Guia do Investidor SelectUSA

Maio de 2023

Aviso Legal

Este guia foi traduzido por Drummond Advisors da versão original fornecida pelo SelectUSA. Drummond é o único responsável pela precisão da tradução, mas se isenta de qualquer responsabilidade pelo conteúdo, precisão ou integridade do material original. As visões, opiniões e conselhos expressos neste guia são do SelectUSA e não refletem necessariamente as visões ou opiniões da Drummond. A Drummond não faz representações ou garantias quanto à adequação ou aplicabilidade das informações contidas neste guia a qualquer situação ou jurisdição específica.

Em caso de dúvidas: info@drummondadvisors.com

Introdução

O SelectUSA, programa do governo federal americano cujo principal objetivo é facilitar e promover investimentos comerciais de alto impacto nos EUA, tem o prazer de lhe apresentar o Guia do Investidor. Este guia foi concebido para servir de ponto de partida para empresas interessadas em realizar investimentos comerciais nos Estados Unidos.

Há muitos fatores a serem avaliados ao investir nos Estados Unidos. Esperamos que este guia ajude a responder a alguns dos seus questionamentos iniciais sobre os temas mais comuns que abordamos no nosso trabalho cotidiano no SelectUSA. Com o intuito de fornecer orientações sobre esses temas, os capítulos do guia foram elaborados por prestadores de serviços qualificados que trabalham de forma contínua com investidores.

Considerações importantes a ter em mente durante a leitura do guia:

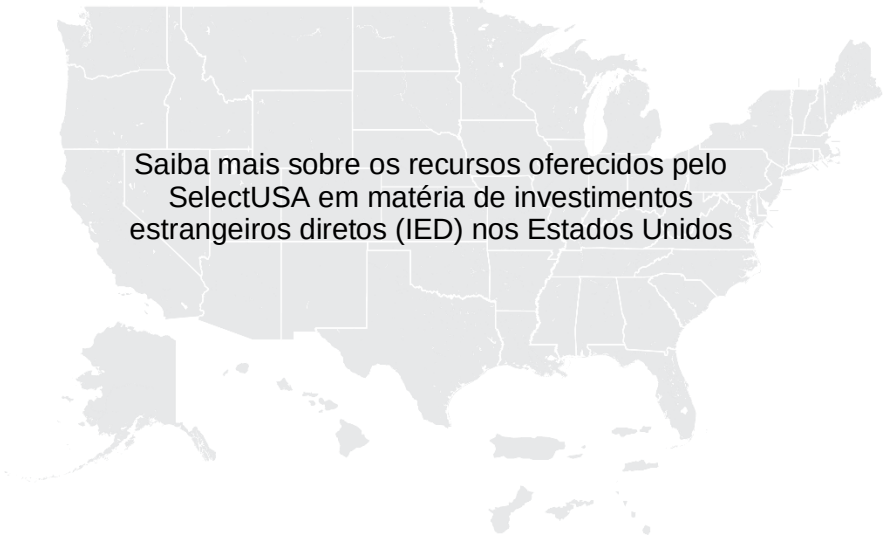
O tamanho dos Estados Unidos

Os Estados Unidos são compostos por 50 estados, cinco territórios e o Distrito de Columbia – e cada um deles traz oportunidades únicas para investidores. Ao ler este guia, é importante estar atento à diversidade existente nos possíveis locais de investimento e entender o modo como essa variedade pode gerar impactos diferentes em cada estado e cidade. Embora tal aspecto aparente ser desafiador, é sinal de que os EUA apresentam um cenário de investimento ideal para o seu negócio.

A nossa nação abriga uma diversidade incrível, com o mercado consumidor mais atrativo do mundo, assim como uma cultura de inovação em expansão e uma das forças de trabalho mais produtivas.

Empresas de todos os portes — de start-ups a multinacionais — encontram aqui as ideias, os recursos e o mercado de que precisam para serem competitivas.

Os Estados Unidos são o destino número um do mundo em matéria de investimentos estrangeiros diretos e esperamos que você também nos escolha como local do seu próximo investimento.



Níveis de governo: federal, estadual e municipal

Os Estados Unidos da América estão organizados em uma estrutura de vários níveis, que vai do governo federal até os níveis estadual, regional e local. A maioria dos temas abordados neste guia são influenciados pelas leis federais e pela legislação de âmbito estadual, municipal ou local americana. É importante lembrar que muitas das informações apresentadas neste guia são de âmbito nacional, embora os detalhes mais específicos possam variar de acordo com a região, principalmente em relação a assuntos que regem o quotidiano dos negócios.

Esse é apenas um dos motivos pelos quais sugerimos que qualquer empresa contrate um advogado e realize mais pesquisas, se necessário, para garantir a conformidade com as legislações federais e estaduais aplicáveis e otimizar suas operações comerciais nos Estados Unidos. Esses temas geralmente são muito técnicos e desafiadores, mas há muitos profissionais qualificados que podem ajudar sua empresa a tomar as decisões adequadas.

O SelectUSA está aqui para ajudar!

Este guia foi concebido como um ponto de partida para que a sua empresa invista nos Estados Unidos, mas é provável que você ainda tenha algumas dúvidas ao final da leitura. Assim, o SelectUSA está à disposição para ajudar você a realizar seu investimento, oferecendo uma variedade de serviços gratuitos para empresas, que incluem:

- Informações sobre concorrência e regulamentação nos Estados Unidos, estatísticas do setor e da força de trabalho, e como estabelecer e operar um negócio em nosso país.
- Informações sobre incentivos, subsídios, empréstimos e outros programas federais para empresas.
- Conteúdos introdutórios sobre organizações de desenvolvimento econômico.
- Serviços de ouvidoria para ajudar os investidores a resolver situações relativas a normas, regulamentos, programas ou atividades federais ligados a investimentos existentes, pendentes ou futuros.

Além disso, o site do SelectUSA oferece uma ampla gama de informações sobre nossos serviços e outros conteúdos relacionados a investimentos estrangeiros diretos nos Estados Unidos. Aqui você também encontra informações de contato para encontrarmos a melhor forma de auxiliá-lo.

Desejamos que este guia possa servir como o primeiro passo de uma trajetória de investimento empresarial nos Estados Unidos.

Siglas e Abreviações

A	
ACA	*Affordable Care Act* (Lei de Serviços de Saúde Acessíveis)
ALEC	*American Legislative Exchange Council* (Conselho Americano de Intercâmbio Legislativo)
AOS	*Adjustment of Status* (Ajuste de Status)
APM	*Alternative Payment Method* (Método Alternativo de Pagamento)
B	
BACS	*Bankers Automated Clearing Services* (Sistema Automático de Compensação Interbancária)
BIS	*U.S. Bureau of Industry and Security* (Gabinete de Indústria e Segurança do Departamento de Comércio dos Estados Unidos)
BLS	*U.S. Bureau of Labor Statistics* (Departamento de Estatísticas do Trabalho dos Estados Unidos)
BPT	*Branch Profits Tax* (Imposto sobre Lucros de Filiais)
C	
CBP	*U.S. Customs and Border Protection* (Departamento de Alfândega e Proteção de Fronteiras dos Estados Unidos)
CDD	*Customer Due Diligence Requirements for Financial Institutions Rule* (Regra sobre Requisitos de Diligência Devida do Cliente aplicável a Instituições Financeiras)
CFIUS	*Committee on Foreign Investment in the United States* (Comitê de Investimentos Estrangeiros nos Estados Unidos)
D	
DBA	*"Doing Business As" name* (Nome fantasia)
DFC	*U.S. International Development Finance Corporation* (Corporação Financeira dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional)
DMCA	*Digital Millennium Copyright Act* (Lei dos Direitos Autorais do Milênio Digital)
DOC	*U.S. Department of Commerce* (Departamento de Comércio dos Estados Unidos)
DOD	*U.S. Department of Defense* (Departamento de Defesa dos Estados Unidos)
DOL	*U.S. Department of Labor* (Departamento de Trabalho dos Estados Unidos)
DOT	*U.S. Department of Transportation* (Departamento de Transportes dos Estados Unidos)
DTSA	*Defend Trade Secrets Act* (Lei de Defesa de Segredos Industriais)
E	
ECI	*Effectively Connected Income* (Renda Efetivamente Conectada)
EDA	*U.S. Economic Development Administration* (Administração de Desenvolvimento Econômico do Departamento de Comércio dos Estados Unidos)
EDO	*Economic Development Organization* (Organização de Desenvolvimento Econômico)
EEA	*Economic Espionage Act* (Lei de Espionagem Econômica)
EEOC	*Equal Employment Opportunity Commission* (Comissão de Oportunidades Iguais de Emprego)
EIA	*U.S. Energy Information Administration* (Administração de Informações sobre Energia dos Estados Unidos)
ESTA	*Electronic System for Travel Authorization* (Sistema Eletrônico de Autorização de Viagem)
F	
FAA	*U.S. Federal Aviation Administration* (Administração Federal de Aviação dos Estados Unidos)
FATCA	*Foreign Account Tax Compliance Act* (Lei de Conformidade Fiscal de Contas Estrangeiras)

F

FDAP	*Fixed, Determinable, Annual or Periodic income* (Renda fixa, determinável, anual ou periódica)
FDI (IED)	*Foreign Direct Investment* (Investimentos Estrangeiros Diretos)
FDIC	*U.S. Federal Deposit Insurance Corporation* (Corporação Federal de Seguros de Depósito dos Estados Unidos)
FEIN	*Federal Employer Identification Number* (Número Federal de Identificação do Empregador)
FICA	*Federal Insurances Contribution Act* (Lei Federal de Contribuição à Seguridade Social)
FinCEN	*U.S. Financial Crimes Enforcement Network* (Rede de Combate a Crimes Financeiros do Departamento do Tesouro dos Estados Unidos)
FIRRMA	*Foreign Investment Risk Review Modernization Act* (Lei de Modernização da Análise de Risco de Investimentos Estrangeiros)
FMLA	*Federal Family Medical Leave Act* (Lei de Licença Médica e Familiar)
FOCD	*"Foreign Owned, Controlled, or Dominated" test* (Verificação de "propriedade, controle ou domínio estrangeiro")
FTC	*U.S. Federal Trade Commission* (Comissão Federal do Comércio dos Estados Unidos)
FUTA	*Federal Unemployment Tax* (Lei Federal de Contribuição contra o Desemprego)

G

GINA	*Genetic Information Nondiscrimination Act* (Lei contra a Discriminação Baseada em Informações Genéticas)
GSA	*U.S. General Services Administration* (Administração de Serviços Gerais dos Estados Unidos)

H

HIPAA	*Health Insurance Portability and Accountability Act* (Lei de Portabilidade e Responsabilidade de Seguros de Saúde)

I

IP (PI)	*Intellectual Property* (Propriedade Intelectual)
IPO	*Initial Public Offering* (Oferta Pública Inicial)
IRC	*Internal Revenue Code* (Código da Receita Federal dos Estados Unidos)
IRS	*Internal Revenue Service* (Receita Federal dos Estados Unidos)
ITU	*"Intention to Use" application* (Requerimento de Intenção de Uso)

L

LCA	*Labor Condition Application* (Solicitação de Condição de Trabalho)
LLC	*Limited Liability Company* (Sociedade Limitada)
LOA	*Leave of Absence* (Licença)
LPR	*Lawful Permanent Resident* (Residente Permanente Legal)

M

M&A (F&A)	*Mergers and Acquisitions* (Fusões e Aquisições)
MSA	*Metropolitan Statistical Area* (Área Estatística Metropolitana)

N

NAFTA	*North American Free Trade Agreement* (Acordo de Livre-Comércio da América do Norte)
NRC	*U.S. Nuclear Regulatory Commission* (Comissão de Regulamentação Nuclear dos Estados Unidos)
NYSE	*New York Stock Exchange* (Bolsa de Valores de Nova Iorque)

O	
OCCIC	*Office of the Chief Counsel for International Commerce* (Gabinete do Procurador-Geral para o Comércio Internacional)
OSP	*Online Service Provider* (Provedor de Serviços On-line)
P	
PaaS	*Payments-as-a-Service* (Pagamento como Serviço)
PE	*Permanent Establishment* (Estabelecimento Permanente)
PERM	*Program Electronic Review Management* (Gerenciamento de Revisão Eletrônica do Programa)
POE	*Port of Entry* (Porto de Entrada)
R	
R&D (P&D)	*Research and Development* (Pesquisa e Desenvolvimento)
S	
SEC	*U.S. Securities and Exchange Commission* (Comissão de Valores Mobiliários dos Estados Unidos)
SRP	Standard Review Plan (Plano de Revisão Padrão)
STEM	Science, Technology, Engineering, and Mathematics fields (Áreas de ciência, tecnologia, engenharia e matemática)
T	
TIF	*Tax Increment Financing* (Financiamento de Incremento Fiscal)
U	
USCIS	*U.S. Citizenship and Immigration Services* (Serviço de Cidadania e Imigração dos Estados Unidos)
USMCA	*Agreement Between the United States, Canada, and Mexico* (Acordo entre Estados Unidos, México e Canadá)
USPTO	*U.S. Patent and Trademark Office* (Escritório de Marcas e Patentes dos Estados Unidos)
UTSA	*Uniform Trade Secrets Act* (Lei de Segredos Comerciais da Comissão de Uniformização de Leis)
V	
VAT	*Value-Added Tax* (Imposto sobre valor agregado)
VWP	*Visa Waiver Program* (Programa de Isenção de Vistos)

Índice

Lista de verificação geral de investimentos 1

Imigração 10

Seção 1: Visão Geral de Vistos 11
Seção 2: Vias de Imigração para os EUA: Qual é a mais indicada para o seu projeto?

Arranjos Societários 30

Impostos..... 44

Força de Trabalho..... 56

Restrições a Investimentos Estrangeiros Diretos (IED) 69

Comitê de Investimentos Estrangeiros nos Estados Unidos (CFIUS) .. 79

Propriedade Intelectual 84

Checklist para Empresas Estrangeiras que abrem uma Conta Bancária nos Estados Unidos..... 98

Seleção de Locais nos Estados Unidos.....104

Incentivos ao Desenvolvimento Econômico 119

Compras do Governo Federal: uma Visão Geral 130

Compras do Governo Federal: Noções Básicas 138

Entendendo a Estrutura do Mercado de Capitais dos EUA para obter Sucesso na Captação de Recursos 145

Parcerias com Organizações de Pesquisa dos EUA para Empresas de Tecnologia de Pequeno e Médio Porte.....157

O SelectUSA está aqui para ajudar a orientá-lo sempre que for preciso.

Lista de Verificação Geral de Investimentos

Principais Considerações para Investidores Estrangeiros nos Estados Unidos

SELECTUSA®

Robert Calafell, Líder Nacional de Créditos e Incentivos

Matt Dollard, Líder em Consultoria de Expansão Global

Goran Lukic, Diretor

RSM

LISTA DE VERIFICAÇÃO

O mercado de negócios dos Estados Unidos é competitivo. Em geral, permite o estabelecimento de novas operações comerciais num prazo relativamente curto. No entanto, é importante estar atento aos regulamentos e normas aplicáveis ao se estabelecer uma empresa nos Estados Unidos.

Esta lista de verificação foi elaborada para fornecer um resumo eficiente e objetivo dos principais pontos-chave e considerações ao investir nos Estados Unidos. Seus consultores nos EUA serão capazes de fornecer mais detalhes sobre muitos dos tópicos listados abaixo.

Principais Perguntas para Estabelecer a sua Empresa nos Estados Unidos

Qual é sua estratégia?

Como o mercado norte-americano é extenso, realizar uma análise cuidadosa antes de entrar no mercado aumentará significativamente suas chances de sucesso. Muitas empresas se sentem tentadas a agir primeiro e planejar depois. Em vez disso, você deve, como diz o ditado, planejar seu trabalho e depois executar seu plano. Ou seja, inicie criando um plano que inclua a contribuição de uma equipe formada por líderes de diversas áreas de sua empresa. Esteja preparado para executar esse plano, mas permaneça aberto e flexível diante de novas oportunidades. A capacidade de se adaptar a mudanças ou circunstâncias imprevistas ajudará sua empresa a prosperar.

Quais são suas metas?

As práticas recomendadas por líderes de empresas que ingressaram com êxito no mercado dos EUA indicam você deve começar definindo suas metas e aspirações comerciais. Especificamente, quais são as metas financeiras e não financeiras que você valoriza? O que você deseja ser para seus clientes? O que você deseja que sua marca represente? Que tipo de relacionamento você deseja estabelecer com fornecedores ou parceiros? O que você deseja que o novo empreendimento signifique para seus funcionários? Escrever metas breves, específicas e mensuráveis sobre esses tópicos gera alinhamento e consenso entre a equipe, permitindo comunicar intenções claras para toda a empresa.

Onde você se concentrará?

A maioria das empresas não consegue dominar o vasto e complexo mercado dos EUA em seu primeiro ano. Portanto, é fundamental priorizar onde a empresa aloca seu tempo e recursos valiosos. De onde virão seus clientes atuais ou futuros mais lucrativos? Quais mercados representam a maior oportunidade de crescimento? Onde você segmentará esforços por cliente, região, produto ou canal de distribuição? Defina isso com clareza; faça uma pesquisa aprofundada e atribua metas realistas a isso; em seguida, concentre a maior parte de seus recursos nos principais mercados e oportunidades.

Como seu produto ou serviço será bem-sucedido?

Introduzir seu produto ou serviço em um novo mercado requer que você seja um cético de

mente aberta sobre suas perspectivas em um novo país. Qual é sua proposição de valor diferenciada? Você competirá em velocidade, agilidade, atendimento, custo, qualidade ou inovação? Você já conversou com seus clientes atuais e futuros para entender o que eles gostam e não gostam sobre seu produto ou serviço? O que traz vantagens competitivas ao seu negócio? Você precisará estabelecer parcerias com outras empresas para obter sucesso? Qual é o seu modelo de negócios alvo e ele deve ser diferente do seu mercado doméstico ou ser adaptado de alguma forma para ter sucesso? Responder a essas perguntas ajuda a determinar a melhor maneira de organizar as operações de seu novo negócio.

Como você configurará as operações comerciais para alcançar suas metas?

Depois de decidir como sua empresa deve operar, avalie os recursos que ela deve possuir para alcançar as metas que sua equipe de liderança elaborou. Se você comercializa produtos, onde você precisa transformar ou desenvolver suas cadeias de suprimentos? Que sistemas tecnológicos devem ser implementados? Que tipo de competências você precisará contratar? Como você atrairá, contratará e reterá os talentos para expandir seus negócios? O que você deve ter implementado para atender às expectativas dos clientes? Chegar a essas respostas é iterativo e é fundamentado no trabalho de definição de metas mencionado anteriormente, determinando onde você se estabelecerá e o que e como oferecerá seu produto ou serviço.

Qual é o seu plano de ação?

Em seu plano, identifique os principais fluxos de trabalho, divida-os em tarefas, defina datas de início e término, atribua responsáveis e faça pesquisas para identificar o orçamento necessário. Elabore um caso de negócios que mostre o custo inicial, o período de retorno sobre o investimento e o fluxo de caixa ao longo do tempo. Avalie se você tem as pessoas certas em sua equipe e se elas têm a capacidade de executar; em seguida, incorpore uma estratégia de contratação no seu plano.

Seu plano de execução estratégica não pressupõe que você tenha aprendido tudo o que precisa saber durante o trabalho de descoberta anterior. Em vez disso, seu plano é um processo iterativo que constrói seu conhecimento e indica quais ações você deve tomar.

Dedique tempo para desenvolver sua estratégia antes de iniciar a lista de verificação para investidores.

LISTA DE VERIFICAÇÃO

Principais Considerações para Investir nos Estados Unidos

Planejamento de Investimentos

Um planejamento cuidadoso é fundamental para o estabelecimento bem-sucedido de operações comerciais nos EUA. Ele pode incluir análise de mercado e clientes, questões comerciais e aduaneiras, bem como o desenvolvimento de modelos e projeções financeiras de expansão e crescimento. A inclusão antecipada de consultores especializados pode acelerar e agilizar o processo de expansão.

Sua equipe de serviços profissionais nos EUA pode incluir:

- Um especialista em tributação internacional para estruturar a matriz ou os proprietários estrangeiros de forma eficaz.
- Um especialista em tributação americana para analisar questões fiscais federais e estaduais dos EUA.
- Um advogado societário para constituir a pessoa jurídica e elaborar contratos e acordos jurídicos.
- Um especialista em seguros para contratar a cobertura de responsabilidade civil da empresa e das indenizações trabalhistas.
- Um banqueiro para atender às necessidades bancárias e de financiamento.
- Um consultor para questões comerciais e aduaneiras.
- Um consultor especializado na seleção de locais.
- Um especialista no setor imobiliário.
- Um advogado especializado em vistos.

Elaboração de Estratégia de Investimento

Elaborar uma estratégia orientada por dados que atenda às necessidades dos negócios e das partes interessadas da empresa — e que seja flexível o suficiente para se adaptar às mudanças à medida que o negócio cresce — pode direcionar as atividades para os benchmarks, as metas e os resultados acordados. Também é importante que o nível mais alto da empresa seja responsável pela definição dessas estratégias. Identifique as principais perguntas que precisam ser respondidas e as táticas que precisam ser desenvolvidas.
Considere contratar consultores para realizar pesquisas rápidas a fim de elaborar a estratégia. Um processo eficaz de elaboração de estratégia não deve levar mais de oito a 12 semanas para a maioria dos projetos de start-ups.

Seleção do Local

A localização influenciará vários aspectos de sua empresa e, até mesmo, o seu sucesso geral. A escolha do local para se estabelecer deve ser um processo que considere vários aspectos. Considere as seguintes etapas e perguntas.

- **Definição de metas:** Que fatores impulsionam o sucesso de sua empresa? Aplique os mesmos critérios que você definiu na fase de planejamento. Considere a importância

de estar perto de seus clientes.

- **Análise de recursos humanos:** qual é a importância de obter acesso a competências específicas (mão de obra e talentos) e qual é a concorrência, o custo e a disponibilidade dessas competências necessárias?
- **Análise da cadeia de suprimentos:** a que distância você pode estar de suas fontes de suprimento?
- **Análise de custo de localização:** reduza uma lista preliminar a uma lista menor e estude minuciosamente as opções mais promissoras. Elabore um caso de negócios para avaliar os modelos de custo utilizando os dados coletados em vários locais e pondere os fatores financeiros e não financeiros.
- **Créditos e incentivos:** avalie os créditos e incentivos de suas opções de investimento. Incorpore-os ao seu modelo de negócios e de custos.
- **Visitas ao local:** Visite algumas opções de localização para verificar pessoalmente a área e o espaço.

Planejamento Tributário e de Pessoa Jurídica

Defina o tipo de pessoa jurídica mais adequado à sua situação específica e a data de encerramento do seu ano fiscal.

> **Observação:** Uma sociedade anônima é o tipo de pessoa jurídica mais comum para investidores estrangeiros, mas existem outras possibilidades, como sociedades limitadas, parcerias e filiais sem personalidade jurídica. A escolha do tipo de pessoa jurídica e o encerramento do ano fiscal devem ser feitos com a orientação de seu contador e advogado societário dos EUA, bem como dos consultores de seu país de origem.

Selecione a jurisdição onde você estabelecerá sua empresa. Uma empresa pode se registrar em qualquer estado.

> **Observação:** Sua empresa será regida pelas leis do estado em que for estabelecida. A escolha da jurisdição deve ser feita com a orientação de seu profissional da área tributária e de seu advogado societário.

Envie a documentação para estabelecer sua pessoa jurídica. Use um serviço expresso, se necessário.

Observação: é necessário pagar taxas de registro e impostos de franquia, conforme aplicável no estado de registro. Muitas vezes, esses valores podem totalizar mais de US$ 500. Talvez também seja necessário nomear ou designar um agente registrado e sediado no estado em que a pessoa jurídica foi estabelecida.

LISTA DE VERIFICAÇÃO

- Capitalize a nova empresa. A lei estadual determina o requisito mínimo de capital pago. Um mínimo comum é US$ 1.000.
- Registre-se na Receita Federal dos Estados Unidos, a *Internal Revenue Service* (IRS) para obter um Número Federal de Identificação do Empregador, o *Federal Employer Identification Number* (FEIN).
- Registre-se junto ao governo estadual para obter um certificado do nome empresarial ou "nome fantasia", "*doing business as*" *name* (DBA) do estabelecimento, se for necessário.
- Obtenha todos os devidos números de identificação fiscal local e/ou estadual.

Discuta questões tributárias federais, estaduais e locais com seu consultor.

- Prepare-se para cumprir com as obrigações de imposto de renda nos EUA. As operações provavelmente estarão sujeitas ao imposto de renda dos EUA. Os pagamentos à empresa controladora estrangeira podem estar sujeitos à retenção de imposto.
- Verifique se a empresa controladora estrangeira teve presença tributária nos EUA ("estabelecimento permanente" nos Estados Unidos) e se existem impostos ou obrigações fiscais em atraso que precisam ser resolvidos.
- Considere uma estratégia de investimento de capital.
- Analise as transações entre empresas previstas para determinar possíveis considerações sobre imposto retido na fonte e preços de transferência.
- Identifique créditos e incentivos estaduais e locais que possam estar disponíveis.

Planeje o cumprimento de impostos estaduais e locais.

Observação: não negligencie os impostos estaduais e locais. Há variações importantes, complexas e significativas entre cada jurisdição. Os tributos estaduais e locais geralmente não estão cobertos por tratados fiscais internacionais. Os tributos estaduais e locais comuns incluem imposto sobre a propriedade, imposto sobre vendas ou uso, impostos sobre a folha de pagamentos e imposto de renda.

- Prepare-se para os tributos e as contribuições trabalhistas. Você precisa determinar o custo e o impacto dos tributos e das contribuições trabalhistas exigidos pelas leis estaduais, locais e federais.

Planejamento de Recursos Humanos

Os empregadores devem cumprir as leis e os regulamentos estaduais e federais que controlam a contratação, o tratamento, a remuneração e a rescisão de funcionários. As considerações e etapas a seguir devem ajudar você a garantir a conformidade e uma força de trabalho produtiva.

O Regime Previdenciário nos Estados Unidos não oferece benefícios de saúde ou similares aos funcionários. Em vez disso, é um programa de renda de aposentadoria e benefícios de saúde

para idosos e deficientes. Ele é financiado por contribuições compulsórias de empregadores e empregados.

Consultar a sua equipe de serviços profissionais o ajudará a entender o possível impacto para sua empresa da Lei de Serviços de Saúde Acessíveis, *Affordable Care Act* (ACA), a lei abrangente de reforma dos serviços de saúde aprovada em 2010. Entenda as etapas proativas necessárias para cumprir as normas da ACA. Além disso, certifique-se de obter os devidos vistos para funcionários não americanos. Não deixe de atender às necessidades familiares desses funcionários.

Contabilidade e Demonstrações Financeiras

Escolha um sistema de contabilidade ou fornecedor que seja escalável e possa crescer com sua empresa. A utilização de soluções virtuais pode ser uma opção econômica viável.

- Escolha um sistema de contabilidade e, se necessário, contrate um prestador de serviços.
- Implante o sistema de contabilidade e configure a funcionalidade de demonstrações financeiras.
- Configure as informações bancárias, incluindo o BACS (Sistema Automático de Compensação Interbancária) e de cartão de crédito.
- Elabore procedimentos para faturamento e pagamento de contas.

Determine a natureza e frequência das demonstrações financeiras enviadas à empresa controladora, incluindo os processos de fechamento e a reconciliação mensais.
(Observação: não existe um plano de contas obrigatório nos EUA.)

Verifique se a empresa controladora precisa de uma auditoria ou de outros procedimentos de atestação nos Estados Unidos. **(Observação:** não há exigência legal para as empresas privadas realizarem auditoria.)

Considerações sobre Instalações

Trabalhe com imobiliárias e fornecedores de instalações selecionados para garantir o espaço necessário. O compartilhamento de espaço, como um local de coworking, é uma solução utilizada com frequência pelas empresas no início de suas operações. À medida que a empresa cresce, pode-se então fazer um contrato de locação ou estabelecer um local mais permanente.

- Avalie as opções de instalações junto à sua imobiliária.
- Solicite as licenças e autorizações comerciais estaduais ou locais necessárias.
- Consulte um especialista em seguros sobre a necessidade de um seguro de responsabilidade civil do empregador.
- Defina as necessidades de tecnologia e infraestrutura de tecnologia da informação (TI) para o local após a aquisição.

LISTA DE VERIFICAÇÃO

Lista de Verificação Fundamental para Investidores Estrangeiros nos Estados Unidos

Planejamento de Investimentos	Observações
Criar um plano estratégico de negócios e expansão	
Selecionar os consultores especializados	
Analisar as questões tarifárias relevantes	
Realizar análises tributárias	
Desenvolver um plano de implementação	

Elaboração de Estratégia de Expansão	Observações
Analisar a localização, mão de obra e selecionar o local	
Avaliar os créditos e incentivos fiscais e subsídios disponíveis	
Realizar análises operacionais	

Planejamento Tributário e de Pessoa Jurídica	Observações
Determinar o tipo e a estrutura da pessoa jurídica	
Determinar a localização da jurisdição (estado)	
Obter o FEIN e a inscrição estadual (IE) – registro fiscal	
Registrar-se na Secretaria de Estado	
Definir o planejamento tributário federal e internacional	
Definir o planejamento tributário estadual e local	
Calcular o imposto sobre o trabalho e as retenções na fonte	

Planejamento de Recursos Humanos	Observações
Revisar as questões de previdência e outros benefícios dos funcionários	
Avaliar a Lei de Serviços de Saúde Acessíveis e a responsabilidade dos empregadores	
Garantir vistos para funcionários não americanos	

Contabilidade e Demonstrações Financeiras	Observações
Selecionar o software ou o prestador de serviços de contabilidade	
Definir os procedimentos de contabilidade e demonstrações financeiras	
Definir os requisitos de auditoria financeira	

Considerações sobre Instalações	Observações
Certificar-se de garantir o imóvel	
Obter as autorizações e licenças necessárias	
Definir as necessidades de tecnologia e infraestrutura de TI	

Sobre a RSM

A equipe de investimentos estrangeiros diretos (IED) da *RSM* atua como ponte entre os seus negócios e o mercado americano, através de seus profissionais familiarizados com a cultura estrangeira e a americana, com dupla especialização e com experiência em assessorar empresas de propriedade estrangeira a entender como realizar negócios nos EUA.

A *RSM* oferece assessoria a empresas que estão desenvolvendo operações nos EUA, fornecendo orientação multidisciplinar especializada para IEDs que investem e implementam operações em novos mercados, incluindo:

- Necessidades de planejamento
- Operações contínuas e necessidades de saída
- Requisitos para vendas à distância
- Requisitos para entrada inicial
- Gerenciamento e negociação de créditos e incentivos em âmbito local e estadual
- Maximização da eficiência tributária e de fluxo de caixa em operações internacionais complexas, além da estruturação e conformidade fiscal no mercado doméstico
- Terceirização de serviços, como finanças globais, contabilidade e relatórios

Quando informações sobre os Estados Unidos são essenciais para o seu sucesso, a equipe de IED da *RSM* conta com vasto conhecimento local e experiência para orientar você. Os profissionais da *RSM* utilizam suas competências em comunicação multilíngue e sua compreensão de negócios e cultura para fornecer serviços de auditoria, tributação e consultoria a empresas de médio porte voltadas para o crescimento e expansão internacional. Saiba mais pelo link rsmus.com/international.

Aviso legal

Este capítulo foi elaborado por Robert Calafell, Matt Dollard e Goran Lukic da *RSM US LLP*. As opiniões expressas neste capítulo são dos próprios autores, não da agência americana de Administração de Comércio Internacional (*International Trade Administration*, ITA). Este capítulo não constitui aconselhamento jurídico. Os leitores interessados em investir nos Estados Unidos devem consultar um advogado.

Imigração

Seção 1:

Visão Geral sobre os Vistos

A.J. Francis, Gerente de Programas Interagências

SELECTUSA

Seção 2:

Vias de Imigração para os EUA: Qual é a mais indicada para o seu projeto?

Andrew Greenfield, Sócio

FRAGOMEN

Seção 1: Visão Geral sobre os Vistos

O Departamento de Estado dos EUA, junto ao Departamento de Segurança Interna, supervisiona o processo de visto dos EUA. A finalidade de sua viagem e outros fatos determinarão que tipo de visto é necessário de acordo com a lei de imigração dos EUA. Abaixo segue uma descrição dos tipos de visto disponíveis para fins de negócios e emprego. Para obter informações sobre o processo de visto dos EUA, incluindo atualizações da política de vistos, consulte site de viagens do Departamento de Estado.

Um visto não garante a entrada nos Estados Unidos, mas autoriza que um cidadão estrangeiro vindo do exterior a viajar até um porto de entrada nos Estados Unidos (geralmente um aeroporto ou uma fronteira terrestre) e solicitar permissão para ingressar no país. Os agentes do Departamento de Segurança Interna e do Departamento de Alfândega e Proteção de Fronteiras dos EUA (*U.S. Customs and Border Protection*, CBP) têm autoridade para permitir ou negar a entrada nos Estados Unidos, além de definir o tempo de permanência do viajante. Para obter mais informações sobre admissão nos Estados Unidos, consulte o site do CBP.

Vistos Temporários para Visitantes a Negócios

Em geral, o visto B-1 é um Visto de Não Imigrante para pessoas que desejam entrar nos Estados Unidos temporariamente para realizar consultas com parceiros de negócios, negociar um contrato, resolver um espólio e participar de convenções ou conferências educacionais, profissionais ou de negócios. Para obter informações sobre o visto B-1 e o processo de solicitação, consulte o site de viagens do Departamento de Estado.

Vistos de Trabalhador Temporário (Não imigrantes)

E-2: Investidores de países que mantêm tratados com os EUA

O visto E-2 é para estrangeiros que já investiram ou estão ativamente no processo de investir uma quantidade substancial de capital em uma empresa de boa-fé nos Estados Unidos e desejam entrar nos Estados Unidos exclusivamente para desenvolver e gerir a empresa de investimento. Esse visto está disponível para cidadãos de todos os países que mantêm o tratado relevante com os Estados Unidos ou que tenham recebido esse status por meio de promulgação de legislação. Para obter mais informações sobre o visto E-2, consulte o site do Serviço de Cidadania e Imigração dos Estados Unidos (USCIS).

L-1A e L-1B: Transferências Intracompanhias

A categoria de **visto L** é um visto de trabalho temporário para funcionários transferidos do exterior para uma filial, matriz, afiliada ou subsidiária nos Estados Unidos. O visto **L-1A** é para funcionários de transferências intracompanhias que exercerão a função de gerente ou executivo nos Estados Unidos. O visto **L-1B** é para funcionários de transferências intracompanhias que necessitam de qualificação especializada nos Estados Unidos. Para obter mais informações sobre os requisitos para os vistos L-1A e L-1B, assim como informações sobre solicitações coletivas, consulte o site do USCIS.

H-1B: Pessoas em Função Especializada

O **visto H-1B para funções especializadas** se aplica a requerentes que podem realizar os serviços de uma função especializada. Um cargo é considerado uma função especializada quando atende a pelo menos um dos critérios abaixo:

1. Um cargo que exige, no mínimo, um diploma de bacharel ou o equivalente;
2. A exigência de diploma para o cargo é comum no setor ou o trabalho é tão complexo que só pode ser realizado por uma pessoa com formação superior.
3. O empregador exige um diploma ou o equivalente para o cargo; ou
4. A natureza das funções do cargo é tão especializada ou complexa que o conhecimento necessário para as desempenhar geralmente está associado à obtenção de um diploma de bacharelado ou superior.

O portador de um visto H-1B tem permissão para trabalhar nos Estados Unidos por um período máximo de três anos, com uma possível extensão de até seis anos. Cônjuges e filhos (solteiros e com menos de 21 anos de idade) podem se qualificar para acompanhar o portador do visto H-1B se forem considerados elegíveis para um visto H-4.

A cada ano fiscal, os Estados Unidos concedem um máximo de 65.000 vistos H-1B. No entanto, os requerentes empregados em uma instituição de ensino superior, em uma organização de pesquisa sem fins lucrativos ou em uma organização de pesquisa do governo não estão sujeitos a esse limite. Além disso, as primeiras 20.000 solicitações apresentadas em nome de beneficiários com mestrado estão isentas desse limite.

Para obter mais informações sobre o processo de solicitação do visto H-1B, consulte a página para o H-1B no site do USCIS.

O-1: Pessoas com Habilidades ou Conquistas Extraordinárias

O **O-1** é um visto de trabalho temporário para pessoas que possuem uma habilidade extraordinária. O **O-1A** é para pessoas com habilidades extraordinárias nos campos da Ciência, Educação, Negócios ou Atletismo. O **O-1B** é para pessoas com habilidades extraordinárias nos campos das Artes, na indústria cinematográfica ou televisiva. Com um visto

O, o requerente pode residir nos Estados Unidos por um período máximo de três anos, com a possibilidade de estender o visto por mais um ano.

Para se qualificar para um visto O-1, o requerente deve vir para os Estados Unidos em caráter temporário e demonstrar sua habilidade extraordinária por meio de reconhecimento contínuo nacional ou internacionalmente. De forma mais específica, nas áreas de ciência, educação, negócios e esportes, o requerente precisa comprovar que tem um nível de expertise que o coloca entre uma pequena porcentagem que chegou ao mais alto nível em seu campo de atuação. Nas artes, na indústria cinematográfica e televisiva, o requerente deve demonstrar distinção em sua área de atuação. Distinção significa um elevado nível de conquista no campo das artes, evidenciado por um grau de habilidade e reconhecimento consideravelmente superior ao comum, de modo que uma pessoa descrita como proeminente seja reconhecida, líder ou amplamente conhecida no meio artístico.

O **visto O-2** está disponível para as pessoas que acompanharão os portadores do visto O-1 a fim de ajudá-los em seu trabalho. Para obter o visto O-2, o profissional deve ter habilidades e experiência fundamentais que sejam indispensáveis ao portador do visto O-1 e que não possam ser facilmente substituídas por um profissional americano. Além disso, o pedido do visto deve ser incluído à petição do visto O-1 do estrangeiro a quem ele ou ela presta suporte e não tem o direito de trabalhar de forma separada e independente do titular do visto O-1. O visto **O-3** está disponível para os cônjuges e filhos de portadores dos vistos O-1 ou O-2.

Para obter mais informações sobre a categoria de visto O, visite a página da USCIS sobre vistos O.

Visto de Trabalhador Permanente (Imigração com Base em Emprego)

A categoria de **visto EB** é para imigração com base em emprego. Os Estados Unidos emitem aproximadamente 140.000 vistos EB por ano, divididos em cinco categorias diferentes. O visto EB-1 é para requerentes que possuem uma habilidade extraordinária, professores ou pesquisadores excepcionais, ou executivo de empresa multinacional. O visto EB-2 destina-se a requerentes que possuam um diploma de nível superior ou equivalente ou que tenham uma habilidade excepcional. O visto EB-3 é destinado a requerentes que sejam trabalhadores ou profissionais qualificados. O visto EB-4 destina-se a grupos específicos de imigrantes, incluindo profissionais do setor religioso, tradutores afegãos e iraquianos, profissionais de radiodifusão e outros. O visto EB-5 é reservado para requerentes que pretendem investir um montante mínimo de capital; recurso que gerará uma quantidade mínima de empregos nos Estados Unidos.

Para obter mais informações sobre os programas de visto de imigração com base em emprego, incluindo requisitos adicionais, condições para cônjuges e filhos ou formulários necessários, acesse a página do site do USCIS dedicada aos vistos EB.

Sobre o SelectUSA

O *SelectUSA* é um programa do governo dos Estados Unidos que faz parte da Administração de Comércio Internacional (ITA) do Departamento de Comércio dos Estados Unidos. Nossa missão é facilitar o investimento empresarial gerador de empregos nos Estados Unidos e aumentar a conscientização sobre o papel fundamental que o desenvolvimento econômico desempenha na economia americana.

Aviso legal

Este capítulo foi elaborado por A. J. Francis em parceria com o *SelectUSA*. As opiniões expressas neste capítulo são do próprio autor, não da agência americana de Administração de Comércio Internacional (*International Trade Administration*, ITA). Este capítulo não constitui aconselhamento jurídico. Os leitores interessados em investir nos Estados Unidos devem consultar um advogado.

Seção 2: Vias de Imigração para os EUA: Qual é a mais indicada para o seupProjeto?

Diante de mercados em constante transformação, políticas em mudança e as restrições de viagem impostas pela pandemia, é fundamental conhecer as opções de imigração para investidores e seus funcionários que desejam investir nos Estados Unidos, embora isto seja por vezes negligenciado. Os investidores precisam assegurar que os seus colaboradores obtenham os vistos americanos corretos dentro dos prazos e da maneira mais eficiente, contando com o apoio de um especialista em imigração. Este capítulo oferece uma visão abrangente das opções de imigração para empresários investidores e seus funcionários, abordando requisitos de visto, prazos de processamento e considerações importantes para familiares.

A tabela no final deste capítulo resume os principais aspectos de cada uma das categorias de visto mencionadas e inclui hiperlinks adicionais para os sites governamentais relevantes.

Visitantes Temporários

O visto B-1 (visitante a negócios) permite que as pessoas entrem nos Estados Unidos temporariamente para realizar certas atividades comerciais em nome de uma entidade ou investidor estrangeiro. Com o visto B-1, a pessoa pode estabelecer um investimento e planejar sua relocação, incluindo constituir uma empresa, realizar reuniões com assessores comerciais e financeiros e contratar seus serviços, abrir contas bancárias, alugar espaços comerciais e procurar moradia e escolas.

No entanto, o **visto B-1** não permite o exercício de emprego em nome de uma empresa americana. Portanto, se o investidor estrangeiro desejar dirigir, gerenciar ou prestar serviços nos EUA para a nova empresa americana, ele precisará obter primeiro uma permissão de trabalho nos EUA. Isso se aplica mesmo que o investidor receba pagamento por seus serviços de uma empresa estrangeira.

O visto B-1 é válido por um período que varia de 1 mês a 10 anos, dependendo da nacionalidade do portador do visto. Alguns vistos B-1 permitem apenas uma entrada nos EUA, enquanto outros permitem várias entradas, também de acordo com a nacionalidade. Os agentes da imigração americana na fronteira decidem quanto tempo o visitante a negócios pode permanecer em cada visita. Geralmente, concedem um prazo suficiente para concluir as atividades comerciais, mas não superior a seis meses. Se o visitante a negócios precisar de mais tempo nos EUA para concluir suas atividades, é possível solicitar uma extensão de estadia

do governo, mas as solicitações de prorrogação só serão concedidas se este estiver convencido de que o visitante não se envolverá em empregos não autorizados.

Uma alternativa ao visto B-1 é o **Programa de Isenção de Visto (VWP)**, que permite que cidadãos de países designados entrem nos Estados Unidos como visitantes a negócios por até 90 dias sem necessidade de obter um visto em um consulado americano. Os viajantes do VWP devem obter uma pré-aprovação on-line pelo Sistema Eletrônico de Autorização de Viagem (ESTA) do Departamento de Segurança Interna, pelo menos 72 horas antes de partir para os EUA. Aqueles que entram nos EUA sob o VWP só podem realizar atividades permitidas para os titulares de visto B-1. A lei não permite que viajantes do VWP estendam sua estadia além de 90 dias.

Os familiares do investidor também podem solicitar vistos B-1 ou viajar sob o VWP, desde que, assim como o investidor, não pretendam trabalhar nos EUA e tenham a intenção de retornar ao seu país de origem após uma visita temporária. O visto B-1 e o VWP não podem ser utilizados para fins de estudo nos EUA.

Tratado de Comércio e Investidor

As categorias de **visto E-1** (Tratado de Comércio) e **E-2** (Tratado de Investidor) permitem que as pessoas entrem nos Estados Unidos para trabalhar em uma empresa americana que seja majoritariamente de propriedade de cidadãos de um país com o qual os EUA têm um tratado comercial. O requerente do visto E deve ser cidadão do país com o qual os EUA têm um tratado comercial e que irá dirigir e gerenciar a empresa americana ou fornecer competências fundamentais. Geralmente, os “tratados E-1” exigem que a empresa americana realize comércio substancial com o outro país signatário do tratado. Já os “tratados E-2” exigem um investimento substancial na empresa americana. Os EUA têm acordos de tratado com muitas economias importantes, mas não com a Índia ou a China.

Para obter o visto E, as empresas americanas qualificadas devem solicitar e ser consideradas elegíveis por um consulado americano para dar suporte às solicitações de visto E. Esse processo pode ser complexo. Uma vez aprovada, cidadãos qualificados do país do tratado podem solicitar vistos E no consulado americano. Esses cidadãos podem ser o(s) principal(is) investidor(es) da empresa nos EUA ou outros cidadãos do país do tratado cujas competências e experiência sejam necessárias para a empresa nos EUA.

Não há limite de tempo para trabalhar nos EUA com visto E, desde que seja mantida a gestão ou fornecimento de competências fundamentais e a empresa permaneça com pelo menos 50% de propriedade de cidadãos do país do tratado. Os cônjuges e filhos solteiros menores de 21 anos podem acompanhar o titular do visto E e estudar. Os cônjuges dos portadores de visto E podem buscar emprego nos EUA sem necessidade de patrocínio separado.

É importante observar que, para o visto E, não é necessário que o requerente seja empregado por uma empresa estrangeira controladora ou afiliada antes de sua transferência para os EUA. Isso difere significativamente da categoria de visto L-1, que será abordada em seguida.

Transferências Intracompanhias

A categoria de visto **L-1** é destinada a cidadãos estrangeiros que serão designados para trabalhar nos EUA em uma empresa vinculada ao empregador de seu país de origem. Os funcionários que trabalharam fora dos EUA por pelo menos um ano contínuo em cargos executivos, gerenciais ou com conhecimento especializado para uma empresa controladora, filial, subsidiária ou outra afiliada do empregador americano podem ser elegíveis para a classificação L-1. O empregador deve solicitar a transferência do funcionário para os EUA para ocupar um cargo executivo, gerencial ou com conhecimento especializado, embora não precise ser o mesmo cargo que o funcionário ocupava no exterior. Empresas americanas recém- estabelecidas podem patrocinar funcionários estrangeiros para vistos L-1, mas a autorização de trabalho é inicialmente concedida por um ano, e o empregador deve renovar a patrocínio comprovando a viabilidade do negócio.

Geralmente, o empregador deve obter a aprovação do Serviço de Cidadania e Imigração dos EUA (USCIS) para cada futuro funcionário titular do visto L-1 antes que este possa solicitar o visto L-1 em um consulado americano. No entanto, existe um processo simplificado, conhecido como programa “L-1 Blanket”, que não exige processamento pelo USCIS e permite que o consulado americano cuide de todo o processo de adjudicação. O programa “L-1 Blanket” está disponível para empresas multinacionais que transferem funcionários para os EUA com frequência. Para se qualificar para o programa “L-1 Blanket”, o empregador americano já deve realizar negócios nos EUA por pelo menos um ano e atender a pelo menos um dos seguintes critérios: 1) ter obtido pelo menos dez aprovações L-1 do USCIS no ano anterior; 2) ter realizados vendas nos EUA de pelo menos US$ 25 milhões; 3) ter pelo menos 1.000 funcionários nos EUA. O processamento do USCIS para solicitações individuais de visto L-1 e/ou aprovação inicial para o programa empresarial “L-1 Blanket” pode levar vários meses, a menos que o empregador pague pelo processamento prioritário de 15 dias. Após a aprovação da petição empresarial "L-1 Blanket" inicial pelo USCIS, a maioria das solicitações de visto L-1 pode ser feita totalmente no consulado, conforme mencionado acima.

A autorização para o visto de trabalho L-1 está disponível por até sete anos se o cargo nos EUA for de executivo ou gerente (L-1A) ou até cinco anos se o cargo nos EUA exigir conhecimento especializado (L-1B). Os executivos ou gerentes L-1A que também atuaram como executivos ou gerentes para seus empregadores estrangeiros afiliados antes de se transferir para os Estados Unidos podem ser elegíveis para solicitar residência permanente nos EUA (o *green card*) sem a necessidade do teste de mercado de trabalho dos EUA, que geralmente é um pré-requisito para solicitações de *green card*.

Os cônjuges e filhos solteiros menores de 21 anos podem acompanhar o titular do visto L-1 e estudar nos Estados Unidos. Os cônjuges dos titulares de visto L-1 podem buscar emprego nos EUA sem necessidade de patrocínio separado.

Observação: ao contrário das categorias de vistos E-1 e E-2 detalhadas acima, o visto L-1 está disponível para pessoas de qualquer nacionalidade, desde que tenham trabalhado no exterior por uma empresa afiliada por pelo menos um ano em um cargo elegível.

