purposes.

The tax will be due when the asset is transferred and may be paid in a single installment, up to the last business day of the following month, or in up to sixty monthly, equal and successive installments adjusted by SELIC.

Vale destacar que, nas hipóteses em que não tenha ocorrido o pagamento do imposto na integralização, o mesmo deverá ser feito caso ocorra a alienação de qualquer ativo pela entidade beneficiária, caso a pessoa física venda sua participação na entidade beneficiária que recebeu o ativo ou caso a pessoa física deixe de ser residente no Brasil.

Em linhas gerais, as mesmas disposições se aplicam a pessoa jurídica, que deverá computar na determinação do lucro real para fins de IPRJ e CSLL à razão fixa de, no mínimo, 1/60 avos por mês. Inclusive, as ressalvas quanto à alienação do ativo ou da participação societária retratados para as pessoas físicas também se aplicam para as pessoas jurídicas.

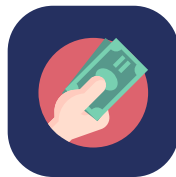
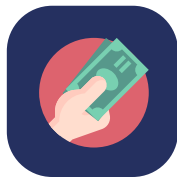
A pessoa jurídica poderá considerar o valor do ganho de capital como parte do custo das ações, quotas ou participações.

It is worth noting that, in cases in which the payment of the tax has not occurred upon payment, it must be done in the event of the disposal of any asset by the beneficiary entity, if the individual sells its interest in the beneficiary entity that received the asset or if the individual ceases to be resident in Brazil.

In general terms, the same provisions apply to legal entities, which must calculate the taxable income for IPRJ and CSLL purposes at a fixed rate of at least 1/60th per month. The reservations regarding the disposal of the asset or equity interest portrayed for individuals also apply to legal entities.

The legal entity may consider the value of the capital gain as part of the cost of the shares, quotas or interests.





REGRAS ANTI-DIFERIMENTO PARA PESSOA FÍSICA

No caso de lucros decorrentes de participação em empresas no exterior, serão considerados como disponibilizados para a pessoa física os valores na data do balanço, quando as empresas estiverem sediadas em paraísos fiscais, razão pela qual deverão proceder com a tributação sobre a renda.

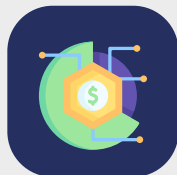
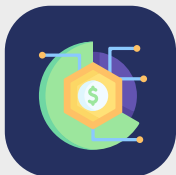
Neste caso, a variação cambial positiva, se houver, deverá ser tributada como ganho de capital e os lucros serão convertidos em reais pela taxa de câmbio para venda, fixada pelo Banco Central, referente ao dia das demonstrações financeiras apuradas no exterior. Para coibir qualquer medida, a norma conceitua o que é controlado, bem como dispõe sobre situações nas quais as pessoas físicas serão consideradas vinculadas.

ANTI-DEFERRAL RULES FOR INDIVIDUALS

In the case of profits arising from participation in companies abroad, the amounts on the balance sheet date, when the companies are headquartered in tax havens, will be considered as available to the individual, which is why they must proceed with taxation on income.

In this case, the positive exchange fluctuation, if any, must be taxed as a capital gain and the profits will be converted into reais at the exchange rate for sale, fixed by the Central Bank, referring to the day of the financial statements verified abroad. To prevent any measure, the standard sets forth what is controlled, as well as provides for situations in which individuals will be considered bound.





VENDA INDIRETA DE ATIVO BRASILEIRO E RENDIMENTOS AUFERIDOS NA CONDIÇÃO DE NÃO RESIDENTE

Por fim, a alienação de empresas no exterior detentoras de empresas no Brasil passa a ser tributada, bem como há previsão para o fim da isenção do ganho de capital para os rendimentos auferidos enquanto não residente e para a variação cambial de depósitos não remunerados no exterior.

INDIRECT SALE OF BRAZILIAN ASSETS AND INCOME EARNED AS NON-RESIDENT

At last, the sale of companies abroad that own companies in Brazil is now taxed, and there is a provision for the end of the capital gain exemption for income earned while non-resident and for the exchange fluctuation of non-interest-bearing deposits abroad.



07.