Pessoas em Função Especializada

A categoria de visto **H-1B** é destinada a pessoas que serão empregadas em "funções especializadas". O USCIS define funções especializadas como aquelas que exigem um diploma de bacharel ou equivalente em uma área específica de estudo para realizar o trabalho. O requerente ao visto H-1B deve possuir, por sua vez, pelo menos um diploma de bacharel ou nível de instrução equivalente e/ou experiência na área de estudo especificada.

O visto H-1B é um dos vistos de emprego nos EUA mais procurados, mas apresenta dois desafios importantes para os empregadores. Ao contrário de outros vistos de trabalho temporário nos EUA, a categoria de visto H-1B está sujeita a uma cota anual de 65.000, mais uma cota de 20.000 para as pessoas que possuem um diploma de nível superior nos EUA. A demanda por vistos H-1B supera a cota todos os anos. Isso restringe a disponibilidade de vistos H-1B para a maior parte do ano. Existem isenções de cota disponíveis para certas organizações sem fins lucrativos e pessoas que já possuem visto H-1B, que podem mudar de empregador durante sua permanência nos EUA, sujeitas ao patrocínio bem-sucedido de um empregador patrocinador subsequente.

O programa de visto H-1B também é regulamentado pelo Departamento de Trabalho dos EUA (DOL, *U.S. Department of Labor*), que exige que os empregadores obtenham aprovação de uma "Solicitação de Condição de Trabalho" (LCA, *Labor Condition Application*) antes de apresentar uma solicitação de visto H-1B ao USCIS. Entre outras coisas, a LCA exige que os empregadores atestem que pagarão salários competitivos ao profissional H-1B e notifiquem os funcionários americanos locais sobre o patrocínio H-1B. O DOL pode investigar o cumprimento pelos empregadores das declarações da LCA, e os infratores podem ser submetidos a penalidades monetárias significativas e à exclusão dos programas de imigração H-1B, e de outros programas de imigração.

O empregador deve ter aprovação do USCIS antes que o requerente ao visto H-1B possa solicitar o visto H-1B em um consulado dos EUA. O processamento do USCIS leva vários meses, a menos que o empregador pague pelo processamento prioritário de 15 dias.

A autorização do visto de trabalho H-1B está disponível por até seis anos e pode ser renovada por períodos de até três anos. É possível estender o visto para além de seis anos se o profissional for patrocinado para obter residência permanente nos EUA.

Os cônjuges e filhos solteiros menores de 21 anos podem acompanhar o titular do visto H-1B e estudar nos Estados Unidos. Os cônjuges não são elegíveis para a autorização de trabalho como dependentes, a menos que o empregado titular do visto H-1B esteja sendo patrocinado para obter um *green card* com base em emprego e cujo processo esteja bem adiantado.

Profissionais Canadenses e Mexicanos

A categoria de visto TN foi criada conforme o Acordo de Livre-Comércio da América do Norte (NAFTA) e agora está incluída no recém-negociado Acordo Estados Unidos-México-Canadá (USMCA). Ela permite que certos cidadãos canadenses e mexicanos aceitem trabalhos temporários nos Estados Unidos. Para ser elegível à categoria de visto TN, um empregador dos EUA deve oferecer um trabalho temporário em um cargo listado no USMCA. Os cargos listados geralmente exigem que a pessoa possua um diploma de bacharel (ou um diploma canadense ou mexicano equivalente a um diploma de bacharel dos EUA) em uma área relacionada ao cargo.

Os cidadãos canadenses podem solicitar a categoria de visto TN em uma travessia de fronteira dos EUA com uma carta de patrocínio do empregador dos EUA e documentação de apoio. Eles não precisam obter um de visto TN em um consulado dos EUA, pois cidadãos canadenses estão geralmente isentos da exigência de visto dos EUA. Os cidadãos mexicanos devem solicitar um visto TN em um consulado dos EUA antes de seguirem viagem para os Estados Unidos.

A autorização do visto de trabalho TN é concedida em períodos de até três anos, sem limite para o período máximo de permanência. No entanto, uma pessoa com status de visto TN deve manter a intenção de permanecer nos EUA temporariamente.

Os cônjuges e filhos solteiros menores de 21 anos podem acompanhar o profissional titular do visto TN e estudar, mas não são elegíveis para trabalhar nos Estados Unidos, a menos que obtenham patrocínio separado.

Pessoas com Habilidades Extraordinárias

O visto O-1 está disponível para pessoas com uma “habilidade extraordinária” nos campos da Ciência, Educação, Negócios, Atletismo ou Artes. As normas do USCIS estabelecem que essas pessoas são parte do pequeno percentual que chegou ao mais alto nível em seu campo de atuação e obteve reconhecimento nacional ou internacional por suas realizações. Além dessas exigências gerais, as solicitações de visto O-1 devem incluir evidências, inclusive cartas de referência, que atendam a pelo menos três categorias de evidências listadas nos regulamentos.

Embora o padrão para o visto O-1 seja alto, não é necessário ter um Prêmio Nobel ou medalha olímpica ou ser amplamente conhecido pelo público. Em vez disso, as evidências devem mostrar que o requerente é altamente respeitado e reconhecido em seu campo de atuação especializado.

Os empregadores devem solicitar aprovação do USCIS antes que um cidadão estrangeiro possa solicitar um visto O-1. O processamento do USCIS leva vários meses, a menos que o empregador pague pelo processamento prioritário de 15 dias.

Os vistos O-1 são inicialmente concedidos por três anos e, em seguida, em incrementos de períodos de um ano, sem limite para o período máximo de permanência. Os cônjuges e filhos solteiros menores de 21 anos podem acompanhar o titular do visto O-1 e estudar, mas não são elegíveis para trabalhar nos Estados Unidos, a menos que obtenham patrocínio separado.

Vistos de Imigrante com Base em Emprego (o *Green Card*)

Um empregador dos EUA pode patrocinar um funcionário para residência nos EUA e, em alguns casos, o próprio funcionário pode patrocinar sua solicitação de *green card*. Na maioria dos casos, uma solicitação de residência patrocinado por um empregador dos EUA exige que o DOL certifique de que não há profissionais americanos disponíveis para o cargo patrocinado após o empregador realizar um teste de mercado de trabalho nos EUA. A obrigatoriedade do teste de mercado de trabalho, conhecido como PERM, exige que os empregadores publiquem anúncios em jornais, divulguem vaga em sites de recrutamento e comprovem que qualquer candidato americano foi considerado para o cargo de boa-fé, mas nenhum atendeu às exigências mínimas do empregador.

As exceções à exigência do teste de mercado de trabalho incluem cidadãos estrangeiros que se qualificam como pessoas com habilidades extraordinárias, professores ou pesquisadores renomados, executivos e gerentes de empresas multinacionais, pessoas cujo trabalho serve ao interesse nacional dos EUA e solicitações de residência feitas por meio do programa de investidor EB-5.

Depois que o DOL certificar o teste de mercado de trabalho do empregador, ou quando o teste for dispensado, o empregador (ou o funcionário, quando o autopatrocínio for permitido) deve apresentar um pedido ao USCIS solicitando classificação em uma das cinco categorias de *green card* com base em emprego, geralmente referidas como categorias “EB”, ou seja, “EB-1”

a “EB-5”. A elegibilidade para as categorias EB-1, EB-2 e EB-3 geralmente é determinada pela educação, experiência e habilidades especializadas exigidas para o cargo patrocinado e que o funcionário patrocinado possui, entre outros critérios A categoria EB-4 abrange uma diversidade de cidadãos estrangeiros, entre eles alguns profissionais do setor religioso, tradutores e aposentados de empresas internacionais, todos com requisitos específicos de elegibilidade.

Por fim, a categoria EB-5 é um tipo especial de categoria de *green card* com base em emprego, criada para investidores. Para se qualificar para o programa EB-5, o investidor deve fazer um investimento de fundos pessoais em uma nova empresa ou em uma empresa em dificuldades financeiras. O investimento necessário é de US$ 1,05 milhão. No entanto, se a empresa estiver em uma área rural ou em uma localidade designada pelo governo dos EUA como área de alto desemprego, ou se o investimento for feito em um projeto de infraestrutura federal, estadual ou local elegível, o investimento necessário é reduzido para US$ 800.000.

Uma vez classificado na devida categoria de *green card*, o funcionário e os dependentes podem concluir o processo de *green card* apresentando uma solicitação de status de residência nos Estados Unidos ou um visto de imigrante em um consulado dos EUA. Como os *green cards* com base em emprego são limitados por uma cota anual, alguns requerentes, dependendo de sua categoria de classificação e país de nascimento, às vezes esperam muitos anos antes de concluir o processo e se tornarem residentes. Portanto, todo o processo de *green card* pode levar de dois anos (às vezes menos) a uma década ou mais.

Os cônjuges e filhos solteiros menores de 21 anos podem solicitar residência com o requerente titular para residir, estudar e trabalhar nos Estados Unidos.

Exceto para a categoria EB-5, uma vez que uma pessoa recebe o status de residência permanente com base em emprego nos EUA, ele ou ela e os dependentes elegíveis podem trabalhar para qualquer empregador dos EUA e residir nos Estados Unidos por tempo indeterminado. No caso de patrocínio EB-5, o investidor e os dependentes são inicialmente concedidos dois anos de residência nos EUA. Se o investimento gerar ou preencher dez vagas para profissionais americanos ao longo de dois anos, então o investidor e os dependentes podem solicitar residência permanente.

Para garantir o status de residência, um residente permanente deve manter sua residência principal nos Estados Unidos e cumprir com todas as leis fiscais e outras leis aplicáveis aos residentes dos EUA.

Impacto da COVID-19 nas Viagens Transfronteiriças para os Estados Unidos

A partir de abril de 2022, os Estados Unidos suspenderam as proibições de viagem de países ou regiões do mundo com altas taxas de infecção por COVID-19. A partir de 12 de junho de 2022 e até novo aviso, os viajantes internacionais que cheguem aos Estados Unidos por via aérea não precisam mais fornecer evidências de teste negativo para COVID-19 como condição para entrada no país. No entanto, os cidadãos estrangeiros que viajam para os Estados Unidos, com poucas exceções, também devem apresentar prova de que tomaram todas as vacinas contra a COVID-19. Para obter informações atualizadas sobre as exigências relacionadas à pandemia para entrada nos Estados Unidos, acesse o site do Departamento de

Estado: COVID-19 Exigência de Testagem.

A pandemia também afetou negativamente o processamento de vistos em consulados dos EUA no exterior. A suspensão das proibições de viagem resultou em um aumento de agendamentos de vistos e muitos consulados dos EUA não têm pessoal suficiente para lidar com o volume. Isso pode resultar em tempos de espera excepcionalmente longos para agendamentos, dependendo do consulado. É fundamental que os requerentes de vistos consultem com frequência os sites dos consulados para verificar a disponibilidade de horários antecipados e se informar sobre a política de um consulado específico quanto à solicitação de um agendamento urgente ou emergencial e/ou à isenção da entrevista presencial.

Qual Opção É a Mais Indicada para Sua Empresa?

Existem várias opções de imigração para investidores estrangeiros e seus funcionários. Escolher a via de imigração adequada é uma decisão importante que deve ser tomada com o apoio de um especialista em imigração qualificado, de preferência nas fases iniciais do planejamento do seu empreendimento nos EUA.

Consulte a tabela a seguir, que resume as categorias de vistos detalhadas acima e fornece mais links para sites governamentais.

Tipo de Visto	Atividades Permitidas	Atividades Proibidas	Critérios de Elegibilidade	Duração da Permanência	Dependentes	Processo e Prazo	Considerações Especiais
B-1 Visitante a Negócios **Programa de Isenção de Vistos**	Estabelecer um investimento e planejar a relocação, incluindo: • Constituir uma empresa • Abrir contas • Obter instalações • Procurar por moradia e escolas	• Dirigir, gerenciar ou prestar serviços a uma empresa nos EUA • Receber compensação de um empregador dos EUA • Estudar	Deve ter residência fora dos Estados Unidos e intenção de permanecer no país temporariamente e apenas para as atividades permitidas.	Até seis meses com um visto B-1 ou até 90 dias de acordo com o Programa de Isenção de Vistos com o ESTA aprovado.	Sim, desde que não se envolvam em atividades proibidas e atendam a critérios de elegibilidade.	Imediatamente se já tiver o visto B-1; alguns dias para obter a aprovação on-line do ESTA; O tempo de espera para agendamento nos consulados dos EUA para solicitar o visto B-1 varia muito*.	Embora as regras permitam uma permanência de até 180 dias para quem tem um visto, os agentes de fronteira dos EUA geralmente só permitem a entrada por um período mais curto, dependendo dos motivos da visita. O participante do Programa de Isenção de Visto (ESTA) quase sempre recebe um prazo de 90 dias de permanência.
E Tratado de Comércio ou Investidor	Investir, dirigir e/ou gerenciar uma empresa dos EUA que seja de propriedade majoritária de cidadãos de um país com o qual os Estados Unidos têm um tratado comercial.	Emprego Nos EUA com uma empresa que não seja a que patrocina a empresa com visto E.	A empresa dos EUA deve ser de propriedade majoritária de cidadãos de um país signatário de um tratado e o requerente do visto E deve também ser um cidadão desse país. O requerente também deve entrar nos EUA para dirigir e gerenciar o investimento ou fornecer competências fundamentais.	A validade do visto varia de acordo com o país. A permanência de dois anos é geralmente concedida a cada entrada, mas não há um período máximo de permanência.	Sim. Os cônjuges e filhos solteiros menores de 21 anos podem acompanhar o titular do visto e estudar. Os cônjuges podem solicitar autorização para trabalhar.	As empresas americanas elegíveis devem solicitar a elegibilidade ao consulado dos EUA para dar suporte às solicitações de visto E. Se forem elegíveis, esses cidadãos do país do tratado podem solicitar vistos E em um consulado dos EUA. O tempo de espera para agendamento nos consulados dos EUA para solicitar o visto E varia muito*.	Os vistos E-1 exigem empresas dos EUA para realizar negociações significativas com o outro signatário do tratado. Os vistos E-2 exigem um investimento significativo em empresas nos EUA.
L-1 Transferências Intracompanhias	L-1A: cargo de executivo, gerente de uma empresa dos EUA com afiliadas estrangeiras L-1B: emprego com base em conhecimento especializado para uma empresa dos EUA com afiliadas estrangeiras.	Emprego nos EUA que não seja na empresa patrocinadora do visto L-1.	Deve estar empregado fora dos EUA há pelo menos um ano em um cargo de executivo, gerente ou que exija conhecimento especializado para uma matriz, subsidiária, afiliada ou filial de uma empresa dos EUA.	Até sete anos se o cargo nos EUA for de executivo ou gerente (L-1A). Até cinco anos se o cargo nos EUA exigir conhecimento especializado (L-1B).	Sim. Os cônjuges e filhos solteiros menores de 21 anos podem acompanhar o titular do visto e estudar. Os cônjuges podem buscar trabalho.	É necessária a aprovação do USCIS antes de solicitar o visto a menos que o empregador tenha uma solicitação "blanket" aprovada que cubra os empregadores dos EUA e os estrangeiros. O processamento do USCIS leva vários meses, a menos que o empregador pague pelo Processamento Prioritário de 15 dias. O tempo de espera para agendamento nos consulados dos EUA para solicitar o visto L-1 varia muito*.	As empresas recém-criadas dos EUA podem patrocinar funcionários estrangeiros para vistos L-1, mas a autorização de trabalho é inicialmente concedida por um ano e, em seguida, o patrocínio deve ser renovado com evidência de continuidade de viabilidade comercial.

IMIGRAÇÃO

Tipo de Visto	Atividades Permitidas	Atividades Proibidas	Critérios de Elegibilidade	Duração da Permanência	Dependentes	Processo e Prazo	Considerações Especiais
Profissionais H-1B	Emprego por um patrocinador dos EUA em um "cargo especializado".	Emprego nos EUA que não seja na empresa patrocinadora do visto H-1B.	O emprego nos EUA deve exigir, e o profissional estrangeiro deve possuir, pelo menos um diploma de bacharel ou o equivalente em uma área de estudo específica e diretamente relacionada.	Até seis anos. Pode-se estender o visto por mais de seis anos se o profissional for patrocinado para residência Nos EUA.	Sim. Os cônjuges e filhos solteiros menores de 21 anos podem acompanhar o titular do visto e estudar. Os cônjuges podem solicitar autorização de trabalho em certas circunstân-cias.	A aprovação do USCIS é necessária antes da solicitação do visto. O processamento do USCIS leva vários meses, a menos que o empregador pague pelo Processamento Prioritário de 15 dias. O tempo de espera para agendamento nos consulados dos EUA para solicitar o visto H-1B varia muito*.	Uma cota anual restringe a disponibilidade de vistos H-1B para a maior parte do ano. Podem ser aplicadas exceções de cota para certas empresas sem fins lucrativos e profissionais com o visto H-1B. Regulamentado pelo Departamento de Trabalho dos EUA, que exige o pagamento de salários competitivos e aviso prévio de patrocínio aos funcionários Locais dos EUA.
Profissionais TN	Emprego por um patrocinador dos EUA em um cargo especificado no USMCA.	Emprego nos EUA que não seja na empresa patrocinadora do visto TN.	Cidadãos do Canadá e México. O emprego nos EUA deve corresponder ao cargo da lista do USMCA. Deve ter nível de escolaridade e/ou experiência para o cargo exigidos pelo USMCA, que geralmente é nível superior bacharelado) ou um diploma estrangeiro equivalente.	Extensão de até três anos. Não há período máximo de permanência. Deve ter a intenção de permanecer nos Estados Unidos temporariamente.	Sim. Os cônjuges e filhos solteiros menores de 21 anos podem acompa-nhar o titular do visto e estudar, mas como dependen-tes não podem trabalhar.	Os canadenses solicitam o visto na fronteira dos EUA com uma carta de patrocínio do empregador dos EUA e a documentação comprobatória. Os cidadãos mexicanos devem solicitar um visto TN em um consulado dos EUA. O tempo de espera para agendamento nos consulados dos EUA para solicitar o visto TN varia muito.*	Os dependentes não precisam ser cidadãos canadenses ou mexicanos, mas os dependentes devem solicitar um visto, a menos que sejam cidadãos canadenses.
O-1 Pessoas com Habilidades Extraordinárias	Emprego por um patrocinador dos EUA em um cargo relacionado ao conhecimento especializado.	Emprego nos EUA que não seja na empresa patrocinadora do visto O-1.	As pessoas de renome nacional ou internacional e aclamadas por realizações em seu campo de atuação.	Concedido inicialmente por três anos, e depois com extensões de um ano. Não há permanência máxima.	Sim. Os cônjuges e filhos solteiros menores de 21 anos podem acompa-nhar o titular do visto e estudar, mas como dependentes não podem trabalhar.	A aprovação do USCIS é necessária antes da solicitação do visto. O processamento do USCIS leva vários meses, a menos que o empregador pague pelo Processamento Prioritário de 15 dias. O tempo de espera para agendamento nos consulados dos EUA para solicitar o visto O-1 varia muito*.	Exigência rigorosa de evidências, incluindo cartas de referência, e outros requisitos Específicos exigidos pela regulamentação.

Tipo de Visto	Atividades Permitidas	Atividades Proibidas	Critérios de Elegibilidade	Duração da Permanência	Dependentes	Processo e Prazo	Considerações Especiais
Residência nos EUA (o *green card*), que não seja o Programa Investidor EB-5.	Residir e trabalhar nos EUA por tempo indeterminado. Pode trabalhar para qualquer empregador dos EUA após a concessão da residência.	Não manutenção da residência principal nos Estados Unidos. Violação de tributos e outras leis aplicáveis aos residentes dos EUA.	Um empregador patrocinador dos EUA e teste de mercado de trabalho são geralmente exigidos, a menos que o teste de mercado de trabalho seja dispensado. O funcionário e o emprego patrocinado também devem atender às exigências da categoria de patrocínio, com base na escolaridade, experiência e competências.	Por tempo indeterminado.	Sim. Os cônjuges e filhos solteiros menores de 21 anos podem solicitar residência com o requerente titular para morar e trabalhar nos Estados Unidos por tempo indeterminado.	O Departamento de Trabalho dos Estados Unidos aprova o teste de mercado de trabalho, a menos que seja dispensado. Apresentar petição de imigrante na categoria de *green card* correspondente às suas qualificações, com base em escolaridade, experiência e competências. O funcionário e seus dependentes podem, em seguida, enviar suas solicitações para concluir o processo de residência nos EUA. Processamento de um a dois anos. Dependendo do país de origem e da categoria de patrocínio, a cota anual pode ser motivo de atraso por vários anos.	O teste de mercado de trabalho é dispensado para pessoas de habilidades extraordinárias, professores e pesquisadores renomados, certos gerentes e executivos de empresas multinacionais, e as pessoas cujo trabalho serve ao interesse nacional. O programa EB-5 para investidores também não exige um teste de mercado de trabalho. Veja abaixo.
Residência nos EUA (o *green card*): o Programa para Investidor EB-5.	Residir e trabalhar nos EUA por tempo indeterminado.	Não manutenção da residência principal nos Estados Unidos. Violação de tributos e outras leis aplicáveis aos residentes dos EUA.	Investimento de fundos pessoais em uma nova empresa ou em uma empresa em dificuldades financeiras. Exige-se o investimento de US$ 1,05 milhão, ou US$ 800.000 caso a empresa esteja em uma área designada como rural ou de alto desemprego, ou o investimento é feito em um projeto elegível em âmbito federal, estadual ou local.	Residência concedida condicionalmente por dois anos, depois por tempo indeterminado assim que certos critérios forem cumpridos.	Sim. Os cônjuges e filhos solteiros menores de 21 anos podem solicitar residência com o requerente titular para morar e trabalhar nos Estados Unidos primeiro de forma condicional e depois por tempo indeterminado.	Apresentar uma petição ao USCIS para estabelecer a elegibilidade e solicitar status de residência, que é concedido condicionalmente por dois anos. Se o investimento gerar ou preencher dez vagas para profissionais americanos ao longo de dois anos, o investidor solicitar residência por tempo indefinido, sujeita à cota anual.	Alguns investimentos EB-5 podem ser realizados por meio de Centros Regionais aprovados pelo governo que patrocinam projetos de investimento de capital EB-5.

* Em virtude da COVID-19, o tempo de espera em muitos consulados dos EUA em todo o mundo pode ser maior do que o normal, pois os consulados enfrentam uma demanda crescente por vistos. É fundamental que os requerentes de vistos consultem com frequência os sites dos consulados para verificar a disponibilidade de horários antecipados e se informar sobre a política de um consulado específico quanto à solicitação de um agendamento urgente ou emergencial.

Glossário

Ajuste de Status (AOS, *Adjustment of Status*): uma opção para a fase final do processo de residência permanente. A solicitação de AOS, Formulário I-485, pode ser apresentada ao USCIS se a data de prioridade estiver atualizada e alguns outras exigências forem cumpridas.

B-1 Visitante a Negócios: categoria de visto para visitantes a negócios nos Estados Unidos. O visto B-1 não permite trabalho remunerado e seus portadores não podem receber pagamento de uma fonte nos EUA nem trabalhar em projetos cobrados de clientes. Os visitantes a negócios de certos países podem entrar nos EUA sem visto B-1, pelo Programa de Isenção de Vistos (VWP). Nesse caso, os visitantes são admitidos por até 90 dias e não podem prorrogar sua estadia, exceto em circunstâncias extremamente excepcionais. Já os visitantes com visto B-1 em seus passaportes podem ser admitidos por até seis meses e têm direito a prorrogar sua estadia.

B-2 Visto de turista: categoria de visto para visitantes a turismo nos Estados Unidos. Os turistas de certos países podem entrar nos EUA sem visto B-2, pelo Programa de Isenção de Vistos (VWP). Nesse caso, os turistas são admitidos por até 90 dias e não podem prorrogar sua estadia, exceto em circunstâncias extremamente excepcionais. Os visitantes com visto B-2 em seus passaportes podem ser admitidos por até seis meses e têm direito a prorrogar sua estadia.

Departamento de Trabalho (DOL, *Department of Labor*): a agência federal dos EUA que abriga o Escritório de Certificação de Trabalho Estrangeiro, responsável pela supervisão da determinação de salários vigentes, das Solicitações de Condição de Trabalho (LCAs) e das certificações de trabalho (PERM).

***Green card*:** o nome informal do Cartão de Residente Permanente, que é a prova de que a pessoa recebeu o visto para residir e trabalhar nos Estados Unidos por tempo indeterminado.

H-1B: categoria de visto para profissionais temporários que exercem um cargo que exige a aplicação teórica e prática de vários conhecimentos altamente especializados e a obtenção de um diploma de bacharel ou superior na área específica para exercer o cargo. O período máximo de permanência é de seis anos, com algumas exceções.

H-4: categoria de visto para cônjuges e filhos solteiros com menos de 21 anos que acompanham os portadores do visto H-1B. Os portadores de vistos H-4s não são elegíveis à autorização de trabalho, exceto em circunstâncias específicas.

Formulário I-129: o formulário I-129, Petição para um Trabalhador Não Imigrante, é o formulário governamental apresentado pelo empregador ao USCIS para solicitar a classificação de visto E, H, L, O ou TN em nome de um cidadão estrangeiro.

Formulário I-140: o Formulário I-140, Petição de Imigrante para Trabalhador Estrangeiro, é um formulário governamental apresentado por um empregador ao USCIS em casos de residência permanente nos EUA. O preenchimento desse formulário é realizado em

uma segunda fase do processo de residência permanente para casos com base em emprego que requerem PERM e a primeira fase na qual o PERM não é necessário.

Formulário I-485: o formulário I-485, Solicitação de Registro de Residência Permanente ou Ajuste de Status, é o formulário governamental apresentado ao USCIS por um cidadão estrangeiro que está nos Estados Unidos e busca finalizar o processo de residência permanente.

L-1: Categoria de visto para Transferências Intracompanhias: o funcionário deve ter trabalhado fora dos Estados Unidos por pelo menos um ano em uma empresa controlador, subsidiária, afiliada ou filial do empregador dos EUA em um cargo que exija conhecimento especializado (L-1B), ou de executivo ou gerente (L-1A). As petições para o visto L-1 são submetidas ao USCIS nos Estados Unidos para adjudicação e aprovação antes da emissão do visto. essa abordagem difere do procedimento L-Blanket, no qual a solicitação é submetida diretamente ao Consulado americano no exterior. O período máximo de permanência é de cinco anos (L-1B) ou sete anos (L-1A).

L-2: categoria de visto para cônjuges e filhos solteiros com menos de 21 anos que acompanham os portadores do visto L-1. Os cônjuges L-2 podem solicitar autorização de trabalho.

Certificação de Trabalho: uma certificação do Departamento de Trabalho dos Estados Unidos (DOL) de que não há nenhum profissional americano capaz, disposto, qualificado e disponível (geralmente, isso significa um cidadão americano ou um residente permanente legal) para exercer um cargo e local específicos, com o salário vigente. A certificação de trabalho está relacionada a um cargo específico, não a um empregado. Para obter uma certificação de trabalho aprovada, o empregador deve comprovar que realizou um teste de mercado de trabalho local e que se esforçou para preencher a vaga, e que o emprego de um funcionário estrangeiro não afeta negativamente os salários ou as condições de trabalho de profissionais americanos com emprego semelhante.

Solicitação de Condição de Trabalho (LCA, *Labor Condition Application*): a LCA é um pré-requisito para o cadastro de uma petição E-3, H-1B ou H-1B1. Na LCA, o empregador comprova certas obrigações salariais, de condições de trabalho e de aviso prévio. A LCA deve ser aprovada pelo Departamento de Trabalho dos Estados Unidos (DOL).

Residente Permanente Legal (LPR, *Lawful Permanent Resident*): uma pessoa que recebeu autorização para residir e trabalhar nos Estados Unidos por tempo indeterminado. É também chamado de imigrante, portador de *green card* ou residente permanente.

O-1: categoria de visto para uma Pessoa com Habilidades Extraordinárias. Os empregadores dos EUA podem patrocinar estrangeiros para o visto de trabalho O-1 por um período inicial de três anos e, depois, com extensões de um ano.

Passaporte: documento de viagem e identidade emitido para estrangeiros por seu país de cidadania. Para o visitante poder entrar nos Estados Unidos, esse documento deve estar válido. O Consulado dos EUA preencherá o passaporte do estrangeiro com um visto de não imigrante. O passaporte deve ser válido por pelo menos seis meses no momento da entrada.

Gerenciamento de Revisão Eletrônica do Programa (PERM, *Program Eletronic Review Management*): o sistema de atestado e auditoria segundo o qual os empregadores obtêm certificação de trabalho permanente para determinados casos de imigrantes com vínculo empregatício. De acordo com o PERM, os empregadores realizam recrutamento e publicidade antes de apresentar uma solicitação de certificação de trabalho. As solicitações são enviadas eletronicamente ou pelo correio e estão sujeitas a auditoria pelos Agentes do Departamento do Trabalho responsáveis pela Certificação.

Residência permanente: um status legal que permite que uma pessoa resida e trabalhe nos Estados Unidos por tempo indeterminado. Quando esse status legal é concedido, o governo emite um Cartão de Residente Permanente, muitas vezes chamado informalmente de *green card*.

Porto de Entrada (POE, *Port of Entry*): o Porto de Entrada é a via aérea, terrestre ou marítima pela qual o estrangeiro viaja para os Estados Unidos.

Data de prioridade: a data em que um empregador dos EUA envia uma solicitação de PERM ao DOL em nome de um cidadão estrangeiro. Se a solicitação de PERM não for necessária, a data é definida pelo envio do Formulário I-140 ao USCIS. Essa data garante um lugar na fila de espera para o cidadão estrangeiro no sistema de cotas de *green card*.

Serviços de Cidadania e Imigração dos Estados Unidos (USCIS, *U.S. Citizenship and Immigration Services*): o USCIS é a agência que processa solicitações e petições de benefícios de imigração. Anteriormente conhecido como Agência de Cidadania e Serviços de Imigração (*Bureau of Citizenship and Immigration Services*, BCIS) e Serviço de Imigração e Naturalização (*Immigration and Naturalization Service*, INS).

Carimbo de Visto: esse é o carimbo registrado no passaporte de um estrangeiro por um consulado dos EUA. no exterior, que indica a categoria de visto específica do estrangeiro. Para entrar nos EUA, a maioria dos estrangeiros deve ter um carimbo de visto válido em seu passaporte (exceto cidadãos canadenses e pessoas que entram com status B-1 ou B-2 de acordo com o Programa de Isenção de Vistos). Um estrangeiro que apresente um carimbo de visto ao fiscal no Porto de Entrada pode ser admitido nessa categoria de visto e receber um registro de entrada ou saída, Formulário I-94, mostrando o status de imigração e o tempo de permanência permitido nos EUA.

Programa de Isenção de Vistos (VWP, *Visa Waiver Program*): o VWP permite que cidadãos de países designados solicitem admissão nos Estados Unidos por 90 dias ou menos como visitantes não imigrantes a negócios ou turismo, sem primeiro obter um visto B-1 ou B-2 em um consulado dos EUA. As visitas são geralmente de curto prazo e, com exceções muito específicas, não podem permitir emprego nos EUA ou a realização de um programa de estudos acadêmicos.

Sobre a Fragomen

A *Fragomen* é uma empresa líder em serviços de imigração em todo o mundo. A empresa tem mais de 4.900 profissionais e funcionários, incluindo mais de 675 advogados e profissionais equivalentes, em mais de 55 escritórios localizados nas Américas, Ásia-Pacífico e EMEA, a empresa oferece suporte em mais de 170 países. Cada escritório opera como um escritório de advocacia ou consultoria de imigração, de acordo com as leis e regulamentos locais aplicáveis.

Os profissionais da *Fragomen* são líderes respeitados em sua área e são reconhecidos anualmente pelo *Chambers*, *Best Lawyers* e *Who's Who*. Eles participam de conferências e seminários em todo o mundo e são autores de livros e publicações considerados referências padrão por outros profissionais de imigração. Muitos dos profissionais da *Fragomen* têm experiência prévia em agências governamentais e departamentos de imigração empresarial, possibilitando que a empresa desenvolva estratégias avançadas para gerenciamento de programas de imigração internacionais.

A *Fragomen* está estruturada para atender todos os aspectos da imigração global, incluindo planejamento estratégico, eficiência, gerenciamento de qualidade, conformidade, relações governamentais, relatórios e gerenciamento e processamento de casos. Esses recursos possibilitam que a empresa represente uma grande diversidade de empresas, organizações e pessoas, trabalhando em parceria com os clientes para facilitar a transferência de funcionários em todo o mundo. Para obter informações detalhadas sobre a *Fragomen*, acesse www.fragomen.com.

Aviso Legal

Este capítulo foi elaborado por Andrew Greenfield em parceria com a *Fragomen, Del Rey, Bernsen & Loewy*, LLP. As opiniões expressas neste capítulo são dos próprios autores, não da agência americana de Administração de Comércio Internacional (*International Trade Administration*, ITA). Este capítulo não constitui aconselhamento jurídico. Os leitores interessados em investir nos Estados Unidos devem consultar um advogado.

Arranjos Societários

Uma Visão Geral para Investidores Estrangeiros dos Arranjos Societários Típicos dos Estados Unidos

SELECTUSA®

Anna Jinhua Wang

Jeffrey J. White

J. Michael Wirvin

Michael J. Kearney

Robinson+Cole

Escolher o tipo certo de arranjo societário é uma etapa primordial para estrangeiros que planejam realizar negócios nos Estados Unidos. Há várias configurações possíveis, cada qual com suas próprias vantagens e limitações. A escolha "certa" depende dos interesses e das necessidades específicas do estrangeiro, seja ele uma pessoa física ou jurídica. Não existe um tipo societário "generalista" que sirva para todos os casos.

O objetivo deste capítulo é fornecer uma comparação entre as principais características de alguns arranjos societários típicos usados por estrangeiros para realizar suas atividades nos EUA, e explicar como tais arranjos podem influenciar as oportunidades de negócios e de financiamento de uma empresa.

I. Considerações Gerais

(1) Exigências de Cidadania/Residência

O procedimento que pessoas jurídicas ou físicas estrangeiras devem seguir para estabelecer e constituir uma entidade empresarial nos Estados Unidos é essencialmente o mesmo que pessoas físicas ou jurídicas americanas. A cidadania americana, a autorização de residência permanente (também conhecida como *green card*) ou um visto de trabalho não são necessários para que estrangeiros se tornem proprietários de uma entidade empresarial americana, nem para que uma pessoa física estrangeira atue no conselho de administração de uma sociedade nos Estados Unidos. No entanto, deve-se observar que o simples fato de ser proprietário, acionista, membro do conselho ou funcionário de uma entidade empresarial americana não permite, por si só, que um estrangeiro trabalhe nos Estados Unidos. Existem exigências de imigração e alfândega muito específicas que se aplicam a cidadãos não americanos que queiram trabalhar e obter renda nos Estados Unidos. Essas exigências não são abordadas neste capítulo (consulte o Capítulo sobre Imigração para obter mais informações), mas devem ser examinadas de maneira pormenorizada, em conjunto com os planos de realizar atividades empresariais nos EUA.

(2) Prazos para constituição da pessoa jurídica e obrigações de divulgação

Uma vez que o tipo apropriado de pessoa jurídica tenha sido definido, a etapa seguinte é constituir a pessoa jurídica. A jurisdição adequada para constituir a pessoa jurídica é um fator a ser analisado cuidadosamente. Há 50 estados, um distrito federal e cinco territórios nos Estados Unidos. Cada qual tem suas próprias regras e regulamentações sobre a formação de entidades empresariais. A maioria dos estados tem buscado tornar o processo de constituição ou formação o mais simples e eficiente possível. Em muitos casos, uma pessoa jurídica pode ser constituída em apenas alguns dias e, às vezes, até no mesmo dia, dependendo de sua complexidade e da jurisdição onde estiver sendo estabelecida.

A maioria dos estados exige que as empresas divulguem publicamente apenas algumas informações que constam dos seus atos constitutivos. Essas informações são bastante limitadas e incluem, em geral: (i) o nome da empresa, (ii) os nomes e endereços de seus administradores (diretores e membros do conselho de administração), (iii) a localização da sede social da empresa e (iv) em alguns casos, um resumo do número total e dos tipos de ações (ou quotas-parte do capital social) emitidas. Ao contrário de muitas jurisdições estrangeiras, nas quais é preciso arquivar e manter informações detalhadas dos acionistas em registros públicos ou juntas comerciais, nos Estados Unidos, os detalhes das participações acionárias geralmente não precisam ser divulgados publicamente por empresas privadas (não públicas). No entanto, cumpre observar que, além das parcas exigências de divulgação por parte da maioria dos estados no que concerne à formação e manutenção de uma entidade empresarial sob sua jurisdição, os proprietários estrangeiros de empresas dos EUA podem estar sujeitos a outras exigências estaduais ou federais de divulgação e registro. Estas variam em função do tipo de empresa administrado; dos tipos de produtos fabricados, distribuídos ou vendidos; e do percentual da pessoa jurídica americana que pertencer ou for controlada por estrangeiros. Isso se aplica particularmente a empresas que operam nos setores agrícola, bancário, de comunicações, defesa, energia e transporte.

(3) Custos de formação

(a) Taxas de registro (do estado onde a pessoa jurídica foi constituída).

As taxas cobradas por uma jurisdição para o registro e aceitação de uma entidade empresarial ali constituída geralmente variam de algumas centenas a alguns milhares de dólares, dependendo da jurisdição e do tipo de estrutura empresarial que estiver sendo constituída. Além disso, todos os estados exigem que as pessoas jurídicas constituídas ou qualificadas nesse estado apresentem um relatório anual (ou equivalente) a cada ano para atualizar as informações registradas sobre essa pessoa jurídica e para mantê-la em situação regular. Uma taxa anual relativamente pequena (geralmente entre US$ 100 e US$ 500) é cobrada para essa atualização anual. Alguns estados calculam essa taxa anual para empresas com base no número de ações que a empresa autorizou emitir. No caso de empresas que autorizaram a emissão de um grande número de ações, esse cálculo pode resultar em taxas anuais significativas. Portanto, é importante que as empresas formadas nessas jurisdições levem isso em consideração ao determinar a estrutura de ações e de capitalização.

(b) Taxas de registro (em outros estados).

Ao calcular os custos de formação e manutenção de pessoas jurídicas nos EUA, é importante levar em conta não apenas a jurisdição em que a pessoa jurídica será constituída, mas também se ela realizará negócios em outras jurisdições.Caso uma empresa registre seus negócios em um estado e realize suas operações comerciais reais em outros estados, ela terá de ser registrada como uma pessoa jurídica "estrangeira" nesses últimos ("estrangeira" significa, neste contexto, que ela não foi constituída originalmente em tais estados). Cada um desses estados cobrará da empresa uma taxa de inscrição, assim como taxas de relatórios anuais (o que equivale geralmente a algumas centenas de dólares por ano). Cada jurisdição define, de maneira específica, o que entende por “realizar negócios”, mas, em geral, considera-se que pessoas jurídicas realizam negócios em um

estado se apresentarem um escritório, detiverem ativos, empregarem um número significativo de funcionários ou de categorias de funcionários, ou se estiverem envolvidas na construção de estruturas naquele estado.

(c) Taxas de Representação Legal.

As empresas também são obrigadas a nomear e manter um representante legal em qualquer estado em que realizem negócios. O representante legal tem o papel de agir em nome da empresa em processos judiciais ou demais questões de caráter legal no estado para o qual foi designado. Se a empresa tiver um endereço físico ou um escritório em um estado, ela poderá, na maioria dos casos, usá-lo como o endereço do seu representante legal naquele estado. Se uma empresa não tiver um endereço físico no estado em que estiver registrada para realizar negócios, precisará nomear um terceiro para atuar como seu representante legal no estado em questão. Há várias empresas regionais e nacionais que prestam serviços empresariais nessa área. Os custos de tais serviços variam de US$ 100 a US$ 350 por ano, na maioria dos casos.

II. Tipos Societários

(1) Sociedades de tipo *Corporation*

Sociedades de tipo *corporation* são entidades empresariais totalmente independentes e distintas dos seus proprietários, os quais detêm ações da empresa (por isso, eles também são chamados de "acionistas"). Uma *corporation* pode ter um acionista único, alguns ou muitos acionistas. As *corporations* podem emitir diferentes classes de ações e especificar diferentes séries de ações dentro de uma classe determinada, podendo assim atribuir direitos distintos a acionistas distintos.

As *corporations* são criadas e reguladas pelas leis societárias do estado em que foram constituídas, bem como pelas leis promulgadas pelo poder legislativo ou pelo direito consuetudinário (*common-law*) em vigor nas demais jurisdições em que estiverem habilitadas a realizar negócios.

As atividades cotidianas de uma *corporation* são geridas por diretores nomeados pelo conselho de administração, cujos membros são eleitos pelos acionistas para supervisionar os interesses destes últimos enquanto proprietários da *corporation*. Em essência, os acionistas são os proprietários da *corporation*; o conselho de administração é eleito pelos acionistas para supervisionar o funcionamento da entidade; e os diretores são encarregados de geri-la. Tanto os diretores quanto os membros do conselho de administração de uma *corporation* têm o dever fiduciário de agir no melhor interesse dos acionistas.

Uma das principais vantagens da constituição de uma pessoa jurídica segundo esse modelo é que os bens pessoais dos acionistas, conselheiros e diretores são protegidos dos credores da *corporation* se forem observadas determinadas formalidades societárias, tais como manter os fundos da pessoa jurídica separados de fundos pessoais, realizar assembleias gerais regulares de conselheiros e acionistas, manter atas das assembleias e registros financeiros detalhados. Além disso, caso a *corporation* seja uma subsidiária de uma matriz estrangeira, a criação de uma *corporation* nos Estados Unidos pode servir de escudo para proteger os ativos da matriz estrangeira e minorar, até certo ponto, os direitos dos credores da empresa americana de mover ações contra a matriz.

(a) Constituição

As *corporations* são formadas por meio do registro, junto à autoridade estadual competente, de uma Certidão de Constituição (*Certificate of Incorporation*) ou de um Estatuto Social (*Articles of Incorporation*, geralmente conhecidos como "*charter*"), a depender do estado.

O fundador (*incorporator*) é a pessoa responsável por estabelecer a *corporation* e registrar o estatuto (*charter*) junto à autoridade estadual competente. O fundador também nomeará o conselho de administração inicial e adotará, por autorização por escrito, o regimento interno (*bylaws*, isto é, as regras que regem o funcionamento da *corporation*), assinado após a pessoa jurídica ter sido constituída. Uma vez concluída esta etapa, o fundador renunciará às suas funções. O conselho de administração ratifica então as ações do fundador, nomeia diretores, aprova a emissão de ações para os acionistas e aprova outras questões necessárias para as etapas iniciais da *corporation* (como a abertura de uma conta bancária).

(b) Consequências relacionadas ao imposto de renda federal americano[1]

Os investidores estrangeiros[2] precisam avaliar se a natureza de suas atividades ou investimentos nos Estados Unidos é tal que possam ser vistos como envolvidos em

---

[1] Este resumo não contempla uma discussão abrangente de todas as implicações do imposto de renda federal dos EUA que possam ser do interesse de um investidor estrangeiro, dadas as circunstâncias específicas desse investidor. Ele tampouco aborda as consequências tributárias em âmbito estadual, local ou internacional, as consequências na esfera patrimonial, ou as demais consequências decorrentes de investimentos nos Estados Unidos realizados por investidores estrangeiros. Recomenda-se que os investidores estrangeiros se informem com seus próprios consultores fiscais quanto às implicações em matéria de imposto de renda em nível federal derivadas de um investimento nos Estados Unidos

[2] Pessoas físicas que não são cidadãos americanos nem residentes nos Estados Unidos para fins tributários (estrangeiros não residentes) e pessoas jurídicas tratadas como empresas estrangeiras para fins tributários nos EUA.

em uma atividade comercial ou em um negócio nos EUA sujeito a tributação de renda em nível federal. Os investidores estrangeiros são tributáveis em base líquida sobre qualquer renda que esteja "efetivamente conectada" com a realização de um negócio ou uma atividade comercial nos EUA (renda efetivamente conectada, ou ECI, *effetively connected income*).[3]

Os investidores estrangeiros podem optar por investir em uma *corporation* americana para "bloquear" ou evitar a incidência do critério "ECI". O imposto de renda federal dos EUA incide sobre a receita operacional da empresa bloqueadora (ECI) e, portanto, impede que essa receita chegue ao investidor estrangeiro. A *corporation* paga o imposto de renda federal dos EUA numa base líquida (tributado à alíquota máxima de 21% do imposto de renda de pessoas jurídicas, aplicada aos anos fiscais iniciados após 31 de dezembro de 2017, de acordo com a promulgação da Lei de Cortes de Impostos e Geração de Empregos de 2017 (*Tax Cuts and Jobs Act of 2017*). Quaisquer receitas líquidas após dedução de impostos que sejam distribuídas pela *corporation* ao investidor estrangeiro geralmente não serão tratadas como ECI, mas sim como renda de dividendos de origem americana sujeita à tributação na fonte. O investidor estrangeiro geralmente não precisará apresentar declarações de imposto de renda junto à Receita Federal dos Estados Unidos (*Internal Revenue Service*, IRS) em relação ao seu investimento na *corporation*.

Contanto que um investidor estrangeiro (pessoa física ou jurídica) não participe em nenhuma iniciativa nos Estados Unidos que o leve a estar envolvido na realização de atividade comercial ou empresarial no país, suas obrigações tributárias em matéria de imposto de renda federal americano estarão geralmente limitadas ao pagamento de impostos (tributados na fonte) à alíquota fixa de 30% (ou menor se houver um acordo fiscal em vigor) aplicada a determinados rendimentos brutos de origem americana, como dividendos e juros.[4] Esse tipo de renda não é considerada "ECI" e é comumente chamado de renda FDAP (*fixed, determinable, annual or periodic* - fixa, determinável, anual ou periódica). O investidor estrangeiro pode vir a usufruir de benefícios (como isenções ou reduções da alíquota de tributação na fonte) relativos a itens específicos da renda FDAP, nos termos de uma convenção internacional em matéria tributação sobre renda que estiver em vigor entre os Estados Unidos e o país de residência do investidor.

Assim, empresas estrangeiras e pessoas físicas que sejam acionistas de uma *corporation* americana estão sujeitas a uma alíquota fixa de imposto sobre os dividendos que receberem dessa origem nos EUA. Se a *corporation* tributada nos EUA recolher e remeter os valores adequados à Receita Federal Americana (IRS), os investidores estrangeiros[5], sejam eles pessoas físicas ou *corporations*, não serão obrigados a enviar declarações de imposto de renda ao fisco americano ou a pagar imposto de renda adicional simplesmente por conta de seu investimento na *corporation* americana.

---

[3] As questões tributárias associadas a investimentos realizados por investidores estrangeiros em direitos sobre bens imóveis nos EUA vão além do escopo deste capítulo.

[4] Este artigo não aborda a tributação na fonte relativa a contas estrangeiras nos termos dos artigos ("*sections*") 1471 a 1474 (FATCA) do Código da Receita Federal dos Estados Unidos de 1986 (*Internal Revenue Code of 1986*) , na redação em vigor. Em geral, a menos que várias exigências de declaração de informações sejam atendidas, a Lei de Conformidade Fiscal de Contas Estrangeiras (FATCA, *Foreign Account Tax Compliance Act*) aplica retenções de imposto na fonte à alíquota de 30% sobre valores brutos específicos da renda não efetivamente conectada a uma atividade comercial ou empresarial nos EUA, pagos a "instituições financeiras estrangeiras" específicas. Tais retenções de impostos também se aplicam a "entidades estrangeiras não financeiras" cujos proprietários sejam americanos, a menos, novamente, que as referidas exigências sejam atendidas.

[5] Os investidores estrangeiros tratados como *trusts* para efeitos de imposto de renda federal nos EUA estão sujeitos a regras especiais.

Certos tipos de renda são especificamente isentos do imposto de 30% e, portanto, não é necessária a retenção na fonte sobre os pagamentos dessa renda a investidores estrangeiros. O imposto de 30% não se aplica a ganhos de capital de origem americana (de longo ou curto prazo) ou a juros pagos a um investidor estrangeiro sobre seus depósitos em bancos americanos. A imposto de 30% tampouco se aplica aos juros denominados "juros de *portfólio*" (juros específicos, de origem americana, recebidos por um estrangeiro não residente ou uma *corporation* estrangeira, relativos a obrigações de dívida qualificada).

(a) Opções de financiamento

Em comparação com outros arranjos societários, as *corporations* têm acesso a uma gama mais ampla de opções de financiamento, incluindo a emissão de ações e a contração de dívidas para financiar as atividades empresariais.

Nos Estados Unidos, a emissão de valores mobiliários (instrumentos de dívida e ações) para investidores é via de regra condicionada ao registro de tais transações na Comissão de Valores Mobiliários dos Estados Unidos (*Securities and Exchange Commission*, SEC).
No entanto, há várias exceções a essa regra, e muitas entidades comerciais optam por obter capital na forma de dívida ou ações, explorando as exceções que lhes permitem evitar o registro. A mais comum dessas isenções está prevista no "Regulamento D" e foi promulgada nos termos da Lei sobre Valores Mobiliários de 1933 (*Securities Act of 1933*), na redação em vigor. Embora o Regulamento D (*Regulation D*) permita que uma *corporation* levante capital sem ter de passar pelo oneroso processo de registro exigido para ofertas públicas, sua principal desvantagem reside no fato de que os valores mobiliários emitidos serão tipicamente ilíquidos, visto que não haverá um mercado público para negociar os valores mobiliários de uma *corporation* que não é "pública". Se uma *corporation* optar por registrar seus valores mobiliários e realizar uma oferta pública, seus valores mobiliários poderão ser listados em um mercado público ou em uma bolsa de valores (passando a figurar, por exemplo, em uma das categorias de listagem dos Mercados de Balcão (*OTC Markets*), da Nasdaq ou da Bolsa de Valores de Nova Iorque (*New York Stock Exchange*, NYSE)).

As opções tradicionais de financiamento por meio de bancos, como empréstimos a prazo com taxas de juros fixas e planos de pagamento a longo prazo, empréstimos para pequenas empresas e linhas de crédito com e sem garantia, também estão disponíveis para as *corporations*.

Em determinadas circunstâncias, uma matriz estrangeira pode ser capaz de fornecer uma garantia internacional ou contrato de garantia para uma dívida contraída nos Estados Unidos pela subsidiária da empresa nos EUA. Por exemplo, em 2014, a China adotou regras que permitem "cauções e contratos de garantia fornecidos por pessoas jurídicas chinesas para endividamento no exterior" (*nei bao wai dai*, em chinês).

Em geral, esse procedimento é realizado da seguinte maneira. Uma empresa matriz chinesa fornece uma garantia ou caução sobre seus ativos na China a um banco, também na China, com operações nos Estados Unidos. Este último, por meio da sua filial nos EUA, fornece um empréstimo para a subsidiária da empresa chinesa nos EUA.

Além disso, não é raro que uma matriz estrangeira faça um empréstimo à subsidiária nos EUA para

financiar seus diferentes estágios de operação. Outras formas bem típicas que permitem a uma *corporation* obter financiamento incluem o uso de um cartão de crédito para pequenas empresas (com base tanto na pontuação do proprietário quanto na da empresa, o que requer que o proprietário seja pessoalmente responsável pelo pagamento da dívida do cartão) e um cartão de crédito corporativo (com base no histórico de crédito e no desempenho financeiro da empresa).

(2) Sociedades de parceria geral ou limitada (*general or limited partnerships*)

Uma sociedade de parceria geral (*general partnership*) é uma entidade empresarial administrada e operada por pelo menos duas pessoas (os sócios, *partners*), que contribuem com dinheiro, bens imóveis, trabalho ou habilidades e esperam compartilhar os lucros e perdas do negócio. Em uma sociedade de parceria geral, os sócios têm responsabilidade ilimitada pelas dívidas e obrigações da sociedade, o que significa que cada sócio responde pelo valor total das dívidas e obrigações. Todos os sócios contribuem para a gestão cotidiana do negócio e possuem autoridade para tomar decisões empresariais e obrigar juridicamente a sociedade ao celebrar contratos. Frequentemente, as responsabilidades, obrigações e contribuições dos sócios são iguais, salvo indicação em contrário no contrato social (*partnership agreement*), assinado por todo os sócios.

Uma sociedade de parceria limitada (*limited partnership*) é composta por um ou mais sócios-administradores (*general partners*) com responsabilidade ilimitada, que gerenciam o negócio; e um ou mais sócios-investidores (*limited partners*) com responsabilidade limitada (o que significa que os sócios-investidores não respondem pelo pagamento das dívidas da sociedade com seus bens pessoais). Estes últimos não desempenham um papel ativo na gestão do negócio e não têm autoridade para obrigar juridicamente a sociedade ao celebrar contratos.

(a) Constituição

A maioria dos estados americanos não exige registro para que uma sociedade de parceria geral seja constituída. A denominação de uma sociedade de parceria geral é baseada nos nomes dos sócios. Algumas sociedades de parceria geral podem optar por adotar um título do estabelecimento ou um nome fantasia ("*doing business as*", DBA) ao se registrarem junto à autoridade estadual competente.

Uma sociedade de parceria limitada é constituída por meio do registro de uma "certidão de parceria limitada" (*certificate of limited partnership*, cuja denominação pode variar de estado para estado) junto à autoridade estadual competente. O contrato social de uma sociedade de parceria limitada (*limited partnership agreement*) é assinado por todos os sócios e estabelece as regras de gestão do negócio e define os direitos, responsabilidades e obrigações entre os sócios.

(b) Consequências relacionadas ao imposto de renda federal americano.

As sociedades de parceria devem enviar uma declaração anual de imposto de renda à Receita Federal Americana para informar a renda, as deduções, os ganhos e as perdas de suas operações, mas não pagam imposto de renda federal. Em vez disso, a sociedade de parceria "transfere" os lucros ou perdas para seus sócios. Cada sócio é obrigado a declarar a sua parcela distributiva (independentemente de a sociedade distribuir ou não dinheiro ao sócio) da receita, dos ganhos, das perdas, das deduções e dos créditos da sociedade. Assim, é possível que os sócios possam incorrer em obrigações tributárias relacionadas ao imposto de renda federal americano sem, todavia, terem recebido da sociedade distribuições em dinheiro que sejam suficientes para cobrir tais dívidas. Esta situação é comumente denominada "renda fantasma". Após o fim de cada exercício fiscal ou ano civil, a sociedade geralmente fornece as informações fiscais necessárias para a elaboração da declaração de imposto de renda de cada sócio em um Formulário K-1 (*Schedule K-1*), distribuído aos sócios.

Ao investir em uma sociedade de parceria envolvida em uma atividade comercial ou empresarial nos EUA, o investidor estrangeiro será *ipso facto* visto como envolvido em atividade comercial ou empresarial no referido país. Assim, as atividades comerciais ou empresariais realizadas por uma sociedade de parceria nos Estados Unidos são atribuídas aos sócios estrangeiros, independentemente de quantas sociedades de parceria intermediárias possam vir a separar o sócio estrangeiro da sociedade inicial nos EUA. Em geral, a proteção por via de convenções internacionais não está disponível para sócios estrangeiros de uma sociedade de parceria envolvida em atividades comerciais ou empresariais nos Estados Unidos, pois a maioria dessas sociedades possui um estabelecimento permanente no país. Além disso, uma sociedade de parceria envolvida em uma atividade comercial ou empresarial nos EUA é obrigada a reter o imposto de renda na fonte. A tributação incidirá sobre qualquer renda de tipo “ECI” da sociedade que puder ser alocada aos seus sócios estrangeiros, independentemente destes últimos terem realmente recebido distribuições em dinheiro.

De modo geral, são considerados “ECI” os ganhos obtidos por um sócio estrangeiro provenientes da venda de uma participação em uma sociedade de parceria que realiza negócios nos Estados Unidos. Assim, o sócio cedente estrangeiro estará sujeito a tributação nos Estados Unidos sobre seus ganhos. Os ganhos considerados “ECI’ também estarão sujeitos a uma retenção na fonte de 10 por cento sobre o valor obtido na venda. O comprador (cessionário) da participação societária deve reter o imposto sobre o produto da venda; contudo, se ele não o fizer, a sociedade é obrigada a reter o valor do imposto acrescido de juros nas futuras distribuições ao referido comprador (cessionário).

Salvo determinadas exceções, a legislação tributária federal americana em matéria de imposto de renda estabelece uma alíquota de 30 por cento que incide sobre juros, dividendos, aluguéis, *royalties* e outros rendimentos de tipo FDAP de origem americana auferidos por uma pessoa estrangeira. Sociedades de parceria americanas com renda FDAP devem reter e remeter o imposto à Receita em nome dos sócios estrangeiros.

(c) Opções de financiamento

As opções de financiamento disponíveis para as sociedades de parceria são semelhantes às das *corporations*, embora com algumas limitações. Por exemplo, as sociedades de parceria não costumam ser sociedades de capital aberto e, normalmente, são convertidas em *corporations* antes

de uma oferta pública inicial (*Initial Public Offering*, IPO) ser realizada. Além disso, quando uma sociedade de parceria solicita um empréstimo ou uma linha de crédito a um banco, a instituição analisará não apenas o histórico de crédito pessoal e as finanças da sociedade, mas também o histórico e as finanças dos sócios.

Ao angariar fundos por meio de uma oferta particular de valores mobiliários, uma sociedade de parceria põe suas quotas (*membership interests*) à venda. Isto permite que alguns ou todos os sócios existentes invistam mais capital na sociedade, ou que novos sócios sejam incluídos graças ao novo capital, o que tem o efeito de diluir as porcentagens de participação dos sócios existentes.

(3) Sociedades Limitadas (*Limited Liability Companies*)

As sociedades limitadas (*limited liability companies*, LLC) são um tipo societário que combina elementos estruturais de uma *corporation* com as vantagens fiscais de sociedade de parceria. As regras e os regulamentos relativos às LLCs variam em função de cada estado americano.

Os proprietários de uma LLC são chamados de sócios (*members*). São os proprietários da LLC na medida em que detêm um percentual específico ou um número determinado de quotas da LLC (*membership interests* e *membership units*, respectivamente) que funcionam de maneira similar às ações em uma *corporation*. É permitido que uma LLC tenha diferentes classes de quotas (*membership units* ou *membership interests)*, o que lhe confere flexibilidade para distribuir direitos de voto e lucros de formas variadas. A maioria dos estados permite que pessoas físicas, *corporations* e outras LLCs estejam incluídas no rol dos sócios, sejam elas estrangeiras ou americanas.

As LLCs podem ser compostas por um único sócio ou por vários sócios. As LLCs podem ser administradas pelos sócios, de forma que todos os sócios participem das operações e do processo cotidiano de tomada de decisões, ou administradas por administradores profissionais. Neste caso, um ou mais administradores profissionais são nomeados pelos sócios como representantes legais da empresa para administrar os negócios. O administrador profissional pode ser um dos sócios, mas não precisa sê-lo.

Assim como no caso das *corporations*, os sócios das LLCs não respondem pessoalmente pelas obrigações, dívidas ou passivos da sociedade. Embora o cumprimento das formalidades da empresa não seja tão rigoroso no caso das *LLCs* quanto no caso das *corporations*, recomenda-se, de forma geral, seguir diretrizes semelhantes e observar tais formalidades.

(a) Constituição

As LLCs são formadas por meio do registro junto à autoridade competente de uma certidão de constituição (*certificate of formation*) ou de um contrato social (*articles of organization*), dependendo do estado americano em que foram constituídas. A maioria dos estados exige que os nomes das LLCs terminem com identificador específico, como "Sociedade Limitada" (*Limited Liability Company*) ou "LLC". Em alguns estados, pode haver exigências adicionais para a criação

de uma LLC. O fundador (*organizer*) – que, neste caso, não precisa ser um dos sócios (*members*) – é a pessoa que registra a certidão de constituição (*certificate of formation*) ou os contratos sociais (*articles of organization*) para constituir a LLC. Concluída a etapa de constituição da pessoa jurídica, as deliberações do fundador (*organizer resolutions*, similares às deliberações do fundador de uma *corporation*, as *incorporator resolutions*), são colocadas em prática, listando os sócios e/ou os administradores da LLC. Feito isto, o fundador renuncia às suas funções.

De maneira similar ao estatuto de uma *corporation*, o regimento (*operating agreement*) de uma LLC, assinado por todos os seus sócios, gere as operações internas da sociedade. Embora muitos estados americanos não exijam regimentos (na ausência dos quais são aplicadas as regras padrão de cada estado), considera-se via de regra uma boa prática que cada LLC disponha de um regimento para estabelecer os direitos, obrigações e regras que definem como os sócios detêm e operam a sociedade.

(b) Consequências relacionadas ao imposto de renda federal americano.

Uma LLC pode ser tratada pela Receita Federal Americana (IRS) como uma *corporation*, uma sociedade de parceria ou uma "entidade desconsiderada" (*disregarded entity*) (i.e., uma entidade que não é vista como separada de seu proprietário para efeitos de imposto de renda federal americano), dependendo do número de sócios e de quaisquer opções apresentadas pela LLC ao IRS.

Para fins de tributação de renda em nível federal, uma LLC com pelo menos dois sócios é classificada como uma sociedade de parceria, a menos que opte explicitamente por ser tratada como uma *corporation*. As implicações em matéria de tributação de renda nos EUA para estrangeiros que investem em sociedades de parceria são discutidas acima (ver “Sociedades de Parceria Geral ou Limitada”). Uma LLC com apenas um sócio é tratada como uma entidade desconsiderada. Os rendimentos, ganhos, perdas, créditos e deduções da LLC são informados na declaração de imposto de renda do proprietário, a menos que ela escolha ser tratada como uma *corporation*.

No caso das LLCs tratadas como sociedades de parceria em matéria de tributação federal de renda nos EUA, os investidores estrangeiros devem recolher imposto sobre sua participação na renda de tipo “ECI” gerada pela LLC, independentemente terem ou não recebido distribuições em dinheiro da LLC de que são sócios. Muitos investidores estrangeiros em LLCs preferem que a sociedade opte por informar à Receita Federal Americana (IRS) que será tributada como uma *corporation*, para não serem obrigados a enviar declarações de imposto de renda ao IRS e para não serem tributados sobre sua participação na renda de tipo “ECI” (como ocorreria caso a LLC fosse tratada como uma sociedade de parceria ou uma entidade desconsiderada para efeitos de imposto de renda federal americano).

Alternativamente, muitos investidores estrangeiros optam por investir em uma *Corporation* para evitar a necessidade de apresentar declarações de imposto de renda ao IRS e pagar imposto de renda nos EUA.

(c) Opções de financiamento

As LLCs dispõem de opções de financiamento semelhantes às ofertadas às sociedades de parceria, bem como restrições similares. Ao arrecadar fundos por meio de uma oferta particular de valores mobiliários, uma LLC põe suas quotas sociais à venda.

(4) Filial

Uma empresa estrangeira não é obrigada a constituir uma pessoa jurídica independente nos EUA para realizar negócios no país. Ela pode, em vez disso, realizá-los por meio de uma filial. Uma filial é uma extensão da empresa estrangeira que realiza negócios diretamente nos Estados Unidos e não possui existência legal independente da empresa estrangeira. Isso expõe a própria empresa estrangeira a obrigações tributárias e jurídicas nos EUA no que concerne às operações da filial.

(a) Constituição

Não é necessário constituir uma nova pessoa jurídica para estabelecer uma filial. Para operar em um estado americano por intermédio de sua filial, a empresa estrangeira precisará ser registrada como uma "*foreign corporation*" (conforme definido pela legislação estadual) mediante o protocolamento de um certificado de autorização.

(b) Consequências relacionadas ao imposto de renda federal americano.

Uma sociedade estrangeira que opera diretamente nos Estados Unidos por meio de sua filial estará sujeita a pagar imposto de renda sobre o rendimento imputável às suas operações no país. Se as operações da sociedade estrangeira configurarem uma atividade comercial ou empresarial nos EUA, a pessoa jurídica poderá vir a recolher imposto de renda federal numa base líquida (alíquota máxima de 21 por cento do imposto de renda de pessoa jurídica, aplicada aos anos fiscais iniciados após 31 de dezembro de 2017) e a pagar o imposto à alíquota de 30 por cento sobre "lucros de filiais".

As sociedades estrangeiras estão sujeitas a pagar impostos americanos sobre qualquer renda considerada "efetivamente conectada" (ECI). Elas também estão sujeitas a impostos sobre lucros de filiais, à alíquota de 30 por cento aplicada a repatriações presumidas de renda de tipo "ECI" (que abrange, de maneira geral, lucros e ganhos gerados pelas operações da sociedade estrangeira nos EUA, desde que não sejam reinvestidos em uma atividade comercial ou empresarial no país). No entanto, dependendo do país de sede da sociedade e da possibilidade de usufruir dos benefícios de uma convenção específica em matéria fiscal, podem ser aplicadas isenções fiscais ou uma redução da alíquota do imposto sobre lucros de filiais. Sem as desonerações previstas por uma convenção ou acordo fiscal, investidores empresariais estrangeiros podem vir a pagar impostos sobre a renda efetivamente conectada (ECI), tributados à alíquota efetiva de 44,7 por cento (ou 54,5 por cento, no caso anos fiscais iniciados antes de 1º de janeiro de 2018).

Uma sociedade estrangeira que não realiza atividades comerciais e empresariais nos EUA está, ainda assim, sujeita a um imposto à alíquota fixa de 30 por cento (ou a uma alíquota reduzida, estabelecida por uma convenção internacional em matéria fiscal) sobre o valor bruto de certas receitas de origem americana que não estão efetivamente conectadas a uma atividade comercial ou empresarial nos EUA, geralmente tributada por meio de retenções na fonte. A receita sujeita a essa alíquota fixa inclui, entre outros, dividendos e determinados juros sobre rendimentos.

Certos tipos de renda são especificamente isentos do imposto de 30% e, portanto, os pagamentos de renda dessa natureza a sociedades estrangeiras não precisam ser tributados na fonte. O imposto de 30 por cento não se aplica aos ganhos de capital de origem americana (sejam de longo ou curto prazo).

ou aos juros pagos a uma empresa estrangeira sobre seus depósitos em bancos dos EUA. O referido imposto também não se aplica aos juros denominados "juros de *portfólio*".

(c) Opções de financiamento

Por não serem pessoas jurídicas separadas, as filiais não podem obter capital por meio de ofertas públicas ou particulares.

Em comparação com pessoas jurídicas americanas, as filiais de uma empresa estrangeira podem ter de lidar com fiscalizações suplementares, realizadas por instituições bancárias, ao tentar abrir uma conta nos EUA.

III. CONCLUSÃO

A escolha do arranjo societário adequado para uma determinada empresa depende de muitos fatores. Este capítulo aborda brevemente alguns fatores importantes a serem considerados e não discute todos os fatores que podem ser relevantes, como leis de imigração, considerações sobre planejamento patrimonial e implicações tributárias para os investidores estrangeiros em seus países de origem. Recomendamos enfaticamente aos investidores estrangeiros que se informem com seus consultores jurídicos, financeiros e tributários tanto nos Estados Unidos quanto em seus países de origem para escolher o arranjo societário que melhor se adapte às suas necessidades comerciais.

Sobre o Robinson & Cole LLP

Fundado em 1845, o *Robinson & Cole* LLP é um escritório de advocacia com sede nos EUA, com mais de 200 diretores e 11 escritórios nos Estados Unidos, presente em grandes centros urbanos como Boston, Nova York, Filadélfia, Miami e Los Angeles. Somos um escritório de advocacia que propõe serviços integrais, com experiência em áreas como criação de empresas, fusões e aquisições, mercados de capitais, leis sobre valores mobiliários nos EUA, impostos, imigração e emprego, produção/distribuição, propriedade intelectual e tecnologia, construção/setor imobiliário e contencioso jurídico.

O escritório representa empresas de todos os portes, com ênfase em empresas industriais de pequeno e médio porte e/ou de propriedade familiar.

Experiência internacional

Há décadas, o *Robinson & Cole* LLP representa empresas internacionais que desejam fazer negócios nos Estados Unidos. Nossos advogados representam regularmente clientes em todo o mundo envolvidos em transações internacionais com empresas americanas e conectados ao mercado americano. Temos um longo histórico de assessoria a empresas localizadas na Ásia e na Europa e nos orgulhamos de compreender e nos adaptar às diferenças interculturais que se manifestam na forma como decisões são tomadas com base na história, na cultura e nos diferentes sistemas jurídicos. Nossos advogados são líderes na comunidade econômica e foram convidados a palestrar em eventos da Casa Branca e do Departamento de Comércio dos Estados Unidos, assim como em eventos promovidos por organizações de desenvolvimento econômico sediadas nos Estados Unidos que buscam atrair empresas para o território americano.

Aviso Legal

Este capítulo foi elaborado por Anna Jinhua Wang, Jeffrey J. White, J. Michael Wirvin e Michael J. Kearney do *Robinson & Cole* LLP. As opiniões expressas neste capítulo são de responsabilidade dos autores e não da agência americana de Administração de Comércio Internacional (*International Trade Administration*, ITA). Este capítulo não constitui aconselhamento jurídico. Os leitores interessados em investir nos Estados Unidos devem consultar um advogado.

IMPOSTOS

Uma visão geral das principais considerações tributárias para investimentos de entrada nos EUA

SELECTUSA®

Jillian Symes

Julia Tonkovich

Brian Smith

A maior economia do mundo, os Estados Unidos oferecem enormes oportunidades para investimentos e operações, com uma força de trabalho inovadora e produtiva, uma sólida infraestrutura e mercados lucrativos. No entanto, empresas estrangeiras interessadas em investir Estados Unidos podem considerar essa tarefa algo um tanto assustador, devido à complexidade do código tributário e das regulamentações federais americanas, bem como dos impostos estaduais e locais. Preparar-se de maneira inadequada pode gerar riscos indevidos, resultar em custos fiscais maiores e inesperados e, em última instância, afetar o êxito das operações nos Estados Unidos. Além disso, ignorar potenciais benefícios fiscais e financeiros importantes, incluindo créditos e incentivos federais, estaduais e locais, pode levar o investidor a perder oportunidades de reduzir custos fiscais e tirar proveito de compensações em matéria de custos de capital e custos operacionais.*

Este capítulo busca fornecer às empresas interessadas em investir nos Estados Unidos algumas orientações gerais sobre os diversos níveis de tributação nos EUA aplicáveis a investidores não americanos e os incentivos governamentais disponíveis. É fundamental buscar assessoria especializada antes de tomar qualquer decisão relacionada a negócios ou impostos, para compreender mais plenamente o impacto dessas decisões sobre as circunstâncias específicas do investimento.

Noções Básicas sobre os Impostos Federais nos EUA

Quem é obrigado a pagar?

Pessoas físicas, cidadãos, empresas e suas filiais estrangeiras, residentes para efeitos fiscais nos EUA, estão sujeitos à tributação federal americana (e potencialmente a impostos estaduais e locais) sobre sua renda no exterior. Por outro lado, indivíduos e pessoas jurídicas não residentes nos EUA, como sociedades empresárias, estão via de regra sujeitos à tributação federal americana apenas sobre a parcela da renda que estiver "efetivamente conectada a uma atividade comercial ou empresarial nos EUA" (denominada ECI, *effectively connected income* ou renda efetivamente conectada) e sobre a renda de origem americana tida como "fixa, determinável, anual ou periódica" (FDAP, *fixed, determined, annual or periodic*). As rendas FDAP geralmente incluem juros, dividendos, aluguéis e *royalties* de origem americana.

A renda de tipo ECI precisa estar associada a um empreendimento nos EUA que configure uma atividade comercial ou empresarial no país. Embora o código tributário americano não defina os termos “atividade comercial ou empresarial nos EUA”, a jurisprudência tende a concebê-los como uma atividade de fins lucrativos “considerável, contínua, regular e substancial”. Se a matriz ou subsidiária estrangeira estiver situada em um país que tenha celebrado uma convenção internacional em matéria de tributação de renda com os Estados Unidos, os lucros empresariais estarão sujeitos ao imposto de renda federal americano apenas na medida em que a renda for imputável a um estabelecimento permanente (EP) nos Estados Unidos. Em geral, um estabelecimento permanente pressupõe a existência de uma conexão comercial mais duradoura com os Estados Unidos. Logo, uma empresa não estadunidense pode vir a realizar uma atividade comercial ou empresarial nos EUA sem vir a apresentar um estabelecimento permanente no país (e, portanto, não precisa responder por obrigações tributárias relacionadas ao imposto de renda federal americano).

* As opiniões expressas são dos autores e não representam necessariamente as opiniões da Ernst & Young LLP ou de qualquer outra firma-membro da organização global EY.

Qual é o valor dos impostos?

Para empresas não americanas, a renda de tipo ECI está sujeita a impostos federais tributados à mesma alíquota aplicada às empresas nacionais americanas.

Além dos impostos federais, também pode haver incidência de impostos estaduais e municipais sobre os rendimentos empresariais auferidos nos Estados Unidos por uma empresa não americana, como discutido de forma mais detalhada abaixo. Deduções de impostos estaduais e locais costumam estar disponíveis na declaração de imposto de renda federal; por isso, apesar do acréscimo de impostos estaduais e locais à carga tributária, não é raro que a alíquota marginal efetiva de impostos pagos por uma empresa nos EUA seja de aproximadamente 25 por cento.

O imposto aplicado à renda FDAP é recolhido do contribuinte em uma base bruta, à alíquota de 30%, embora tal alíquota possa ser reduzida (potencialmente a zero) se houver uma convenção internacional celebrada entre o país estrangeiro e os EUA em matéria de tributação e se o beneficiário da renda estiver apto a usufruir dos benefícios tributários da referida convenção. Em função da legislação federal, também podem existir exceções à tributação na fonte de renda considerada FDAP.

Alíquotas de impostos sobre sociedades: visão geral

Tipo de imposto	*Alíquota*
Imposto de Renda de Pessoa Jurídica	21%
Imposto sobre Ganhos de Capital	21%
Impostos de Renda Estaduais e Locais	Variam de 0% a 13% de acordo com o estado, mas podem ser geralmente deduzidos do imposto de renda federal
Retenções sobre renda FDAP, incluindo dividendos, juros, aluguéis e *royalties*.	30% (aplicável a contribuintes não americanos) - a alíquota pode ser reduzida se houver uma Convenção Internacional aplicável.
Imposto sobre Lucros de Filiais	30% (aplicável a contribuintes não americanos) - a alíquota pode ser reduzida se houver uma Convenção Internacional aplicável

Podem ser aplicados impostos adicionais, incluindo impostos federais sobre a folha de pagamento, taxas e alfândegas, além de uma variedade de outros impostos estaduais e locais.

Escolha do tipo de pessoa jurídica

Existem várias maneiras de uma empresa não americana estruturar seus negócios nos EUA. A escolha pode ser influenciada por exigências do cliente, necessidades comerciais e de negócios, embora a tributação nos EUA e em outros países também possam desempenhar um papel. Os modelos de negócio típicos incluem um escritório de representação, uma filial ou uma subsidiária integral. Cada qual tem suas próprias implicações e exigências de *compliance* em matéria tributária nos Estados Unidos; esta discussão se concentra nas considerações tributárias associadas aos referidos modelos de negócio.

Um escritório de representação é a opção mais simples para uma empresa que está começando a fazer

negócios nos Estados Unidos e pode não levar à incidência de imposto de renda de pessoa jurídica caso as atividades
nos EUA sejam muito limitadas. Um escritório de representação pode ser adequado para as fases iniciais de expansão da empresa nos Estados Unidos, mas provavelmente precisará ser convertido em uma filial ou subsidiária à medida que o negócio crescer.

A estrutura de uma filial é semelhante à de um escritório de representação no sentido de não exigir que uma pessoa jurídica separada seja constituída. Porém, uma filial pode realizar uma gama substancialmente mais ampla de atividades do que um escritório de representação. No entanto, uma filial é uma pessoa jurídica sujeita a tributação nos Estados Unidos, o que significa que a empresa deve prestar contas anualmente e declarar imposto de renda federal americano sobre os lucros da filial. A matriz da filial será considerada a contribuinte nos EUA e, como tal, outros rendimentos operacionais da matriz poderão, em certas circunstâncias, ser incluídos na rede fiscal dos EUA. É importante que todas as transações com partes relacionadas, realizadas entre a filial nos Estados Unidos e a empresa matriz, sejam baseadas nos princípios "*arm's length*" de transferência de preços dos Estados Unidos.

Empresas não americanas que pretendem ter uma equipe e possuir bens nos Estados Unidos muitas vezes optam por estabelecer uma subsidiária integral nos EUA para "proteger" as atividades realizadas nos país. Uma subsidiária não precisa necessariamente ser constituída no estado em que realiza fundamentalmente os seus negócios. É comum constituir uma empresa em um estado onde as leis de constituição de pessoas jurídicas sejam flexíveis e, em seguida, atuar em vários outros estados. Nesse caso, pode ser necessário registrar a pessoa jurídica da empresa e solicitar um certificado de autorização (*certificate of authority*) para realizar negócios em tais estados. Assim como no caso das filiais, é importante que todas as transações com partes relacionadas, realizadas entre a empresa matriz e a subsidiária nos EUA, sejam baseadas nos princípios "*arm's length*" de transferência de preços dos Estados Unidos para controlar o montante de lucros sujeitos à tributação no país.

Considerações associadas aos modelos operacionais típicos dos EUA

Considerações	*Escritório de representação nos Estados Unidos*	*Filial nos Estados Unidos*	*Subsidiária nos Estados Unidos*
Funções permitidas	As atividades são limitadas a atividades acessórias e de apoio, como publicidade e pesquisa de mercado.	Nenhuma restrição específica se aplica às operações de filiais nos EUA.	Nenhuma restrição específica se aplica a subsidiárias, embora todas as atividades transfronteiriças com partes relacionadas devam lançar mão dos "princípios *arm's length*" de preços de transferência dos EUA.
Consequências relacionadas ao imposto de renda	Se as atividades forem suficientemente limitadas, o escritório de representação não estará sujeito ao imposto de renda federal dos EUA.	Os lucros de filiais considerados "ECI" são tributados à alíquota de 21 por cento do imposto de renda de pessoa jurídica	Tributado à alíquota de 21% do imposto de renda de pessoa jurídica.

Dividendos	O escritório de representação não tem permissão para pagar dividendos.	Imposto sobre Lucros de Filiais de 30% sobre retiradas da filial (pode vir a ser reduzido/eliminado se houver convenção internacional em vigor).	Imposto retido na fonte à alíquota de 30 por cento, aplicado sobre dividendos (pode vir a ser reduzido/eliminado se houver convenção internacional em vigor).
Tributação estadual e local	Varia de acordo com o critério de vínculo tributário (*tax nexus*) adotado pelo estado.	Varia de acordo com o critério de vínculo tributário (*tax nexus*) adotado pelo estado.	Varia de acordo com o critério de vínculo tributário (*tax nexus*) adotado pelo estado.

Alternativamente, algumas empresas não americanas optam por operar por intermédio de uma sociedade de responsabilidade limitada (LLC) nos Estados Unidos. Para efeitos do imposto de renda federal americano, uma LLC pode optar por diferentes regimes tributários. Por exemplo, uma LLC com um único proprietário é, por padrão, classificada como uma entidade desconsiderada ou "*disregarded entity*" (o que equivale a ser classificada como uma filial) para fins tributários nos Estados Unidos, a menos que o proprietário opte por tratá-la como uma *corporation*. Da mesma forma, uma LLC detida por mais de um proprietário é classificada como uma sociedade de parceria, a menos que os proprietários optem por tratá-la como uma *corporation*. Essas regras são comumente chamadas de regras "*check-the-box*". Antes de optar por lançar mão de uma LLC para fins comerciais nos Estados Unidos, a empresa não americana deve considerar cuidadosamente o regime jurídico da LLC no país local (por exemplo, se ela poderia ser considerada uma entidade híbrida).

Financiamento das Operações nos EUA

As operações nos Estados Unidos podem ser financiadas por meio de dívidas, capital próprio ou uma combinação de ambos, embora aconselhe-se que as operações não sejam integralmente financiadas por dívidas. Ainda que as despesas com juros sejam em geral dedutíveis, o código tributário americano estabelece várias restrições à dedutibilidade. Além disso, a Receita Federal dos Estados Unidos (IRS) pode requalificar a suposta dívida como patrimônio líquido para efeitos de tributação nos EUA, o que poderia levar à anulação de deduções de juros e/ou à tributação adicional na fonte.

Os juros pagos a um credor não americano estão geralmente sujeitos à alíquota de 30 por cento do imposto federal dos EUA mediante a aplicação do regime de retenção na fonte FDAP, descrito acima. Essa alíquota pode ser reduzida (potencialmente a zero) se o credor estiver qualificado para usufruir dos benefícios fiscais previstos por uma convenção internacional em matéria de imposto de renda federal americano. Algumas exceções à retenção na fonte também estão previstas por lei federal. Vale observar que a maioria das convenções internacionais dos EUA contém um artigo de "limitação de benefícios" (dispositivo contra práticas de *treaty shopping**), que limita os benefícios do tratado a pessoas físicas ou jurídicas que possuem um vínculo comercial mensurável com o país onde a pessoa jurídica foi constituída (por exemplo, o país de residência dos proprietários finais, ou a realização de uma atividade comercial ou empresarial ativa no país de residência da empresa não americana).

---

* [Nota do tradutor: De acordo com a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD), a prática de "*Treaty Shopping*" "[..] envolve tipicamente a tentativa de obter de forma indireta acesso aos benefícios de uma convenção fiscal entre duas jurisdições por parte de uma pessoa que não é residente em nenhuma delas. Tal prática é geralmente realizada por meio de estruturas e mecanismos complexos". Ver: https://www.oecd.org/en/topics/preventing-tax-treaty-abuse.html]

Antes de firmar qualquer acordo de financiamento, deve-se verificar se é possível usufruir de alíquotas reduzidas de imposto federal sobre pagamentos de juros seja tal redução baseada na legislação federal ou em uma convenção internacional em matéria fiscal.

Repatriação de ganhos nos EUA

Assim que as operações nos EUA se tornarem lucrativas, deve-se examinar a melhor forma de repatriar os recursos para a matriz. Se uma subsidiária for estabelecida nos EUA, os dividendos pagos à empresa matriz não americana estarão em geral sujeitos à alíquota de 30% dos impostos federais americanos, em função do regime contributivo FDAP descrito acima.
A alíquota de 30% pode ser reduzida (potencialmente a zero) se houver uma convenção internacional aplicável em matéria de imposto de renda americano, e se o beneficiário estiver apto a usufruir dos benefícios da convenção. No caso das empresas não americanas que operam por intermédio de filiais nos Estados Unidos, o imposto federal sobre lucros de filiais aplica retenções na fonte similares (algumas convenções internacionais em matéria de imposto de renda americano também preveem isenções do imposto sobre lucros de filiais).

Em algumas situações, uma empresa não americana pode optar por utilizar dívidas para financiar suas operações nos EUA, com o intuito de repatriar o dinheiro de volta à sede do país de origem caso a alíquota de retenção na fonte do imposto federal sobre juros for menor do que a alíquota de retenção na fonte do imposto federal sobre dividendos.

Impostos estaduais, locais e outros tributos

Além das atividades e estruturas que geram obrigações tributárias da empresa em relação ao imposto de renda federal americano, as empresas entrantes (dependendo de onde se localizam, de como realizam seus negócios e para quem vendem seus produtos) também podem estar sujeitas a impostos de renda estaduais e locais subnacionais, bem como a determinados tributos sobre a folha de pagamentos, como impostos sobre vendas e uso, impostos sobre a receita bruta, impostos sobre bens móveis e imóveis, impostos sobre o desemprego e sobre a folha de pagamentos, entre outros.

Imposto de Renda de Pessoa Jurídica

É possível que empresas não americanas que estão expandindo seus negócios para os Estados Unidos se surpreendam ao descobrir que podem estar sujeitas a impostos de renda estaduais não apenas no estado onde constituírem pessoa jurídica, mas também em outros estados. Os estados geralmente aplicam impostos quando uma empresa cria um "vínculo" tributário estadual naquele estado

O vínculo costuma ser formado quando uma empresa tem colaboradores ou bens imóveis em um estado, ainda que de modo temporário (progressivamente, alguns estados também têm estabelecido regras que definem vínculos econômicos, que configuram a existência de obrigações tributárias mesmo se não houver colaboradores ou bens nos estados em questão, contanto que a empresa tenha ultrapassado um determinado patamar de vendas em tais localidades). Assim, uma empresa não americana pode vir a criar vínculos tributários estaduais em vários estados.

Embora a maioria dos estados utilize a renda tributável federal como ponto de partida para calcular as obrigações tributárias estaduais, cada estado pode realizar acréscimos ou reduções nesse valor para determinar a renda tributável em nível estadual. Os estados costumam não autorizar os mesmos valores de depreciação e, geralmente, adicionam de volta impostos estaduais e locais, entre outros itens, para determinar a base de cálculo do imposto estadual. Assim, a base de cálculo do imposto de renda estadual pode variar amplamente de um estado para outro. Além disso, os estados recorrem ao método do f*ormulary apportionment* para dividir entre si a base de cálculo dos impostos de uma empresa que opera em vários estados. No passado, a maioria dos estados utilizava um fator misto que comparava a proporção de propriedades, folha de pagamento e vendas no estado em relação a todos os lugares onde o contribuinte realizava negócios. Atualmente, os estados dependem cada vez mais exclusivamente de um fator de vendas para repartir a base de cálculo dos impostos entre si. Em alguns casos, certos tipos de renda, como a renda proveniente da venda de imóveis localizados no estado ou a renda oriunda de determinados bens intangíveis, são atribuídos inteiramente a um estado, embora essas regras variem de um estado a outro. Em teoria, não deveria haver dupla tributação entre os estados, pois a renda total de uma empresa deve ser alocada e distribuída entre os estados onde a empresa estabeleceu um vínculo. No entanto, dado que não há um mecanismo para resolver disputas de dupla tributação entre os estados, uma única fonte de renda pode vir a estar sujeita à tributação por mais de um deles.

Em geral, os estados podem optar por aderir ao Código da Receita Federal Americana (IRC) e podem até selecionar quais partes do IRC desejam adotar. Alguns estados optam pela conformidade de "data fixa", o que significa que seguem o IRC a partir de uma determinada data. Alguns optam por uma conformidade "seletiva" e adotam apenas certas disposições do IRC ou se adaptam a essas disposições em momentos diferentes em relação à data original de adoção para fins tributação federal sobre renda. Outros praticam a conformidade "contínua", atualizando automaticamente sua referência ao IRC de maneira constante e, portanto, adaptando-se à versão mais recente do IRC à medida que este vai sendo alterado.

Além disso, é possível criar um vínculo tributário estadual (e, portanto, obrigações tributárias estaduais) mesmo quando não houver obrigações tributárias federais, como em situações nas quais um acordo fiscal elimina as últimas. É importante observar que as convenções dos EUA em matéria fiscal se limitam ao imposto de renda federal americano (salvo no caso das disposições relativas à não-discriminação).

Deste modo, as empresas não americanas devem estar cientes de que, ainda que não possuam um estabelecimento permanente nos EUA e, por conseguinte, não estejam sujeitas ao imposto de renda federal dos EUA, podem ter vínculos estaduais suficientes para estar sujeitas ao imposto de renda estadual. Essas regras que regem a presença fiscal variam amplamente de um estado para o outro, e até mesmo em relação a determinados impostos estaduais ou locais de um mesmo estado.

Impostos sobre vendas e uso

Ao contrário de muitos outros países, os Estados Unidos não aplicam um imposto nacional sobre vendas ou imposto sobre valor agregado (IVA). Em vez disso, impostos baseados no consumo, conhecidos como impostos sobre vendas e uso [embora possam receber outros nomes, como "imposto geral sobre transações" (no Havaí) ou "imposto sobre privilégio de transação" (no Arizona)], são cobrados em todos os estados, exceto em cinco. Na maioria dos estados,

além do imposto estadual sobre vendas, os condados, as cidades e outras autoridades regionais locais têm o direito de cobrar seus próprios impostos sobre vendas e uso. Felizmente, na maioria dos estados, esses impostos locais suplementares representam apenas um acréscimo à base de cálculo dos impostos sobre vendas já existentes e são recolhidos pela mesma autoridade fiscal estadual. No entanto, em certos estados, algumas jurisdições locais com "autonomia" têm autoridade para administrar seus próprios impostos sobre vendas e uso de maneira independente do estado, o que significa que a base de cálculo pode ser diferente e que tais jurisdições podem exigir que os contribuintes apresentem e declarem esses impostos locais separadamente. Os impostos sobre vendas costumam ser aplicados na compra final do consumidor, ao passo que as transações de atacado costumam estar isentas. De modo geral, todas as vendas de bens pessoais tangíveis que ocorrem dentro de um estado estão sujeitas ao imposto sobre vendas, a menos que estejam especificamente isentas por lei. Na maioria dos estados, as vendas de serviços e propriedades intangíveis (como *softwares* entregues por meio eletrônico) costumam estar isentas do imposto sobre vendas, a menos que sejam especificamente tributáveis. É responsabilidade do vendedor recolher e remeter o imposto sobre vendas à autoridade fiscal, embora as leis estaduais e locais geralmente permitam que o custo seja transferido para o consumidor.

Antes da decisão de 2018 da Suprema Corte dos EUA no caso *South Dakota vs. Wayfair, Inc.* (*Wayfair*), uma empresa geralmente precisava ter uma presença física em um estado para ser obrigada a cobrar e remeter à autoridade fiscal o imposto sobre vendas naquele estado. A decisão *Wayfair* aboliu a exigência de presença física, o que significa que os vendedores podem ser obrigados a cobrar imposto sobre vendas em transações com consumidores remotos que até então não estavam sujeitos ao referido imposto. Após a decisão *Wayfair*, muitos estados estabeleceram limiares de presença para fins do imposto sobre vendas e uso, que se aplicam em função do valor das vendas em dólares e/ou do número de transações dentro do estado (geralmente, US$100.000 ou mais de receitas provenientes de vendas a consumidores no estado, ou 200 ou mais transações com consumidores localizados no estado, embora esses limites variem entre os estados). Além disso, em resposta ao rápido desenvolvimento de varejistas *online,* que permitem que terceiros vendam por meio de seus portais na internet, quase todos os estados agora impõem a cobrança de imposto sobre vendas aos operadores dos referidos portais de vendas.

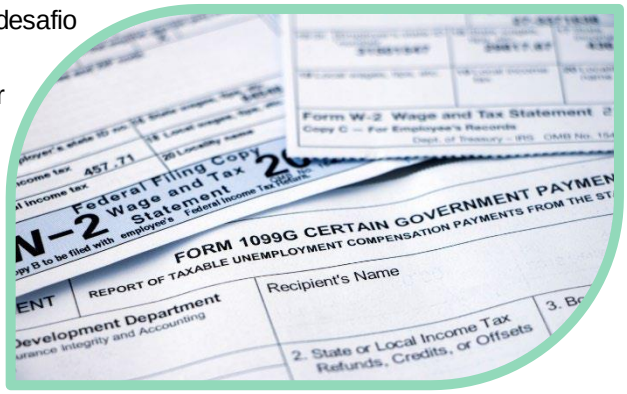
Diante da decisão *Wayfair e d*as mudanças subsequentes na legislação tributária estadual e local, empresas não americanas que realizam vendas nos Estados Unidos (incluindo aquelas sem presença física nos Estados Unidos) devem examinar suas potenciais obrigações tributárias, garantindo que disponham de procedimentos de *compliance* e de prestação de contas adequados para cumprir quaisquer obrigações. Embora as autoridades fiscais estaduais e locais possam não estar em condição de exigir imediatamente a cobrança desses impostos, a falha em apresentar as declarações significa que o prazo de prescrição para as verificações de cobrança de imposto sobre vendas permanecerá aberto indefinidamente. As empresas não americanas

[6] *South Dakota v. Wayfair, Inc.*, 585 U.S. __, 138 S.Ct. 2080 (2018).

que não cumprirem a legislação podem acabar se surpreendendo mais tarde ao descobrir que contraíram obrigações tributárias substanciais em nível estadual e local.

Encargos trabalhistas

O capital humano é uma área que pode se tornar um desafio para uma empresa que entra no mercado americano, especialmente se a sua sede, no país de origem, tiver de lidar com as exigências variadas e muitas vezes complexas das jurisdições fiscais federais e multiestaduais americanas. Muitas empresas que chegam aos Estados Unidos decidem terceirizar algumas ou todas as suas atividades de gestão de recursos humanos, como a administração da folha de pagamento e de benefícios, dado que tais áreas exigem um conhecimento local considerável.



1. Contribuição à Seguridade Social

Nos termos da Lei Federal de Contribuição à Seguridade Social (*Federal Insurance Contributions Act*, FICA), a contribuição à seguridade social é aplicada sobre os salários ou vencimentos recebidos por trabalhadores individuais para financiar os benefícios de aposentadoria pagos pelo governo federal. Em 2022, a alíquota da contribuição foi de 12,4 por cento. Metade do imposto (6,2 por cento) é retido dos salários do empregado e a outra metade (6,2 por cento) é paga pelo empregador. A parte relativa à contribuição à seguridade social está sujeita a um limite salarial que varia periodicamente, enquanto a parte relativa ao programa federal *Medicare* (1,45 por cento cobrados tanto do empregador quanto do empregado) não está sujeita a tal limitação.

2. Contribuição federal contra o desemprego

O imposto previsto na Lei Federal de Contribuição contra o Desemprego (F*ederal Unemployment Tax Act*, FUTA) é aplicado aos pagamentos de salários que os empregadores fazem aos seus empregados por serviços realizados nos Estados Unidos, independentemente da cidadania ou residência do empregador ou do empregado. A alíquota projetada para 2022 é de 6 por cento sobre os primeiros US$ 7.000 do salário de cada empregado. Em conexão com este programa federal de seguro-desemprego, a maioria dos estados também aplica seus próprios impostos para combater o desemprego, que são creditáveis contra o imposto FUTA quando recolhidos; as taxas variam de um estado a outro, bem como em função do histórico de demissões de cada empregador específico.

3. Declarações e retenções na fonte por parte do empregador

Um empregador (seja ele um empregador americano ou um empregador estrangeiro nos Estados Unidos), é responsável por recolher impostos americanos federais, estaduais e locais sobre renda e seguridade social dos salários de seus empregados (sejam eles residentes ou estrangeiros não residentes) e remetê-los às autoridades fiscais.

O empregador também é responsável por declarar a renda da remuneração dos empregados que trabalham nos Estados Unidos.

Créditos e incentivos federais, estaduais e municipais

Ainda que navegar pela rede de impostos federais, estaduais e locais nos EUA possa ser uma tarefa complexa, os investidores externos também podem usufruir de incentivos federais, estaduais e locais quando seus investimentos envolverem aportes de capital material, pesquisa e inovação, ou levarem à criação de empregos. Tais incentivos podem incluir créditos fiscais, abatimentos, subsídios em dinheiro, concessões de terras, empréstimos a juros baixos e outros benefícios. As empresas devem ter uma estratégia em mente para identificar e garantir esses incentivos, já que eles podem ajudar a atenuar os custos iniciais e os custos operacionais associados ao investimento nos Estados Unidos, assim como fortalecer o relacionamento do investidor com as comunidades americanas nas quais ele realiza negócios.

Glossário

Imposto sobre lucros de filiais (BPT, *Branch Profits Tax*): O imposto sobre lucros de filiais, que simula o regime tributário de uma *corporation* que distribui dividendos, é um imposto federal dos EUA à alíquota de 30% sobre retiradas presumidas de uma filial. A base de cálculo para o imposto sobre lucros de filiais é o valor equivalente aos dividendos, que consiste essencialmente no lucro da filial para o ano, menos os montantes reinvestidos nos Estados Unidos. Em alguns casos, o imposto sobre lucros de filiais pode ser reduzido ou eliminado por meio de um acordo ou convenção fiscal.

"C Corporation": De acordo com a legislação americana, a maioria das sociedades de tipo *corporation* é estabelecida em conformidade com a lei do estado onde a pessoa jurídica foi constituída. Embora as leis societárias da maioria dos estados sejam semelhantes, alguns estados têm leis mais flexíveis do que outros. Uma *corporation* possui uma identidade jurídica distinta de seus acionistas. Isso pode ser usado para limitar quaisquer riscos que possam ser inerentes a uma filial ou parceria. A expressão "*C Corporation*" faz referência ao regime tributário do imposto de renda federal americano aplicado a uma *corporation* nos termos do Subcapítulo C do IRC (Código da Receita Federal Americana). A maioria das *corporations* são tratadas como "C *corporations*", a menos que opções especiais ou qualificações sejam aplicáveis.O recurso a uma "*C Corporation*" também permite evitar que os lucros e prejuízos da empresa nos Estados Unidos sejam repassados aos acionistas. Os lucros obtidos por uma "*C Corporation*" estão sujeitos à alíquota de 21 por cento do imposto de renda federal americano (além de quaisquer impostos estaduais e locais aplicáveis).

Renda efetivamente conectada (ECI, *effectively connected income*): Renda que está efetivamente vinculada a um comércio ou negócio nos EUA associado a uma atividade considerável, contínua, regular e substancial. O critério "ECI" costuma utilizado para determinar quais empresas estrangeiras, bem como suas filiais e parceiras nos EUA, estão sujeitas à tributação no país.