SOBRE NOSSO
PARCEIRO

ABOUT OUR
PARTNER

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

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

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

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

Para mais informações, contate:

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

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

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

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

For more information, please contact:



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



www.lgoadv.com.br

BELO HORIZONTE, MG

Rua Paraíba, 550 - 8º andar

Funcionários - Belo Horizonte/MG - Brasil

CEP: 30.130-141

+55 (31) 3308-9416

bh@lgoadv.com.br

ITAÚNA, MG

Av. Getúlio Vargas, 539 - 1º Andar

Centro - Itaúna/MG - Brasil

CEP: 35680-037

+55 (37) 3242-1985

itauna@lgoadv.com.br

MIAMI

(Brickell Bayview) 80

S.W. 8th Street - Suite 2000

Miami, Florida 33130

+1 305 423-7020

miami@lgoadv.com

ABREVIATURAS E SIGLAS

BEA

Escritório de Análises Econômicas

BPT

Imposto Sobre Lucros de Filiais

CFR

Código das Regulamentações Federais

CSLL

Contribuição Social Sobre Lucro Líquido

DCBE

Declaração de Capitais Brasileiros no Exterior

DIR

Declaração de imposto de renda

ECI

Renda Efetivamente Conectada

FATCA

Lei de Conformidade Tributária de Contas Estrangeiras

FDAP

Fixa, Determinável e Periódica

IRC

Código Tributário Federal

IRPJ

Imposto de Renda Pessoa Jurídica

IRS

Receita Federal dos Estados Unidos

LLC

Sociedade Limitada

RFB

Receita Federal Brasileira

SELIC

Sistema Especial de Liquidação e Custódia

BEA

Bureau of Economic Analysis

BPT

Branch Profits Tax

CFR

Code of Federal Regulations

CSLL

Social Contribution on Net Profits

DCBE

Declaration on Brazilian Funds Located Overseas

DIR

Income Tax Return

ECI

Effectively Connected Income

FATCA

Foreign Account Tax Compliance Act

FDAP

Fixed, Determined and Periodic

IRC

Internal Revenue Code

IRPJ

Corporate Income Tax

IRS

Internal Revenue Service

LLC

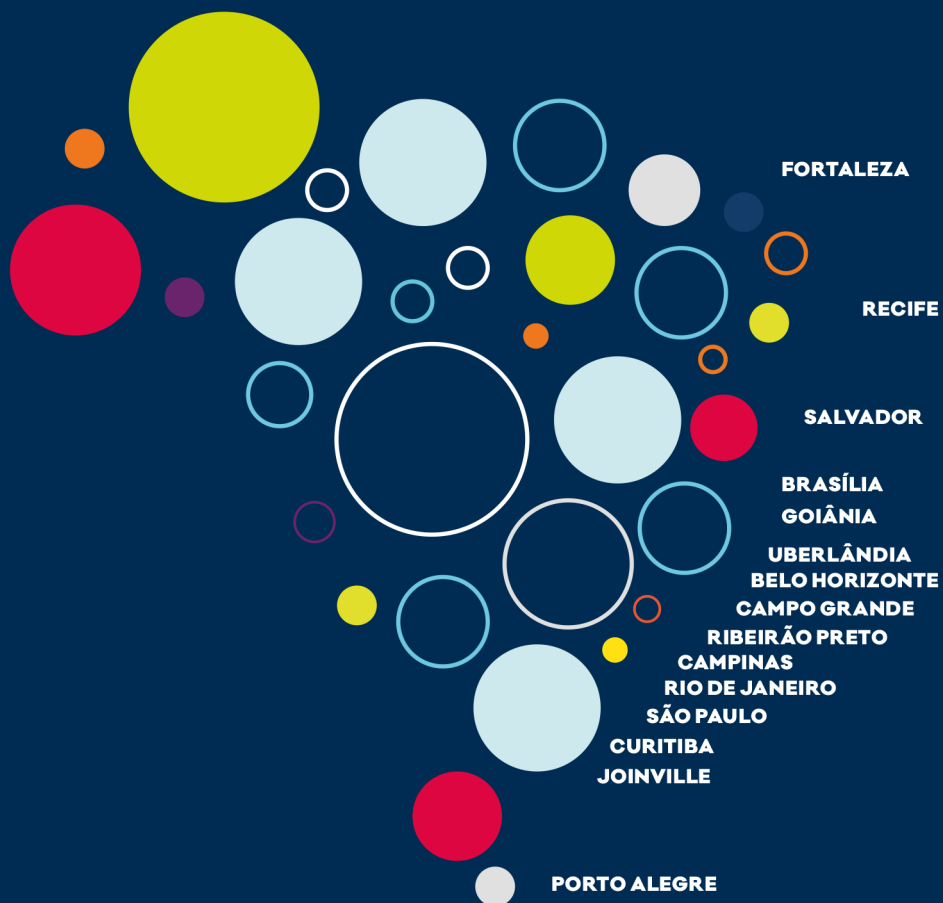
Limited Liability Company

RFB

Brazilian Internal Revenue Service

SELIC

Special System for Settlement and Custody



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

AMCHAM