Renda " fixa, determinável, anual ou periódica" (FDAP, *fixed, determined, annual or periodic*): Inclui dividendos, juros, aluguéis e *royalties*; em geral exclui ganhos provenientes da venda de bens móveis ou imóveis.

Lei Federal de Contribuição à Seguridade Social (FICA, *Federal Insurance Contributions Act*): Uma contribuição social sobre salários ou vencimentos recebidos por funcionários individuais usada para financiar benefícios de aposentadoria pagos pelo governo federal americano.

Lei Federal de Contribuição contra o Desemprego (FUTA, *Federal Unemployment Tax Act*): Imposto recolhido pelos empregadores sobre a renda salarial dos seus empregados, independentemente de critérios de cidadania ou residência, pelos serviços prestados nos Estados Unidos.

Código da Receita Federal dos Estados Unidos (IRC, *Internal Revenue Code*), de 1986, na redação em vigor: A legislação de referência em matéria de imposto de renda federal nos Estados Unidos.

Receita Federal dos Estados Unidos (IRS, *Internal Revenue Service*): Órgão do governo federal dos EUA responsável por aplicar a legislação tributária federal, arrecadar, processar declarações e emitir restituições de impostos.

Sociedade limitada (LLC, *Limited Liability Company*): Uma pessoa jurídica constituída nos termos da legislação estadual. Sob a ótica do imposto de renda federal americano, uma LLC é uma entidade elegível que pode ser tratada como uma sociedade de parceria (*partnership*), uma sociedade de tipo c*orporation* ou uma entidade desconsiderada (*disregarded entity*). Uma LLC só pode ser desconsiderada (i.e., não ser tratada para efeitos fiscais como uma pessoa jurídica separada de seus proprietários) se tiver um único sócio (ou seja, proprietário). Caso tenha dois ou mais sócios, a menos que opte por ser tratada como uma *corporation*, uma LLC é tratada como uma sociedade de parceria (*partnership*) para efeitos do imposto de renda federal americano (desde que não se envolva em determinados negócios que sejam incompatíveis com a escolha desse regime tributário). Sob a ótica da lei estadual de negócios, as LLCs fornecem a seus sócios proteções em matéria de responsabilidade civil semelhantes às oferecida aos acionistas de uma *corporation*, por estarem organizadas de forma parecida com esse tipo societário.

Estabelecimento permanente (EP): Um local fixo de negócios por meio do qual a atividade de uma empresa é exercida de maneira integral ou parcial, o que, de acordo com a maioria dos acordos internacionais de dupla tributação dos EUA, inclui um local de gestão, uma filial, um escritório ou uma fábrica.

Imposto sobre vendas e uso: Os impostos sobre vendas e uso nos Estados Unidos costumam ser calculados em nível estadual e/ou local e ser aplicados à compra final do consumidor, enquanto as transações de atacado permanecem isentas. Como regra geral, todas as vendas de bens pessoais tangíveis estão sujeitas ao imposto sobre vendas ou uso, a menos que estejam especificamente isentas por lei (as regras sobre vendas de serviços e bens intangíveis variam conforme o estado). Os impostos sobre o uso são tributos que incidem sobre o uso, armazenamento ou consumo de bens pessoais tangíveis em um estado por uma empresa.

Vínculo (*nexus*) tributário estadual: Refere-se em geral à atividade empresarial que precisa estar configurada em uma jurisdição fiscal estadual ou local com intensidade o suficiente para que o referido estado esteja autorizado a exigir o pagamento, o recolhimento e a remessa de um dado imposto. Com base nas decisões da Suprema Corte Americana, o vínculo tributário estadual pode ser limitado por disposições da Constituição Americana. Além disso, as leis estaduais também podem estabelecer os critérios que determinam as condições sob as quais um contribuinte venha a adquirir vínculos tributários com um estado que o levem a ser obrigado a pagar ou recolher impostos estaduais [geralmente com base em critérios de presença física, como a presença

(mesmo em caráter temporário) de empregados ou prestadores de serviço ou a presença de bens imóveis alugados, ou com base no valor em dólares ou no número de transações realizadas naquele estado]. Tais regras variam de um estado para outro, e inclusive dentro de um mesmo estado, em função do tipo de imposto. Conforme indicado em outras rubricas, as convenções internacionais em matéria de imposto de renda americano não se aplicam aos estados americanos. Portanto, uma empresa estrangeira que não tenha um Estabelecimento Permanente nos Estados Unidos - por estar ao abrigo de uma convenção fiscal - pode ainda assim vir a desenvolver vínculos tributários estaduais e contrair desta forma obrigações tributárias estaduais ou locais.

Atividade comercial ou empresarial nos EUA: Não há uma definição abrangente de atividade comercial ou empresarial nos EUA; o conceito é em grande medida definido pela jurisprudência. Para determinar se existe atividade comercial ou empresarial, é necessário avaliar o nível de atividade do proprietário. Uma atividade "considerável, contínua e regular" é necessária para configurar a existência de atividade comercial ou empresarial.

Sobre a EY

A *EY* é uma líder global em serviços de auditoria, impostos, transações e consultoria. Os *insights* e serviços de qualidade que fornecemos ajudam a construir confiança e credibilidade nos mercados de capitais e nas economias de todo o mundo. Formamos líderes excepcionais que trabalham juntos para cumprir nossas promessas com todos os nossos *stakeholders*. Ao fazê-lo, desempenhamos um papel fundamental na construção de um ambiente de trabalho melhor para nossos colaboradores, para nossos clientes e para nossas comunidades.

EY refere-se à organização global e pode se referir a uma ou mais das firmas-membro da *Ernst & Young Global Limited*, cada uma das quais é uma pessoa jurídica separada. *Ernst & Young Global Limited*, uma empresa do Reino Unido limitada por garantia, não presta serviços a clientes. Para mais informações sobre nossa organização, por favor, visite ey.com.

Aviso Legal

Este capítulo foi preparado por Jillian Symes, Julia Tonkovich e Brian Smith em colaboração com a *EY*. As opiniões expressas neste capítulo são de responsabilidade dos autores e não da agência americana de Administração de Comércio Internacional (*International Trade Administration*, ITA). Este capítulo não constitui aconselhamento jurídico. Os leitores interessados em investir nos Estados Unidos devem consultar um advogado.

Força de trabalho

Contratações bem-sucedidas nos Estados Unidos

SELECTUSA®

Michael Sachs, advogado sênior

Adam Boland, sócio

Vanessa Kelly, advogada sênior

Paul Starkman, sócio

Charles Russman, consultor jurídico sênior

Clark Hill

FORÇA DE TRABALHO

Pessoas são a chave de qualquer organização, e qualquer empresa que faça negócios nos Estados Unidos terá de recrutar, entrevistar, contratar e administrar uma força de trabalho. O processo de contratação e gerenciamento de colaboradores sediados nos EUA pode diferir muito de práticas habituais em outros países. Nos Estados Unidos, os empregadores são regidos por (1) leis federais que se aplicam a todas as empresas, independentemente de sua localização; (2) leis estaduais que incidem nos estados em que os empregados estejam trabalhando; e (3) normas locais ou municipais em algumas cidades maiores. Além disso, o direito aplicável pode ser informado por considerações oriundas de "políticas públicas" e por decisões judiciais. Os empregadores geralmente desfrutam de ampla liberdade para estruturar as políticas e práticas do seu ambiente de trabalho. Essa liberdade, entretanto, não é isenta de limites, pois as normas federais, estaduais e locais regulam áreas como salário-mínimo e outras questões relacionadas ao pagamento de salários e à proibição de tomada de decisões por motivos discriminatórios no ambiente de trabalho. Há também outros tipos de proteções, incluindo as destinadas a gestantes e a trabalhadores portadores de deficiência.

Este capítulo foi elaborado para fornecer uma visão geral dessas normas federais, estaduais e locais; como esses regramentos atuam para proteger empregadores e empregados; e como os Estados Unidos atuam para fornecer proteções contra a discriminação através da classificação de indivíduos em "Classes Protegidas". De fato, a regulamentação referente às classes protegidas constitui uma das áreas mais relevantes para os empregadores ao examinarem as regras que orientam o ambiente de trabalho.

Nesse sentido, o *Título VII da Lei de Direitos Civis de 1964 (Title VII of the Civil Rights Act of 1964)* e demais normas federais de direitos civis definem quem é objeto dessa proteção legal. Os Estados Unidos proíbem qualquer forma de discriminação com base em características protegidas, definidas pela legislação federal como idade, raça, sexo, gênero, nacionalidade, origem, deficiência, cor e religião. Diversos estados norte-americanos e alguns órgãos governamentais locais expandiram essas categorias para fortalecer essa proteção.

Seção 1 – A relação de emprego

Recrutamento

De forma resumida, a legislação norte-americana veda que o recrutamento demonstre preferência por determinado grupo de pessoas ou desencoraje alguém pertencente a uma classe protegida a se candidatar. Isso se aplica independentemente de o empregador realizar o recrutamento por meio de anúncios de emprego, agências de recrutamento ou indicações informais. Por exemplo, os anúncios de emprego não podem buscar "mulheres" ou "recém-formados", pois o primeiro caso demostraria uma preferência por mulheres e desencorajaria os homens a se candidatarem, e o segundo desencorajaria pessoas com mais de 40 anos a se candidatarem.

Do mesmo modo, os empregadores não podem orientar seus recrutadores a entrevistarem apenas pessoas pertencentes ou não pertencentes a categorias protegidas ou então realizar o recrutamento de uma forma que só selecionará integrantes que não pertencem às categorias protegidas. Portanto, é fundamental que os empregadores revisem as ofertas de emprego em busca de eventuais inconsistências,

a fim de assegurar uma linguagem e um impacto neutros, além de analisar atentamente as instruções dadas aos recrutadores. Existem, ainda, algumas restrições estaduais específicas sobre o que os empregadores podem perguntar antes da contratação, como os históricos salariais.

Os benefícios de empregados são uma parte essencial do recrutamento e da remuneração nos EUA. Embora esses benefícios variem de acordo com o tamanho da empresa, a região geográfica e o setor da economia em que ela atua, os mais comuns são assistência médica (médica, odontológica e oftalmológica), planos de aposentadoria e folga remunerada. Alguns benefícios menos comuns, mas ainda populares, incluem programas de incentivo, reembolso educacional e descontos em alguns produtos. Esses benefícios estão em constante evolução para incorporar novos conceitos e novas expectativas dos empregados. Numerosas empresas estão reavaliando seus benefícios à luz das prioridades da força de trabalho que buscam atrair e reter. Cada empregador é livre para escolher os tipos de benefícios que oferece e como esses benefícios são concedidos. Entretanto, certos benefícios devem ser oferecidos de maneira uniforme a todos os empregados em situações semelhantes. Há também alguns benefícios selecionados que podem ser personalizados para empregados específicos ou empregados em potencial. Um ponto importante a ser lembrado é que as exigências e restrições legais estão mudando tão rapidamente quanto os próprios benefícios.

Entrevistas

Assim como ocorre no recrutamento, empregadores não devem perguntar ou tomar decisões com base na deficiência, raça, cor, gênero, sexo, nacionalidade, idade ou religião de um candidato. Deve-se evitar fazer perguntas sobre família ou estado civil e filiação a clubes ou sindicatos. Em vez disso, as perguntas da entrevista devem se limitar a determinar se a pessoa é qualificada para o cargo. Por exemplo, se um emprego exige que o empregado levante 20 quilos, o entrevistador pode perguntar se o candidato atende a todas as qualificações exigidas. Por outro lado, o entrevistador não deve perguntar: "Vejo que você está em uma cadeira de rodas. Você ainda consegue levantar 20 quilos?". Da mesma forma, se um empregador exigir que os candidatos façam um teste como parte do processo de contratação, o teste deve estar relacionado ao cargo e não pode excluir pessoas por pertencerem a uma categoria protegida.

Leis sobre uso e investigação de antecedentes criminais

Vários estados norte-americanos (16 na época em que este capítulo foi redigido) e muitas outras cidades implementaram as chamadas leis "*Ban the Box*"*. Essas leis foram criadas para limitar ou eliminar a capacidade dos empregadores de investigar antecedentes criminais ou de usá-los ao decidir sobre contratações. Embora essas leis variem entre os estados (e localidades), elas geralmente: restringem os tipos de condenações penais em relação às quais podem ser feitas perguntas; limitam a capacidade de usar antecedentes criminais em decisões sobre contratação;

* [Nota do tradutor: A palavra "*box*", nesta acepção, se refere à caixa de seleção ou "*check box*", encontrada tipicamente em formulários de contratação, que questionava se o candidato tinha ou não antecedentes criminais.]

adiam a checagem de antecedentes; e exigem a notificação dos empregados quando informações criminais forem usadas em decisões de contratação. Várias localidades nesses estados estabelecem outras exigências sobre as informações que podem ser solicitadas ou usadas. Alguns estados exigem que seja feita uma análise detalhada antes de rejeitar um candidato com base em um antecedente criminal.

Exame toxicológico antes da contratação

A realização de exame toxicológico antes da contratação é outra área em que as leis e os requisitos variam drasticamente entre os diversos estados e localidades. Alguns estados não impõem restrições a esse tipo de testagem; outros estabelecem algumas restrições limitadas. Certas localidades vão ainda mais longe, eliminando a possibilidade de exigir exame toxicológico antes da contratação, exceto em situações muito limitadas, ou vedando aos empregadores fazer testes para determinadas drogas, como a maconha, exceto em circunstâncias restritas. Alguns estados que permitem o uso de maconha medicinal revisaram os procedimentos de testagem para que acomodassem o uso de *cannabis* fora do trabalho. Há uma tensão entre a legislação federal e estadual no que tange à questão dos exames toxicológicos. Alguns empregadores que beneficiam de contratos federais, subsídios federais ou estão sujeitos às diretrizes do Departamento de Transportes (DOT) ou do Departamento de Defesa (DOD) podem ser obrigados a realizar exames toxicológicos mais abrangentes do que aqueles permitidos pela legislação estadual.

Gerindo a força de trabalho

Os empregadores têm grande liberdade para tomar decisões sobre promoções, aumentos salariais, punições ou sobre o fim da relação de emprego. Entretanto, ao tomar tais decisões importantes no ambiente de trabalho, os empregadores devem estar atentos às normas da Lei de Igualdade Salarial (*Equal Pay Act)* e outras leis de não discriminação e não retaliação. Para tanto, os empregadores devem consultar a legislação federal, estadual e local sobre esses temas. (Consulte a Seção 4: *Compliance*) Em geral, os empregadores são livres para criar políticas de remuneração com base em mérito, métricas de desempenho, desenvolvimento da clientela ou outros critérios que considerarem relevantes, sem estarem limitados apenas pelo tempo de serviço dos empregados ou pelo nível hierárquico dos seus cargos.

Seção 2 – Livre rescisão trabalhista ou "*At-will employment*"

Quase todos os estados dos Estados Unidos adotam alguma versão da doutrina do "*at-will employment*[*]". De modo geral, a doutrina *at-will* estabelece que tanto o empregado quanto o empregador podem rescindir o vínculo empregatício a qualquer momento, sem aviso prévio ou "justa causa". No entanto, qualquer decisão em matéria de emprego, mesmo em estados que adotem uma concepção abrangente da doutrina da livre rescisão trabalhista, deve sempre observar a legislação federal, estadual e local que regulamenta as relações trabalhistas, inclusive as normas que dispõem sobre classes protegidas.

A doutrina *at-will* pode se revelar um conceito novo para investidores internacionais, acostumados a contratos de trabalho com um prazo fixo (de duração) que pode restringir a capacidade de demitir empregados. De acordo com a doutrina *at-will*, não há prazo determinado para o vínculo empregatício, nem parâmetros para decisões relacionadas ao emprego, de modo que ambas as partes podem encerrar a relação de trabalho a qualquer momento. Em resumo, a doutrina não requer de nenhuma das partes um

[*] [Nota do tradutor: há uma correspondência entre o instituto jurídico do "*at-will employment*" e o contrato de trabalho por prazo indeterminado. Optou-se aqui pelo uso da expressão "livre rescisão trabalhista", a fim de enfatizar que tal contrato pode ser extinto a qualquer momento, por livre vontade (*will*) das partes.]

compromisso de longo prazo. Em uma situação *at-will*, um empregado que simplesmente deseje parar de trabalhar pode encerrar o vínculo empregatício a qualquer momento, assim como o empregador. De fato, desde 1888, o Texas tem estabelecido que os empregadores podem demitir um trabalhador por justa causa, sem justa causa ou até mesmo sem apresentar qualquer justificativa. Há decisões judiciais em sentido semelhante na maioria dos outros estados.

Os empregadores e os empregados podem afastar a aplicação da doutrina *at-will* mediante contratos que especifiquem a duração do vínculo empregatício e as condições e consequências da rescisão do mesmo. No entanto, mesmo na ausência de um contrato expresso por escrito, há limites à aplicação da doutrina. Embora a doutrina *at-will* contenha uma abordagem simples da relação de trabalho - ambas as partes continuam a trabalhar juntas, caso desejem dar continuidade ao vínculo –, a aplicação da legislação federal e estadual prevalece sobre essa doutrina. A exceção mais óbvia nesse sentido é a vedação de que uma decisão de emprego se baseie em um ato ou motivo considerado "ilegal" e, para os fins deste capítulo, são consideradas ilegais quaisquer práticas de contratação ou demissão cuja decisão foi motivada pela identificação do empregado a uma classe protegida.

Para além dos limites relacionados à não discriminação, vários estados oferecem proteção aos empregados contra "retaliações", como a rescisão de empregados que efetuaram denúncias (tais como relatar condutas ilícitas ou fraudulentas; formalizar queixas sobre discriminação ou salários não pagos; buscar compensações trabalhistas; ou praticar qualquer outra conduta protegida por lei).

Além disso, alguns estados aplicam uma versão modificada da doutrina da livre rescisão trabalhista. Por exemplo, alguns estados admitem uma exceção contratual implícita a essa doutrina, o que significa que os empregadores podem estabelecer parâmetros de "justa causa" para rescisões através de contrato, do manual do empregado ou de outras políticas internas. Além disso, determinados estados que reconhecem a doutrina também excepcionam sua aplicação com base em razões de boa-fé. Nesses estados, embora a doutrina *at-will* se aplique, um empregador só pode demitir empregados por "justa causa".

Embora a doutrina *at-will* conceda aos empregadores uma ampla margem de flexibilidade, há limites baseados na legislação federal, estadual e local que devem ser levados em conta. Os empregadores devem tomar cuidado para que políticas internas de gestão pessoal não criem expectativas de natureza contratual.
Em termos práticos, a maioria dos empregadores é cautelosa ao demitir empregados. As despesas de contratação, treinamento e

o impacto sobre o moral dos empregados são aspectos importantes que empregadores pragmáticos avaliam antes da rescisão trabalhista.

Além disso, o seguro-desemprego é um aspecto importante a ser levado em consideração. A maioria dos estados exige que os empregadores contribuam com dinheiro para um fundo estadual de seguro-desemprego administrado pelo governo estadual. É comum que empregados façam jus ao benefício do seguro-desemprego, que consiste em um substituto parcial do salário um período, até que ele ou ela consiga encontrar um novo emprego. O valor com o qual o empregador deve contribuir para o fundo é determinado por vários fatores, inclusive o montante total da sua folha de pagamento e os pedidos de benefícios vinculados ao empregador. Assim, se a rotatividade de empregados do empregador for alta e muitos ex-empregados solicitarem o seguro-desemprego, é provável que ele receba uma classificação de risco e seja obrigado a contribuir com uma porcentagem mais alta baseada na sua experiência negativa com pedidos de benefícios. Tanto empregadores quanto empregados podem enviar informações relacionadas à rescisão e a concessão do benefício; os empregadores podem se opor à concessão; e há direitos limitados de recurso caso empregado ou empregador discordem das conclusões do examinador de pedidos de seguro-desemprego.

Na prática, empregados que não compreendem o motivo da sua rescisão têm maior probabilidade de entrar com uma ação administrativa ou judicial contra o empregador, alegando discriminação ou rescisão sem justa causa. Dessa forma, a maioria dos empregadores procura resolver problemas de desempenho e realiza a demissão apenas quando os problemas são irresolúveis, o empregado é inadequado ou existem questões financeiras que a tornam necessária.

Seção 3 - Uso de contratos de trabalho

Pode ser útil para um empregador ter contratos de trabalho para seus executivos ou empregados-chave. Esse tipo de acordo é conveniente para dispor sobre assuntos essenciais como: (1) duração do contrato de trabalho; (2) aviso prévio expandido em caso de renúncia; (3) estruturas de bônus e remuneração; (4) participação acionária; (5) rescisão por justa causa ou sem justa causa; (6) indenização rescisória; (7) restrições pós-emprego, como acordos de não concorrência, não solicitação e confidencialidade; (8) detalhamento de expectativas de desempenho; (9) auxílios ou estipêndios de moradia, carro ou lazer; e (10) benefícios e expectativas de transferência. Se a empresa for uma *start-up* ou estiver experimentando dificuldades financeiras, o contrato poderá abranger um "bônus de permanência" ou incentivar de outra forma a continuidade do empregado na empresa.

As cláusulas rescisórias podem ser importantes ferramentas de negociação prévia do fim do contrato de trabalho, minimizando eventuais consequências danosas do estado emocional das partes.

Frequentemente, os acordos rescisórios estão condicionados à renúncia do empregado ao direito de apresentar um pedido indenizatório após o término do contrato de trabalho, quando permitido por lei.

Além de úteis para a contratação de executivos, os acordos de confidencialidade também são vantajosos na contratação de empregados que têm acesso e trabalham com segredos comerciais e informações confidenciais; que são contratados para criar ou trabalhar em atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D); ou quando o empregado for responsável pelo desenvolvimento da *goodwill*, o patrimônio de marca ou valor agregado intangível de uma empresa. Existe proteção legal federal e estadual para alguns dos direitos de propriedade intelectual do empregador; entretanto, na ausência de um acordo por escrito e de medidas assertivas para proteger informações patrimoniais, os direitos do empregador podem ser afetados ou resultar na titularidade compartilhada de um ativo de propriedade intelectual. Empregadores podem desejar impor restrições pós-emprego quanto ao trabalho para um concorrente, ao aliciamento de empregados ou clientes, ou à divulgação de informações confidenciais. Os contratos de invenção especificam os direitos de propriedade sobre a propriedade intelectual concebida ou desenvolvida pelo empregado utilizando o tempo à disposição do empregador ou os seus recursos. O empregador pode optar por firmar contratos que abordem de forma independente a proteção de segredos comerciais, a *goodwill*, não concorrência ou direitos de propriedade intelectual. Alternativamente, os empregadores podem incluir essas restrições pós-emprego em um contrato geral de trabalho, abrangendo os tópicos mencionados no parágrafo anterior.

A legislação estadual varia quanto aos requisitos para tais contratos e sua exequibilidade. Todos os contratos devem ser respaldados pela existência de contraprestação ("*consideration*"). Em termos jurídicos, *consideration* designa a existência de uma troca negociada de algo de valor por outra coisa de valor. As partes do acordo podem decidir se o que estão trocando é valioso o suficiente para fazer parte do acordo. Algumas vezes, a manutenção do emprego por um longo tempo pode ser considerada suficientemente valiosa e, portanto, suficiente "contraprestação" para justificar o acordado. Os acordos em si devem ser razoáveis em termos de escopo, duração e área geográfica em que vigoram as restrições pós-emprego. Além disso, eles devem apoiar interesses legítimos, como a proteção de segredos comerciais ou o patrimônio da marca (*goodwill*). Em nenhuma circunstância eles podem ser criados com o único objetivo de limitar a concorrência entre bens ou serviços semelhantes. Finalmente, o acordo não pode violar políticas públicas, ser prejudicial ao interesse público ou onerar indevidamente o empregado. Os tribunais variam na aplicação desse tipo de contrato; se isso for relevante para os empregadores, eles devem buscar aconselhamento jurídico trabalhista em sua região geográfica ou setor econômico específicos, pois podem existir aspectos específicos nessas negociações.

Seção 4 - *Compliance*

Legislação trabalhista

A legislação federal e estadual dos EUA geralmente proíbe a discriminação, o assédio e a retaliação com base em classes, características e condutas protegidas. A maioria das leis trabalhistas federais incide sobre empregadores com 15 ou mais empregado. Normas federais proíbem

discriminação com base em raça, cor, nacionalidade, religião, sexo, deficiência, status familiar, informações genéticas, cidadania, gravidez, condição de veterano ou militar e idade (A legislação federal protege empregados com mais de 40 anos, Oregon e o Distrito de Columbia protegem empregados com 18 anos ou mais, e Michigan e Nova Jersey protegem empregados de todas as idades).
A legislação federal protege os empregados LGBT (lésbicas, gays, bissexuais e transgêneros). Além disso, no momento da publicação, mais de 32 estados e o Distrito de Columbia protegem a orientação sexual e/ou a identidade/expressão de gênero.

Leis trabalhistas estaduais expandem a cobertura da proteção para empresas menores ou criam proteções adicionais, como, por exemplo:

- Altura e peso: Michigan e Washington
- Estado civil e parentalidade: Alabama
- Posse de carteira de motorista: Califórnia
- Exercício do direito de liberdade de expressão: Connecticut
- Decisões sobre saúde reprodutiva: Delaware, Havaí
- Responsabilidades familiares: Delaware, Distrito de Colúmbia
- Aparência pessoal, matrícula ou afiliação política: Distrito de Colúmbia
- Histórico de crédito: Distrito de Colúmbia, Havaí, Illinois, Oregon
- Amamentação: Distrito de Colúmbia, Illinois
- Condição de portador de AIDS e HIV: Flórida; Missouri; Nebraska; Vermont; São Francisco, Califórnia
- Traço falciforme: Flórida, Louisiana, Carolina do Norte, Nova Jersey
- Registro de detenção e histórico criminal: 13 estados
- *Status* de medida protetiva e *status* da autorização de trabalho: Illinois
- Escolha de um dia de *Sabbath*: Kentucky
- Condição de fumante ou não fumante: Kentucky, Louisiana, Mississippi, New Hampshire, New Jersey, Nevada, Oklahoma, Oregon
- Exercício do direito de portar armas: Dakota do Norte

Os usuários de maconha medicinal e para fins recreativos são protegidos em mais de 18 estados. A partir de janeiro de 2022, 12 estados também proíbem a discriminação em relação a penteados.

Legislação sobre salários e horas de trabalho

A Lei Federal de Padrões Justos de Trabalho (*Fair Labor Standards Act*, FLSA) e várias leis estaduais sobre salários e horas extras exigem que os empregadores cumpram requisitos de salário-mínimo; classifiquem adequadamente os trabalhadores como isentos ou não isentos do pagamento de horas extras; e impõem obrigações de registro empregatício, restrições ao trabalho infantil e requisitos de divulgação de informações no ambiente de trabalho. Essas leis também proíbem a classificação incorreta de empregados como prestadores de serviços independentes.

Leis de licença do trabalhador

As leis federais e estaduais de Licença do trabalhador (*Leave of Absence,* LOA) exigem que os empregados recebam licenças em circunstâncias específicas e proíbem a retaliação contra empregados que exercem esse direito. A Lei de Licença Médica e Familiar (*Federal Family Medical Leave Act*, FMLA) exige que os empregadores com 50 ou mais empregados que trabalhem em um raio de 75 milhas (120 quilômetros) forneçam 12 semanas de licença não remunerada para o tratamento de uma condição médica grave do próprio empregado ou para cuidar de um membro da família sujeito a essa cobertura. Outras leis federais e estaduais de LOA exigem a concessão de licenças não remuneradas em casos de luto; serviço militar; convocação para ser jurado e testemunha; votação; vítimas de violência doméstica ou atividade criminosa; doação de sangue, medula óssea e órgãos; atividade escolar; gravidez e amamentação; e para bombeiros, socorristas ou patrulheiros aéreos civis voluntários. Embora a legislação federal exija apenas licença não remunerada, 16 estados e vários municípios agora exigem licença médica remunerada.

Treinamento obrigatório para prevenção de assédio

A legislação federal ainda não exige que os empregadores ofereçam treinamento para prevenção de assédio sexual; no entanto, isso é exigido em sete estados e na cidade de Nova York.

Pôsteres, avisos prévios e registros

Os empregadores dos EUA devem afixar resumos visíveis das leis trabalhistas federais e estaduais que lhes sejam aplicáveis. O sítio eletrônico e-Laws Poster Advisor do Departamento de Trabalho do Estados Unidos (*Department of Labor*, DOL) ajuda os empregadores a compreenderem quais cartazes de leis federais devem ser afixados. Os estados exigem cartazes adicionais sobre seguro- desemprego, remuneração dos trabalhadores, segurança no local de trabalho e leis salariais. Mais informações sobre os exigências estaduais de cartazes sobre leis trabalhistas podem ser encontradas em pesquisas específicas por estado.

Preocupações com a elegibilidade para o trabalho

Todos os empregadores devem solicitar que os empregados preencham os Formulários I-9 e apresentem a documentação apropriada que comprove sua qualificação para trabalhar nos Estados Unidos. Os empregadores são obrigados a manter esses registros e fornecer acesso a esses formulários preenchidos em caso de auditoria.

"Direito ao trabalho"

Nos Estados Unidos, em diversos setores, os trabalhadores são representados por sindicatos, os quais foram constituídos para auxiliar na negociação de salários e benefícios com os empregadores. Os sindicatos não estão necessariamente presentes em todos os setores, e alguns sindicatos são mais poderosos do que outros, mas onde os sindicatos existem, seus membros recolhem contribuições. A Lei Taft-Hartley (*Taft-Hartley Act*, mais conhecida como *The Labor Management Relations Act of 1947*) implementou o conceito de direito ao trabalho em nível federal, estabelecendo em lei que os empregados podem escolher se querem ou não se filiar a um sindicato, pagar ou não as contribuições e não podem ser forçados a deixar o emprego se optarem por não integrar a um sindicato. Além disso, os empregados que não se filiam ao sindicato ainda podem se beneficiar dos serviços oferecidos pelo sindicato, pois o sindicato existe para representar todos os empregados. Essa relação é tão enraizada

que trabalhadores que não são membros do sindicato e/ou não pagam suas contribuições podem processar o sindicato se acharem que não foram bem representados em disputas contra o empregador. Além da legislação em nível federal, 27 estados e Guam têm leis de direito ao trabalho atualmente em vigor.

Seção 5 - Leis sobre privacidade

A privacidade dos empregados nos Estados Unidos não é regulada por uma legislação unificada, mas consiste em uma série de leis em nível local, estadual e federal, muitas das quais se aplicam apenas a aspectos específicos da privacidade ou a determinados setores da economia. Em nível federal, existem diversas leis relevantes que tratam de privacidade, três das quais frequentemente são levadas em consideração em questões de contratação e emprego.

A primeira é a Lei da Comissão Federal de Comércio (*Federal Trade Commission Act*, FTC Act), que regula a coleta de informações pessoais em websites. De forma mais relevante, a *FTC Act* exige daqueles que coletam informações pessoais em um site especifiquem quais informações estão sendo coletadas e como elas serão usadas. É fundamental ter isso em mente ao contratar indivíduos ou ao buscar candidatos qualificados para um cargo através de um site, mesmo que um terceiro ou uma plataforma *add-in* seja usada para isso. A *FTC Act* será aplicada se as informações forem coletadas por empregadores ou em seu benefício.

A segunda lei federal aplicável é a Lei de Portabilidade e Responsabilidade de Seguros de Saúde (*Health Insurance Portability and Accountability Act*, HIPAA), que abrange os benefícios de saúde fornecidos aos empregados que estejam efetivados. A HIPAA exige que determinadas informações sejam divulgadas aos empregados e proíbe a revelação de informações de saúde protegidas sem autorização expressa. Os empregadores também devem estabelecer procedimentos e práticas específicos da HIPAA, realizar uma avaliação de risco e firmar acordos com terceiros que possam receber informações sujeitas à HIPAA em nome do empregador.

A terceira regulamentação de privacidade importante é a Lei contra a Discriminação Baseada em Informações Genéticas (*Genetic Information Nondiscrimination Act*, GINA), que proíbe os empregadores de usar informações genéticas para tomar a maior parte das decisões sobre os empregados.

Em nível estadual, quase todos os estados e o Distrito de Colúmbia aprovaram leis que protegem seus residentes. Embora essas leis sejam muito diferentes e estejam sendo revisadas e ampliadas regularmente, alguns componentes principais são comuns e aplicáveis às relações de trabalho. Primeiro, caso as informações pessoais dos empregados sejam usadas de forma ilícita ou sejam usadas de forma contrária à finalidade para a qual foi coletada, a pessoa física deve ser notificada sobre o que aconteceu, orientada sobre como evitar o risco de roubo de identidade e, em muitos casos, o empregador deve entrar em contato com o governo estadual ou federal. Em segundo lugar, muitos estados aprovaram leis que proíbem os empregadores de solicitar ou acessar de outra forma as contas pessoais dos empregados, especialmente as mídias sociais. Terceiro, indivíduos, inclusive os empregados, devem ser notificados sobre seus direitos em relação às suas informações pessoais e como elas estão sendo usadas. Isso geralmente vai muito além do que é necessário para cumprir a *FTC Act* descrita acima. Em alguns estados, é necessário fornecer notificações sobre a origem das informações,

seu tempo de armazenamento, com quem são compartilhadas e se são vendidas como parte de um conjunto de dados. Em quarto lugar, os estados estão restringindo cada vez mais quando e como dados muito sensíveis, como informações biométricas, podem ser coletados e usados.

Em todos os casos, os empregadores devem monitorar cuidadosamente a coleta de dados e manter a privacidade dos empregados, mantendo essas informações bem armazenadas. O cumprimento desses padrões em nível estadual e federal requer a assistência de profissionais experientes. Caso os dados sejam transferidos para fora dos Estados Unidos, para países que possuem suas próprias legislações de proteção de dados, os empregadores estabelecidos nos EUA também estarão sujeitos ao cumprimento dessas leis.

Seção 6 - Recursos disponíveis aos empregados

Se os empregadores violam a legislação federal, estadual ou local, os empregados prejudicados têm vários caminhos para reivindicar seus direitos. Primeiramente, se o empregador possui políticas internas no local de trabalho, o empregado pode utilizar os recursos internos da empresa, como seu gerente ou o responsável pelos direitos humanos, para tratar da violação de uma norma ou lei no ambiente de trabalho. Os empregados não são obrigados a fazer isso, mas essa é uma opção viável. O empregado pode protocolar uma reclamação em um órgão federal ou estadual de direitos civis, como a Comissão de Oportunidades Iguais de Emprego (*Equal Employment Opportunity Commission*, EEOC) ou o departamento de trabalho do estado. Algumas leis exigem que o empregado primeiro apresente uma reclamação a esse órgão administrativo (chamado de "exaurimento de recursos administrativos"). Outras leis não exigem as alternativas sejam exauridas e o empregado pode protocolar uma ação em qualquer tribunal que tenha jurisdição para julgar a controvérsia, em geral o tribunal estadual ou federal onde o empregado trabalha ou mora. Por fim, por meio de acordo, o empregador pode compelir o empregado a pleitear suas reivindicações mediante um mecanismo alternativo de resolução de controvérsias, como a arbitragem.

Conclusão

Os Estados Unidos oferecem notáveis oportunidades de investimento, além de uma força de trabalho diversificada e altamente qualificada. Existe uma considerável liberdade para recrutar, gerir e reter uma equipe produtiva. Este capítulo teve como objetivo apresentar uma análise abrangente dessas áreas de flexibilidade, bem como das restrições que os empregadores devem conhecer. Contudo, é fortemente recomendável que qualquer empresa busque a orientação de consultores jurídicos para obter informações detalhadas sobre as exigências legais do local onde a nova empresa irá funcionar.

Glossário

Arbitragem: A arbitragem é um método privado de resolução de controvérsias sem que nenhuma das partes tenha que protocolar uma ação em uma agência administrativa ou em um tribunal. As partes podem usar as regras estabelecidas por uma associação de arbitragem reconhecida, definir suas próprias regras por um compromisso arbitral ou consultar a legislação de arbitragem federal ou estadual. Entre os pretensos benefícios do uso da arbitragem estão a confidencialidade (não há registro público em uma agência ou tribunal) e a resolução da lide em menor tempo,

além de uma despesa menor com honorários advocatícios. Há desvantagens na arbitragem, como o fato de não haver um juiz para tomar decisões, um júri para ouvir a controvérsia e direitos limitados de recurso.

***At-Will Employment*:** A doutrina "*at-will*" oferece ao empregado ou ao empregador a liberdade de encerrar o vínculo empregatício a qualquer momento, por qualquer motivo (exceto por um motivo ilegal), sem aviso prévio. Na ausência de um contrato de trabalho ou de uma legislação federal ou estadual específica, os empregadores não precisam pagar nenhuma indenização por rescisão trabalhista ou aviso prévio. Os empregadores devem cumprir a lei em termos de pagamento de salários e benefícios acumulados, mas não utilizados (como férias ou auxílio-doença); mas de outra forma são livres para criar políticas de emprego que estabeleçam o que deve ou não ser pago no momento da rescisão.

Benefícios para empregados: Os benefícios aos empregados geralmente se referem aos adicionais ou vantagens associadas ao emprego, como licença remunerada, seguro de saúde, planos de aposentadoria e programas de benefícios flexíveis. A maioria dos estados não impõe a obrigatoriedade de concessão de licenças remuneradas, salvo em casos de doença.
No entanto, a maioria dos empregadores costuma oferecer licença não apenas por motivo de doença, mas também por razões pessoais ou férias. A maioria dos estados não exige o pagamento de licenças remuneradas não utilizadas no momento da rescisão, embora alguns o exijam. Caso as políticas ou práticas de emprego determinem tal pagamento, o empregador deverá cumpri-las rigorosamente.

***Consideration*:** É a troca negociada de algo de valor por outra coisa de valor (por exemplo, a promessa de trabalhar em troca de pagamento).

Exaurimento de recursos administrativos: Uma lei federal ou estadual pode exigir que um empregado apresente uma reclamação em um órgão administrativo específico antes de poder recorrer ao Poder Judiciário. A ideia por trás do exaurimento é que a agência administrativa específica é responsável por fazer cumprir a lei e possui a expertise necessária para interpretá-la, interesse em coibir a violação da legislação e autoridade para emitir uma solução, incluindo soluções cujo impacto ultrapasse o caso sob análise. Por exemplo, se uma empregada quiser ajuizar uma ação de acordo com o Título VII da Lei de Direitos Civis, alegando que foi demitida por ser mulher, primeiro terá de registrar a reclamação na EEOC e dar a eles a oportunidade de resolver a lide antes de poder ir a um tribunal federal ou estadual e submeter sua disputa a um júri.

Legislação federal: A legislação federal refere-se à Constituição dos Estados Unidos e suas emendas, e às leis aprovadas pelo Congresso dos Estados Unidos e assinadas pelo presidente em exercício. Diversos órgãos federais com responsabilidades de supervisão ou execução de determinadas leis podem publicar regulamentos que interpretam a legislação federal e fornecem mais detalhes sobre sua aplicação. Além disso, os órgãos federais podem publicar diretrizes que fornecem orientação interpretativa para órgãos reguladores, empregadores, empregados e tribunais. Neste documento, todas essas fontes são consideradas leis federais.

Legislação estadual: Os Estados Unidos são compostos por 50 estados soberanos, cada um com seu próprio poder executivo, poder legislativo e sistema judicial. Em vez de um presidente, os estados têm governadores. Os estados têm permissão para aprovar leis que não conflitem ouse sobreponham às normas federais. Por exemplo, os estados podem estabelecer seu próprio salário-mínimo, que pode ser diferente da legislação federal, mas este não pode ser um valor inferior do que o estabelecido nacionalmente. Os estados podem promulgar regras mais generosas, mas não mais restritivas. Muitos estados aumentam a legislação trabalhista federal fornecendo maiores direitos ou benefícios aos trabalhadores; entretanto, alguns não o fazem. Algumas legislações estaduais guardam estreita correspondência com a legislação federal. Isso não significa que uma abordagem seja melhor do que a outra. É simplesmente algo de que se deve ter ciência ao realizar negócios nos Estados Unidos. As atividades comerciais precisam estar em conformidade com as leis federais e estaduais, e até mesmo com as leis locais, como as promulgadas pelas grandes cidades.

Sobre a Clark Hill

Na *Clark Hill*, nossa proposta de valor é simples. Oferecemos aos nossos clientes uma equipe excepcional, dedicada à entrega de serviços de altíssimo padrão. Recrutamos e desenvolvemos talentos individuais, capacitando-os a agregar valor por meio de nossa grande diversidade de experiências jurídicas e setoriais. Com atuação em 27 localidades e mais de 650 advogados distribuídos entre Estados Unidos, Irlanda e México, trabalhamos com equipes ágeis e colaborativas, estabelecendo parcerias com nossos clientes para ajudá-los a atingir e superar seus objetivos de negócio. Para saber mais, visite o site do escritório em http://www.clarkhill.com.

Aviso legal

Este capítulo foi preparado por Michael Sachs, Adam Boland, Vanessa Kelly, Paul Starkman e Charles Russman da *Clark Hill*. As opiniões contidas neste capítulo são dos próprios autores e não da agência americana de Administração Internacional de Comércio (*International Trade Administration*, ITA). Este capítulo não constitui aconselhamento jurídico. Os leitores interessados em investir nos Estados Unidos devem consultar um advogado.

Restrições a Investimentos Estrangeiros Diretos (IED)

Limitações a investimentos estrangeiros nos Estados Unidos

SELECTUSA®

Edward S. Rivera
Advogado Sênior
(Internacional)

Gabinete do Procurador-Geral para o Comércio Internacional

Departamento de Comércio dos Estados Unidos

I. Introdução

Os Estados Unidos têm se classificado consistentemente como um dos principais destinos de investimentos estrangeiros diretos (IED), ostentando uma alta posição no ranking de "Facilidade de fazer negócios", uma população de mais de 325 milhões de pessoas, a maior economia do mundo, e uma das forças de trabalho mais bem educadas, mais produtivas e mais inovadoras do mundo. Os benefícios de um regime de investimento aberto, baseado, na medida do possível, no princípio do tratamento nacional, têm sido observados há décadas. O tratamento nacional busca garantir que as empresas de propriedade estrangeira nos Estados Unidos sejam tratadas da mesma forma que as empresas de propriedade americana. Esse princípio e seus benefícios foram expressos de forma eloquente em uma declaração política emitida pelo presidente Ronald Reagan em 1983.[7] Essa declaração enfatizou uma maior liberalização do comércio, a proteção dos direitos de propriedade intelectual em todo o mundo e a importância do tratamento nacional como um princípio. Presidentes americanos posteriores também enfatizaram a importância e os benefícios do regime de investimento liberal e aberto dos Estados Unidos.

Dada a abertura do regime de investimentos dos Estados Unidos e o grande volume de IED que o país continua a atrair, pode parecer desnecessário considerar as limitações que os investidores estrangeiros podem enfrentar. De fato, essas limitações são poucas e distantes, mas os investidores estrangeiros e seus consultores jurídicos precisam estar cientes delas. Este capítulo descreve as limitações mais importantes por setor e não abrange, nem pretende abranger, as autoridades e atividades do Comitê de Investimentos Estrangeiros nos Estados Unidos (CFIUS).[8] Este capítulo reflete as opiniões do autor e tem como objetivo ser um ponto de partida para a compreensão das limitações de investimento nos Estados Unidos.

Tópicos abordados:

- Setor de energia
- Setor de transportes
- Setor de serviços financeiros
- Diversos (incluindo radiocomunicações e tecnologia)
- Restrições estaduais e locais

II. Energia

A. Energia atômica

A energia nuclear comercial e a energia atômica são regidas pela Lei de Energia Atômica (*Atomic Energy Act*), de 1954.[9] De acordo com essa lei, uma licença emitida pela Agência de Energia Nuclear dos Estados

[7] Statement on International Investment Policy, National Archives, reaganlibrary.gov/research/speeches/90983b.

[8] Para obter mais informações sobre o CFIUS, consulte o Guia do Investidor SelectUSA, Capítulo 7: "O Comitê de Investimentos Estrangeiros nos Estados Unidos".

[9] 42 U.S.C. §§ 2011 e seguintes.

RESTRIÇÕES A IED

Unidos, a (*United States Nuclear Regulatory Comission,* NRC), é necessária para que qualquer pessoa nos Estados Unidos transfira ou receba no comércio interestadual, fabrique, produza, transfira, use, importe ou exporte quaisquer "instalações de utilização ou produção" nucleares para fins comerciais ou industriais.[10] Essas licenças não podem ser emitidas para "um estrangeiro ou qualquer empresa estrangeira ou outra entidade se a Comissão souber ou tiver motivos para acreditar que ela seja de propriedade, controlada ou dominada por um estrangeiro, uma empresa estrangeira ou um governo estrangeiro".[11]

Também é necessária uma licença emitida pela NRC para uso nuclear em terapia médica, fins industriais e comerciais e atividades de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D).[12] Essa segunda categoria de licenças tem uma restrição quase idêntica à das licenças comerciais discutidas anteriormente.[13] Os limites legais para a emissão de licenças para pessoas jurídicas estrangeiras são implementados pelo 10 CFR 50.38, que estabelece que "Não poderá solicitar e obter licença qualquer pessoa que seja cidadão, nacional ou representante de um país estrangeiro, ou qualquer empresa ou outra entidade que a Comissão saiba ou tenha motivos para acreditar que seja de propriedade, controle ou domínio por parte de um estrangeiro, de uma empresa estrangeira ou de um país estrangeiro."

Portanto, a NRC estabeleceu uma verificação de "propriedade, controle ou domínio estrangeiro" ("*Foreign Owned, Controlled, or Dominated" test*, FOCD) com o objetivo de determinar se um investimento no setor nuclear civil dos Estados Unidos pode se enquadrar nessa proibição.[14] A NRC emitiu um Plano Final de Revisão Padrão (*Standard Review Plan*, SRP) sobre propriedade, controle ou dominação estrangeira, que detalha algumas das complexidades que envolvem a determinação de um caso FOCD.[15] Por exemplo, em algumas situações, uma licença pode ser concedida quando há 100% de propriedade indireta por parte de uma matriz estrangeira se as ações dessa empresa, por sua vez, forem "em grande parte" de propriedade de cidadãos americanos.[16] Por outro lado, uma análise conduzida sob o princípio da "dominação" pode tornar um solicitante inelegível para a licença caso a estrutura societária favorecer o domínio de uma empresa estrangeira ou de um cidadão estrangeiro.[17]

---

[10] 42 U.S.C. § 2133.

[11] 42 U.S.C. § 2133(d).

[12] 42 U.S.C. § 2134.

[13] *Comparar* o 42 U.S.C. § 2134(d) *com o* 42 U.S.C. § 2133(d) (usando linguagem quase idêntica ao descrever as limitações na concessão de licenças a pessoas ou empresas estrangeiras).

[14] O NRC também fornece informações sobre FOCD em seu site sobre reatores nucleares, que podem ser encontradas em: nrc.gov/reactors/focd.html

[15] 64 Fed. Reg. 52355-01, 52358 (28 de setembro de 1999).

[16] Id. (Esse tratamento pode refletir a opinião de que, nesse caso, a empresa não é realmente de propriedade estrangeira, uma vez que, em última análise, ela pertence aos cidadãos americanos, ainda que indiretamente).

[17] Id.

B. Petróleo, gás e direitos minerais específicos

Os limites de investimento no setor de petróleo e gás por parte de cidadãos de outros países e empresas estrangeiras estão definidos na Lei de Arrendamento de Terras Minerais, de 1920 (*Mineral Lands Leasing Act of 1920)*.[18] De acordo com essa lei, há limitações à aquisição de direitos de passagem para canais de negócios de petróleo ou gás - ou dutos que transportam produtos refinados de petróleo e gás - em terras federais. Essas restrições também se aplicam à aquisição de arrendamentos ou direitos de propriedade sobre determinados minerais (incluindo carvão e petróleo) em territórios federais. Cidadãos de outros países e empresas estrangeiras podem obter até 100% de titularidade de ações em uma empresa americana que possua tais direitos ou arrendamentos (*leases*), desde que haja reciprocidade, isto é, o país de origem do investidor estrangeiro retribua concedendo direitos às empresas dos EUA.[19]

III. Transporte

. Transporte terrestre

Há duas restrições principais ao investimento em transporte terrestre nos Estados Unidos. A primeira concerne o transporte dentro dos Estados Unidos (cabotagem), restrito a pessoas americanas que usem caminhões ou ônibus registrados nos EUA e construídos nos EUA, ou ônibus e caminhões com direitos pagos.[20] A segunda restrição se refere aos serviços transfronteiriços de ônibus ou caminhões, que exigem uma autorização de operações do Departamento de Transportes (*Department of Transportation*, DOT).[21]

. Transporte marítimo

A complexidade ocasional das limitações a investimentos estrangeiros nos Estados Unidos talvez seja mais bem ilustrada pelas leis e obrigações de preferência para cargas americanas decorrentes da Lei de Preferência de Cargas Militares (*Military Cargo Preference Act*), de 1904, e da Lei de Preferência de Cargas (*Cargo Preference Act*), de 1954. As cargas militares devem ser transportadas exclusivamente em navios de bandeira americana.[22] Pelo menos 50% de toda a tonelagem de carga gerada (i.e., adquirida, fornecida ou financiada) pelo governo deve ser transportada por embarcações comerciais de bandeira americana de propriedade privada (desde que estejam disponíveis a

---

[18] 30 U.S.C. §§ 181, et seq.

[19] 30 U.S.C. §§ 181, 185(a) (Essa exigência de reciprocidade se aplica a depósitos de carvão, fosfato, sódio, potássio, petróleo, xisto betuminoso, gilsonita, gás e terras federais que contenham tais depósitos).

[20] *Ver,* "Guidelines For Compliance of Commercial Motor Vehicles (CMV) and CMV Drivers Engaged in Cross-Border Traffic," *Homeland Security*, maio de 2012 em: https://www.dhs.gov/xlibrary/assets/policy/dhs-cross-border-trucking-guidelines.pdf; *ver também*, "How do I enter the United States as a commercial trucker," U.S. Customs and Border Protection, em: https://www.cbp.gov/border-security/ports-entry/cargo-security/carriers/land-carriers/how.]

[21] Essas exigências regulatórias podem ser encontradas no 49 C.F.R. Subtítulo B, Capítulo III.

[22] 10 U.S.C. § 2631.

preços justas e razoáveis) [23] Essa exigência inclui cargas agrícolas,[24] mas a carga gerada sob as garantias de empréstimo de Banco de Exportação e Importação deve ser transportada exclusivamente em navios de bandeira americana (desde que o valor da garantia seja superior a US$ 20 milhões ou o prazo do empréstimo seja superior a sete anos). [25] Por sua vez, uma embarcação com bandeira dos EUA deve ser de propriedade americana e tripulada por cidadãos americanos (com algumas exceções), [26] mas a pessoa jurídica proprietária da embarcação pode ter uma matriz estrangeira. Por fim, vale a pena observar que as leis e regulamentos de preferência de carga não se aplicam a mercadorias comerciais não militares e de agências não governamentais.

Há várias limitações ao transporte de mercadorias e pessoas dentro dos Estados Unidos (cabotagem) por navio.

De forma geral, não é permitida a cabotagem de passageiros em embarcações de bandeira estrangeira.[27] Para que uma embarcação se envolva em serviços de cabotagem de mercadorias ou passageiros, ela deve atender a pelo menos um dos três requisitos essenciais que a tornam elegível para se envolver em "comércio de cabotagem" (*coastwise trade*).[28]

Os exigências em matéria de comércio de cabotagem para uma embarcação são: (1) ser de propriedade de um cidadão americano e estar registrada para cabotagem conforme a legislação americana (que exige que a embarcação tenha sido construída nos Estados Unidos); (2) ser de propriedade de um cidadão americano, dispensado de documentação e com direito a documentação com autorização de cabotagem marítima (*coastwise endorsement*), exceto para tonelagem (visto que as embarcações que pesam menos de cinco toneladas líquidas são inteiramente dispensadas de documentação); ou (3) ser de propriedade de uma sociedade de parceria ou associação em que pelo menos 75% das quotas pertençam a cidadãos americanos, dispensada de documentação e que, de outra forma, tenha direito à documentação com uma autorização de cabotagem marítima, exceto para tonelagem (visto que as embarcações que pesam menos de cinco toneladas líquidas são inteiramente dispensadas de documentação), ser de propriedade de um cidadão americano ou ambos.[29]

A captura e o transporte de peixes em águas americanas também são restritos a embarcações construídas nos Estados Unidos e que sejam de propriedade de um cidadão americano ou de uma pessoa jurídica em que haja ao menos

---

[23] 46 U.S.C. § 55305; 46 CFR 381.

[24] Id.

[25] Id.

[26] *Ver* 46 U.S.C. § 8103.

[27] 46 U.S.C. § 289.

[28] 19 CFR § 4.80.

[29] 46 U.S.C. § 289.

75% de participação e controle por parte de cidadãos americanos. Controle, para os fins desta disposição, significa ter o direito de dirigir os negócios da entidade; possuir a capacidade de limitar as ações dos CEOs ou de substituí-los; deter a maioria dos membros do conselho de administração, sócios administradores, pessoas que ocupam cargos de gerência; ou ser capaz de comandar a transferência, a operação ou a tripulação da embarcação. Controle, nesta acepção, não inclui determinados direitos financeiros, nem a mera capacidade de participar das ações listadas anteriormente.

As restrições no setor de transporte marítimo listadas acima não são, de forma alguma, exaustivas. Os Estados Unidos mantêm uma extensa lista de reservas em seus acordos comerciais internacionais relacionados com esse setor.[30]

. Transporte aéreo

As transportadoras aéreas devem ser cidadãs americanas para se envolverem em serviços aéreos domésticos (cabotagem) e para prestarem serviços aéreos internacionais como transportadoras aéreas americanas.[31] Aeronaves civis estrangeiras, conforme estabelecido pela lei americana, precisam de autorização do Departamento de Transportes (*Department of Transportation*, DOT) para operar no país.[32] Cidadãos de fora dos EUA também precisam de autorização para se envolver em atividades indiretas de transporte aéreo, como transporte aéreo de mercadorias e atividades de transporte de passageiros.[33] A concessão dessa autorização é determinada pelo DOT, que leva em conta, entre outras coisas, a reciprocidade concedida aos investidores americanos pelo país de origem do investidor estrangeiro. De acordo com os estatutos dos Programas de Aviação, 49 U.S.C. Subtítulo VII, um cidadão é definido como uma pessoa física que é cidadã americana; uma parceria na qual cada membro é cidadão americano; ou uma sociedade americana na qual pelo menos dois terços do conselho de administração são cidadãos americanos, o presidente e outros diretores são cidadãos americanos e pelo menos 75% das participações com direito a voto pertencem ou são controladas por cidadãos americanos. Portanto, uma empresa estrangeira pode possuir até 25% de participação com direito a voto em uma transportadora aérea americana ou em uma empresa envolvida em atividades indiretas de transporte aéreo sem uma concessão de autorização do DOT.

III. Serviços financeiros

Há uma série de restrições nos Estados Unidos que incidem sobre investimentos estrangeiros no setor de serviços financeiros, tanto por meio de Fusões e Aquisições (F&A) quanto por meio de investimentos de raiz.

---

[30] *Consulte o* Acordo de livre-comércio entre os Estados Unidos e a Coreia do Sul (KORUS), assinado em 30 de junho de 2007, Anexo II, pp 4-7 (listando medidas não conformes do setor de transporte marítimo); Acordo entre os Estados Unidos, o Canadá e o México (*Agreement Between the United States, Canada, and Mexico,* USMCA), texto de 12 de dezembro de 2019, Anexo II, pp 5-7 (listando medidas não conformes do setor de transporte marítimo). O texto do acordo KORUS pode ser encontrado em: https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/korus-fta; O texto do USMCA pode ser encontrado em: https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/agreement-between

[31] 49 U.S.C. Subtítulo VII.

[32] Id.

[33] Id.

Essa seção fornece um breve panorama sobre algumas dessas restrições. Pode haver requisitos de cidadania para a atividade bancária, tanto em nível nacional quanto em nível estadual. Por exemplo, todos os diretores de um banco nacional devem ter cidadania americana, uma exigência que o Controlador da Moeda (*Comptroller of the Currency*) pode dispensar apenas para uma minoria do número total de diretores de um determinado banco nacional Os requisitos variáveis impostos por diferentes estados que operam com diferentes regulamentações bancárias acrescentam um patamar adicional de complexidade em nível subfederal. Alguns estados dos EUA não levam em conta os bancos estrangeiros em seus processos e requisitos de licenciamento. Isso pode limitar a capacidade de um banco estrangeiro de entrar no setor financeiro desse estado ou criar etapas e requisitos adicionais para que esse banco estrangeiro entre no setor financeiro desse estado, que não são aplicáveis aos bancos dos EUA. Alguns estados também impõem requisitos de cidadania aos membros do conselho de administração de instituições depositárias autorizadas pelo estado. Também há requisitos semelhantes para as seguradoras, que geralmente são regulamentadas em nível estadual. Vários estados também regulamentam o setor de seguros em um patamar mais local de governo, e essas regulamentações podem incluir requisitos de cidadania para os membros do conselho de administração, requisitos de cidadania para os fundadores e requisitos de residência para várias estruturas organizacionais.[34] As exigências variáveis impostas por diferentes estados que operam com diferentes regulamentações bancárias acrescentam um patamar adicional de complexidade em nível subfederal. Alguns estados americanos não levam em conta os bancos estrangeiros em seus processos e exigências de licenciamento. Isso pode limitar a capacidade de um banco estrangeiro de entrar no setor financeiro desse estado ou criar etapas e requisitos adicionais - que não são aplicáveis aos bancos americanos - para que esse banco estrangeiro ingresse no setor financeiro do referido estado. Alguns estados também impõem requisitos de cidadania aos membros do conselho de administração de instituições depositárias autorizadas pelo estado. Também há requisitos semelhantes para as seguradoras, que geralmente são regulamentadas em nível estadual. Vários estados também regulamentam o setor de seguros em uma esfera mais local de governo, e essas regulamentações podem incluir requisitos de cidadania para os membros do conselho de administração, requisitos de cidadania para os fundadores e requisitos de residência para várias estruturas organizacionais.

Também há restrições sobre a ação de empresas bancárias estrangeiras e as filiais de bancos estrangeiros nos Estados Unidos. As empresas organizadas de acordo com as leis de um país estrangeiro não podem estabelecer instituições de poupança (cooperativas de crédito, bancos de poupança ou associações de poupança).[35] Empresas estrangeiras não bancárias não podem ser proprietárias de sociedades de tipo *Edge Act*, que são *corporations* que recebem depósitos e fazem empréstimos a empresas que fazem negócios internacionais ou investem em empresas estrangeiras. Essa limitação não se aplica a bancos estrangeiros e suas subsidiárias nos EUA.[36] Os bancos estrangeiros não podem se envolver em serviços de consultoria e investimento em valores mobiliários sem antes se registrarem como consultores de investimento nos termos da Lei sobre Assessores de Investimento (*Investment Advisers Act), de 1940*.[37] Os bancos estrangeiros não podem ser membros do Sistema de Reserva Federal dos Estados Unidos, o *Federal Reserve System* (e, portanto, não podem eleger diretores do *Federal Reserve Bank*, o Banco Central dos Estados Unidos).[38]

Por fim, há várias atividades relacionadas a serviços financeiros que são limitadas pelas condições de reciprocidade e provavelmente exigem uma análise das leis do país de origem do investidor estrangeiro.

---

[34] 12 U.S.C. § 72.

[35] 12 U.S.C §§ 1463 *et seq.,* 12 U.S.C §§ 1751 *et seq.*

[36] 12 U.S.C. § 619.

[37] 15 U.S.C. §§ 80b-2, 80b-3.

[38] 12 U.S.C. §§ 221, 302, 321 (essa restrição não se aplica a subsidiárias americanas de um banco estrangeiro).

Essas limitações incluem atuar como único agente fiduciário de uma escritura de emissão para uma oferta de títulos nos Estados Unidos e ser designado como *dealer* primário de títulos da dívida do governo dos EUA.[39] Requisitos de reciprocidade semelhantes também podem existir em nível estadual e local.

V. Limitação adicional - Destaques (incluindo transferências de tecnologia e radiocomunicações)

Há várias restrições adicionais a investimentos nos Estados Unidos que não se encaixam perfeitamente em nenhuma das outras categorias deste capítulo. Muitas delas não dizem tanto respeito a restrições a investimentos, mas sim a condições para realizar negócios nos Estados Unidos que não se aplicam aos investidores americanos. O maior grupo de tais limitações diz respeito aos serviços de promoção de negócios e exportação prestados pelo governo dos EUA. Pessoas estrangeiras e empresas estrangeiras não podem solicitar um certificado de revisão de acordo com a Lei das Empresas de Comércio Exterior (*Export Trade Company Act*, ETCA) de 1982, que limita a responsabilidade de acordo com as leis antitruste federais e estaduais ao se envolverem na atividade de exportação certificada.[40] Cidadãos estrangeiros e empresas estrangeiras ainda podem receber os benefícios de tal certificado tornando-se membros de um solicitante qualificado.[41] Os programas da Corporação Financeira dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional *(International Development Finance Corporation*, DFC) são administrados preferencialmente para cidadãos americanos ou entidades controladas por cidadãos americanos, e sua disponibilidade para empresas americanas de propriedade estrangeira ou controladas por estrangeiros pode depender da extensão da propriedade ou participação dos EUA.[42]

Uma restrição importante para investidores estrangeiros que se enquadra nesta seção, dedicada a questões diversas, são as regulamentações que envolvem tecnologias controladas, como lasers e sensores, materiais nucleares e produtos químicos. A liberação de uma tecnologia controlada para um estrangeiro nos Estados Unidos, seja ele um investidor estrangeiro ou parte , é considerada uma exportação para o país de origem do estrangeiro e, portanto, requer autorização por escrito do Gabinete de Indústria e Segurança (*Bureau of Industry and Security*, BIS) do Departamento de Comércio dos Estados Unidos (*Department of Commerce*, DOC).[43]

Também há requisitos para exercer a profissão perante o Escritório de Marcas e Patentes dos Estados Unidos (*U.S. Patent and Trademark Office*). Os advogados de patentes dos EUA devem ser cidadãos dos EUA ou residentes legais, e os representantes de patentes dos EUA devem ser cidadãos dos EUA ou residentes legais ou registrados para exercer a profissão em um país onde

---

[39] 15 U.S.C. § 77jjj(a)(1); 22 U.S.C. §§ 5341, 5342.

[40] 15 U.S.C. §§ 4011-4021; 15 CFR Parte 325.

[41] Id.

[42] 22 U.S.C §§ 2191. O DFC mantém um site útil que pode ser encontrado em: dfc.gov sobre os programas e recursos que oferece, bem como alguns dos requisitos de elegibilidade para projetos.

[43] 15 CFR Partes 730-774. O BIS mantém diretrizes para solicitações de licenças para cidadãos estrangeiros, que podem ser encontradas aqui: bis.doc.gov/index.php/licensing/14-policy-guidance/deemed-export/109-guidelines-for-foreign-national-licenses

representantes de patentes dos EUA têm permissão para atuar (com o propósito limitado de processar pedidos de patentes de requerentes localizados em outro país).

Por fim, há limitações a investimentos estrangeiros no setor de radiocomunicações. Os Estados Unidos proíbem a concessão de uma licença de estação de rádio a um governo estrangeiro ou seu representante.[44] Os Estados Unidos também proíbem a concessão de licenças de transmissão, de transportadora comum, de rota aeronáutica ou de estação aeronáutica fixa a cidadãos estrangeiros ou seus representantes, empresas organizadas sob leis estrangeiras e sociedades com mais de um quinto de seu capital social sob propriedade estrangeira.[45] Há igualmente outras restrições sobre a titularidade das ações de empresas que detêm ações de empresas de radiocomunicação, que são demasiado detalhadas para serem abordadas neste capítulo.[46]

VI. Restrições em nível estadual (principalmente sobre bens imóveis)

Esta seção aborda as restrições subfederais a investimentos, que estão presentes principalmente no setor de seguros e no setor imobiliário em nível estadual. Já que as restrições sobre seguros são destacadas brevemente na Seção IV, acima, que trata de serviços financeiros, esta seção se debruçará sobre restrições ligadas a bens imóveis.

Alguns estados estabeleceram restrições à compra de terras agrícolas e podem exigir que pessoas jurídicas estrangeiras cumpram as exigências de envio de relatórios e/ou estabeleçam domicílio nos Estados Unidos. Além disso, alguns estados limitaram a compra de terras agrícolas por qualquer pessoa (estrangeira ou americana) ou impuseram restrições sobre a quantidade de acres de terras agrícolas que podem ser adquiridos por não residentes nos EUA. Da mesma forma, é necessário satisfazer requisitos de residência para possuir imóveis em alguns estados. Por exemplo, o estado de Oklahoma permite que cidadãos não americanos sejam proprietários de imóveis na medida em que se enquadrarem em determinadas exceções (que incluem serem residentes).[47] Vários estados também adotam diversos sistemas de preferência para que cidadãos dos EUA ou residentes sejam proprietários de terras, limitando por quanto tempo cidadãos não residentes dos EUA podem ser proprietários de imóveis sem mudar seu status para

---

[44] 47 U.S.C § 310(a).

[45] 47 U.S.C § 310(b); Foreign Participation Order 12 FCC Rcd 23891, parágrafos 97-118 (1997).

[46] 47 U.S.C. § 310(c). A Comissão Federal de Comunicações (*Federal Communications Commission*), que regulamenta esse setor, mantém diretrizes sobre a propriedade estrangeira, que podem ser encontradas aqui: fcc.gov/document/foreign-ownership-guidelines-fcc-common-carrier-and-aeronautical- radio

[47] Okla. Const. art. XII §§ 1,2 (restringindo a compra de imóveis por cidadãos não americanos); Okla. Stat. tit. 60, § 121 (criando uma exceção se o direito for garantido por uma convenção internacional dos EUA ou se o país de origem da pessoa conceder tais direitos a cidadãos dos EUA); Okla. Stat. tit. 60, § 122 (criando uma exceção para estrangeiros residentes ou estrangeiros que pretendem se tornar residentes).

Se tornarem residentes ou cidadãos americanos. Em última análise, não há restrições diretas aos investidores estrangeiros que possuem imóveis, mas sim condições e limitações em nível estadual.

VII. Conclusão

As seções anteriores abordaram os setores e subsetores nos quais se encontram as maiores limitações a investimentos estrangeiros nos Estados Unidos. Embora algumas dessas limitações sejam rigorosas por natureza, muitas autorizam altos níveis de participação indireta, investimentos baseados em arranjos societários e investimentos nos quais há reciprocidade por parte do país de origem do investidor estrangeiro. O volume de IED nos Estados Unidos continua sendo o mais alto do mundo e isto é uma prova de que o país oferece um ambiente de investimentos acolhedor. Em última análise, os Estados Unidos dão as boas-vindas aos investimentos estrangeiros, mesmo em setores em que há restrições, e disponibilizam uma variedade de recursos para investidores estrangeiros que queiram investir no país, incluindo o programa *SelectUSA*. Sob essa mesma ótica, espera-se que este capítulo seja um complemento útil para os investidores estrangeiros que desejam explorar o regime de investimentos dos EUA.

Aviso Legal

Este capítulo foi preparado por Edward S. Rivera, do Gabinete do Procurador-Geral para o Comércio Internacional (*Office of the Chief Counsel for International Commerce*, OCCIC). As opiniões expressas neste capítulo são do próprio autor e não da agência americana de Administração Internacional de Comércio (*International Trade Administration,* ITA). Este capítulo não constitui aconselhamento jurídico. Os leitores interessados em investir nos Estados Unidos devem consultar um advogado.

O Comitê de Investimentos Estrangeiros nos Estados Unidos (CFIUS)

Considerações sobre Investimentos Estrangeiros Diretos

SELECTUSA®

Gabinete do Procurador-Geral para o Comércio Internacional

Escritório de Segurança de Investimentos

Departamento de Comércio dos Estados Unidos

CFIUS/FIRRMA

O que é o CFIUS?

O Comitê de Investimentos Estrangeiros nos Estados Unidos (*Committee on Foreign Investment in the United States*, CFIUS) é um órgão interagências competente para inspecionar transações relacionadas a investimento estrangeiros nos Estados Unidos e transações imobiliárias realizadas por estrangeiros, com a finalidade de avaliar as consequências das mesmas para a segurança nacional dos EUA. O CFIUS se concentra exclusivamente nos riscos à segurança nacional e toma medidas apenas quando outros dispositivos previstos em lei não estão autorizados a lidar adequadamente com tais riscos. O CFIUS atua dentro de um contexto mais amplo que inclui o ambiente dos EUA de abertura aos investimentos.

Informações adicionais sobre o procedimento do CFIUS, perguntas frequentes e outros recursos estão disponíveis em:
http://www.treasury.gov/cfius

Regulamentações do FIRRMA e o Ambiente de Investimentos nos EUA

Em agosto de 2018, para fortalecer e modernizar o CFIUS, foi promulgada a Lei de Modernização da Análise de Risco de Investimentos Estrangeiros (*Foreign Investment Risk Review Modernization Act*, FIRRMA). A FIRRMA confere ao Presidente e ao CFIUS autoridade para lidar com questões de segurança nacional de forma mais eficaz, incluindo a capacidade de inspecionar e tomar medidas para lidar com quaisquer preocupações ligadas à segurança nacional decorrentes de investimentos minoritários e transações imobiliárias envolvendo estrangeiros. Novas regulamentações publicadas pelo Departamento do Tesouro dos EUA para implementar a FIRRMA entraram em vigor em 2020.

Política de Abertura a Investimentos

Por meio da FIRRMA, o Congresso reconheceu o papel decisivo dos investimentos estrangeiros na economia dos EUA e reafirmou a política de abertura a investimentos dos Estados Unidos, compatível com a proteção à segurança nacional.

Os Estados Unidos são um dos países mais abertos do mundo aos investidores estrangeiros. São um dos melhores lugares para investir, com fortes políticas de crescimento econômico, um forte ecossistema de inovação e um mercado amplo e altamente desenvolvido. Mantêm um ambiente regulatório transparente e um Estado de Direito ímpar.

O estatuto e os regulamentos do CFIUS esclarecem para o universo de negócios e de investimentos quais tipos de transações estão sujeitas à inspeção pelo referido órgão, assim como os benefícios de tal inspeção. O procedimento do CFIUS, modernizado e fortalecido pela FIRRMA, aumenta a confiança dos investidores na duradoura política de investimento abertos adotada pelos Estados Unidos.

Autoridade expandida do CFIUS:

Antes da promulgação da FIRRMA, o CFIUS tinha competência para inspecionar os potenciais efeitos sobre a segurança nacional de qualquer transação que pudesse resultar no controle, por parte de estrangeiros, de um negócio americano. A FIRRMA expandiu a jurisdição do CFIUS para permitir que o órgão também inspecionasse investimentos minoritários e transações imobiliárias.

Investimentos Minoritários:

De acordo com a FIRRMA, o CFIUS está autorizado a inspecionar investimentos minoritários (chamados de "investimentos cobertos" ["*covered investiments*"], segundo os regulamentos do referido órgão), contanto que: tais investimentos forneçam a uma pessoa estrangeira acesso específico a informações que se encontram na posse de empresas americanas relacionadas a tecnologias críticas, infraestrutura crítica ou dados pessoais confidenciais, ou que tais investimentos impliquem a participação no conselho ou direitos de observador ou envolvimento na tomada de decisões substantivas de empresas relacionas às referidas áreas, as quais são definidas pelos regulamentos do CFIUS.

- **Tecnologias críticas:** O CFIUS pode inspecionar transações envolvendo empresas dos EUA que produzem, projetam, testam, manufaturam, fabricam ou desenvolvem uma ou mais tecnologias críticas. "Tecnologias críticas" são definidas de forma a incluir itens sujeitos a controles de exportação e outros regimes jurídicos, bem como tecnologias emergentes e fundamentais fiscalizadas de acordo com a Lei de Reforma do Controle de Exportações de 2018.
- **Infraestrutura crítica:** O CFIUS pode inspecionar transações envolvendo empresas dos EUA que desempenham funções específicas – possuir, operar, fabricar, fornecer ou realizar manutenção – relacionadas à infraestrutura crítica em subsetores como telecomunicações, serviços públicos, energia e transporte, tais como especificados em um apêndice do regulamento do órgão.
- **Dados pessoais confidenciais:** o CFIUS pode inspecionar transações envolvendo empresas dos EUA que mantêm ou coletam dados pessoais confidenciais de cidadãos americanas suscetíveis de serem explorados de forma que ameace a segurança nacional. "Dados pessoais confidenciais" são definidos de maneira a incluir dez categorias de informações mantidas ou coletadas por empresas americanas que (i) visam ou adaptam produtos ou serviços a certos grupos, incluindo membros das forças militares dos EUA e funcionários de agências federais com atribuições de segurança nacional, (ii) coletam ou mantêm dados dessa natureza de pelo menos um milhão de indivíduos, ou (iii) têm o objetivo comercial comprovado de manter ou coletar tais informações de mais de um milhão de indivíduos, sendo os referidos dados uma parte integrante dos principais produtos ou serviços da empresa americana. As categorias de dados incluem informações financeiras, de geolocalização, relacionadas à saúde, assim como informações genéticas identificáveis, entre outras.

Transações Imobiliárias:

A FIRRMA também autoriza o CFIUS a inspecionar transações imobiliárias envolvendo a compra, o arrendamento ou a concessão a pessoas estrangeiras de imóveis americanos que estejam em aeroportos ou cercanias, em portos marítimos e em instalações militares específicas. Os aeroportos, portos marítimos e instalações militares relevantes estão descritos nos regulamentos sobre bens imóveis do CFIUS, acrescidos de orientações disponíveis no site do CFIUS do Departamento do Tesouro. Os regulamentos do CFIUS sobre bens imóveis incluem exceções como, por exemplo, imóveis que são uma "unidade habitacional única" e imóveis localizados em certas "áreas urbanizadas" ou "aglomerados urbanos", de acordo com a definição dada para cada caso pelos regulamentos sobre bem imóveis do CFIUS.

Outros temas:

Pessoas Estrangeiras e Investidores Dispensados:

A FIRRMA não veda investimentos de nenhum país específico, e os investimentos de todas as pessoas estrangeiras estarão sob a jurisdição do CFIUS sempre que tais transações puderem levá- las a exercer controle sobre uma empresa americana. Conforme exigido pela FIRRMA, os regulamentos do CFIUS comportam todavia exceções relativas tanto a investimentos cobertos que não resultam no controle estrangeiro de empresas americanas como a transações imobiliárias realizadas por estrangeiros. Estes últimos são denominados "investidores dispensados" (ou "investidores imobiliários dispensados") de "países estrangeiros dispensados" (ou "países estrangeiros dispensados para fins imobiliários"), conforme especificado no site do CFIUS do Departamento do Tesouro. Os investidores dispensados devem atender a critérios específicos para poderem se beneficiar de tal status.

Declarações:

A FIRRMA modernizou os processos do CFIUS para ensejar inspeções oportunas e eficazes das transações sob a sua alçada, introduzindo inclusive o conceito de declaração - uma curta notificação à qual o CFIUS deve responder dentro de um período de avaliação de 30 dias - como alternativa Às notificações voluntárias, o meio tradicional de registrar transações no CFIUS. As instruções estão disponíveis no site do CFIUS do Departamento do Tesouro.

O procedimento permanece em grande parte voluntário:

O procedimento do CFIUS permanece em grande parte voluntário, de forma que os interessados podem registrar uma notificação ou apresentar uma declaração resumida comunicando o CFIUS de uma transação, a fim de receber uma potencial carta de "porto seguro" (o que evita que o CFIUS realize, futuramente, uma inspeção da transação, salvo em condições específicas).

Em algumas circunstâncias, é obrigatório o envio de declaração ou notificação para certas transações. Em particular, os regulamentos exigem a apresentação de declarações no caso de transações cobertas nas quais o governo de um país estrangeiro esteja obtendo uma "participação significativa" em uma empresa dos EUA relacionada, conforme especificado acima, a tecnologias críticas, infraestrutura crítica ou

dados pessoais confidenciais. Além disso, os regulamentos exigem registros no caso de transações cobertas relacionadas a empresas que produzem, projetam, testam, manufaturam, fabricam ou desenvolvem uma ou mais tecnologias críticas.

De acordo com os regulamentos sobre bens imóveis, não é necessário registro no caso de transações imobiliárias. As partes podem apresentar uma notificação ou apresentar uma declaração resumida notificando o CFIUS de uma transação imobiliária, a fim de estarem potencialmente aptas a receber uma carta de "porto seguro".

Aviso legal:

Este capítulo não constitui aconselhamento jurídico. Os leitores interessados em investir nos Estados Unidos devem consultar um advogado.

Propriedade Intelectual

Um panorama sobre Propriedade Intelectual para investidores estrangeiros

SELECTUSA®

Marcas e direitos autorais
Arnold Lutzker, sócio

Susan Lutzker, sócia

LUTZKER & LUTZKER LLP

Patentes e Segredos Comerciais
Jeffrey Love, sócio

Klarquist

Introdução à Propriedade Intelectual (PI) para Investidores Estrangeiros

Para investidores estrangeiros, como outros empresários, os ativos mais valiosos de uma empresa são sua Propriedade Intelectual (PI). O coração da PI é formado por quatro categorias de ativos: marcas registradas, direitos autorais (*copyrights*), patentes e segredos comerciais. Cada um desses ativos é a base sobre a qual um negócio é construído e prospera. Todas as quatro categorias têm sistemas jurídicos exclusivos que investem a titularidade no criador, permitindo assim seu controle e exploração legais. Em geral, a PI é gerenciada a nível nacional, com um conjunto comum de princípios internacionais desenvolvidos ao longo de mais de um século de tratados bilaterais e multilaterais.

Para todos os criadores, a proteção começa em um país de origem e depois se estende ao alvo do investimento estrangeiro, que são os Estados Unidos para os fins deste capítulo. Portanto, os investidores estrangeiros devem sempre começar protegendo sua PI em seu país de origem. Depois, uma vez tomada a decisão de realizar negócios nos Estados Unidos, os investidores precisam tomar as medidas corretas e eficazes para proteger sua PI neste país.

O sistema jurídico dos EUA oferece um dos conjuntos de proteções para ativos de PI mais completos do mundo. Ele começa com um núcleo, os princípios constitucionais, que são esclarecidos e implementados por estatutos federais e estaduais, regulamentos administrativos e determinações judiciais. Algumas PI, como as marcas registradas e as patentes, devem ser identificadas e liberadas como disponíveis para a titularidade exclusiva de seu detentor, devendo ser protegida assim que possível. Outras PI, como os direitos autorais e os segredos comerciais, uma vez criadas, devem ser protegidos formalmente, através de registro ou de contrato. Deixar de analisar a disponibilidade de ativos de PI para titularidade exclusiva, e de garantir proteções legais completas, pode colocar em risco tanto os ativos quanto o investimento financeiro feito para criá-los.

Nos Estados Unidos, há opções ilimitadas para promover e utilizar o produto de um investidor por meio da venda e do licenciamento em canais tradicionais, on-line e por meio de aplicativos. Quando chega a hora de buscar capital adicional ou de vender uma empresa, os ativos de PI são a base do valor do negócio. Proteger a PI de um investidor e fazer valer os direitos subsequentes contra infratores requer conhecimento das leis aplicáveis e a capacidade de reagir rapidamente a um cenário em constante mudança. Este é um guia básico para todos os investidores estrangeiros.

Marcas registradas e marcas de serviço

O que é uma *Trademark/Servicemark*?

As marcas comerciais, nos EUA divididas entre *trademarks* (marcas registradas para produtos) e *servicemarks* (marcas registradas para serviços), são palavras, frases, símbolos, desenhos, *designs*, configurações de produtos e até mesmo cores e cheiros que representam uma empresa

aos olhos do consumidor e na mente dos concorrentes. Elas são a expressão resumida que define o ágio que uma empresa construiu ao longo do tempo. A base central para a proteção de marcas registradas nos Estados Unidos é o "uso no comércio", e a lei protege contra o "risco de confusão" entre a marca de uma empresa e a marca de um concorrente. Os direitos de marca registrada são exclusivos do proprietário; portanto, é fundamental que uma empresa proteja sua marca assim que os planos de entrada nos Estados Unidos forem formalizados.

Como os investidores protegem suas marcas comerciais?

Nos Estados Unidos, há formas estaduais (locais) e federais (nacionais) de proteger uma marca registrada. No patamar local, o simples uso de uma marca confere *direitos de common law*, isto é, aqueles adquiridos pelo uso, e permite que uma empresa obtenha proteção no estado ou estados em que opera. Um investidor também pode registrar uma marca comercial junto ao *Secretary of State* local (agente público em nível estadual, que não deve ser confundido com o Ministro das Relações Exteriores dos EUA, Secretary of State, que agem em nível federal). Entretanto, a proteção da *common law*, ou a estadual, não impedirá necessariamente que alguém em um estado distante use a mesma marca de forma competitiva. Para se proteger melhor contra esse desafio, os investidores devem planejar a garantia dos *direitos a nível federal* e aproveitar os benefícios do registro no Escritório de Patentes e Marcas dos Estados Unidos (*United States Patent and Trademark Office*, USPTO). Os direitos federais são protegidos pela Lei Lanham (15 USC §1051 *et seq*.), que é o estatuto federal de marcas registradas.

O USPTO oferece duas opções para os proprietários de marcas registradas. Primeiro, antes do uso ser iniciado por um negócio, este pode reivindicar uma marca registrando um Requerimento de Intenção de Uso (ITU). Um pedido de ITU pode ser apresentado mesmo antes de se entrar no mercado dos EUA, o que é altamente recomendado. O ITU é uma reserva formal de direitos sobre a marca, que, uma vez permitida pelo USPTO, deve ser aperfeiçoado pelo uso da marca no comércio. De forma crítica, se outra pessoa (Empresa B) usar a mesma marca pela primeira vez após o registro do ITU de outra empresa (Empresa A), a empresa original (Empresa A) poderá forçá-la a interromper esse uso. Entretanto, sem o registro, a marca da empresa original (Empresa A) poderá ser restringida.

Em segundo lugar, se uma empresa não tiver registrado um ITU, mas sua marca estiver em uso nos Estados Unidos, a empresa poderá enviar um requerimento padrão. Embora não seja necessário para garantir os direitos de marca da *common law*, isto é, do direito adquirido pelo uso, a importância de apresentar e garantir o registro federal não pode ser negligenciada. Depois que uma marca é registrada, ela adquire proteção nacional e seu proprietário tem um monopólio virtual sobre o direito de usá-la para aqueles produtos ou serviços. Esse monopólio pode ser executado judicialmente em qualquer tribunal federal dos Estados Unidos. Além disso, por meio de tratados internacionais, o titular do registro pode estender a proteção a outros países.

Como os investidores devem escolher uma marca para seus negócios?

Se uma empresa tiver uma marca em seu mercado doméstico ou estiver escolhendo uma nova marca para seus negócios nos EUA, ela deve se esforçar para esta seja distinta e que resista à concorrência. A grande questão jurídica na lei de marcas comerciais é a da "probabilidade de confusão", portanto, uma empresa deve ter uma marca que resista a uma alegação de que confunde o consumidor quanto à origem do bem ou serviço.

Além disso, as marcas registradas podem ser caracterizadas por sua força na mente do público da seguinte forma, classificação que vai da mais forte e mais protegida para a mais fraca ou não protegida:

- Marcas *de fantasia*: não têm significado no dicionário ou conexão com o negócio, como *Qorvo* para soluções de tecnologia ou radiofrequência.
- Marcas *arbitrárias*: são palavras do dicionário, mas não têm nenhuma conexão com os produtos ou serviços, como *Apple* para computadores.
- Marcas *sugestivas*: sugerem de forma criativa uma característica dos produtos ou serviços, como *Federal Express* para entregas nacionais de um dia para o outro.
- Marcas *descritivas ou evocativas*: descrevem uma característica do produto ou serviço, e algumas são passíveis de proteção, outras não. Se, com o investimento de tempo e dinheiro, a marca ganhar reconhecimento público e se tornar uma fonte exclusiva, como *ChapStick* para protetor labial, ela poderá ser de propriedade exclusiva; no entanto, se a descrição for necessária para todos os concorrentes descreverem o produto, como "protetor solar" para creme solar, ela não poderá ser protegida.
- Termos *genéricos*: não são marcas registradas, mas sim palavras ou frases que representam o gênero do produto ou serviço, como gelo seco ou telefone celular.

Para evitar investir em uma marca que mais tarde teria de ser abandonada (ou que deixaria a empresa vulnerável a acusações de violação da marca de outra pessoa), as empresas devem realizar uma pesquisa para determinar a disponibilidade daquela marca desejada nos Estados Unidos e ter certeza de que ela não criaria um risco de confusão com a marca de outra pessoa. As pesquisas podem ser superficiais ou detalhadas, e sua extensão depende de fatores como a posição da marca numa escala de força, medindo seu alcance, e o quanto será investido para promovê-la. Devido à importância da Internet para o marketing, você também deve *proteger rapidamente o nome de domínio da marca*.

Como uma empresa obtém proteção federal para sua marca?

Depois que uma marca é "liberada", a próxima etapa é registrar um pedido no USPTO. É importante registrar um pedido de ITU antes que uma empresa inicie seus negócios nos Estados Unidos, bem como um requerimento padrão assim que o uso nos Estados Unidos começar. Há também tratados, como a Convenção de Paris, que permitem que uma pessoa estrangeira reivindique o registro nos EUA

tendo como base o uso doméstico prévio da marca. Todas as opções de registro devem ser cuidadosamente consideradas.

O tempo entre a apresentação de um requerimento e o registro pode variar, mas, normalmente, o processo leva cerca de um ano. Um examinador de marcas, isto é, o *Examining Attorney* norte-americano, analisa o pedido quanto às formalidades técnicas e avalia se a marca solicitada é muito semelhante a uma outra já registrada, permitindo confusão entre ambas. Uma observação importante para investidores estrangeiros: o examinador de marcas traduzirá palavras estrangeiras para avaliar o significado e a "força" da marca.

Uma carta ou ofício, chamada "*office action*", informa o requerente sobre quaisquer problemas e deve ser respondida em um prazo de até três meses. Se aprovada, a marca é publicada no diário oficial do USPTO (*USPTO's Official Gazette*), que permite comentários públicos, inclusive a oposição ao registro. Se não houver contestação, o pedido seguirá para o registro ou, no caso dos UITs, para a permissão. As marcas permitidas por ITU devem estar em uso dentro de três anos. Um registro é concedido por dez anos e pode ser renovado indefinidamente, desde que esteja em uso. No entanto, todo proprietário registrado *deve* apresentar uma declaração de uso contínuo (*affidavit of continued use*) no quinto ano após o registro inicial para obter o benefício total de dez anos. A não apresentação dessa declaração resultará no cancelamento do registro. Antes do registro, o proprietário de uma marca comercial pode usar o símbolo informal TM adjacente a ela para indicar uma reivindicação de marca comercial. Depois que a marca for registrada (e somente após o registro), o proprietário deverá adotar o símbolo legal, ®.

Considerações especiais se aplicam a marcas que possam ser consideradas depreciativas nos Estados Unidos ou que envolvam produtos proibidos pelo governo federal (como a canabis), portanto, a assessoria jurídica antecipada é essencial para os produtores nesses casos.

Como um negócio protege sua marca após o registro?

Depois que uma marca é registrada, é importante monitorar o mercado para identificar qualquer uso por terceiros que possa gerar confusão. Deixar de monitorar uma marca registrada e agir diante de infrações pode criar brechas nas reivindicações de PI de uma empresa e abrir a marca para uma reivindicação de abandono. Os "serviços de vigilância" de marcas comerciais ajudam a monitorar os registros do USPTO e oferecem a oportunidade de intervir rápido para proteger uma marca.

Direitos autorais (*copyrights*)

O que é um Direito Autoral de tipo *copyright*?

O *copyright* é um conjunto de direitos exclusivos concedidos aos autores de obras criativas, como filmes, livros, músicas, *software* ou fotos. Uma obra protegida por esses direitos autorais deve ser original, ter um mínimo de criatividade e ser fixada em um meio de expressão tangível. A lei protege expressões, mas não fatos ou ideias, que são uma parte essencial da liberdade de expressão e do fluxo de informações.

A Constituição dos EUA (Artigo I, Seção 8, Cláusula 8) dá ao Congresso o poder de conceder aos "autores" o direito exclusivo de seus escritos "por tempo limitado". Esse poder é implementado por meio da lei de direitos autorais norte-americana, chamada *Copyright Act*, 17 USC §101 *et seq*. A reforma desta lei estendeu o "tempo limitado" para quase um século. Quando o prazo do direito autoral expira, a obra cai em domínio público, o que significa que ela pode ser reproduzida e usada por qualquer pessoa sem aprovação prévia.

Os direitos exclusivos concedidos a um proprietário de direitos autorais são os seguintes: o direito de reproduzir (copiar) a obra; o direito de preparar obras derivadas com base na original; o direito de distribuir cópias ao público; o direito de executar a obra publicamente; o direito de exibir a obra publicamente; e o direito de executar gravações de som publicamente por meio de transmissão de áudio digital. Esses direitos podem ser vendidos, licenciados, emprestados ou cedidos e pode passar de uma geração para outra.

É importante ressaltar que a lei de direitos autorais equilibra a concessão de direitos exclusivos aos proprietários com um conjunto de limitações destinadas a permitir determinados usos públicos sem consentimento ou sujeitos a uma licença compulsória. A limitação mais proeminente é o assim chamado *fair use*, o uso justo, que protege contra uma acusação de violação de direitos autorais estabelecendo que o uso é permitido para fins como crítica, comentário, reportagem, ensino, estudo ou pesquisa. O uso justo e outras limitações, bem como as licenças compulsórias para software e música, são complexos e exigem uma análise cuidadosa para garantir a conformidade com as exigências legais.

Como uma empresa protege seus direitos autorais?

Os direitos de *copyright* são atribuídos a uma obra assim que ela é fixada em uma forma tangível. Por tratado (Convenção de Berna), não há "formalidades" necessárias para obter direitos; no entanto, o registro federal e o aviso legal de direitos autorais (© NOME e ANO DE CRIAÇÃO), embora não sejam obrigatórios, são essenciais para desfrutar de todos os direitos disponíveis aos proprietários de direitos autorais nos Estados Unidos. Antes de entrar com um processo por violação, o direito autoral deve ser registrado. Se a obra for registrada antes da violação, o sistema norte-americano prevê a recuperação de perdas reais ou, alternativamente, indenizações mínimas estabelecidas em lei (US$ 750 a US$ 30.000 por obra, até US$ 150.000 em casos de violação intencional), além da recuperação de honorários advocatícios razoáveis. Penalidades criminais são possíveis para certos tipos de violação intencional de direitos autorais. O registro de direitos autorais é um processo mais simples e menos dispendioso do que o registro de marcas. Para determinados tipos de obras (como fotografias), é possível fazer registros coletivos. Além disso, há procedimentos especiais para o registro de programas de software, para manter segredos comerciais incorporados no código.

O que é a Lei dos Direitos Autorais do Milênio Digital (DMCA)?

Em 1998, a lei de direitos autorais entrou na era digital da Internet com a adoção da Lei dos Direitos Autorais do Milênio Digita (*Digital Millenium Copyright Act*, DMCA). A DMCA é um conjunto complexo de regras que tratam de conteúdo on-line, de conteúdo compartilhado por sites e provedores de serviços on-line (*Online Service Providers*, OSPs), e de proteção de informações de gerenciamento de direitos autorais. O registro de um agente DMCA na autoridade responsável, isto é, o *Copyright Office* dos EUA, passou a ser recomendável para OSPs e sites interativos. Dada a importância e a onipresença dos sites on-line para as empresas hoje em dia, empresas e pessoas que estão entrando no mercado dos EUA devem aprender e seguir as regras da DMCA na era digital.

O que é um *Work for Hire Agreement*, ou contrato de obra por encomenda?

Se um empregado criar materiais para sua empresa dentro do escopo de seu emprego, o empregador será o proprietário dos direitos autorais. No entanto, se um *prestador de serviço contratado* (por exemplo, um engenheiro de software ou um designer de site) criar materiais que se enquadrem em determinadas categorias legais (por exemplo, uma contribuição para um trabalho coletivo ou um filme), a menos que haja um contrato escrito de "trabalho feito por encomenda" que defina a titularidade, ele poderá reivindicar os direitos autorais. Em suma, na ausência de especificações sobre “obra feita sob encomenda” em um contrato por escrito, uma empresa corre o risco de descobrir que não possui um título claro sobre os direitos autorais pelos quais pagou e dos quais precisa para ter sucesso. Se os materiais criados não se enquadrarem nas categorias legais, será necessária uma cessão de direitos autorais por escrito (*assignment of copyright*). De qualquer forma, um cessionário por escrito é um apoio aconselhável para uma cláusula de "trabalho feito por encomenda".

Patentes

O que é uma patente?

A Constituição dos Estados Unidos concede ao Congresso o poder de "promover o progresso da ciência e das artes úteis, garantindo, por tempo limitado, aos autores e inventores o direito exclusivo de seus respectivos escritos e descobertas". (Artigo I, Seção 8, Cláusula 8.) A partir dessa concessão, o Congresso promulgou leis de patentes e criou um escritório de patentes que as emite para inventores. Uma patente é um documento que concede ao inventor, ou ao cessionário do inventor, o direito de, por um período limitado (atualmente cerca de 20 anos a partir da data em que o pedido de patente foi registrado), ingressar com uma ação em um tribunal federal buscando um royalty razoável e outras remunerações e medidas compensatórias, mas também medidas que obriguem a cessar o uso indevido, contra pessoas e empresas que usam a invenção patenteada sem autorização, e o de registrar uma queixa junto ao Comissão de Comércio Internacional dos EUA para obter uma ordem que impeça a importação de produtos que infrinjam a patente.

Quem pode obter uma patente?

Os inventores podem obter patentes de suas invenções. Cessionários de inventores podem obter patentes sobre as invenções dos inventores. A lei de patentes dos EUA autoriza os inventores a transferirem para qualquer pessoa ou

empresa, por termo de cessão escrito, seus direitos de patentear suas invenções e seus direitos a quaisquer patentes já emitidas. A lei estabelece que: "Pedidos de patentes, patentes ou qualquer interesse nelas, serão legalmente cedíveis por meio de instrumento escrito." (35 USC § 261.) De acordo com essa lei, os empregados geralmente cedem por escrito seus direitos de patente a seus empregadores.

Em alguns estados dos Estados Unidos e em alguns países fora dos Estados Unidos, as leis estabelecem que os empregadores são proprietários de quaisquer invenções patenteáveis feitas por seus empregados como parte de seu emprego. Por exemplo, a lei do estado de Nevada estabelece que "um empregador é o único proprietário de qualquer invenção patenteável ou segredo comercial desenvolvido por seu empregado durante o curso e o escopo do emprego que se relacione diretamente com o trabalho...". (*Nevada Revised Statutes* - N.R.S. 600.500).

Como se obtém uma patente?

Para os empregadores, comece obtendo antecipadamente dos empregados uma cessão por escrito de todas as suas invenções e um contrato de vínculo de trabalho que os obrigue a manter a confidencialidade das invenções da empresa.

Em seguida, identifique as possíveis invenções. Muitas empresas estabelecem incentivos para que os funcionários criem invenções, identifiquem-nas como potencialmente valiosas e enviem resumos delas à gerência. Essas empresas também estabelecem sistemas para que a gerência analise regularmente os resumos e determine se eles merecem um pedido de patente. Os advogados de patentes geralmente auxiliam pessoas físicas e jurídicas na identificação e avaliação de invenções potencialmente patenteáveis, na obtenção de termos de cessão de invenções por escrito dos empregados e na criação de sistemas para receber e revisar os resumos de suas invenções.

Depois que uma possível invenção for identificada, mantenha-a em sigilo e não venda produtos que a incorporem, até que um o pedido de patente seja registrado ou que seja tomada a decisão de não a patentear. *Os contratos de confidencialidade* podem ajudar a manter invenções confidenciais. A divulgação pública da invenção (por exemplo, em artigos ou apresentações, ou em vendas de produtos que incorporam a invenção) antes do depósito de um pedido pode resultar na perda dos direitos de patente. Os advogados de patentes aconselham rotineiramente pessoas físicas e jurídicas sobre como manter a confidencialidade de invenções potencialmente patenteáveis e quando registrar um pedido de patente.

Por fim, deposite um pedido de patente no USPTO e o processe até a emissão da patente. Geralmente, é melhor depositá-lo antecipadamente, para preservar

os direitos sobre a invenção conforme inicialmente concebida, e depois depositar um segundo pedido posterior, após melhor desenvolvimento da invenção. Os direitos de patente em geral podem se estender por até 20 anos a partir do depósito do pedido.

Por que obter uma patente?

Durante sua vigência, as patentes podem impedir a concorrência em relação ao uso das invenções patenteadas e fornecer fundamentos para a busca de *royalties* razoáveis pelo uso das invenções patenteadas. Se uma invenção que oferece uma vantagem competitiva significativa for patenteada ou se houver um pedido de patente pendente, os concorrentes em potencial poderão decidir não a copiar, evitando assim os riscos de processos judiciais. Se copiarem a invenção patenteada, um processo de patente bem-sucedido pode resultar em uma ordem judicial proibindo novas cópias durante a vigência da patente, concedendo um royalty razoável ou, em alguns casos, lucros cessantes e indenização triplicada.

As patentes são ativos valiosos que aumentam o valor de venda de um negócio e de suas linhas de produtos. Os possíveis compradores de uma empresa ou de uma linha de produtos geralmente esperam que estes estejam protegidos contra cópias em massa pelos concorrentes, através de um portfólio substancial de patentes. Elas podem ser ativos valiosos na negociação de acordos de licenciamento cruzado com concorrentes. Também podem ser uma valiosa fonte de renda por meio de licenciamento, contenciosos e venda de patentes. O processo de identificação, manutenção da confidencialidade e busca de patentes de invenções pode incentivar uma empresa a ser mais inventiva.

O que pode ser patenteado?

A lei dos EUA prevê três tipos diferentes de patentes: uma patente de utilidade, uma patente de design e uma patente de planta. Essas patentes abrangem três tipos distintos de matéria patenteável:

- Patente de utilidade: "Quem inventar ou descobrir qualquer processo, máquina, manufatura ou composição de matéria nova e útil, ou qualquer melhoria nova e útil, poderá obter uma patente para isso..." (35 USC § 101);
- Patente de design: "Quem inventar qualquer desenho novo, original e ornamental para um artigo de manufatura poderá obter uma patente..." (35 USC § 171);
- Patente de planta: "Quem inventar ou descobrir e reproduzir assexuadamente qualquer variedade distinta e nova de planta... pode obter uma patente..." (35 USC § 161).

A Suprema Corte dos Estados Unidos impôs alguns limites à matéria patenteável, sustentando que leis da natureza, fenômenos físicos e ideias abstratas não são patenteáveis. (*Diamond v. Chakrabarty*, 447 U.S. 303 (1980). Os advogados especialistas orientam as empresas sobre quais de suas invenções e descobertas são patenteáveis e o melhor tipo de proteção de patentes a ser buscada para elas.

Segredos comerciais

O que é um segredo comercial?

Um segredo comercial é uma informação que é (a) valiosa em um comércio ou negócio, (b) secreta e (c) protegida pelas medidas razoáveis do proprietário para mantê-la secreta. A Lei federal de Defesa de Segredos Industriais de 2016 (*Defend Trade Secrets Act,* DTSA) define "segredo comercial" da seguinte forma [18 U.S.C. § 1839(3)]:

"o termo 'segredo comercial' significa todas as formas e tipos de informações financeiras, comerciais, científicas, técnicas, econômicas ou de engenharia, ... desde que:

(A) seu proprietário tenha tomado medidas razoáveis para manter tais informações em segredo; e

(B) a informação obtenha valor econômico independente, real ou potencial, por não ser de conhecimento geral e não ser prontamente determinável por meios adequados por outra pessoa que possa obter valor econômico com a divulgação ou uso da informação;..."

A Lei Uniforme de Segredos Comerciais (*Uniform Trade Secrets Act,* UTSA) define "segredo comercial" de forma semelhante [Seção 1(4)]:

"(4) 'Segredo comercial' significa informações ... que:

(i) obtém valor econômico independente, real ou potencial, por não serem de conhecimento geral e não serem prontamente determináveis, por meios adequados, por outras pessoas que possam obter valor econômico de sua divulgação ou uso, e

(ii) são objeto de esforços razoáveis sob as circunstâncias para manter seu sigilo."

Quem pode ser proprietário de um segredo comercial?

Qualquer pessoa pode ser proprietária de um segredo comercial. Qualquer pessoa que desenvolva o segredo comercial ou obtenha conhecimento dele por meios legítimos pode ser seu proprietário. Os segredos comerciais podem ser adquiridos por cessionário através de termo escrito. Por exemplo, parte da aquisição de uma empresa ou de seus ativos geralmente inclui um termo de cessão por escrito de segredos comerciais. Os empregadores geralmente exigem que os empregados cedam antecipadamente ao empregador os segredos comerciais que desenvolvem ou descobrem durante o emprego. Alguns estados e países têm leis que estabelecem que os segredos comerciais descobertos pelos funcionários são de propriedade de seus empregadores.

Como se protege um segredo comercial?

Assim como no caso das patentes, os empregadores podem começar obtendo antecipadamente dos funcionários um termo escrito de cessão de quaisquer segredos comerciais desenvolvidos ou descobertos por eles, e um contrato de vínculo empregatício por escrito que os obrigue a manter a confidencialidade dos segredos comerciais da empresa.

Em seguida, as empresas identificam possíveis segredos comerciais. Uma empresa pode oferecer incentivos para que os funcionários identifiquem segredos comerciais potencialmente valiosos e implementar regimes especiais para que a gerência os examine regularmente e determine se merecem proteção especial.

Quando uma empresa identifica um possível segredo comercial, ela deve mantê-lo em sigilo. A divulgação pública do segredo comercial pode resultar na perda dos direitos legais sobre ele.

Ao contrário das patentes, não há uma divisão própria do governo para submeter segredos comerciais à aprovação ou proteção. O proprietário do segredo comercial mantém os direitos legais sobre ele ao tomar medidas razoáveis para manter as informações em segredo. Essas medidas podem incluir a rotulagem dos documentos como "secretos", separando-os das informações comerciais comuns em um local seguro, como um cofre ou um computador protegido por senha em uma sala trancada, exigindo que as pessoas com acesso às informações assinem contratos de confidencialidade, minimizando o número de cópias dos documentos que contêm o segredo e tomando medidas imediatas para minimizar qualquer divulgação pública dos segredos.

Por que se esforçar para manter as informações como segredos comerciais?

No caso de informações valiosas que não são de conhecimento geral, estabelecê-las como segredos comerciais, tomando medidas razoáveis para manter seu sigilo, confere a elas uma proteção substancial de acordo com as leis estaduais e federais dos Estados Unidos. Desde 1981, quase todos os estados promulgaram uma versão da UTSA, que é uma lei modelo elaborada em 1979 (e alterada em 1985) pela *Uniform Law Commission*, isto é, a “Comissão para a Uniformização do Direito”, uma organização de juristas apoiada pelo poder público e criada em 1892 para fornecer aos estados leis modelos não partidárias.

Em 2016, o governo federal promulgou a DTSA (18 U.S. Code § 1836). Ela se baseia na UTSA, mas com algumas alterações, fornecendo uma única lei contra o roubo de segredos comerciais relacionados a um produto ou serviço usado no comércio interestadual ou estrangeiro. A DTSA se aplica a todos os Estados Unidos; pode se aplicar a alguns roubos de segredos comerciais fora dos Estados Unidos; pode ser executada em tribunais federais e estaduais em todos os Estados Unidos; e pode ser executada pelos proprietários dos segredos comerciais em ações civis e por promotores federais em ações criminais e civis.

As leis estaduais baseadas na UTSA e na DTSA criam uma causa de ação privada, que autoriza os proprietários de segredos comerciais a moverem ações civis por roubo do segredo, buscando indenizações e outras medidas.

Em 1996, o governo federal promulgou a Lei de Espionagem Econômica de 1996 (*Economic Espionage Act,* EEA). Ela autoriza os promotores federais a entrarem com ações criminais e ações civis em tribunais federais para impedir violações, contra pessoas e empresas acusadas de roubo de segredos comerciais. Ao contrário da DTSA e das leis estaduais de segredos comerciais, a EEA não cria uma causa de ação privada. A EEA contém duas disposições separadas que criminalizam o roubo ou a apropriação indevida de segredos comerciais. A primeira disposição (18 U.S.C. § 1831) é direcionada para

espionagem econômica estrangeira e exige que o roubo do segredo comercial seja feito para beneficiar um governo, instrumento ou preposto estrangeiro. A segunda disposição (18 U.S.C. § 1832) criminaliza o roubo comercial mais comum de segredos comerciais, independentemente de quem se beneficia. A EEA prevê o confisco criminal de qualquer propriedade ou produto derivado de uma violação. A EEA cobre condutas ocorridas fora dos Estados Unidos quando o infrator é um cidadão ou estrangeiro residente permanente dos Estados Unidos, ou quando um ato em prol da ofensa foi cometido nos Estados Unidos (18 U.S.C. § 1837).

O proprietário de um segredo comercial também pode registrar uma queixa por roubo de segredos comerciais junto à Comissão de Comércio Internacional dos EUA (de acordo com a Seção 337 da Lei de Tarifas, 19 U.S.C. § 1337), buscando uma ordem que exclua a importação para os EUA de produtos que incorporem segredos comerciais apropriados indevidamente.

Essas e outras leis estaduais e federais oferecem recursos substanciais para o roubo de segredos comerciais. Assim como as patentes, os segredos comerciais podem ajudar a impedir a concorrência desleal. Se as informações confidenciais forem protegidas como segredo comercial, ao tomar medidas razoáveis para manter seu sigilo, os concorrentes em potencial poderão decidir não tentar obtê-las para evitar os riscos de contenciosos. Se eles as obtiverem por meio de roubo ou outros meios impróprios, um processo de segredo comercial bem-sucedido poderá resultar em uma ordem judicial proibindo-os de usá-las e concedendo indenizações monetárias substanciais.

Os segredos comerciais, assim como as patentes e outras propriedades intelectuais, podem ser ativos valiosos que aumentam o valor de venda de uma empresa e de suas linhas de produtos. Os possíveis compradores de uma empresa ou de uma linha de produtos geralmente esperam que as informações confidenciais do negócio sejam protegidas como segredos comerciais, tomando medidas razoáveis para manter seu sigilo. Os segredos comerciais podem ser ativos valiosos na negociação de acordos com concorrentes e uma fonte valiosa de renda por meio de licenciamento e venda. Ao contrário da proteção de patentes, que expira após um período limitado, os segredos comerciais podem ser protegidos enquanto o proprietário tomar medidas razoáveis para manter seu sigilo.

O que é considerado um segredo comercial?

Praticamente qualquer informação pode ser um segredo comercial se for valiosa para uma empresa e não for de conhecimento geral. A DTSA dá como exemplos: "padrões, planos, compilações, dispositivos de programa, fórmulas, projetos, protótipos, métodos, técnicas, processos, procedimentos, programas ou códigos, tangíveis ou intangíveis, e se ou como armazenados, compilados ou memorizados fisicamente, eletronicamente, graficamente, fotograficamente ou por escrito" [18 U.S.C. § 1839 (3)]. A UTSA dá como exemplos "uma fórmula, padrão, compilação, programa, dispositivo, método, técnica ou processo. " [Seção 1(4)].

Conclusão

Os investidores estrangeiros devem tomar medidas antecipadas para proteger sua propriedade intelectual nos EUA. Converse com um advogado especializado em propriedade intelectual para identificar PI valiosa e montar um plano para protegê-la. O atraso pode resultar na perda de direitos valiosos. As etapas básicas incluem: registro de marcas comerciais no USPTO; uso correto das marcas registradas em produtos, sites e publicidade; registro de direitos autorais no Escritório de Marcas e Patentes dos Estados Unidos; solicitação oportuna de patentes de invenções no USPTO; documentação das medidas tomadas para manter o sigilo dos segredos comerciais, incluindo acordos de não divulgação com funcionários e parceiros comerciais; e obtenção e concessão das licenças e cessões de PI necessárias.

Mais informações sobre como proteger a propriedade intelectual nos EUA podem ser encontradas no site do USPTO, que fornece informações básicas sobre patentes, marcas registradas, direitos autorais e segredos comerciais, e no site do Escritório de Marcas e Patentes dos Estados Unidos, que fornece informações básicas sobre direitos autorais.

Sobre a Klarquist Sparkman, LLP (Autores da Seção PI sobre Patentes) e segredos comerciais)

O Klarquist Sparkman, LLP foi fundado em 1941 e é um dos maiores e mais antigos escritórios boutique especializados em propriedade intelectual com serviço completo no noroeste dos Estados Unidos. Com sede em Portland, Oregon, seus clientes estão na vanguarda da tecnologia e da inovação. A empresa inclui mais de 60 advogados e prepostos de patentes que representam uma ampla gama de clientes, incluindo inventores individuais, empresas de médio porte, grandes empresas e grandes instituições de pesquisa. O escritório oferece a experiência técnica e jurídica necessária para preservar, proteger e defender em contenciosos todos os direitos de propriedade intelectual. *Klarquist Sparkman* é um orgulhoso membro da *International Network of Boutique and Independent Law Firms* - INBLF. Para saber mais, acesse www.klarquist.com.

Sobre o Lutzker & Lutzker LLP (Autores das seções de PI em Marcas registradas/Direitos autorais) e INBLF

O *Lutzker & Lutzker* LLP é um escritório boutique focado em questões de propriedade intelectual, entretenimento, alta tecnologia e privacidade. O escritório presta serviços de consultoria, transacionais e contenciosos a empresas tradicionais, educadores e profissionais criativos. O *Lutzker & Lutzker* LLP é um orgulhoso membro da INBLF, e Arnold Lutzker atua como presidente da rede de escritórios de advocacia.

A INBLF é uma rede de centenas de escritórios de advocacia especializados em quase 40 jurisdições nos Estados Unidos e no Canadá, e dezenas de escritórios de advocacia com serviços completos em mais de 30 países em todo o mundo. Os escritórios de advocacia da INBLF estão prontos para auxiliar investidores estrangeiros com todos os serviços jurídicos necessários para realizar seus sonhos de investimento nos Estados Unidos.

Aviso legal

As seções sobre marcas registradas e direitos autorais deste capítulo foram preparadas por Arnold Lutzker e Susan Lutzker da *Lutzker & Lutzker* LLP. As seções sobre patentes e comércio e segredos comerciais contidas neste capítulo foram preparados por Jeffrey Love e Ramon A. Klitzke II, da *Klarquist Sparkman*, LLP. As opiniões expressas neste capítulo são do próprio autor e não da agência americana de Administração Internacional de Comércio (*International Trade Administration,* ITA). Este capítulo não constitui aconselhamento jurídico. Os leitores interessados em investir nos Estados Unidos devem consultar um advogado.

Checklist para empresas estrangeiras que abrem uma conta bancária nos Estados Unidos

SELECTUSA®

Kirthi Mani,
Diretora Executiva, Consultoria Global e Terceirização.

CliftonLarsonAllen

Se você é um estrangeiro ou uma empresa estrangeira que está estabelecendo operações comerciais nos Estados Unidos, existe uma maneira correta de abrir uma conta bancária? Considere o quê, por quê, quando, onde e como.

O que você deseja do relacionamento com o banco?

Um banco que ofereça serviços personalizados para atender às necessidades específicas de sua empresa pode ser um divisor de águas. Seu relacionamento bancário deve ir além do fornecimento de atividades transacionais e opções de empréstimo, oferecendo o suporte, os serviços e a flexibilidade de que você precisa para ajudar sua empresa a crescer. Conveniência e segurança são cruciais, especialmente se a liderança de sua empresa estiver localizada fora dos Estados Unidos.

Ao escolher um banco, considere sua experiência e seus recursos. Os bancos com equipes financeiras especializadas que trabalham regularmente com vários modelos de negócios, planos de crescimento e desafios operacionais podem oferecer *insights* valiosos. Seu profissional bancário também pode ser um recurso importante para indicações de clientes, *leads* qualificados e oportunidades de *networking*. Além disso, seu banco pode oferecer ferramentas e serviços para ajudar a simplificar suas operações comerciais, como a integração com o software de prestação de contas, a reestruturação da folha de pagamentos e dos guias de recolhimento, a melhoria do gerenciamento do fluxo de caixa e o alinhamento de suas metas bancárias e tributárias.

Por que você pode precisar de uma conta bancária nos Estados Unidos

Há muitas razões pelas quais você precisa de uma conta bancária nos EUA. Considere as seguintes:

1. Você precisará de assistência com investimentos ou empréstimos comerciais? Isso pode incluir gerenciamento de ativos ou prestação de contas de poupança de alto rendimento. A elegibilidade para programas selecionados do governo federal exige que a empresa tenha uma conta bancária nos EUA há no mínimo dois anos.

2. Você precisará de uma linha de crédito? Se sua empresa não estiver operando há tempo suficiente nos Estados Unidos para estabelecer crédito ou tiver uma pontuação de crédito baixa, poderá ser difícil obter linhas de crédito ou empréstimos comerciais.
3. Você precisa de serviços comerciais, consultoria financeira ou assistência notarial? Por exemplo, você pode precisar da assistência de um tabelião público se for uma empresa de varejo. Ao renovar as licenças fiscais de empresas locais, será necessário fornecer suas avaliações deinvestimento e vendas, que devem ser reconhecidas em cartório.

4. Com que frequência você visitará o banco? Por exemplo, precisará sacar dinheiro regularmente, ter acesso a caixas eletrônicos, acessar um cofre de segurança ou pode precisar de cheques certificados pelo banco?

5. Você precisa processar a folha de pagamentos dos EUA? Quase todos os provedores de folha de pagamentos dos EUA exigem uma conta bancária no país para processá-la.

Se o único motivo pelo qual você precisa de uma conta bancária nos EUA é para receber pagamentos de seus tomadores de serviço no país, há outras opções convenientes, como os Métodos Alternativos de Pagamento (*Alternative Payment Methods*, APMs).

Os APMs podem ser categorizados como qualquer forma de pagamento que não seja em dinheiro ou cartão de crédito emitido por um grande banco, como o PayPal.

Além disso, o modelo de Pagamento como Serviço (*Payments-as-a-Service,* PaaS) baseado na nuvem permite que as empresas utilizem várias opções de pagamento por meio de uma única interface, quer os consumidores estejam usando cartões de débito pré-pagos, transferências bancárias globais, APMs internacionais ou APMs locais.

Onde deve estar localizada sua conta bancária nos EUA?

Ao estabelecer operações comerciais nos Estados Unidos, os investidores normalmente procuram abrir uma conta em um banco americano tradicional. No entanto, nos casos em que a abertura desse tipo de conta pode ser especialmente desafiadora, ou quando sua empresa não tem uma necessidade significativa de uma plataforma bancária tradicional, pode valer a pena considerar certas alternativas bancárias.

- **Em seu país de origem** - Se você vende para os Estados Unidos ou paga fornecedores em dólares americanos (USD), abrir uma conta em moeda estrangeira/USD em um banco local em seu país de origem pode ser uma opção. Uma conta em moeda estrangeira lhe permite enviar e receber fundos em várias moedas, e você pode economizar tempo (devido a transferências bancárias simplificadas) e dinheiro (evitando flutuações cambiais de curto prazo e altas taxas).

  Também é possível abrir uma conta de comerciante, que vincula as prestações de contas bancárias de seus tomadores de serviço e a conta bancária de sua empresa para processar pagamentos eletrônicos, incluindo transações com cartão de crédito.

- **On-line** - Milhões de pessoas nos Estados Unidos usam serviços bancários móveis. Os bancos on-line tendem a oferecer taxas mais baixas e taxas de juros mais altas sobre contas de depósitos, porque não incorrem em custos para abrir e operar uma rede de agências físicas. Como a maioria dos bancos físico, muitos bancos on-line

são segurados pela Corporação Federal de Seguros de Depósito dos Estados Unidos, a *U.S. Federal Deposit Insurance Corporation* (FDIC). Antes de entrar em contato com um banco, use o banco de dados on-line BankFind da FDIC para ter certeza de que está trabalhando com um banco legítimo segurado.

- **Contas bancárias digitais em várias moedas** - Essas contas digitais são oferecidas por serviços bancários e não bancários e estão disponíveis em várias moedas, inclusive USD. As tarifas dessa opção podem ser menores do que as tarifas de serviços de câmbio cobradas pela maioria dos participantes do mercado on-line.

A COVID-19 alterou fundamentalmente a maneira como vivemos e trabalhamos, e o setor bancário não é exceção. Em um mundo pós-pandemia, uma explosão de tecnologias como a inteligência artificial (IA) e analítica está influenciando todos os aspectos do setor bancário. Os bancos exclusivamente digitais (também conhecidos como *neobanks*), o *Banking-as-a-Service* (BaaS) e o *mobile banking* estão prontos para decolar, para acompanhar as mudanças nas expectativas dos consumidores.

Quando você deve solicitar uma conta bancária comercial nos EUA e como

- A primeira etapa é criar uma pessoa jurídica nos EUA em nível estadual. Esse procedimento geralmente é simples e os documentos preenchidos podem ser processados em 24 a 48 horas.
- Após a formação da pessoa jurídica, é necessário solicitar um Número Federal de Identificação do Empregador - FEIN (Formulário SS-4). Esse é o número que será usado em sua declaração de impostos federais. Se o diretor da empresa que assinar o Formulário SS-4 for cidadão americano, você poderá solicitar e obter um FEIN imediatamente. Caso contrário, isso pode levar de duas a três semanas.
- Depois de receber seu FEIN, você poderá solicitar uma conta bancária nos EUA.
- A abertura de uma conta bancária normalmente leva cerca de três semanas e, em alguns casos, exige uma reunião presencial com o banco. Um diretor da empresa nos EUA, conforme designado nos documentos da empresa, normalmente participa dessas reuniões e tem autoridade para tomar decisões relativas à conta bancária.

Como uma empresa não americana abre uma conta bancária nos Estados Unidos?

Os bancos passam por extensos procedimentos de diligência com clientes, não apenas para cumprir os requisitos de combate à lavagem de dinheiro e ao terrorismo, mas também para se proteger contra riscos de reputação, operacionais, legais e de concentração.

A Rede de Execução de Crimes Financeiros (*Financial Crimes Enforcement Network,* FinCEN) emitiu os "Requisitos de Devida Diligência do Cliente aplicável a Instituições Financeiras" (a Regra CDD) em 2018, para emendar as regulamentações da Lei de Sigilo Bancário (*Bank Secrecy Act*). De acordo com a regra CDD, as instituições financeiras agem quase como representantes da lei.

BANCOS

Os bancos agora devem coletar informações sobre os proprietários beneficiários das empresas clientes e fornecê-las às agências de aplicação da lei, quando solicitado.

Considere esta lista representativa de documentos que você pode precisar.

- **Carta de confirmação do FEIN** - Uma carta de confirmação do FEIN (ou Formulário SS-4) é exigida pelos bancos para fins de declaração de tributos.
- **Documentos societários** - Como prova da criação de sua pessoa jurídica e de como ela irá operar e conduzir seus negócios, os documentos necessários podem incluir: Estatuto Social ou Certidão de Constituição (*Articles of Incorporation* ou *Certificate of Incorporation*), acordos operacionais, atas organizacionais e estatuto social, Certidões de Regularidade ou Certificados de Incumbência (*Certificates of Good Standing* ou *Certificates of Incumbency*).
- **Informações sobre o beneficiário efetivo** - Os bancos devem identificar qualquer pessoa física que possua 25% ou mais de uma pessoa jurídica e qualquer pessoa que controle a pessoa jurídica.
- **Identificação com foto** - Os bancos geralmente exigem duas formas de identificação para os proprietários beneficiários e o representante da empresa que está abrindo a conta; pelo menos uma delas deve ter foto.
- **Comprovante de endereço** - Os bancos exigem que o representante da empresa apresente um comprovante de endereço pessoal. Geralmente, é preferível apresentar extratos bancários de contas estrangeiras, embora contas de serviços públicos também possam ser aceitas.
- **Endereço comercial nos EUA** - A maioria dos bancos dos EUA não abrirá uma conta comercial sem um endereço nos EUA. No entanto, os bancos podem aceitar o endereço de um preposto ou de um serviço de caixa postal virtual, especialmente se a sua empresa não puder ter uma filial física (por exemplo, vendas puramente on-line).

Cuidado com as armadilhas comuns ao abrir uma conta bancária nos EUA

- **Informações incorretas ou ausentes** - Isso pode atrasar o processo de abertura de conta em semanas. Comunique-se com seu banco para entender exatamente o que você precisa fornecer.
- **Autoridades de assinatura de cheques** - Seus cheques exigirão uma ou duas assinaturas? Isso se aplica a todos os cheques ou somente a valores acima de um determinado limite em dólares? Estabeleça um sistema de controles internos e tome essas decisões antes de abrir sua conta.
- **DBA *versus* denominação social** - Imprimir um nome fantasia (DBA) em vez da denominação social da sua empresa nos cheques pode ser um problema. Devido ao aumento das fraudes bancárias on-line, a maioria dos operadores comerciais de cartão de crédito é obrigada a fazer a correspondência entre a denominação social da pessoa jurídica e o nome que consta no cheque.

- **Requisitos de apostila** - Uma apostila é um certificado especializado que verifica se um documento é legítimo e autêntico para que seja aceito em países que são membros do Tratado da Convenção de Haia. Essa não é uma exigência típica, mas pode surgir em casos específicos.
- **Depósito mínimo** - Como isso pode variar de banco para banco, é bom verificar as exigências de depósito mínimo de seu banco para clientes estrangeiros.

Se estiver pensando em abrir uma empresa, se estiver nos estágios iniciais do lançamento de uma *start-up* ou se já estiver administrando uma empresa há vários anos nos Estados Unidos, procure um banco que atenda às necessidades específicas de sua empresa - não apenas no curto prazo, mas nos próximos anos.

Sobre a CliftonLarsonAllen

A *CliftonLarsonAllen* existe para criar oportunidades para nossos clientes, nosso pessoal e nossas comunidades por meio de serviços de consultoria de patrimônio, terceirização, auditoria, impostos e consultoria e serviços focados no setor da grande indústria. Uma empresa membro da rede *Nexia International*, a *CliftonLarsonAllen* atua como um balcão único, fornecendo Serviços Globais de Concierge para nossos clientes. Com 7.400 pessoas e mais de 120 localidades nos EUA, prometemos conhecê-lo e ajudá-lo. Os serviços de consultoria de investimentos são oferecidos pela *CliftonLarsonAllen Wealth Advisors*, LLC, um consultor de investimentos registrado na SEC.

Aviso legal

Este capítulo foi preparado por Kirthi Mani, da *CliftonLarsonAllen*. As opiniões aqui expressas são do próprio autor e não da agência americana de Administração Internacional de Comércio (*International Trade Administration*, ITA). Este capítulo não constitui aconselhamento jurídico. Os leitores interessados em investir nos Estados Unidos devem consultar um advogado.

Seleção de locais nos Estados Unidos

Principais variáveis, processos e tecnologias

SELECTUSA®

Gregory C. Burkart, Diretor
Administrativo & Líder de Prática,
Serviço de consultoria em seleção de locais e incentivos
Kroll, LLC

Keith Hopkins, CEO da
StageXchange, LLC

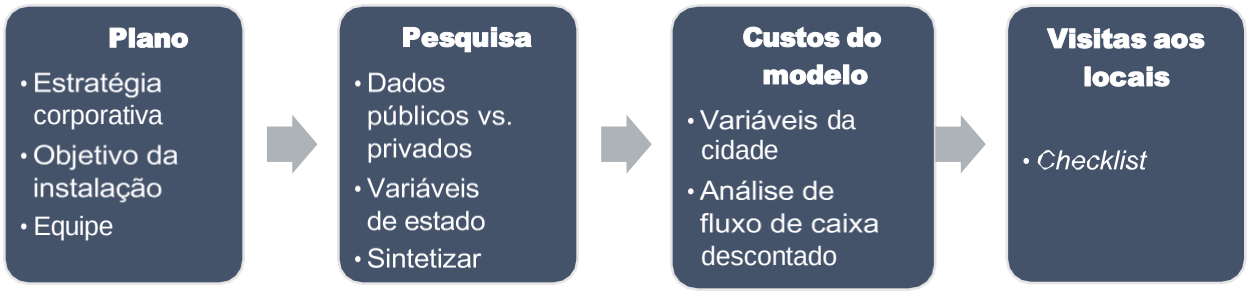
SITE Selector

Visão geral da seleção de locais nos Estados Unidos

Seleção de local é um processo de identificação de um estado, região e comunidade local para a instalação de uma nova empresa. Ao investir nos Estados Unidos da América, as empresas privadas assumem a responsabilidade de pesquisar, analisar e selecionar suas instalações.

Diferentes patamares de governo e organizações de desenvolvimento econômico podem facilitar a decisão empresarial fornecendo informações à empresa, disponibilizando locais preparados, acelerando licenças e oferecendo reduções de custo, como incentivos ao desenvolvimento econômico.[48] A decisão de onde e quando se instalar é da empresa, de seus consultores e executivos.

Processo de seleção do local



Plano

O processo começa com o planejamento. Ao começar um novo projeto de empreendimento, os investidores estrangeiros devem considerar três itens inicialmente: a estratégia empresarial, o objetivo de suas instalações e o aconselhamento das partes interessadas.

Estratégia corporativa

As empresas investem nos Estados Unidos por uma série de motivos.[49] O motivo mais comum é o acesso a novos mercados e clientes. Além disso, como as distâncias de transporte são mais curtas, as empresas descobrem que seus custos logísticos são mais baixos se produzirem nos Estados Unidos e enviarem para os clientes da região, liberando, assim, capital de giro para outros usos.

---

[48] O conceito de incentivos ao desenvolvimento econômico é discutido em profundidade no Guia do Investidor SelectUSA, Capítulo 11: "Incentivos ao Desenvolvimento Econômico". Este capítulo sobre seleção de locais incorporará incentivos como parte de um modelo de custo sugerido para avaliar possíveis locais.

[49] Para uma discussão mais aprofundada sobre estratégia empresarial, consulte o Guia do Investidor SelectUSA, Capítulo 1: "Lista de verificação geral de investimentos".

Outros descobrem que podem melhorar sua Propriedade Intelectual e aprimorar seus produtos contratando engenheiros dos EUA.

Os investidores estrangeiros normalmente abrem os seguintes tipos de instalações. Um escritório de vendas geralmente é aberto para estabelecer uma base de tomadores de serviço nos Estados Unidos. Um escritório de desenvolvimento e engenharia permite que as empresas adaptem seus produtos às necessidades do mercado dos EUA. Depois de garantir os contratos de vendas, os investidores estrangeiros normalmente abrem um depósito ou uma instalação de distribuição onde podem fazer o inventário dos produtos fabricados em seu país de origem. Devido ao tempo de espera associado à produção no exterior, os investidores precisam de um local para armazenar seus produtos até que sejam solicitados pelo tomador de serviço. Algumas empresas optam por construir instalações de manufatura nos Estados Unidos, uma vez que a produção baseada nos EUA reduz o tempo de espera para a entrega do produto aos tomadores de serviço americanos e libera capital de giro que, de outra forma, ficaria retido no estoque. Para gerenciar os vários recursos necessários para operar uma fábrica e atender à sua crescente base de clientes, os investidores estrangeiros estabelecem uma instalação para sua equipe empresarial, onde as equipes de vendas, engenharia, finanças, relações humanas, aquisições; compras, logística, jurídica e liderança executiva possam trabalhar juntas.

Objetivo da instalação

Há vários fatores gerais que afetam a escolha de um estado e de uma comunidade local. Esses fatores incluem a força de trabalho, a logística, os imóveis, o clima comercial e tributário e os serviços públicos.

i) ***Logística:*** inclui a acessibilidade aos principais clientes, a proximidade da infraestrutura de transporte (como portos de água, ferrovias e aeroportos) e os custos de transporte de entrada/saída. Em geral, quanto mais distante uma instalação estiver do nó de transporte primário e quanto maior for o congestionamento no nó, maiores serão os custos de frete.

ii) ***Força de trabalho:*** inclui disponibilidade de mão de obra, habilidades, custos e sindicalização.

iii) ***Imóveis:*** inclui a disponibilidade de edifícios existentes, o tempo para obter um alvará de funcionamento e o custo para construir melhorias em um edifício existente ou um novo edifício em um local novo. Em geral, o custo e o tempo de construção variam muito nos Estados Unidos.

iv) ***Clima comercial e tributário:*** inclui restrições de uso da terra, regulamentações ambientais, alíquotas de impostos e licenças necessárias (condições e tempo de processamento).

v) ***Serviços públicos:*** inclui a capacidade disponível, o custo para aumentar a capacidade, as fontes de geração e disposição, as taxas e o tempo para extensão ou conexão.

A prioridade desses fatores geralmente depende do tipo de instalação que está sendo planejada. Por exemplo, o fator de seleção de local mais importante para instalações de distribuição é a logística. Nesse caso, o custo do frete de entrada e saída geralmente é o maior fator de competitividade. No caso da manufatura, a disponibilidade e o custo da mão de obra são os principais fatores de competitividade.

Para operações de escritório, como a idade média da força de trabalho dos EUA está aumentando e se aproximando da aposentadoria, o acesso a um grande grupo de trabalhadores mais jovens seria fundamental para a continuidade dos negócios.

Equipe de especialistas

A última etapa da fase de planejamento é a montagem de uma equipe de busca de locais. A falta de cobertura de todas as disciplinas e funções na equipe de seleção do local de uma empresa geralmente causa problemas durante a pesquisa real, gerando ineficiências, pois a pesquisa pode ter que começar de novo, ou após a conclusão do projeto, levando a problemas operacionais e custos excedentes. Se houver alguma lacuna na equipe interna, a empresa pode considerar preencher a lacuna com um profissional externo que seja especialista no assunto em questão. Como boas práticas, as seguintes disciplinas devem ser incluídas em uma equipe de pesquisa de local.

As funções empresariais mais importantes que exigem participação em tempo integral são:

i) ***Recursos Humanos:*** Dada a importância da força de trabalho para as pesquisas de locais, o departamento de recursos humanos é o mais bem informado sobre os tipos de mão de obra, as habilidades necessárias e o número de associados necessários para um projeto.

ii) ***Imóveis:*** A equipe do setor imobiliário geralmente tem a tarefa de alinhar a área física da empresa às operações comerciais, analisar os atributos de cada local e coordenar com corretores, engenheiros e arquitetos.

iii) ***Operações:*** Os colegas de operações, com experiência em projetos de investimento anteriores, geralmente são os que têm mais conhecimento sobre os prazos necessários para cumprir os compromissos com os clientes, a disposição de equipamentos em uma nova instalação e a mão de obra necessária para operar esses equipamentos com eficiência. Além disso, a equipe de operações operará a nova instalação depois que o local for selecionado.

iv) ***Cadeia de suprimentos:*** Os colegas da cadeia produtiva analisam os fornecedores, avaliam os riscos e estimam os custos para trazer os materiais de entrada e as despesas de transporte para enviar os produtos acabados aos tomadores de serviço.

v) ***Finanças:*** A equipe de finanças pode ajudar a equipe a quantificar a decisão e medir seu desempenho, modelando os custos iniciais e operacionais, analisando as principais variáveis de seleção do local e avaliando os riscos.

Para ter sucesso, há outras áreas funcionais que são necessárias, mas não necessariamente em tempo integral:

vi) ***Comunicações:*** Em alguns estados, os incentivos são concedidos como um estímulo à criação de empregos ou ao comprometimento de investimentos no local por um período mínimo de tempo. Esses incentivos são chamados na seleção do local de requisitos "*but for*" ("mas para" haver o incentivo, a empresa se comprometeria a criar empregos ou fazer investimentos no local). Uma empresa poderia violar um requisito "*but for*" ao anunciar publicamente sua intenção de localizar um projeto antes de concluir um acordo de incentivos com um estado ou comunidade. Como o momento de qualquer anúncio sobre um projeto é fundamental para os incentivos, a equipe de seleção do local deve coordenar com a equipe de comunicações o momento e o conteúdo de qualquer anúncio sobre um projeto.

vii) ***Relações governamentais/assuntos públicos:*** O sucesso do projeto também pode envolver contatos com órgãos governamentais para tarefas como a expedição de licenças, bem como o monitoramento do apoio da comunidade.

viii) ***Jurídico:*** O departamento jurídico geralmente está envolvido em vários aspectos de um projeto, incluindo contratos imobiliários, solicitações de permissão e condições resultantes, contratos de incentivo, formação de pessoa jurídica e qualificações para fazer negócios em uma nova jurisdição.

ix) ***Tributos:*** A equipe de impostos é a mais adequada para avaliar o clima fiscal e estimar a carga tributária, incluindo a verificação de possíveis estratégias de planejamento que possam ser afetadas por um acordo de incentivos, como a impossibilidade de utilizar créditos não reembolsáveis devido à falta de uma obrigação tributária.

Ao trabalhar com uma equipe tão grande, é importante estabelecer as metas e os potenciais benefícios desse projeto de investimento a fim de garantir a adesão da liderança da empresa e dos membros da equipe. Antes de recrutar colegas para a equipe de seleção do local, os investidores e/ou seus consultores profissionais devem estimar uma série de benefícios potenciais. A seleção do local é um projeto de longo prazo que exigirá que muitas pessoas se mantenham motivadas durante meses ou anos.

Pesquisa

Objetivo: Limitar-se a alguns estados

Após o planejamento, a próxima etapa é a pesquisa. Ao identificar as variáveis para a pesquisa do local, a equipe também deve concordar com os dados para definir e medir essas variáveis. Há pouco valor em usar variáveis que não tenham conjuntos de dados prontamente disponíveis ou que sejam caros. Depois que a equipe de busca de locais decide sobre suas principais variáveis e conjuntos de dados, o restante da pesquisa é essencialmente um processo de eliminação, usando dados para avançar de uma longa lista de locais considerados para uma lista mais curta com critérios mais restritos até que a equipe acabe chegando a um estado.

Dados - públicos *versus* privados

Em relação aos conjuntos de dados, há duas fontes de informação: pública e privada. Os dados públicos geralmente são coletados, analisados e publicados por órgãos federais e estaduais, como o *U.S. Census Bureau*, o BLS (*Bureau of Labor Statistics)* e a *Energy Information Administration* (EIA). *O SelectUSA Stats* e o *Google Public Data Explorer* também compilam e agregam uma variedade de recursos de dados públicos dos EUA e internacionais. A vantagem das fontes públicas é que as informações são gratuitas. A desvantagem, entretanto, é a latência dos dados: algumas fontes têm defasagens de 24 a 48 meses.

No caso de fontes privadas, os dados estão disponíveis para compra, mas os bancos de dados geralmente são fáceis de usar, relativamente atuais e, muitas vezes, vêm com análises e percepções dos provedores. Há vários provedores de dados privados com informações disponíveis em nível de estado, município e/ou cidade.

Limitando a área de pesquisa a alguns estados

A seleção de um grupo de estados qualificados a serem considerados é um desafio em um país tão vasto e variado como os Estados Unidos. Uma empresa internacional que busca aumentar sua receita na América do Norte pode querer começar sua análise identificando os locais de seus possíveis clientes. Para identificar os tomadores de serviço, o U .S. Census Bureau mantém um banco de dados chamado *Statistics of U.S. Businesses*, que fornece dados por setor industrial em nível estadual e de área estatística metropolitana (MSA). Para estimar o tamanho de uma base de consumidores em potencial, as informações são ainda categorizadas por número de estabelecimentos, bem como por folha de pagamentos e funcionários por estabelecimento.

Além dos clientes, algumas empresas podem precisar de um local que esteja próximo de seus fornecedores ou de infraestrutura crítica. Por exemplo, algumas empresas precisam de grandes quantidades de gás natural ou de eletricidade. A EIA fornece mapas publicamente disponíveis de linhas de transmissão elétrica e canais de gás natural nos Estados Unidos.

SELEÇÃO DE LOCAIS

Para continuar restringindo a pesquisa a estados específicos, as empresas devem se concentrar em algumas variáveis mais gerais. Essas variáveis são mais bem analisadas com classificações independentes.

O clima de negócios é um conceito amplo que inclui vários subfatores, como requisitos de licenciamento ambiental, sistema tributário estadual e dívida como porcentagem da receita tributária. Um dos recursos mais abrangentes e de mais longa duração para o clima de negócios é o "*Rich State Poor State*", publicado pelo *American Legislative Council* (ALEC). Esse recurso publica um cartão de pontuação para cada estado, classificando seu desempenho anterior em relação aos outros estados e prevendo suas perspectivas econômicas futuras.

Outra consideração importante na seleção do local é a estrutura tributária de cada estado. É importante analisar os custos e as cargas tributárias associadas aos impostos de renda de pessoa jurídica, impostos sobre franquias, consumo, vendas/uso e bens imóveis. Um recurso abrangente é a *Tax Foundation*. Todos os anos, a *Tax Foundation* analisa as estruturas tributárias de cada um dos 50 estados e publica uma explicação abrangente e uma classificação da competitividade de cada estado. Outro recurso disponível para informações técnicas aprofundadas sobre tributos estaduais e locais é o *Council on State Taxation*.

Depois de mapear os locais de seus clientes e fornecedores e classificar os outros índices, a equipe de pesquisa terá uma gama de estados para procurar o restante de seus pontos de dados e refinar ainda mais a pesquisa para um condado ou cidade.

Modelagem de custos: Refinando a pesquisa de estados para cidades

Objetivo: Limitar a pesquisa a uma comunidade local

Para selecionar um local específico em uma pequena lista de opções, uma análise de fluxo de caixa descontado pode ser mais útil como meio de comparar diretamente as comunidades potenciais em termos quantificáveis com base nos requisitos específicos da empresa.

Força de trabalho

Conforme discutido acima, a variável mais comum em todos os tipos de operações é a força de trabalho. Usar a força de trabalho para refinar ainda mais a pesquisa tem dois benefícios. Primeiro, como os dados da força de trabalho estão disponíveis no nível local, isto é, o de condado e cidade, essa é uma das maneiras mais eficientes de restringir sua pesquisa de estados para uma comunidade local em cada estado. Em segundo lugar, encontrar trabalhadores suficientes com as habilidades certas e o menor custo é fundamental para o sucesso de muitas pesquisas de local.

Para iniciar a análise, a equipe de seleção do local deve criar um plano de pessoal com foco em pelo menos três áreas: disponibilidade de trabalhadores, níveis de habilidades e custos.

Disponibilidade: Para medir a disponibilidade, uma equipe de seleção de locais deve considerar vários fatores, como:

- **População**: estatísticas absolutas e relativas, categorizadas por idade, raça, sexo e renda, podem ser encontradas no *U.S. Census Bureau*.
- **Emprego**: o número de trabalhadores empregados por setor e por ocupação, incluindo taxas absolutas e de tendência, pode ser encontrado no *Bureau of Labor Statistics* (BLS).
- **Desemprego**: informações por estado e região também estão disponíveis no BLS.
- **Quociente de localização**: mede a concentração de trabalhadores em um determinado código NAICS em comparação com a média nacional dos EUA e pode ser encontrado no BLS.
- **Padrões de deslocamento**: o mapeamento de onde os possíveis funcionários moram e o tempo de deslocamento esperado de/para a instalação prevista podem ser encontrados no *U.S. Census Bureau*.

Para quantificar a "disponibilidade" de mão de obra em uma região, a equipe de seleção do local deve criar um modelo que considere suas necessidades atuais e futuras de mão de obra. Para obter dados como taxas de retenção e o número de alunos em cada estágio de seus estudos, a equipe de busca precisará solicitar essas informações às organizações para desenvolvimento econômico (EDOs) que representam as comunidades locais, pois esses dados não estão disponíveis publicamente. Abaixo está um modelo simples.

Exemplo de análise da força de trabalho em um único local

Força de trabalho	Total / Porcentagem em Localização A
População em idade ativa (população civil com 20 anos ou mais)	310,860
Taxa de desemprego atual	5%
Taxa de pleno emprego	4%
População disponível para integrar a força de trabalho	3,109

Estudantes universitários locais se formando este ano	Graduação (Bacharelado)	Graduação (Mestrado ou Ph.D.)	Total de formandos
Total de alunos	5,500	1,500	7,000
Não declarado	1,100	0	1,100
Ciência, tecnologia e engenharia, Campos de matemática (STEM)	1,100	375	1,475
Artes e ciências	1,925	563	2,488
Negócios e finanças	1,375	563	1,938
De todos os graduados em programas STEM, Artes e Ciências ou Negócios e Finanças			
Taxa de retenção hipotética de Universidades locais	50%	75%	90%
Estudantes estimados para compor a força de trabalho	2,950	4,425	5,310

Estudantes de faculdades comunitárias locais se formando este ano	Grau técnico		
Total de alunos	2,500		
Técnico	1,250		
Negócios e finanças	1,250		
De todos os graduados em programas técnicos ou de negócios e finanças			
Taxa de retenção hipotética das faculdades comunitárias locais	60%	80%	95%
Estudantes estimados das faculdades locais para compor a força de trabalho	1,500	2,000	2,375

Faixa de estimativas da força de trabalho potencial disponível (com base em possíveis taxas de retenção)

Força de trabalho total disponível para o projeto	Baixa Estimativa	Média Estimativa	Alta Estimativa
Força de trabalho potencial (força de trabalho disponível existente mais estudantes universitários e de faculdades comunitárias que estão se formando)	7,559	9,534	10,794

Habilidades: Embora seja difícil determinar os patamares exatos de habilidades sem entrevistas individuais, há alguns pontos de dados que geralmente caracterizam os tipos de habilidades de mão de obra inerentes a uma comunidade, incluindo:

- O grau de instrução, segmentado por ensino médio, faculdade (que inclui faculdades comunitárias e outras instituições de dois anos), bacharelado e pós-graduação, pode ser encontrado no Departamento do Censo dos Estados Unidos (*U.S. Census Bureau*).

Para saber mais, além de disponibilidade e nível de escolaridade, o Censo dos EUA também informa sobre o financiamento de escolas pelos governos estaduais e locais.

- A filiação e a participação sindical por ocupação, setor e estado estão disponíveis no BLS, assim como as informações sobre paralisações de trabalho.

Custo: A avaliação desse fator é difícil, dada a latência dos dados disponíveis publicamente. Para desenvolver um quadro mais preciso dos custos de mão de obra atuais e futuros, a equipe de seleção do local deve solicitar os dados aos EDOs ou, se não estiverem disponíveis, a fontes privadas.

- Os salários por ocupação estão disponíveis por setor industrial e nos patamares estadual, distrital e municipal por meio do BLS.
- O BLS também fornece dados experimentais sobre a produtividade da mão de obra. Embora só esteja disponível em nível estadual para um número limitado de anos, esse conjunto de dados inclui detalhes granulares sobre produtividade da mão de obra, número de funcionários, número de horas, produção, remuneração e custos reais da mão de obra por hora, custo unitário da mão de obra e valor da produção.

Abaixo está um modelo simples para comparar os custos de mão de obra em várias comunidades locais em um único estado.

Ocupação	Estado A, Condado W	Estado A, Condado X	Estado A, Condado Y	Estado A, Condado Z
Supervisores de primeira linha de trabalhadores operacionais e de produção	US$26,88	US$28,20	US$27,92	US$26,93
Fabricantes e montadores de estruturas metálicas	US$17,02	US$17,74	US$18,27	US$19,47
Programadores e operadores de controle de computador	US$19,40	US$21,77	US$18,11	US$17,42
Ajustadores, operadores e auxiliares de máquinas-ferramenta, metal e plástico	US$14,49	US$16,48	US$15,81	US$15,64
Trabalhadores de soldagem, solda e brasagem	US$17,03	US$17,45	US$17,64	US$19,33
Ocupações críticas	US$19,50	US$21,68	US$22,92	US$20,29

Fatores adicionais específicos do projeto de investimento

Depois de analisar a força de trabalho em várias comunidades de cada estado, a equipe de pesquisa pode iniciar o processo de análise de fatores adicionais que são mais específicos ao projeto. Para destacar os pontos fortes e os desafios de um estado, uma equipe de projeto deve preparar um modelo de custo entre estados. Como muitos dos custos e incentivos ocorrem anualmente em um período de anos, os incentivos e custos devem ser descontados para o valor presente.

SELEÇÃO DE LOCAIS

Um bom modelo de custos deve levar em conta os custos iniciais únicos, bem como os custos operacionais anuais ou periódicos contínuos e os incentivos líquidos em relação às suas prestações de contas relevantes.

Investimentos iniciais
Bens Imóveis
Compra de terrenos
Melhorias no local
Zonas de circulação
Estacionamentos
Extensões de utilitários e Upgrades
Estradas e vias de acesso
Construção
Nova construção
Comprar um edifício existente
Reformas
Pagamentos anuais de aluguel
Benfeitorias em bens locados
Bens Móveis
Máquinas e equipamentos
Controle da poluição
Móveis e utensílios
Computadores
Equipamento para escritório

Custos operacionais
Trabalho
Salários e Pagamentos
Mão de obra direta
Mão de obra indireta
Assalariado
Seguro-desemprego
Remunerações dos trabalhadores
Benefícios
Realocação e recrutamento
Utilitários
Elétrica
Gás natural
Água
Esgoto
Telecom / Fibra
Transporte
Entradas
Saídas
Tributos
Pessoa Jurídica
Renda
Franquia/Consumo
Receitas brutas
Imposto sobre a propriedade
Bens Imóveis
Bens Móveis
Imposto sobre vendas/uso

Desenvolvimento econômico - Incentivos
Subsídios em dinheiro
Treinamento
Recrutamento
Fechamento de negócios
Criação de empregos
Infraestrutura
Contribuições em espécie
Terrenos
Treinamento
Recrutamento
Créditos tributários / isenções
Créditos fiscais para investimentos
Créditos tributários sobre a folha de pagamentos
Isenções de impostos sobre bens imóveis
Isenções de impostos sobre vendas/uso
Financiamento
Aluguel favorável
Infraestrutura

Os custos iniciais geralmente incluem a aquisição, a construção e o equipamento de uma instalação. Se a instalação for alugada, a análise também considera as melhorias e/ou reformas do espaço. A responsabilidade de estimar o custo de uma nova instalação em cada comunidade geralmente é da equipe imobiliária. Para os preços dos terrenos, os colegas do setor imobiliário obtêm cotações de corretores em cada comunidade. Para estimar o custo de construção em cada cidade, os membros da equipe imobiliária podem consultar recursos privados que compilam dados de construção.

Para obter estimativas de como equipar uma instalação, os membros da cadeia de suprimentos devem ter essas informações. Por meio de sua rede de fornecedores, devem ser capazes de determinar os custos de aquisição, envio e parcela de máquinas e equipamentos, móveis e utensílios e computadores. Embora o custo do equipamento possa ser o mesmo para cada local, os custos de envio e parcela provavelmente variarão.

Com relação aos custos operacionais, a análise geralmente inclui mão de obra, serviços públicos, logística e tributos. Os custos de mão de obra são extraídos de pesquisas anteriores usando as Pesquisas de Emprego Ocupacional do BLS para estados e áreas metropolitanas. Além das alíquotas salariais, a equipe de recursos humanos analisa os custos incidentais associados à força de trabalho. No caso do seguro-desemprego, os colegas tributaristas podem obter as alíquotas e os limites salariais na página da Comissão de Seguro-Desemprego de cada estado. O site do Departamento de Trabalho dos Estados Unidos tem um mapa conveniente com um link para a agência de seguro-desemprego de cada estado. Para remuneração de trabalhadores, ALEC ou Cerity são exemplos de bases de dados de recursos humanos. Os colegas do setor imobiliário podem obter uma cotação para realocar os associados de empresas nacionais de mudança. Para custos de realocação, há vários recursos on-line, como a ferramenta de estimativa on-line do *Relocation Center*.

Para serviços públicos, a equipe da cadeia produtiva deve ter informações sobre os requisitos de produção de água, esgoto, eletricidade e gás natural, se necessário. Com relação às tarifas elétricas, a EIA fornece tarifas por estado e provável fornecedor de serviços públicos.

Para estimar os custos de logística, a equipe do projeto deve considerar o transporte de matérias-primas e produtos acabados, conforme relevante. Por exemplo, no caso de uma empresa que planeja utilizar serviços de transporte por caminhão, várias empresas oferecem cotações on-line para cargas de caminhão e cargas inferiores a uma carga completa em bases expressas e não expressas, incluindo as de cotação de frete (*Freight Quote*) e os centros logísticos de frete (*Freight Center*). Para um modelo de decisão mais abrangente com relação a métodos e custos de transporte, há várias ferramentas de software on-line disponíveis, como Coupa e AnyLogistix.

Além disso, para investidores internacionais, a equipe do projeto deve considerar o tempo de viagem e os custos associados para diretores, fornecedores e clientes que viajam entre os escritórios internacionais e as instalações nos EUA. As cidades com aeroportos centrais maiores, com mais voos internacionais, podem ter um custo de vida mais alto, enquanto as cidades com aeroportos regionais menores, com poucas ou nenhuma conexão internacional, podem ter um custo de vida geral mais baixo. Para entender melhor o tamanho dos aeroportos dos EUA e suas conexões internacionais, a Administração Federal de Aviação dos Estados Unidos (*Federal Aviation Administration*, FAA) mantém um banco de dados do número de passageiros por aeroporto dos EUA, e o Departamento de Transportes dos Estados Unidos fornece um banco de dados de rotas internacionais oferecidas para ou a partir de aeroportos dos EUA.

Ao analisar as localidades, a equipe de seleção deve considerar os tributos estaduais e locais. O modelo deve considerar os impostos sobre sociedades, como impostos de renda, receitas brutas e franquia, impostos sobre vendas e uso e impostos sobre a propriedade de edifícios, terrenos, máquinas e equipamentos. Esses tributos podem variar consideravelmente entre as jurisdições.

Por exemplo, em alguns estados, os tributos sobre vendas/uso são cobrados tanto em nível estadual quanto local. Além disso, alguns estados oferecem isenções fiscais para equipamentos de controle de poluição e processamento industrial.[50] Por fim, com relação aos impostos sobre a bens imóveis, as diferenças podem ser determinadas por tabelas de multiplicadores, índices de avaliação e alíquotas sobre milhagem.

Após analisar cada seção do modelo de custos, a equipe de seleção do local soma os custos totais por ano, desconta os fluxos de caixa e classifica os locais. Essas classificações podem mudar quando a equipe do projeto compensa o valor dos incentivos com os custos relevantes.

Visitas dos locais

Objetivo: Selecionar um local preferencial

Com o modelo de custo entre os estados concluído, a equipe de seleção do local deve estar pronta para visitar as comunidades locais. A visita às comunidades permite que a equipe de busca confirme os custos em seu modelo, determine o interesse da comunidade em seu projeto e verifique se há uma boa adequação. Em preparação para as visitas aos locais, a equipe de busca deve preparar uma *checklist*, isto é, uma lista de verificação para que possa avaliar metodicamente as características de cada comunidade e local. Para obter uma lista de itens a serem considerados na *checklist*, a Administração de Serviços Gerais dos Estados Unidos (*U.S. General Services Administration,* GSA) fornece uma lista exaustiva que usa em suas instalações. As empresas podem adaptar essa lista de verificação para seus próprios projetos.

Tecnologia de seleção de locais

Os avanços da tecnologia nos últimos anos realmente transformaram a seleção de locais corporativos. O aumento da tecnologia apresenta oportunidades neste campo, desde visitas virtuais a mercados on-line até a análise de dados. Conforme demonstrado nas seções anteriores, uma pesquisa moderna de locais analisa uma enorme quantidade de informações sobre cada condado e cidade importante dos Estados Unidos.

Aproveitando recursos digitais

Felizmente, hoje existe um banco de dados para quase todos os fatores de localização concebíveis nos Estados Unidos. Seja para pesquisar tributos, regulamentações, força de trabalho ou salários, há um banco de dados útil a alguns cliques de distância. Muitos desses recursos são financiados pelo governo, são gratuitos para o público e, muitas vezes, são acompanhados de ferramentas de pesquisa interativas e mapas que podem tornar sua pesquisa mais produtiva.

---

[50] Para uma discussão abrangente sobre tributos estaduais e locais, consulte o Guia do Investidor SelectUSA, Capítulo 4: Impostos.

Primeiros passos

Os recursos de dados mais comuns usados para iniciar uma pesquisa geralmente vêm de órgãos governamentais, como o BLS ou o Departamento de Trabalho dos Estados Unidos (*U.S. Department of Labor*). Recursos como o Censo dos EUA (*U.S. Census*), bases de dados governamentais estaduais e locais e outros recursos on-line gratuitos também podem ser úteis.

À medida que a busca por locais adequados se aprofunda, as empresas provavelmente precisarão de uma variedade de recursos à medida que avançam no processo. É importante observar que os recursos governamentais úteis empregados na identificação de áreas geográficas em potencial (como no patamar estadual, regional ou metropolitano) raramente são os mesmos recursos necessários para realizar uma diligência completa no local ou para encontrar incentivos econômicos disponíveis.

Desafios digitais

Dada a disponibilidade de tantos dados, parece que seria fácil tomar uma decisão de localização informada; no entanto, há dois problemas práticos que a maioria das empresas enfrenta. O primeiro problema está relacionado à forma como as informações são apresentadas e armazenadas durante uma pesquisa. Infelizmente, a maioria dos recursos apresenta seus dados de forma independente de qualquer outro fator de localização, criando assim um efeito de silo. O problema de ter dados organizados em silos é que se torna difícil, se não impossível, comparar locais diferentes nos mesmos termos.

O segundo problema comumente encontrado por empresas com acesso a uma quantidade aparentemente infinita de dados é simplesmente a sobrecarga de informações. Muitas empresas coletam enormes quantidades de dados, mas depois se esforçam para entender o significado de todos eles. Dependendo do grau de exclusividade dos requisitos de uma determinada pesquisa, uma empresa pode facilmente se deparar com a necessidade de avaliar simultaneamente dezenas, se não centenas, de sites em todo o país. De fato, não é incomum que uma pesquisa gere mais de 10 gigabytes de dados que precisam ser analisados.

Um método que pode ser usado para minimizar o impacto da sobrecarga de informações é começar a busca procurando comunidades que melhor atendam às necessidades da empresa, em vez de considerar locais específicos em profundidade muito cedo no processo. Somente depois de restringir a lista de comunidades que atendem aos principais fatores de decisão de localização da empresa (como disponibilidade de mão de obra, custos salariais ou salários médios) é que a equipe do projeto deve iniciar a avaliação de locais específicos. Por fim, a preparação de modelos financeiros *pro forma* detalhados para cada local permitirá comparações precisas entre os locais.

Conclusão

Com cinquenta estados, cinco territórios, um distrito federal e centenas de áreas metropolitanas diversas, a seleção de novos locais nos Estados Unidos é melhor abordada como um processo orientado por dados. Etapas igualmente importantes incluem planejamento, pesquisa, modelagem e visitas. É fundamental iniciar o processo de seleção do local com um sólido entendimento do motivo pelo qual a empresa está se mudando para os Estados Unidos.

investir nos Estados Unidos. Em seguida, a seleção de pontos de dados e fontes confiáveis ajuda os investidores estrangeiros a identificar uma pequena lista de estados e comunidades para executar modelos de custos e quantificar suas decisões. Por fim, munidos dos dados e das comparações de custos, a visita pessoal a cada local permite que a equipe de seleção avalie se uma comunidade dará suporte à empresa e a seus funcionários no futuro a longo prazo. As comunidades dos Estados Unidos têm um longo legado de receber de braços abertos o investimentos estrangeiros diretos. Dedicar tempo e recursos ao processo de seleção do local ajudará a empresa a identificar a melhor localidade nos EUA para seu sucesso a longo prazo.

Sobre a Kroll e o StageXchange

A *Kroll* é especializada em seleção de locais e serviços de consultoria de incentivos. Nossa equipe de profissionais tem mais de 100 anos de experiência coletiva, oriunda de serviços prestados anteriormente ao setor público, de quatro grandes empresas de contabilidade, de escritórios de advocacia globais e de departamentos jurídicos empresariais. Tendo prestado consultoria em mais de 400 projetos de capital envolvendo recursos de US$ 96 bilhões em investimentos, fizemos uma parceria com a *StageXchange* para criar o primeiro mercado digital, o SITE Selector™, onde as empresas que procuram novos locais se conectam diretamente com mais de 2.300 comunidades nos Estados Unidos. O SITE Selector™ tem um conjunto de ferramentas para ajudar as empresas a identificar, organizar e analisar milhares de dados em um painel harmonizado para facilitar a tomada de decisões a partir da mesa de trabalho de um executivo.

A *StageXchange* é uma plataforma tecnológica privada de imóveis comerciais que alavanca a Inteligência Artificial e suas ferramentas patrimoniais para simplificar o processo de *due diligence*. Nossos painéis personalizados e modelos *pro forma* integrados facilitam a análise simultânea de centenas de locais potenciais.

Aviso legal

Este capítulo foi preparado por Gregory C. Burkart, da Kroll, e Keith Hopkins, da *StageXchange,* LLC. As opiniões aqui expressas são do próprio autor e não da *International Trade Administration* (ITA). Este capítulo não constitui aconselhamento jurídico. Os leitores interessados em investir nos Estados Unidos devem consultar um advogado.

As referências e os links para terceiros e seu conteúdo são fornecidos para a conveniência dos leitores apenas para fins de informalidade e não são listas exaustivas de tais recursos. O *SelectUSA*, o Departamento de Comércio dos Estados Unidos e o Governo dos EUA não são responsáveis pela disponibilidade ou conteúdo de qualquer conteúdo de terceiros, seja ele encontrado em um site externo ou de outra forma; nem o *SelectUSA*, o Departamento de Comércio dos Estados Unidos ou o Governo dos EUA endossam os terceiros ou endossam, garantem ou asseguram os produtos, serviços, pontos de vista ou informações descritos ou oferecidos em qualquer conteúdo de terceiros. Esteja ciente de que, ao abrir um link para um site externo, você estará sujeito às políticas e proteções de privacidade e segurança do novo site.

Incentivos ao desenvolvimento econômico

Uma introdução aos incentivos nos Estados Unidos

SELECTUSA®

David Hickey, Diretor Administrativo

Jason Hickey, Presidente & CEO

HICKEY
A NEW ERA IN SITE SELECTION

INCENTIVOS

Ao pensar em investir nos Estados Unidos, há muitos fatores a serem observados pelas empresas, tais como avaliar onde estabelecer suas instalações e operações. Os incentivos ao desenvolvimento econômico (também conhecidos como incentivos comerciais) podem ser um desses fatores, porque têm o potencial de fornecer apoio financeiro para minimizar os custos iniciais e acelerar o cronograma para a lucratividade. No entanto, os incentivos ao desenvolvimento econômico geralmente estão vinculados a projetos específicos, e não são necessariamente oferecidos a todos os projetos.

Se oferecidos, os incentivos podem variar muito de acordo com o tipo e o valor, os termos e as restrições dos pacotes de incentivos, além do nível da esfera do governo que administra o programa, entre outros. Esses programas podem ajudar uma empresa de propriedade estrangeira a estabelecer operações em um país com a economia dinâmica como os EUA e facilitar parcerias importantes, mas navegar pelo processo pode ser desafiador. Os incentivos ao desenvolvimento econômico normalmente são o resultado de um diálogo contínuo com determinada localidade, e as empresas interessadas em explorar as opções de pacotes de incentivos provavelmente obterão o máximo de informações úteis depois de reduzir as opções de locais potenciais a uma pequena lista.

Quando as empresas entram nos Estados Unidos pela primeira vez, devem gerenciar suas expectativas em relação aos incentivos, pois o valor varia de acordo com o escopo e o tamanho de um projeto, a localização e outros fatores atenuantes. À medida que as empresas avaliam seus projetos de investimento, é importante avaliar oportunidades de incentivo em conformidade com tais projetos. Embora os incentivos possam ter um valor significativo, é fundamental lembrar que, em si, eles não devem liderar o processo de decisão de localização, mas continuar sendo uma parte necessária dos critérios gerais utilizados ao tomar uma decisão final de seleção de local.

"Incentivos ao desenvolvimento econômico" é um termo que descreve uma série de ferramentas financeiras e recursos técnicos disponíveis para órgãos governamentais, organizações de desenvolvimento econômico e serviços públicos, e outras entidades semelhantes. Esses incentivos podem ser utilizados para apoiar o recrutamento e a retenção de empresas nas comunidades dos EUA em troca da criação de empregos e da aplicação financeira que essas empresas trarão. Podem ser oferecidos de diferentes formas para ajudar as empresas, incluindo créditos, abatimentos e isenções para determinados créditos tributários; subsídios diretos na forma de dinheiro e empréstimos perdoáveis; financiamento e ajuda para infraestrutura e local desenvolvimento; apoio a empréstimos; e financiamento de iniciativas e programas de treinamento/capacitação para o trabalho, como tecnologias verdes e práticas sustentáveis.

Para avaliar e garantir os incentivos ao desenvolvimento econômico de modo eficaz, as empresas devem realizar pesquisas e diligências adequadas para identificar e entender o verdadeiro valor dos incentivos relevantes (e os requisitos dos compromissos associados no futuro). Assim como o valor, a estrutura e a natureza dos incentivos ao desenvolvimento econômico variam em todo o país, e o mesmo ocorre com as regras e os regulamentos que os orientam. Ter uma abordagem estratégica e um plano de ação é fundamental para garantir o melhor resultado para a empresa, tanto no curto quanto no longo prazo.

Ao avaliar essas oportunidades, também é importante verificar se o investimento está em uma comunidade urbana ou rural. À medida que os desenvolvedores econômicos implementam suas ferramentas e recursos para empresas, a abordagem, os compromissos e a oportunidade de valor mudam.

O capítulo a seguir guiará as empresas pelo processo de incentivos ao desenvolvimento econômico e discutirá muitas das boas práticas relacionadas que as empresas implantam nos Estados Unidos para garantir e otimizar esses incentivos.

Os parceiros

Os incentivos ao desenvolvimento econômico nos Estados Unidos normalmente são oferecidos por meio da criação de parcerias público-privadas que criam relações jurídicas bilaterais ou multilaterais entre a empresa beneficiária e outras partes interessadas em potencial. Embora o governo federal dos EUA ofereça alguns incentivos comerciais, os incentivos são gerenciados de forma mais proeminente por agências governamentais estaduais, jurisdições locais e prestadores de serviços de utilidade pública (denominados em conjunto como organizações para o desenvolvimento econômico (EDOs). As EDOs buscam atrair e reter empresas em suas jurisdições. Normalmente, mas nem sempre, as EDOs colaboram para criar um pacote abrangente de incentivos para oferecer a solução mais adequada para a empresa em prospecção.

Governos estaduais

Os governos estaduais são um parceiro comum para incentivos comerciais, pois os legisladores estaduais frequentemente adaptam os programas existentes para implementar políticas e programas que apoiam o desenvolvimento econômico dentro de suas fronteiras. Os programas de incentivos estaduais geralmente se dão na forma de incentivos fiscais, subsídios discricionários em dinheiro e assistência financeira.

Governos locais

Os condados e municípios têm autoridade e poder discricionário variados nos Estados Unidos quando se trata de incentivos. Como essas jurisdições são as que sofrem o impacto mais direto da criação de empregos e do investimento de capital, os incentivos oferecidos em nível de condado e município normalmente aproveitam a capacidade de oferecer isenções de impostos sobre o consumo, abatimentos de impostos sobre a bens imóvei, financiamento de incremento fiscal e de treinamento de mão de obra.

Fornecedores de serviços públicos

Como um recurso fundamental para o desenvolvimento econômico em sua área de jurisdição, os fornecedores de serviços públicos estão cada vez mais implementando incentivos para apoiar o crescimento e a retenção, especialmente para projetos industriais, logísticos e de *data center*. Esses programas, conforme discutido mais adiante no capítulo, geralmente são oferecidos por meio de assistência direta à infraestrutura, descontos em eficiência energética, energia renovável e investimentos em sustentabilidade, bem como tarifas de energia reduzidas para determinados usuários.

Governo Federal

O governo federal pode dar apoio às empresas por meio de financiamento e suporte financeiro, que normalmente é fornecido em conjunto com incentivos oferecidos por um estado, condado ou jurisdição local. Esses programas variam de financiamento para pequenas empresas, subsídios para fins de infraestrutura e desenvolvimento econômico, treinamento de mão de obra e programas de emprego direcionados, entre outros.

Tipos de incentivos ao desenvolvimento econômico

Pode ser bastante desafiador para uma empresa considerar todas as possíveis oportunidades de incentivos ao desenvolvimento econômico nos Estados Unidos. Embora não tenha a intenção de ser um diretório exaustivo de todas as opções, esta seção fornece um resumo dos tipos mais comuns de incentivos que podem estar disponíveis para as empresas. À medida que trabalharem com os respectivos EDOs, as organizações proporão um pacote de incentivos sob medida com base em discussões e negociações com a empresa, vinculado à natureza específica do projeto proposto. Essas propostas são desenvolvidas e projetadas pelas EDOs para otimizar uma solução de incentivos para a empresa. A missão final dos incentivos é oferecer o apoio certo para que uma empresa tenha a confiança e o argumento comercial para fazer um investimento.

Incentivos do imposto de renda de pessoa jurídica

Cada governo estadual e local aborda o imposto de renda de pessoa jurídica de sua própria maneira (para obter mais informações sobre impostos nos Estados Unidos, consulte o Guia do Investidor SelectUSA, Capítulo 4: Impostos) e, portanto, muitos estados e comunidades também podem fornecer créditos, abatimentos e devoluções dos impostos efetivos que uma empresa pode dever. Esses tipos de incentivos fiscais de renda de pessoa jurídica geralmente estão vinculados a um compromisso da empresa de criar um determinado número de empregos e/ou fazer um investimento de capital significativo.

Ao avaliar um incentivo de imposto de renda de pessoa jurídica, os fatores críticos a serem avaliados incluem os créditos tributários criados pelo projeto e a operação da empresa nessa jurisdição tributária específica, o período do incentivo, se o crédito fiscal pode ser transportado e se o incentivo é reembolsável. No último caso, quando um crédito fiscal é considerado passível de devolução do imposto, a empresa poderá capturar o valor do incentivo independentemente de

a empresa ter um crédito tributário real. Por exemplo, se o crédito tributário tiver o valor de US$ 100 e a empresa tiver apenas US$ 50 de crédito tributário, os US$ 50 restantes serão fornecidos de outra forma, normalmente em dinheiro. Se o programa não for reembolsável, por outro lado, a empresa precisaria ter US$ 100 de crédito tributário efetivo para capturar o valor total do incentivo.

Incentivos fiscais ao consumo

Em todos os Estados Unidos, as entidades governamentais costumam cobrar tributos variáveis sobre o consumo, comumente chamados de impostos sobre vendas e uso. Dependendo do estado e da comunidade local, esses tributos podem diferir significativamente - não apenas na alíquota, mas também com relação aos tipos de bens e serviços que são tributados.

Para atrair empresas e impulsionar investimentos, os desenvolvedores econômicos podem aproveitar isenções desses tributos por meio de incentivos. Portanto, é fundamental que as empresas entendam as especificidades de seus investimentos, principalmente em equipamentos, para avaliar a oportunidade de forma eficaz. Alguns estados também podem oferecer isenções para determinados despesas, como maquinário industrial. As empresas devem entender quais bens e serviços são tributáveis na respectiva jurisdição, o momento dos investimentos, os cronogramas de depreciação e os requisitos de registro e declaração, entre outras considerações, para avaliar efetivamente o valor real desses tipos de incentivos.

Incentivos fiscais para a força de trabalho

Muitos governos estaduais e locais cobram tributos sobre o emprego, principalmente por meio de impostos sobre a folha de pagamentos. Nessas jurisdições, as EDOs podem oferecer incentivos que reduziriam e/ou eliminariam essa carga tributária sobre as empresas. Esses programas também podem ser oferecidos como um incentivo pós-desempenho, por meio do qual a respectiva jurisdição fiscal fornece uma devolução dos impostos sobre a folha de pagamentos pagos pela empresa, desde que ela tenha cumprido os compromissos acordados para o projeto.

Subsídios

As empresas podem receber subsídios para projetos de desenvolvimento econômico em vários jurisdições. Os subsídios são concedidos de várias formas e por diversas entidades, incluindo o governo federal, agências estaduais, comunidades locais e outras partes interessadas no desenvolvimento econômico regional.

Historicamente, os subsídios geralmente eram concedidos no início de um projeto para impulsionar o investimento. Atualmente, esses programas passaram para o modelo pós- desempenho para reduzir o custo inicial para o contribuinte. Um subsídio pós-desempenho também representa um risco menor para a empresa no que diz respeito a "*clawbacks*" (reembolso) se o projeto não se desenvolver totalmente conforme o compromisso.

Infraestrutura

O investimento em infraestrutura essencial é um aspecto vital da estratégia de desenvolvimento econômico bem-sucedida. Os EDOs geralmente dispõem de ferramentas para incentivar a construção de infraestrutura, como apoio a obras, água e esgoto, transporte, eletricidade e banda larga.

Para apoiar um projeto, os desenvolvedores econômicos podem ser capazes de aproveitar recursos e financiamento de fontes governamentais federais e estaduais, como o *Community Development Block Grants* e a *Economic Development Administration* (EDA). Embora esses programas geralmente não forneçam apoio financeiro direto para a empresa, esse financiamento indireto pode ser usado para apoiar e garantir a disponibilidade da infraestrutura vital necessária para um projeto, bem como para o desenvolvimento futuro.

Incentivos para serviços públicos e energia

Para ajudar a impulsionar o investimento em suas respectivas jurisdições, muitas empresas de eletricidade, gás e outras concessionárias estabeleceram seus próprios programas internos de desenvolvimento econômico. As empresas de serviços públicos geralmente fazem parcerias diretamente com empresas e EDOs estaduais e locais para fornecer assistência a projetos de investimento. As ferramentas e os recursos usados para isso podem incluir infraestrutura elétrica e de gás, como transmissão e extensões, bem como os *rate riders* do setor. Os *rate riders* são incentivos que fornecem uma taxa de energia reduzida para projetos de desenvolvimento econômico, proporcionando uma ampla economia de custos a curto e longo prazo.

Muitas agências governamentais e empresas de serviços públicos também alavancam programas para apoiar investimentos verdes e sustentáveis. Esses programas podem incluir descontos para investimentos em eficiência energética, como atualizações de iluminação, e incentivos para a implantação de tecnologias de energia renovável.

Empréstimos e finanças

O financiamento adequado e qualificado é crucial para as empresas que investem nos Estados Unidos, especialmente durante o início de seu ingresso no mercado. Por meio de EDOs federais, estaduais e locais, as empresas podem ter acesso a financiamento de empréstimos a juros zero ou baixos para determinados projetos.

O apoio ao empréstimo pode ser usado por empresas de pequeno e médio porte, bem como por grandes empresas. Nesse contexto, é sempre fundamental que as empresas avaliem a oportunidade

de apoio financeiro juntamente com as opções tradicionais de empréstimo, pois os termos e compromissos podem variar dependendo do local, do escopo do projeto e da necessidade financeira.

Treinamento profissional

Os incentivos ao treinamento profissional são projetados para beneficiar tanto a comunidade quanto a empresa investidora. Não apenas a empresa recebe recursos financeiros vitais e suporte técnico para treinar seus funcionários, mas a comunidade também pode desenvolver sua mão de obra por meio de introdução e implementação de novas habilidades.

Em geral, esses programas de desenvolvimento da mão de obra são projetados para reembolsar as empresas pelas atividades de treinamento qualificadas ou para canalizar esse treinamento por meio de uma instituição acadêmica local. As empresas precisarão desenvolver uma estratégia de treinamento e avaliar como podem obter apoio para suas necessidades específicas de habilidades. Como acontece com todos os incentivos, é fundamental acompanhar as atividades de treinamento e as despesas relevantes para obter os reembolsos.

Incentivos complexos

Do governo federal aos municípios, há oportunidades adicionais de incentivos que podem ser usados pelas empresas para apoiar o desenvolvimento e o financiamento. Chamados de incentivos complexos, esses programas normalmente exigem diligência prévia adicional e estruturação legal para serem utilizados com eficácia.

Exemplos desses incentivos incluem Zonas de Oportunidade, ou de Investimento Prioritário (*Opportunity Zones*) e Créditos Fiscais para Novos Mercados (*New Markets Tax Credits*), que podem ser aproveitados em determinados setores qualificados pelo governo federal que foram direcionados para o desenvolvimento econômico. Os investidores nessas respectivas zonas podem obter economias significativas de impostos federais para projetos qualificados. As empresas podem participar diretamente do investimento ou trabalhar com os investidores existentes na zona para reduzir o custo do desenvolvimento e garantir o financiamento essencial do projeto.

Outro incentivo complexo usado para fins de desenvolvimento econômico, comumente encontrado em nível municipal, é o financiamento de incremento fiscal (TIF). Essa ferramenta de desenvolvimento usa a arrecadação futura prevista de impostos sobre a bens imóveis para favorecer o financiamento de um projeto. Dependendo do local, esses recursos podem ser aplicados de várias maneiras para assistência ao projeto, inclusive financiamento, apoio ao local e à infraestrutura e até mesmo treinamento para o desenvolvimento da mão de obra.

Processo para garantir incentivos

Com uma gama tão ampla de possíveis incentivos comerciais, uma empresa deve adotar uma abordagem estratégica em relação aos incentivos de desenvolvimento econômico para garantir o sucesso do projeto e reduzir os riscos do negócio. Parte dessa abordagem estratégica requer uma compreensão dos processos pelos quais uma empresa pode garantir esses incentivos e como isso se encaixa na

seleção geral do local. Abaixo estão as principais etapas e boas práticas do processo dinâmico de incentivos ao desenvolvimento econômico.

Pesquisa e modelo

A primeira etapa fundamental para buscar incentivos ao desenvolvimento econômico é definir o escopo do projeto e os principais critérios para a decisão final sobre o local. Os incentivos ao desenvolvimento econômico são apenas um elemento da seleção do local. Para comparar de forma realista os possíveis incentivos ao desenvolvimento econômico, as empresas devem avaliar os locais com base em uma ampla variedade de fatores para reduzir os possíveis destinos do projeto a uma pequena lista (para obter recursos adicionais, consulte o Guia do Investidor SelectUSA, Capítulo 10: Seleção do local).

A empresa também precisará realizar pesquisas e a devida diligência sobre as várias oportunidades de incentivos e riscos apresentados em cada jurisdição. Embora isso possa ser iniciado por meio de pesquisa documental usando recursos como os bancos de dados disponíveis no site do SelectUSA, será necessária uma avaliação completa dos programas, regras, prazos e compromissos. Trabalhar em estreita colaboração com as respectivas partes, juntamente com serviços qualificados fornecedores, é vital durante todo o processo. Uma boa prática é desenvolver um modelo financeiro para avaliar o verdadeiro impacto dos incentivos, especialmente porque diferentes cenários de projeto podem estar sendo considerados.

Envolvimento com o desenvolvimento econômico

Depois que o escopo do projeto é definido e o processo de decisão de local se restringe a uma pequena lista de comunidades, o envolvimento direto com as autoridades de desenvolvimento econômico é fundamental. Garantir a confidencialidade é fundamental nesse estágio. Para isso, a primeira etapa é garantir acordos de confidencialidade com as várias partes interessadas que estarão envolvidas no projeto. que, normalmente, inclui EDOs estaduais, regionais, locais e de serviços públicos. A maioria dos EDOs se oferecerá para fornecer esses acordos de confidencialidade, mas os procedimentos e a cobertura variam em todo o país. Em muitos casos, a empresa, ou um prestador de serviços qualificado, pode desenvolver diretamente os respectivos acordos de confidencialidade.

Divulgação de informações e dados

Garantir a confidencialidade e a proteção de informações patrimoniais é fundamental no processo de incentivos ao desenvolvimento econômico porque haverá determinadas etapas ao longo do processo que exigirão que a empresa divulgue informações relacionadas aos seus negócios

e ao projeto em si. Isso normalmente inclui o número e o tipo de empregos que serão criados pelo projeto, salários e benefícios tributários previstos, o valor e a natureza dos investimentos de capital; recursos e geração de impostos previstos, entre outros. Quando os dados forem solicitados, as empresas devem trabalhar em conjunto com consultores e parceiros de desenvolvimento econômico para entender exatamente o que pode ser necessário.

Negociação

Durante todo o processo de incentivos ao desenvolvimento econômico, uma empresa terá uma série de discussões diretas com seus parceiros EDO. A negociação é um elemento fundamental para garantir que os programas sejam os mais adequados para o negócio e, ao mesmo tempo, atendam à missão das várias partes interessadas no desenvolvimento econômico. Com base nas solicitações da empresa e nos programas de desenvolvimento econômico disponíveis, as EDOs envolvidas geralmente fazem uma oferta formal combinando várias opções e programas em um pacote de incentivos. Embora todos esses EDOs estejam limitados pelas leis e regulamentos que regem seus programas, pode haver espaço para negociar o valor dos incentivos para a empresa e adaptá-los para melhor atender aos requisitos exclusivos da empresa e do projeto a curto e longo prazo.

Documentação legal

Depois que uma oferta de incentivos ao desenvolvimento econômico for feita e aceita, a empresa concluirá o processo formalizando o acordo e os compromissos estabelecidos por todas as partes envolvidas por meio de documentação legal. É fundamental ter uma representação jurídica adequada para avaliar e concluir os procedimentos, contratos e acordos vinculados para garantir que a empresa entenda os compromissos estabelecidos.

Anúncio do projeto

Quando as empresas criam empregos e assumem compromissos de investimento significativos, as autoridades políticas e os líderes de desenvolvimento econômico ficam entusiasmados em contar ao mundo. A coordenação com os diversos parceiros será importante para garantir que o anúncio público do projeto seja adequado à mensagem e à missão da empresa. Além de ser uma ótima oportunidade para discutir o projeto empolgante, essa também é uma chance valiosa para iniciar o processo de recrutamento de talentos.

Compliance de incentivos e cuidados posteriores

Após o início do projeto, começa a fase vital de *compliance*, isto é, a conformidade e o cumprimento das políticas internas da empresa. Para receber os incentivos de desenvolvimento econômico, a empresa terá um conjunto prescrito de requisitos de relatórios para que as diversas partes interessadas demonstrem e documentem o desempenho do projeto. Nesse contexto, é absolutamente fundamental desenvolver uma estratégia e identificar os recursos para conduzir essa fase, pois os erros (especialmente o não cumprimento dos requisitos técnicos, ou falha na elaboração e disponibilização dos relatórios)

podem comprometer o recebimento dos incentivos, mesmo que os compromissos e metas sejam cumpridos pela empresa.

Importante saber!

Os incentivos são uma parceria

Antes de mais nada, é importante considerar os incentivos ao desenvolvimento econômico como uma parceria entre a empresa e a comunidade. Embora seja vital garantir que a empresa atinja suas metas por meio desse processo, a comunidade também terá suas próprias métricas e missão. As autoridades de desenvolvimento econômico devem, portanto, ser tratadas como aliadas e colaboradoras, não como adversárias.

Desenvolver um plano de cuidados posteriores

Conforme mencionado anteriormente, mesmo depois de os incentivos terem sido garantidos, a *compliance* e o acompanhamento continuam sendo essenciais para garantir que o dinheiro e os benefícios sejam recebidos pela empresa. Ao desenvolver um plano de acompanhamento sólido, as empresas se encontrarão em uma posição forte quando o projeto for iniciado. Se esses recursos não existirem internamente, incluindo assessoria jurídica para avaliar os riscos legais associados à não conformidade com os contratos de prestação de serviços, é importante que a empresa encontre e contrate um prestador de serviços qualificado para dar suporte a essa fase.

Coordenar o envio de mensagens

Antes de qualquer anúncio público, é uma boa prática sempre coordenar as mensagens com os parceiros de desenvolvimento econômico. Estar afinado com uma mensagem forte sobre o projeto pode gerar mais do que apenas um artigo de notícias, como um burburinho sobre recrutamento de empregos e desenvolvimento de negócios.

Os incentivos são apenas um fator

Ao avaliar em que local dos Estados Unidos as operações devem ser instaladas, há uma longa lista de fatores essenciais a serem avaliados. Os incentivos ao desenvolvimento econômico são apenas uma parte do processo de decisão mais amplo, que também deve incluir mão de obra, logística e cadeia de suprimentos, custos operacionais e proximidade do tomador de serviço, entre outros.

Quando trabalhar com terceiros

O processo de incentivos ao desenvolvimento econômico nos Estados Unidos exige *due diligence*, modelagem financeira, documentação, projeto jurídico e negociações. A contratação de prestadores de serviços confiáveis e qualificados ajudará a reduzir o tempo, o custo e a carga sobre a empresa, além de fornecer uma base de conhecimento especializado que pode não estar presente na maioria das empresas.

Conclusão

Os incentivos comerciais são projetados para catalisar o desenvolvimento econômico nas comunidades americanas, fornecendo várias formas de apoio financeiro direto e indireto às empresas. Em troca, os governos que fornecem esse apoio esperam que as empresas retribuirão criando empregos e fazendo investimentos em infraestrutura, instalações e equipamentos que, em última análise, melhoram o clima econômico local. Consequentemente, essas parcerias público-privadas criam oportunidades reais e podem fornecer um valor substancial para empresas estrangeiras que estão entrando ou crescendo no mercado dos Estados Unidos.

Sobre a HICKEY

A HICKEY é líder global em seleção de locais, consultoria de créditos e incentivos, análise de mão de obra e soluções de cadeia de suprimentos, com projetos ativos nas Américas, Ásia, Europa, Austrália e África. Utilizando ferramentas de última geração e metodologias comprovadas, a HICKEY alavanca quase 40 anos de experiência para apoiar seus clientes e fornecer os serviços profissionais necessários para identificar locais ideais em qualquer lugar do mundo.

Por estar presente nos principais mercados globais, a HICKEY garante que nossos serviços estejam sempre alinhados com cada ambiente local exclusivo e oferece aos nossos clientes um nível de suporte incomparável. A HICKEY tem diretores estrategicamente localizados em todo o país e em todo o mundo. Como a maior empresa independente de estratégia de localização em todo o mundo, a HICKEY presta consultoria a empresas que vão desde a *Fortune 500* até empresas iniciantes de rápido crescimento, atendendo a uma ampla lista de setores industriais.

Aviso legal

Este capítulo foi preparado por David Hickey e Jason Hickey, da HICKEY. As opiniões expressas aqui são dos próprios autores e não da *International Trade Administration* (ITA). Este capítulo não constitui aconselhamento jurídico. Os leitores interessados em investir nos Estados Unidos devem consultar um advogado.

Compras do Governo Federal:

Uma visão geral das Leis Federais relacionadas aos Requisitos de Conteúdo Doméstico para Compras Governamentais

SELECTUSA®

Joshua L. Rodman, Associado Sênior

Mark J. Segrist, Sócio

Mark Tallo, Sócio

ST&R | Sandler, Travis & Rosenberg, P.A.

Este capítulo oferecerá aos leitores uma visão geral de certos requisitos relacionados ao país de origem usados nas compras do governo federal dos EUA, incluindo a Lei de Compras Americana (*Buy American Act*, BAA), a Lei de Acordos Comerciais (*Trade Agreements Act*, TAA), a Lei de Investimento em Infraestrutura e Empregos (*Infrastructure Investment and Jobs Act*) de 2021 (Lei Pública 117–58) e a Emenda Berry. Também discutiremos dicas práticas para empresas que desejam vender produtos ou serviços ao governo federal dos Estados Unidos.

Lei de Compras Americana (Buy American Act)

A Buy American Act (ou BAA), conforme implementada pela Legislação de Compras do Governo Federal (*Federal Acquisition Regulations*, FAR), incentiva as agências federais dos EUA a adquirir produtos que atendam aos requisitos de preferência doméstica da BAA. Para realizar isso, a BAA considera "produtos finais domésticos" como conformes e "produtos finais estrangeiros" como não conformes. Vale ressaltar que nem a BAA nem a FAR proíbem a compra de produtos finais estrangeiros (ou seja, aqueles itens que não estão em conformidade com a BAA). Em vez disso, o governo aplica uma penalidade sobre o preço dos produtos finais estrangeiros. No momento da publicação, a penalidade sobre o preço de produtos estrangeiros estava entre 20% (ofertas de grandes empresas) e 50% para compras do Departamento de Defesa. A lógica por trás dessa abordagem é que quando o governo está avaliando as melhores e últimas ofertas, incluindo quaisquer penalidades de preço para produtos finais estrangeiros, os produtos finais domésticos provavelmente representarão um custo menor para o governo em comparação com os produtos finais estrangeiros. Isso levará à aquisição de mais itens fabricados domesticamente.

Produtos Manufaturados

Para que um produto manufaturado esteja em conformidade com a BAA, ou seja, para que seja qualificado como um “produto final doméstico”:

1. O item deve ser manufaturado nos Estados Unidos; e
2. O custo dos componentes do item extraídos, produzidos ou manufaturados nos Estados Unidos deve exceder 55% do custo de todos os componentes (previsto para aumentar para 60% em outubro de 2022, 65% em janeiro de 2024 e 75% em janeiro de 2029).

O termo "manufaturado" não está definido nos regulamentos. No entanto, o termo tem sido interpretado de forma ampla. Por exemplo, a Agência de Prestação de Contas do Governo Americano (*U.S. Government Accountability Office*, GAO), que lida com disputas de contratos federais, interpretou o termo “manufaturado” para referir-se às operações que tornam o item adequado para o uso pretendido pelo governo e estabelece a sua identidade. O Conselho Civil de Recursos de Contrato (*Civilian Board of Contract Appeals*, CBCA) também considerou que o âmbito das operações de fabricação necessárias para cumprir a norma “Manufaturado nos Estados Unidos” é entendido como exigindo mais do que embalagem, mas menos do que uma transformação substancial (ou seja, processamento que resulta em um artigo com outro nome, caráter e uso, uma vez que esse termo é

usado nas determinações de origem Departamento de Alfândega e Proteção de Fronteiras dos Estados Unidos (*U.S. Customs and Border Protection*, CBP).

Por outro lado, o segundo critério do teste da BAA exige que o custo dos componentes dos EUA de um item exceda 55% do custo de todos os componentes (com previsão de aumento para 60% em outubro de 2022, 65% em janeiro de 2024 e 75% em janeiro de 2029). Ao aplicar o teste de conteúdo doméstico da BAA para produtos manufaturados, o custo dos componentes é medido apenas no nível do componente e não inclui o custo de subcomponentes.

Para produtos que são predominantemente compostos de ferro ou aço, o nível de teste de custo dos componentes é muito mais alto, 95% (e, claro, o item também deve ser "manufaturado nos Estados Unidos").

Produtos Não Manufaturados

Por outro lado, os produtos não manufaturados não estão sujeitos ao teste de dois critérios acima mencionado. Em vez disso, um produto não manufaturado qualifica-se como um "produto final doméstico" se for extraído ou produzido nos Estados Unidos. Os itens "não manufaturados" incluirão itens como matérias-primas que são extraídas nos Estados Unidos e vendidas para o governo em grandes quantidades, em forma bruta, por exemplo, isso incluiria metais preciosos extraídos nos Estados Unidos.

A complexidade da conformidade BAA geralmente surge no contexto de produtos manufaturados e no entendimento se ambos os critérios do teste de conformidade BAA foram atendidos.

Exceções à BAA

Existem inúmeras exceções à BAA, além da possibilidade de os contratantes solicitarem isenções à agência responsável pela compra. Provavelmente, a exceção mais comum está relacionada à compra de Componentes Comerciais de Prateleira (COTS) e produtos de Tecnologia da Informação (TI) de uso comercial. Além disso, há outras exceções, por exemplo, quando a conformidade com a BAA não é viável e quando o governo determina que a preferência nacional da BAA não é de interesse público.

Regras "*Buy America*"

As empresas que vendem para o governo federal também podem precisar atender às regras "*Buy America*", que são diferentes da Lei BAA e variam de agência para agência. Essas regras geralmente se aplicam a grandes projetos de infraestrutura ou transporte financiados pelo governo dos EUA. Embora essas regras variem entre as agências, os requisitos de conteúdo doméstico das regras "*Buy America*" são com frequência muito mais rigorosos do que os da BAA e há poucas, se houver, exceções aos requisitos das regras "*Buy America*", incluindo a exceção COTS. No entanto, assim como na BAA, é obrigatório que os bens sejam manufaturados nos Estados Unidos.

Portanto, os fornecedores que vendem para o governo federal podem precisar cumprir tanto as regras BAA quanto as regras "*Buy America*" para uma compra específica.

Lei de Acordos Comerciais (*Trade Agreements Act*, TAA)

Ao contrário do regime de preferência de preços domésticos da BAA, a TAA impõe uma proibição total à compra de itens que não estejam em conformidade com a TAA. Especificamente, a TAA limita as compras governamentais a itens que sejam: (1) de origem dos EUA; ou (2) de origem de um país elegível pela TAA. Os países elegíveis pela TAA são aqueles com os quais os EUA assinaram um acordo multilateral ou bilateral, como um Acordo de Livre Comércio, o Acordo de Compras Governamentais da Organização Mundial do Comércio, ou que foram designados de outra forma como elegíveis pela TAA (ou seja, Países Menos Desenvolvidos e Países da Bacia do Caribe). Uma lista completa dos países elegíveis pela TAA pode ser consultada em: https://www.strtrade.com/services/import-customs-compliance/government-procurement/taa-designated-countries/taa-designated-countries. A TAA se aplica a contratos governamentais com valor acima do limite da TAA, que atualmente é de US$ 183.000 para um contrato de fornecimento. Nesses casos, os requisitos da BAA geralmente são dispensados e os da TAA se aplicam.

Para que um item esteja em conformidade com a TAA, ele deve atender a um dos seguintes critérios:

1. o item deve ser totalmente cultivado, produzido ou manufaturado nos Estados Unidos ou em um "País Designado"; ou
2. o item deve ser substancialmente transformado em um artigo de comércio novo e diferente nos Estados Unidos ou em um "País Designado".

Uma transformação substancial ocorre quando, como resultado de um processamento ou fabricação adicional, os vários componentes do item (talvez originários de um ou mais países) perdem sua identidade individual e são transformados em um artigo acabado com outro nome, caráter e uso. Não há regras claras quando se trata de transformação substancial, e o Departamento de Proteção das Alfândegas e Fronteiras dos Estados Unidos (CBP) revisa as determinações para país de origem caso a caso.

Dito isso, é geralmente entendido que, para chegar ao nível de uma transformação substancial, as operações de montagem devem ser complexas e significativas, e não podem ser meras operações de montagem final ou montagens simples com ferramentas básicas. Ao fazer tal determinação, a CBP considerará uma série de fatores para determinar se ocorreu uma transformação substancial, incluindo o país de origem dos componentes, o nível de competência e treinamento exigido para aqueles que realizam as operações de montagem, o custo da montagem e o caráter e uso do produto acabado, entre outros fatores e considerações relevantes.

É importante notar que o Tribunal de Apelações dos EUA para o Circuito Federal, em uma decisão de 2020 (*Acetris Health, LLC vs. United States*), determinou que, pelo menos no contexto farmacêutico, certas operações de fabricação que ocorrem nos Estados Unidos — mesmo que não cheguem ao nível de uma transformação substancial — de fato satisfazem o padrão de conformidade

da TAA. No entanto, o alcance e a aplicação dessa decisão no contexto de contratos governamentais ainda não estão claros.

Além disso, e ao contrário da BAA, a TAA se aplica expressamente tanto a produtos quanto a serviços (enquanto a BAA se aplica expressamente apenas a produtos). Assim, para que o governo determine se os serviços prestados estão de fato em conformidade com a TAA, ele analisará o fornecedor que está prestando esses serviços e onde esse fornecedor constitui pessoa jurídica ou está sediado. Se o fornecedor tiver constituído pessoa jurídica ou tiver sua sede principal nos EUA ou em um país elegível pela TAA, então esses serviços estarão em conformidade com os requisitos da TAA.

Lei de Investimento em Infraestrutura e Empregos (*Infrastructure Investment and Jobs Act*) - Lei Pública 117–58

O requisito de preferência doméstica na Lei de Investimento em Infraestrutura e Empregos (*Infrastructure Investment and Jobs Act*) de 2021 monitora rigorosamente o teste de duas etapas da BAA discutido acima para produtos manufaturados. No entanto, a lei deixa claro que o governo deve emitir regulamentações sobre uma grande variedade de questões relacionadas à BAA ou à preferência doméstica até o final de 2022. Analiticamente, como essas regulamentações ainda estão por vir, ainda não está claro como aspectos importantes dos contratos de preferência doméstica, como a exceção para itens COTS para produtos manufaturados sob a BAA, serão aplicados a projetos federais financiados pela lei de infraestrutura.

Emenda Berry

A Emenda Berry se aplica a contratos do Departamento de Defesa (*Department of Defense*, DoD) e exige que certas compras do DoD de alimentos, vestuário, determinados têxteis (incluindo tecidos, fibras e fios), ferramentas manuais ou de medição e metais especiais sejam totalmente cultivados ou produzidos nos Estados Unidos. Para os produtos sujeitos à regulamentação, a Emenda Berry estabelece o requisito mais rigoroso em termos de preferência doméstica, superando as demais leis mencionadas anteriormente. A Emenda Berry é implementada por meio do Suplemento à Legislação de Compras do Governo Federal.

De acordo com a Emenda Berry, as compras cujos produtos estão sujeitos à regulamentação devem ser “totalmente cultivados, reprocessados, reutilizados ou produzidos nos Estados Unidos”. Isso significa que, a menos que haja uma exceção aplicável, todo o processo de produção de um produto sujeito à regulamentação, desde o cultivo ou produção das matérias-primas até a fabricação de todos os componentes e a montagem final, deve ser realizado nos Estados Unidos. Por exemplo, a aquisição de vestuário sob a Emenda Berry exige que o item de vestuário seja costurado nos Estados Unidos, utilizando tecido, linha, botões e zíperes fabricados nos Estados Unidos a partir de matérias-primas de origem norte-americana. Componentes que geralmente não estão associados ao vestuário (como sensores eletrônicos) não estão sujeitos aos requisitos de origem doméstica da Emenda Berry.

Exceções aos Requisitos da Emenda Berry

A Emenda Berry inclui diversas exceções, que podem se aplicar a contratos específicos de compras. Por exemplo, a Emenda Berry não se aplica a:

- Produtos que estão indisponíveis de fabricantes americanos com qualidade satisfatória e em quantidade suficiente a preços de mercado conforme determinado pelo DoD. Se o contratado não conseguir localizar um fornecedor doméstico, pode-se solicitar uma Determinação de Indisponibilidade Doméstica por meio do agente contratante.
- Compras de alimentos (exceto peixes, mariscos ou frutos do mar) que foram manufaturados ou processados nos Estados Unidos, independentemente de onde os alimentos foram cultivados ou produzidos. Peixes, mariscos e frutos do mar devem ser retirados do mar por embarcações com bandeira dos EUA ou capturados em águas dos EUA e processados nos Estados Unidos ou em um navio com bandeira dos EUA.
- Compras fora dos Estados Unidos em apoio a operações de combate, operações de contingência ou compras de emergência fora dos Estados Unidos.
- Produtos que contêm fibras incompatíveis, se o valor dessas fibras não for superior a 10% do preço total do produto e não exceder o Limite de Dispensa de Licitação (SAT);
- Produtos que se destinam à revenda em lojas de varejo, como as lojas de artigos militares ou postos de troca; ou
- Produtos que fazem parte de um contrato de baixo valor, definido como abaixo do SAT (US$ 250.000 a partir de 2020). O SAT pode ser atualizado em anos divisíveis por cinco (ou seja, 2020, 2025 etc.).

Por fim, pode haver casos em que um produto contenha itens sujeitos à Emenda Berry e outros itens não. Por exemplo, se o DoD estiver comprando uma cadeira de madeira com almofada no assento, o tecido da almofada está sujeito à Emenda Berry, mas a madeira não. Em cada caso, a aplicação da Emenda Berry é determinada individualmente pelo agente contratante.

Dicas Práticas para Compras nos EUA

Contratar com o governo federal pode ser complexo, custoso e envolver certos riscos. No entanto, entender as regras e as regulamentações que regem os contratos federais ajudará a mitigar tais riscos. Algumas dicas a esse respeito são:

- Entenda Sua Função: as empresas que firmam contrato diretamente com o governo federal, conhecidas como contratados principais, correm maior risco de descumprimento das regulamentações do que as que atuam como subcontratados, sub-subcontratados ou fornecedores. Nesse sentido, pode ser interessante considerar a possibilidade de iniciar a

participação em contratos governamentais como subcontratado, sub-subcontratado ou fornecedor, em vez de assumir a função de contratado principal ou beneficiário direto.

- Entenda Suas Exceções: ao vender itens COTS para o governo, geralmente há menos obrigações de conformidade envolvidas do que quando se vende produtos personalizados ou desenvolvidos especificamente para o governo.

- Entenda Suas Obrigações: as empresas devem considerar qual empresa ou divisão empresarial associada será responsável por fornecer serviços e/ou suprimentos ao governo federal (seja direta ou indiretamente). Isso é importante porque a empresa estará sujeita a certas obrigações de conformidade e riscos que podem impactar outras partes de suas operações.

- Entenda Suas Opções: comunique-se com a agência contratante relevante sobre quaisquer dúvidas ou questões. Os agentes contratantes são um ótimo recurso. Muitos fornecedores ficam surpresos com a disposição do órgão comprador para ajudar e esclarecer questões específicas que não estão claras para o fornecedor.

- Entenda Seus Limites: se houver questões que não estejam claras ou que talvez sejam sensíveis do ponto de vista jurídico, recomenda-se que as empresas se comuniquem com consultores jurídicos externos, pois uma comunicação antecipada e proativa com o consultor pode trazer clareza sobre questões jurídicas e mitigar riscos.

Sobre ST&R

Desde 1977, a *Sandler, Travis & Rosenberg*, P.A. (ST&R) tem estabelecido o padrão para advogados e consultores de comércio internacional, oferecendo serviços abrangentes e eficazes a clientes em todo o mundo, incluindo consultoria estratégica sobre questões na interseção de compras governamentais e comércio internacional. A prática de Compras Governamentais da ST&R oferece os seguintes serviços relacionados à conformidade para seus clientes:

- fornecimento de treinamento específico da empresa sobre BAA, TAA e outros requisitos das regras "*Buy America*";

- Análise de linhas de produtos ou SKUs estratégicos para determinar a elegibilidade e conformidade com as leis BAA e TAA;

- elaboração e envio de decisões de determinação de país de origem ao CBP para produtos ou SKUs específicos a fim de determinar se ocorreu uma transformação substancial em um país designado pela TAA e, portanto, se o produto está em conformidade com a TAA; e
- análise dos termos e das condições do contrato relacionados a ofertas específicas de produtos ou serviços para determinar a aplicabilidade das leis de BAA, TAA e Buy America.

Para saber mais sobre a prática de Compras Governamentais da ST&R e os diversos outros serviços oferecidos pela ST&R acesse a página de Compras Governamentais da ST&R em https://www.strtrade.com/services/import-customs-compliance/government-procurement.

Aviso legal

Este capítulo foi elaborado pela ST&R. As opiniões expressas neste capítulo são dos próprios autores. Este capítulo não deve ser considerado como orientação jurídica. Os leitores interessados em fazer negócios com o Governo Federal dos Estados Unidos devem consultar profissionais especializados em direito, contabilidade e outras áreas relevantes.

Compras do Governo Federal:

Introdução às Contratações Governamentais Federais nos EUA

SELECTUSA®

Kevin Swatt, CPA

Prestar serviços ao governo federal não é uma atividade como as outras. Embora o setor possa ser tanto gratificante quanto lucrativo, ele envolve exigências suplementares de conformidade que devem ser vistas como parte do processo de compras. Ao longo deste capítulo, exploraremos tópicos que devem ser prioritários para empresas que desejam atuar no âmbito federal.

Introdução às Contratações Governamentais Federais nos EUA

Visão geral do Processo de Contratação Federal

A decisão de começar a fazer negócios no âmbito federal envolve planejamento e consideração cuidadosos. Tanto o processo de compras quanto a operação de contratos e concessões trazem consigo vários requisitos de conformidade necessários tanto para a licitação quanto para executar o serviço no âmbito federal. Os futuros fornecedores terão que registrar suas empresas para se tornarem elegíveis a ganhar a licitação no âmbito federal e serão obrigados a manter os requisitos de conformidade ao longo do ciclo de vida de fornecimento de bens e serviços ao governo federal. Isso difere do âmbito comercial, no qual geralmente há mais flexibilidade na negociação de contratos, busca de trabalho e decisões relacionadas à contabilidade interna, operações e outros sistemas de negócios.

Antes de se aventurar no âmbito do governo federal, os futuros fornecedores devem estar cientes dos principais tomadores de decisão e de sua função tanto no processo de compras quanto no monitoramento contínuo do desempenho de contratos e concessões.

Abaixo estão várias funções principais e suas abreviações (em inglês) com as quais os fornecedores devem se familiarizar:

- **Agente Contratante (CO)**: tem autoridade para vincular o governo federal dos EUA a um contrato com outra entidade.
- **Representante Técnico do Agente Contratante (COTR):** tem experiência em uma área técnica e oferecem assistência e recomendações ao agente contratante sobre questões técnicas e desempenho de um contrato em relação aos requisitos técnicos descritos no documento contratual.
- **Agente Contratante Administrativo (ACO)**: é responsável pela administração de um contrato governamental e recebe essa autoridade do agente contratante.

Cadastro como Fornecedor

Ao contrário das oportunidades no setor comercial, a licitação e execução de trabalhos em um contrato federal exige que uma entidade se cadastre formalmente junto ao governo federal. Há várias etapas que um futuro fornecedor internacional deve seguir nesse processo para preencher esses cadastros:

- Obter um código OTAN atribuído a Entidades Comerciais e Governamentais (NCAGE). Este é um código que identifica exclusivamente uma empresa estrangeira no sistema NCAGE e é necessário para que as empresas concluam seu cadastro no Sistema de Gestão de Compras (*System for Award Management*, SAM), que discutiremos a seguir. Para obter esse código, uma empresa deve se cadastrar na Agência de Apoio e Compras da OTAN, o que pode ser feito usando a ferramenta de codificação no site da OTAN (https://eportal.nspa.nato.int/ac135public/).

- Depois de obter o código NCAGE, uma empresa deve, em seguida, obter um número DUNS, que pode ser feito on-line (http://fedgov.dnb.com/webform). Após a conclusão do cadastro, a empresa receberá seu código DUNS, que poderá ser usado para registro no SAM.gov.

- Cadastro no SAM.gov — Todas as empresas, estrangeiras e domésticas que têm interesse em iniciar um contrato com o Governo Federal dos Estados Unidos devem se cadastrar no SAM.gov. As entidades precisarão criar uma conta e, em seguida, concluir as etapas de cadastro. Há uma lista detalhada das etapas que devem ser seguidas para se cadastrar no SAM.gov no link em anexo, que fornece instruções passo a passo para uma entidade preencher o cadastro (Quick_Guide_for_Grants_Registrations.pdf (usda.gov)).

O que o Governo Procura em um Fornecedor e Onde Encontrar Oportunidades

Ao analisar possíveis fornecedores, o governo federal observa uma série de competências e/ou produtos específicos para suprir uma necessidade que atualmente não é atendida pelos funcionários do governo federal ou que é necessária para capacitar melhor esses funcionários a fim de alcançar a meta da missão de uma determinada agência. Isso pode abranger uma variedade de questões e desafios, desde a gestão de processos, melhoria de processos de tecnologia da informação e desenvolvimento de *software*, até a fabricação de produtos inovadores que aumentem a capacidade do governo federal de cumprir a missão de suas respectivas agências. Para alinhar as competências e os produtos a oportunidades específicas de contratos é preciso que o fornecedor conheça seu cliente final, neste caso, as agências federais com as quais ele tem interesse em fazer negócios. Muitas das agências do governo federal têm “dias do setor” que são elaborados para facilitar apresentações, comunicar as necessidades da agência e identificar oportunidades de contratos futuros nas quais os fornecedores podem participar. Antes da pandemia da COVID-19, esses encontros eram realizados presencialmente. Na época em que este texto foi escrito, alguns dias do setor passaram a ser realizados em um ambiente híbrido, mesclando eventos presenciais e virtuais.

Os futuros fornecedores também podem optar por utilizar vários bancos de dados e serviços de compras específicos para contratos federais a fim de identificar oportunidades futuras. Eles vão

desde sites do governo (ou seja, usa.gov e sba.gov), até bancos de dados por assinatura com maior funcionalidade para identificar oportunidades que possam ser relevantes para o fornecedor específico.

Tipos de Contrato e a sua Importância para Fornecedores Finais

Os fornecedores também devem estar cientes dos diferentes tipos de contrato comuns no âmbito federal. Cada tipo de contrato traz outros desafios e requisitos de conformidade para realizar com sucesso o trabalho com agências do governo federal. Abaixo, identificamos diferentes tipos de contratos que os fornecedores podem encontrar ao buscarem oportunidades com o governo federal.

- **Preço Fixo**: contratos desse tipo são fixos no momento da concessão. Fora das ordens de alteração processadas durante o contrato, o preço não muda durante a execução do projeto, independentemente do custo incorrido pelo fornecedor.

- **Período e Materiais**: contratos desse tipo são estruturados de forma que o contratado cobra pelas horas de trabalho incorridas multiplicadas por uma taxa acordada por categoria de serviço. Alguns contratos de período e materiais também possibilitam a inclusão de encargos gerais e administrativos ao custo dos materiais na cobrança destinada ao usuário final do governo.

- **Reembolso de custos**: esse tipo de contrato pode ser conhecido por vários nomes (custo mais taxa fixa, custo mais taxa de premiação, custo mais taxa de incentivo). Os fornecedores são reembolsados pelos custos incorridos, além de receberem um valor adicional correspondente à taxa de custo indireto (que inclui benefícios indiretos, custos indiretos e despesas gerais e administrativas (G&A)) e ainda uma taxa de lucro.

Cada um dos tipos de contrato oferece riscos e requisitos específicos de conformidade que os fornecedores devem considerar ao avaliar se se candidatarão ou não a uma oportunidade.

- **Preço Fixo**: o maior risco recai sobre o fornecedor com contratos de preço fixo, e exige uma sólida metodologia de estimativa para garantir um resultado lucrativo. Contratos desse tipo geralmente têm a menor quantidade de exigências de conformidade para o fornecedor em virtude da natureza fixa do preço do contrato. Os fornecedores devem estar cientes de que é possível, embora não seja obrigatório, que um agente contratante às vezes pode solicitar uma justificativa de preços durante o processo de compras.

- **Tempo e Materiais:** o principal risco para o fornecedor reside na sua capacidade de licitar cada uma das categorias de taxas de mão de obra que serão utilizadas no contrato. A precificação imprecisa pode resultar em um contrato que opere com prejuízo. Ao preparar propostas para este tipo de contrato, os fornecedores devem fazer pleno uso dos dados do sistema contábil, dos estudos de remuneração e de outras informações relevantes para cobrir o custo da mão de obra e obter lucro. Os fornecedores também devem observar que alguns

contratos de tempo e materiais possibilitam que o contratado cobre uma porcentagem dos custos gerais e administrativos.

Nesse caso, o contrato assume uma característica de contratos de reembolso de custos, que será discutida em mais detalhes abaixo.

- **Reembolso de custos:** esse tipo de contrato representa o maior risco para o governo. Portanto, possui os maiores requisitos de conformidade para o fornecedor. Os futuros fornecedores precisarão garantir que possuem um sistema contábil adequado capaz de acumular e discriminar custos por categoria e contrato, além de calcular taxas indiretas em tempo hábil. A execução de contratos com reembolso de custos também implica em uma exigência de relatórios anuais para a apresentação de custos incorridos, que deve ser entregue seis meses após o fechamento do ano fiscal da empresa. Trata-se de um pacote abrangente de relatórios que fornece ao governo os dados contábeis da empresa referentes ao ano, incluindo alocações de custos, cálculos de taxas indiretas e custos incorridos por contrato e demais informações complementares. Os fornecedores devem ter cuidado ao avaliar o custo e benefício de entrar em contratos com reembolso de custos em virtude do ônus adicional de conformidade imposto à empresa.

Como discutimos ao longo deste capítulo, fazer negócios com o governo exige que as empresas atendam a certos requisitos de conformidade, e esses requisitos podem variar dependendo do tipo de contrato e da agência com a qual a empresa deseja se envolver. Dependendo do tamanho, da complexidade e dos requisitos técnicos de uma oferta de contrato, uma empresa pode descobrir que precisa cumprir certos sistemas empresariais. Abordamos a seguir os sistemas significativos.

- **Sistema de Contabilidade**: é o requisito de conformidade mais comum entre os contratos governamentais. Uma empresa deve ter um sistema de contabilidade aprovado antes de poder ser selecionada e executar trabalhos em um contrato com reembolso de custos. Geralmente, a Agência de Auditoria de Contratos de Defesa (*Defense Contract Audit Agency*, DCAA) é responsável por analisar essas avaliações, embora escritórios de contabilidade certificados (CPA) independentes também possam realizar esse serviço, caso o contrato específico o autorize. Os futuros fornecedores serão responsáveis por estabelecer e manter um projeto de sistema aceitável para acumular custos sob contratos federais. Os requisitos principais de um sistema aceitável estão listados no formulário SF 1408, e incluem a discriminação de custos diretos, indiretos e não permitidos, um sistema de controle de tempo com códigos de trabalho e um fluxo de aprovação, e um ciclo de fechamento contábil que ocorre pelo menos mensalmente.

- **Sistema de Estimativa**: trata-se do sistema do fornecedor, com políticas e procedimentos,

destinado à estimativa de custos e elaboração de orçamentos com o objetivo de preparar orçamentos para licitações de contratos governamentais. Embora a maioria das empresas tenha políticas e procedimentos informais como parte de seu processo de compras, o sistema de estimativas formaliza esses procedimentos. Para que o sistema de estimativa de um fornecedor seja aprovado, ele deve atender a todos os requisitos estabelecidos pelo governo e precisará ser auditado pela DCAA ou por uma firma de CPA independente. Em virtude do tempo necessário para preparar e manter o sistema, além de obter a conformidade, pode ser que nem todos os fornecedores de pequeno e médio porte tenham esse sistema implementado.

- **Sistema de Compras**: é um sistema formal que uma empresa possui para tratar do processo de compras de materiais, subcontratados e outros custos. A exigência de um sistema de compras aprovado é tipicamente aplicável a contratos de maior porte, o que envolve requisitos rigorosos de conformidade. Salvo quando exigido expressamente por um contrato, empresas de pequeno e médio porte costumam não ter um sistema de compras aprovado, em razão dos custos significativos para implementação e manutenção da conformidade.

Além disso, há outros sistemas de gestão empresarial que podem ser requisitados de um futuro fornecedor, como gestão de materiais, gestão de bens e gestão de valor ganho. No entanto, os sistemas citados acima são os três mais amplamente utilizados por fornecedores de pequeno e médio porte que realização negócios com o governo.

Considerações Finais

Antes de ingressar no mercado de contratações governamentais, os fornecedores devem avaliar os requisitos de conformidade aplicáveis, o ambiente competitivo e os requisitos específicos de cada agência. Ao decidir ingressar nesse mercado, os fornecedores devem ler minuciosamente o documento de solicitação de proposta no início do processo de compras a fim de identificar todos os requisitos de conformidade necessários para serem considerados para a concessão do contrato, incluindo os requisitos de conformidade listados acima. Certos elementos da solicitação de proposta (RFP) demandam um tempo de dedicação considerável e necessitam de planejamento cuidadoso para cumprir os requisitos necessários e elaborar uma proposta que resulte em concessão.

Sobre a CLA (CliftonLarsonAllen LLP)

A CLA existe para gerar oportunidades para nossos clientes, nossa equipe e nossas comunidades por meio de serviços de consultoria financeira, terceirização, auditoria, impostos e consultoria especializados em setores específicos. Nossos amplos serviços profissionais nos possibilitam atender

os clientes de forma mais completa — desde o início até a sucessão e além. Nossos profissionais estão profundamente envolvidos nos setores que atendem e possuem conhecimento aprofundado dos ambientes operacionais e regulatórios de cada um. Com mais de 7.500 colaboradores, 121 locais nos EUA e uma perspectiva global, oferecemos soluções diversificadas para atender às necessidades dos clientes em todos os mercados, tanto nacionais quanto internacionais.

Aviso legal

Este capítulo foi elaborado pela CLA. As opiniões expressas neste capítulo são do próprio autor. Este capítulo não deve ser considerado como orientação jurídica. Os leitores interessados em fazer negócios com o Governo Federal dos Estados Unidos devem consultar profissionais especializados em direito, contabilidade e outras áreas relevantes.

A informação contida neste documento é de natureza geral e não se destina, nem deve ser interpretada, como orientação ou opinião jurídica, contábil, de investimento ou tributária fornecida ao leitor pela *CliftonLarsonAllen* LLP (CliftonLarsonAllen). Para obter mais informações, acesse CLAconnect.com.

A CLA existe para gerar oportunidades para nossos clientes, nossa equipe e nossas comunidades por meio de serviços de consultoria financeira, terceirização, auditoria, impostos e consultoria especializados em setores específicos. A *CliftonLarsonAllen Wealth Advisors*, LLC, uma consultora em investimentos registrada na SEC, oferece serviços de consultoria de investimentos.

Entendendo a Estrutura do Mercado de Capitais dos EUA para obter Sucesso na Captação de Recursos

SELECTUSA®

Dianna Raedle, ***Deer Isle Group***

DEER ISLE GROUP, LLC

O mercado de capitais nos Estados Unidos é o maior do mundo, o que o torna muito atrativo para empresas nacionais e internacionais que desejam crescer e expandir seus negócios. Além dos mercados de ações públicas, que representam aproximadamente 55 por cento de todos os mercados de ações públicas globais, os Estados Unidos têm os mercados de capital privado mais desenvolvidos para empresas que ainda não estão preparadas para realizar uma oferta pública inicial (IPO) ou que preferem manter-se privadas. Como os mercados dos EUA são muito diversificados, a variedade de provedores de capital é grande e a concorrência por esse capital é acirrada. Neste capítulo, apresentaremos alguns dos atores institucionais no mercado dos EUA, além de algumas dicas práticas para capitação eficaz de recursos, considerando a natureza analítica do processo de tomada de decisão de investimento institucional nos EUA.

Panorama dos Provedores de Capital nos Estados Unidos

Considerando a dinâmica e complexidade dos mercados de capitais dos EUA, as oportunidades de investimento disponíveis para os provedores de capital dos EUA são bastante diversificadas. Apesar de os mercados de capital aberto serem os mais reconhecidos e líquidos, os provedores de capital dos EUA podem escolher entre várias opções de investimentos, incluindo várias alternativas regulatórias, jurídicas e de mercado dinâmico, altamente desenvolvidas. Essas opções podem incluir fundos, investimentos diretos em empresas e produtos estruturados em uma ampla variedade de setores e produtos, cada um oferecendo retornos ajustados ao risco. Qualquer empresa que consiga levantar capital junto a provedores de capital dos EUA precisa entender os diversos atores do mercado de capitais dos EUA para posicionar sua oportunidade de investimento de forma competitiva em relação às outras opções de investimento disponíveis para o provedor de capital.

Os provedores de capital dos EUA geralmente investem em fundos ou empresas (não em ambos, embora existam exceções à regra). Aqueles que investem em fundos fornecem o capital para que os fundos invistam em empresas.

Abaixo segue um resumo geral dos principais provedores de capital nos mercados privados, um setor com uma grande quantidade de participantes.

Tipo de Provedor de Capital	*Tipo de Investimento Principal*	*Valor Típico de Investimento*	*Comentários Adicionais*
Pensões	Fundos	de US$ 10 a US$ 500 milhões	Os fundos de pensão analisarão suas oportunidades de investimento utilizando análises de construção de portfólio e buscarão alcançar um portfólio equilibrado de investimentos em fundos de dívida e ações que corresponda aos seus passivos de longo prazo e à sua preferência por menor risco. Eles possuem grandes investimentos em fundos mútuos e outros fundos públicos, mas também investem em muitas estratégias de fundos de participação acionária (*private equity funds)*, já que não dependem de liquidez de curto prazo e buscam aproveitar o retorno adicional esperado que os investimentos de capital privado proporcionam. Os fundos de pensão são rigorosamente regulamentados e devem considerar as restrições regulatórias ao realizar investimentos.
Fundos Patrimoniais e Fundações	Os fundos estão cada vez mais ativos em coinvestimentos para melhorar seus retornos.	de US$ 5 a US$ 250 milhões	Os Fundos Patrimoniais e Fundações utilizam análises de portfólio para avaliar oportunidades de investimento e visam obter os melhores retornos possíveis em diferentes cenários econômicos. Eles apresentam maior flexibilidade e maior disposição para assumir riscos com estratégias de investimento de capital privado inovador ou de nicho, como fundos hedge, fundos de oportunidades especiais, fundos de participação acionária e de risco, uma vez que esperam que esses investimentos proporcionem os melhores retornos. Os fundos patrimoniais e as fundações estão sujeitos a uma regulação menos rígida e dispõem de grande liberdade para fazer escolhas de investimento.
Fundos de *Private Equity* para Empresas de Grande Porte (*Large Caps*)	Empresas privadas de grande porte, ocasionalmente convertendo uma empresa pública em uma privada.	de US$ 75 a US$ 500 milhões	No âmbito dos mercados privados, a definição de empresa de grande porte (l*arge cap*) pode variar em comparação com os mercados públicos, nos quais geralmente é definida como uma empresa cujo valor de mercado é superior a US$ 10 bilhões. Trata-se das principais empresas do mercado de participação acionária (*private equity*), que muitas vezes recorrem à alavancagem financeira para implementar sua estratégia (também conhecida como compras alavancadas ou *Leveraged Buyouts*) de melhoria dos retornos em empresas de grande porte com operações sólidas e sustentáveis. Geralmente, os investimentos estão restritos às oportunidades específicas descritas nos materiais de oferta de investimento apresentados aos investidores.

Tipo de Provedor de Capital	*Tipo de Investimento Principal*	*Valor Típico de Investimento*	*Comentários Adicionais*
Fundos de *Private Equity* para Empresas de Médio Porte (*Mid-Caps*)	Trata-se de empresas de médio porte com operações sustentáveis	de US$ 5 a US$ 100 milhões	No âmbito dos mercados públicos, as empresas de médio porte (*mid caps*) são classificadas como aquelas com valor de mercado entre US$ 2 e US$ 10 bilhões. As empresas de médio porte encontram-se em uma etapa de crescimento maduro, tornando-se alvo de interesse para investidores em virtude da combinação de menor risco em relação às pequenas empresas (*small caps*), cujo modelo de negócios já está consolidado, e potencial de retorno superior ao das grandes empresas (*large caps*), impulsionado por ganhos de participação de mercado ou inovação disruptiva. Geralmente, os investimentos estão restritos às oportunidades específicas descritas nos materiais de oferta de investimento apresentados aos investidores.
Fundos de *Private Equity* de Crescimento	Empresas de Pequeno Porte, em Crescimento Acelerado ou com Potencial de Plataforma.	de US$ 5 a US$ 50 milhões	Essas oportunidades de investimento geralmente estão situadas na interseção entre *private equity* e capital de risco. Os Fundos de *Private Equity* de Crescimento tendem a se concentrar em setores tradicionais nos quais o crescimento é resultado de um alto crescimento de receita, frequentemente por meio de aquisições estratégicas, em vez de inovações disruptivas no mercado ou em produtos. Geralmente, os investimentos estão restritos às oportunidades específicas descritas nos materiais de oferta de investimento apresentados aos investidores.
Fundos de Capital de Risco (CR) em Estágio Avançado	Empresas apoiadas por capital de risco que estão pré-IPO (série C ou posterior).	de US$ 50 a US$ 300 milhões	O CR em estágio avançado busca uma saída rápida para seus investimentos, geralmente por meio de uma IPO, e é também conhecido como Pré-IPO. Muitos investidores gostam de investir nesse estágio, pois o risco de falha é baixo e o potencial de crescimento ainda é alto. Em 2021, as valorações médias foram de US$ 114 milhões para empresas de CR em estágio avançado. Geralmente, os investimentos estão restritos àqueles descritos nos materiais de oferta de investimento apresentados aos investidores.
Fundos de Capital de Risco em Estágio Inicial	Empresas de venture capital que já superaram a fase de investimento inicial (anjo e semente).		Empresas que possuem um modelo de negócios consolidado, com histórico de sucesso na geração de receita e potencial de crescimento contínuo. Esses investimentos são classificados como Série A, B ou início da Série C. Em 2021, a valoração média foi de US$ 46 milhões. Geralmente, os investimentos são limitados aos especificados nos prospectos de oferta de investimento distribuídos aos investidores.

Tipo de Provedor de Capital	*Tipo de Investimento Principal*	*Valor Típico de Investimento*	*Comentários Adicionais*
Fundos de Capital de Risco em Fase de Investimento Anjo ou Semente	Empresas de capital de risco que têm um plano de negócios consolidado e já geram receita.	de US$ 1 a US$ 5 milhões	Cada vez mais investidores-anjo e semente exigem comprovação de receita (como capacidade de gerar receita) antes de realizar um investimento, o que se reflete nas valorações médias mais altas em 2021. Em 2021, as valorações médias para empresas de investimento anjo foram de US$ 6,3 milhões e para empresas de investimento semente foram de US$ 9,3 milhões.*51* Geralmente, os investimentos estão restritos àqueles descritos nos materiais de oferta de investimento apresentados aos investidores.
Fundos de Financiamento por Endividamento ou Instituições Não Bancárias	Empresas com ativos e receitas que podem garantir o pagamento da dívida.	de US$ 5 a US$ 500 milhões	Há diversas instituições financeiras não bancárias, incluindo fundos, que oferecem empréstimos privados a empresas privadas. Esses empréstimos são mais flexíveis do que os oferecidos pelos bancos, com processos de aprovação mais rápidos, mas com taxas de juros mais elevadas. Essas organizações se destacam por sua capacidade de estruturar operações de dívida complexas.
Fontes de Financiamento Coletivo (*Crowdfunding)*	Empresas de *start-ups* que atraem investidores individuais.	Até US$ 1 milhão em um período de 12 meses (conforme regulamentação).	O Financiamento Coletivo permite que investidores individuais nos EUA invistam em oportunidades de *start-ups* oferecidas por um intermediário registrado na Comissão de Valores Mobiliários dos EUA (*Securities and Exchange Commission*, SEC), seja um corretor, distribuidor ou portal de financiamento.
Fontes de Financiamento Reg A+	Empresas de menor porte com dois anos de histórico financeiro auditado.	Até US$50 milhões em um período de 12 meses	Os principais investidores em uma oferta Reg A+ são investidores individuais. Essas ofertas são conhecidas como mini IPOs ou IPOs leves, pois envolvem um processo de registro na SEC, mas de forma mais simplificada do que uma oferta pública inicial. Além disso, a empresa deve ter sede nos EUA ou Canadá, podendo ter operações globais.
Escritórios de Família Exclusivos	Um leque diversificado de oportunidades de investimento, incluindo fundos e empresas.	de US$ 1 a US$ 500 milhões	Os escritórios de família exclusivos gozam de grande flexibilidade em suas estratégias de investimento, uma vez que estão sujeitos apenas às preferências da família e não estão sujeitos a regulamentações. Geralmente, esses escritórios contam com profissionais de investimento que atuam como fiduciários, responsáveis por implementar o programa de investimentos da família. Nesse contexto, seus investimentos são limitados a um plano de investimento pré-definido.

51 Fonte: Pitchbook/NVAC Venture Monitor Q4 2021

Tipo de Provedor de Capital	*Tipo de Investimento Principal*	*Valor Típico de Investimento*	*Comentários Adicionais*
Consultores de Patrimônio	Uma variedade ampla de oportunidades de investimento, incluindo fundos e empresas, com foco em fundos e investimentos diretos em mercados públicos.	de US$ 1 a US$ 500 milhões	As empresas de consultoria de patrimônio geralmente atendem a várias (às vezes uma quantidade significativa) de famílias de alto patrimônio. Em virtude da diversidade de clientes com perfis de risco distintos, os Consultores de Patrimônio estão sujeitos à regulamentação e devem divulgar seus programas de investimento aos clientes e órgãos reguladores. Cada empresa de consultoria de patrimônio se especializa em programas de investimento específicos, com diferentes níveis de risco, e compete por clientes de alto patrimônio com suas ofertas. Para atender às necessidades dos clientes, os Consultores de Patrimônio investem com frequência em fundos, transferindo a responsabilidade da escolha de investimento. Muitos Consultores de Patrimônio desenvolvem estratégias de negociação personalizadas em mercados públicos para seus clientes e executam operações com títulos públicos em seu nome.

Entender esses possíveis provedores de capital é essencial para que o captador de capital busque recursos de forma eficaz. O posicionamento estratégico é fundamental para o sucesso na captação de recursos.

Regulamentação

A captação de recursos nos Estados Unidos é uma atividade sujeita à rigorosa regulamentação, exigindo que o captador de capital entenda o tipo de recurso que deseja atrair e as regulamentações aplicáveis. Cada modalidade de captação de recursos envolve atores regulamentados e uma estrutura regulatória específica. O quadro abaixo fornece uma visão geral das regulamentações, mas é essencial que todos os captadores de capital que desejam captar recursos nos EUA consultem advogados especializados em direito societário americano para obter orientação jurídica e regulatória personalizada para sua operação específica.

Regulamentação Bancária: os bancos fornecem empréstimos a futuros candidatos a capital e operam sob muitos regimes regulamentares diferentes. Essas regulamentações abrangem desde os requisitos de reserva de capital para cada empréstimo concedido até normas de crédito justo, incluindo regras antidiscriminatórias, leis de prevenção à lavagem de dinheiro e relatórios de atividades suspeitas.

Regulamentação dos mercados de capitais públicos: os mercados públicos são rigorosamente regulamentados pela SEC e outros órgãos reguladores. As empresas que figuram no mercado público são grandes organizações que captam recursos significativos para compensar os custos da

conformidade regulatória exigida para operar como empresa pública. O nível de regulamentação e conformidade é elevado, pois os títulos públicos são oferecidos tanto a investidores institucionais quanto individuais, e as autoridades reguladoras e leis partem do pressuposto de que os investidores (inclusive os individuais) carecem de conhecimento especializado. Por isso, as leis são estruturadas para proteger os investidores menos experientes contra fraudes ou outras atividades que os colocariam em desvantagem em termos de investimento. Por isso, as regras de divulgação são extensas, não apenas na Oferta Pública Inicial (IPO), mas também incluem requisitos contínuos de divulgação.

Regulação de mercados de capital privado: as operações de mercado de capital privado são geralmente realizadas sob a égide da Regulação D da SEC ("Reg D"). De acordo com a regulamentação americana, os títulos devem ser registados na SEC (ou seja, títulos públicos) ou cumprir certas qualificações que os isentem do registro.

Em geral, os títulos oferecidos sob a isenção do Reg D não estão sujeitos aos mesmos requisitos de divulgação que se aplicam a uma oferta registrada e, portanto, são destinados exclusivamente a "Investidores Credenciados" ou "Compradores Qualificados" (ou seja, investidores considerados suficientemente sofisticados e com capital suficiente para negociar suas próprias condições de investimento e salvaguardas).

Lei das Sociedades de Investimento: a Lei das Sociedades de Investimento de 1940 é uma legislação federal que regula a estruturação e o funcionamento das sociedades de investimento, bem como as atividades que realizam. Essa lei é o principal marco regulatório para os consultores de patrimônio, fundos mútuos e de investimento fechado, e impacta as operações de fundos de hedge, fundos de *private equity* e algumas holdings.

Financiamento Coletivo/Reg A+: a Lei JOBS de Maio de 2016 introduziu o financiamento coletivo (*crowdfunding*), visando permitir que investidores individuais e de pequeno porte participem do financiamento de novas empresas, desfrutando dos benefícios do investimento em capital de risco, anteriormente reservados a investidores credenciados ou compradores qualificados (isto é, investidores sofisticados). Além disso, a Lei JOBS de 2015 estabeleceu as ofertas Reg A+, com o objetivo de proporcionar acesso aos investidores individuais às empresas em fase de crescimento acelerado, que normalmente estariam fora do alcance desses investidores em virtude das restrições da Regulação D que limita o acesso a investidores sofisticados.

Ativos Cripto/Digitais: os ativos cripto ou digitais representam a mais recente oportunidade de investimento disponível, e as regulamentações estão em processo de formulação. Em geral, a SEC deseja que a emissão de ativos cripto ou digitais que apresentem características semelhantes às de

títulos tradicionais de ações ou de dívida sejam regulamentados de maneira equivalente. Existe um debate em torno da emissão de ativos cripto ou digitais que possam ser classificados como moeda, o que é definido por ter um “caso de uso” desvinculado da valorização passiva. No entanto, se o ativo digital tiver um caso de uso, há argumentos para que seja regulado pelos órgãos reguladores de commodities (CFTC). Considerando a existência de diversas questões regulatórias em aberto relacionadas à emissão de ativos digitais nos EUA, é aconselhável buscar orientação jurídica especializada para entender a estrutura regulatória mais recente, uma vez que este é um tema em constante evolução e sob intensa atenção regulatória.

Como Alinhar a Proposta de Investimento às Metas do Provedor de Capital

Para um captador de capital obter sucesso na captação de recurso, é fundamental que ele entenda as metas de investimento dos possíveis provedores de capital e apresentar uma proposta de investimento clara e objetiva que atenda às suas necessidades.

Os provedores de capital geralmente esperam receber uma apresentação concisa, de duas páginas, e um resumo executivo (“Apresentação”) para avaliar a oportunidade e verificar a compatibilidade antes de agendar uma reunião ou chamada inicial, que seria a primeira etapa de todo o processo de *due diligence*. Se a Apresentação não demonstrar claramente como a proposta atende às metas do provedor de capital, ele não prosseguirá com o processo de investimento.

A Apresentação deve fornecer informações suficientes para que o investidor entenda como a oportunidade de investimento pode ajudá-lo a alcançar seus objetivos financeiros e obter um retorno ajustado ao risco. No entanto, a Apresentação *não* deve funcionar como uma oportunidade para o investidor conhecer sua empresa em detalhes.

Sua oportunidade de investimento ou empresa é o meio pelo qual o investidor alcança suas metas de investimento e expectativas de retorno ajustado ao risco. O foco do investidor não é sua empresa em si, mas os resultados que ela pode proporcionar!

As especificidades sobre sua oportunidade de investimento ou empresa são fundamentais. Os investidores têm áreas específicas de interesse e competência, diretrizes ou preferências de investimento, e por isso querem entender a fundo sua proposta de investimento e empresa. No entanto, o objetivo do investidor ao buscar essas informações é avaliar se sua oportunidade específica atende aos seus objetivos financeiros e às suas metas de retorno ajustado ao risco.

É importante lembrar que os investidores compararam sua oportunidade com outras opções disponíveis. A captação de capital é um processo competitivo, no qual sua proposta de investimento será avaliada em relação a muitas outras, algumas semelhantes e outras distintas. Para obter

sucesso, é essencial que sua proposta se destaque e demonstre capacidade de atender às metas e aos requisitos de retorno do investidor.

Práticas Recomendadas para Apresentações

A Apresentação é sua oportunidade de se apresentar da melhor forma possível e como você deseja ser visto. Da mesma forma que as primeiras impressões contam quando se conhece alguém, os materiais de apresentação criam uma primeira impressão, e os investidores farão julgamentos com base neles. A percepção dos investidores desempenha um papel importante na tomada de decisões.

Além disso, a Apresentação permite que você deixe uma impressão duradoura, fornecendo informações específicas que deseja que o investidor retenha. Se depender apenas das anotações do investidor durante a apresentação, não há como garantir quais informações foram absorvidos.

É recomendável utilizar a Apresentação durante as reuniões. Você dedicou tempo e esforço para estruturar suas ideias sobre a oportunidade de investimento ao preparar a Apresentação, que deve abranger todos os aspectos essenciais do investimento. Ao usar a Apresentação, você destaca aos investidores quais informações são fundamentais e onde encontrá-las posteriormente, seja para um relatório interno ou uma reunião.

Algumas considerações de melhores práticas para uma Apresentação eficaz (consulte o Apêndice para obter mais informações) incluem:

- Desenho e Formatação
- Visão Estratégica e Plano para Retornos Viáveis
- Informações Objetivas e Comprobatórias
- Dinâmica de Apresentação e Interatividade em Reuniões
- Normas Regulatórias e Jurídicas

Menos é mais, embora não haja um número "ideal" de páginas
Seja o mais breve possível (uma a duas páginas por tópico), sem deixar de transmitir informações relevantes (ou seja, dados concretos de apoio).

Tópicos Abordados na Apresentação

Há um modelo básico comum à maioria das Apresentações, que abrange o escopo e a profundidade da análise inicial de um investidor. Embora o modelo seja semelhante, cada Apresentação terá seu próprio equilíbrio de ênfase e detalhamento, de acordo com as necessidades específicas. Assim, empresas em diferentes fases e estruturas organizacionais apresentarão informações distintas para estabelecer uma conexão com o investidor. Essas informações incluem:

Visão Geral	*Proposta de Valor*	*Quem e O quê*
• Sumário da Visão / Principais Argumentos de Venda • Desafio / Oportunidade de Mercado • Solução / Potencial de Crescimento • Análise Macro / Tamanho do Mercado • Análise Competitiva / Vantagem Competitiva	• Oportunidade de Investimento / Processo / Vantagens / Por que Investir Agora? • *Pipeline* / Casos de Sucesso / Tração / Fontes de Negócios • Plano Detalhado / Operações / Gestão de Riscos	• Finanças / Pressupostos Importante / Histórico de Desempenho • Currículo da Equipe • Resumo dos Termos e Condições / Informações Financeiras Atuais / Alocação de Recursos • Apêndice: Notas, Demonstrativos Financeiros, Retornos, Dados etc.

Resultados de uma Apresentação Eficaz

Uma Apresentação bem elaborada produz resultados concretos: fornece ao investidor informações inicialmente atraentes e comprobatórias sobre a oportunidade de investimento, um roteiro de reunião claro e fácil de seguir, além de estabelecer as bases para um engajamento contínuo ou uma *due diligence*.

O objetivo final é que o investidor inicie a *due diligence* formal e solicite mais informações com base em sua Lista de Verificação de *Due Diligence*.

Apêndice: Práticas Recomendadas para Apresentações

DESIGN E FORMATAÇÃO ***O Visual é Fundamental para Obter Sucesso***	***INFORMAÇÕES OBJETIVAS E COMPROBATÓRIAS*** ***Apresente Dados Concretos e Comprobatórios***
Mantenha os slides simples e fáceis de ler. Os títulos dos slides devem ser impactantes e fáceis de ler. O *pitch* deve ser entendido apenas lendo os títulos. Em vez de “Problema”, use “Problema: Falta de XXX no Mercado”. Seja conciso: evite preposições desnecessárias (“de”, “para”). Use elementos visuais atrativos: gráficos, ilustrações, imagens de produtos, tabelas, mapas, depoimentos etc. Evite listas extensas de itens. Mantenha as fontes padronizadas (estilos, tamanhos etc.) para cada nível de informação. Defina um esquema de cores e use-o ao longo da apresentação. A aplicação de muitas cores dificulta a leitura. Realize uma revisão final para garantir a consistência da formatação.	Informações concretas e tangíveis aumentam a confiança dos investidores. Em vez de “US$ XXX milhões em pipeline”, mostre o pipeline real. Exemplo: US$ XX / (Código) Nome / Fase (Evidências de compromissos – Memorando de Entendimento, Acordo Preliminar etc.) O aspecto mais importante sobre as informações financeiras é o desempenho histórico, o registro de realizações e/ou os pressupostos. O histórico ou registro de desempenho serve de base para elaborar pressupostos futuros. Os pressupostos devem ser embasados por dados concretos: registros históricos, contratos (MdU, minuta, assinado), análise de mercado ou de pares. É fácil criar um modelo, mas é desafiador elaborar um modelo com pressupostos sustentáveis que sejam aceitos pelo provedor de capital. Sempre que possível, apresente dados financeiros e outros por meio de gráficos, tabelas e quadros.

VISÃO GERAL Percurso para Retornos Executáveis	APRESENTAÇÃO E DINÂMICA DA REUNIÃO Um Momento para Convencer
Mantenha a tese de investimento e o valor agregado simples. Certifique-se de que há dados suficientes para apoiar a tese. Sem dados, a apresentação se torna muito genérica e não fornece informações tangíveis suficientes para que o investidor tenha uma opinião significativa. Inclua: • Análise de mercado • Análise de pares • Informações de desempenho • Pipeline • Currículos dos executivos A meta é manter o investidor envolvido e incentivá-lo a realizar mais *due diligence*. A meta não é fornecer todas as informações para uma decisão de investimento. Informações adicionais serão fornecidas na sala de dados e na Lista de Verificação de *Due Diligence*.	A forma de apresentação importa: seja organizado (use uma Apresentação) Fale devagar: isso transmite autoridade e é eficaz Perguntas: inicie a reunião com perguntas. Isso define o cenário, então você sabe o que pode ser importante destacar durante a apresentação. Além disso, inicia um diálogo. Deixe espaço para perguntas. Verifique também perguntas durante a apresentação. Conclua a reunião com perguntas para esclarecer as próximas etapas quaisquer impressões atuais.
NORMAS REGULATÓRIAS E JURÍDICAS Certifique-se de que as informações atendam aos requisitos regulatórios e jurídicos.	

Sobre o CLA Deer Isle Group

O *Deer Isle Group* ("Deer Isle"), com suas subsidiárias *Deer Isle Capital*, uma corretora registrada, e *Deer Isle Financial*, é um banco de investimentos diferenciado que oferece assessoria financeira e estratégica personalizada, além de soluções tecnológicas exclusivas que permitem aos captadores de capital realizarem “emissões diretas” para um grupo seleto de mais de 10.000 investidores institucionais cuidadosamente selecionados. Nossa missão é fornecer aos investidores e captadores ou emissores de recursos as ferramentas necessárias para uma solução de capital eficiente, transparente e sem obstáculos. Nossa expertise nessa área possibilitou que desenvolvêssemos capacidades de execução comprovadas.

O *Deer Isle* tem um histórico comprovado de sucesso, tendo captado mais de US$ 5 bilhões em ofertas particulares desde sua fundação em 2007.

Aviso legal

Este capítulo foi elaborado por Dianna Raedle, do *Deer Isle Group*. As opiniões expressas neste capítulo são da própria autora, não da agência americana de Administração de Comércio Internacional (I*nternational Trade Administration*, ITA). Este capítulo não constitui aconselhamento jurídico. Os leitores interessados em investir nos Estados Unidos devem consultar um advogado.

Parcerias com Organizações de Pesquisa dos EUA para Empresas de Tecnologia de Pequeno e Médio Porte

SELECTUSA®

Temple University

O objetivo deste capítulo é orientar pequenas e médias empresas estrangeiras focadas em inovação, incluindo *start-ups*, que buscam entrar e crescer no mercado americano por meio da realização de atividades de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) em parceria com universidades de pesquisa locais ou agências federais. Empresas com foco em inovação são aquelas que detêm uma sólida vantagem competitiva, com base em tecnologia, inovação, patentes e costumam apresentar ciclos de vendas prolongados, como é o caso do setor de ciências da vida.

Este capítulo tem como objetivo demonstrar como as universidades americanas e os laboratórios federais podem ser parceiros estratégicos para colaboração e fornecer um ponto de partida para testar o mercado americano antes de tomar qualquer decisão de investimento ou entrada no mercado.

Estabelecer Parcerias de P&D com uma Universidade Americana

Consideramos organizações de pesquisa como universidades e instituições de pesquisa que têm como objetivo principal realizar pesquisas fundamentais, industriais ou desenvolvimento experimental e divulgar seus resultados por meio de ensino, publicação ou transferência de tecnologia.[52] Estabelecer uma parceria de pesquisa com uma universidade de pesquisa ou outra instituição de pesquisa, geralmente vinculada a uma universidade local, é muito semelhante neste contexto. As universidades tendem a ser maiores do que outras instituições de pesquisa.

Os Estados Unidos são líderes mundiais em instituições de pesquisa, com 151 das 1.002 universidades de pesquisa globais, conforme o *QS World University Rankings* de 2021.[53] A população dessas universidades varia de alguns milhares a mais de 70.000 estudantes. Com infraestrutura avançada, incluindo hospitais, equipamentos, laboratórios, terrenos e outros recursos, as universidades de pesquisa americanas são centros de formação para inovadores e talentos por meio de programas educacionais e atividades de transferência de tecnologia abertas a investidores estrangeiros. Além disso, muitas dessas universidades abrigam incubadoras, programas de aceleração e Centros de Desenvolvimento de Pequenas Empresas (*Small Business Development Centers,* SBDCs) que facilitam o acesso ao mercado, às partes interessadas do setor, a mentores e ao capital em um ecossistema específico. Algumas universidades têm inclusive programas de *soft-landing* dedicados a atrair e reter inovadores e empresas estrangeiras.

52 http://www.innoviscop.com/en/definitions/research-organisation

53 Fonte: https://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2021

Em virtude de sua natureza, as universidades desempenham um papel central nos ecossistemas locais, oferecendo um ambiente imparcial para desenvolvimento empresarial e comercialização. Por isso, podem ser um ótimo ponto de partida para encontrar os primeiros projetos e clientes. Para empresas de tecnologia, a parceria com a organização de pesquisa adequada pode ser um excelente trampolim para acessar o mercado dos EUA.

Tipos de Parcerias

Há diversas formas de colaborar com uma universidade e organização de pesquisa, por exemplo, licença de tecnologias, também conhecida como "transferência de tecnologia" (*tech transfer*); contratação de pesquisadores e professores para realizar estudos específicos, chamada de "pesquisa patrocinada" (*sponsored research*), ou para endossar soluções como "Líderes de Opinião"; colaboração em projetos de pesquisa e desenvolvimento, denominada "codesenvolvimento", que podem resultar em propriedade intelectual compartilhada. Além disso, também é possível vender produtos ou serviços como fornecedor.

A maneira mais comum de colaborar com uma universidade americana para validar ou melhorar sua tecnologia se dá por meio de um **(1) Contrato de Pesquisa Patrocinada**. A primeira etapa consiste em identificar um investigador adequado (*appropriate investigator*), que é o termo utilizado na academia americana para se referir ao pesquisador principal. Há duas maneiras possíveis: o escritório de transferência de tecnologia ou o chefe do departamento de interesse pode ajudar a encontrar o devido cientista, professor ou docente que atuará como seu "Investigador Principal" (*Principal Investigator*, PI) para a pesquisa.

Em seguida, a segunda etapa é estabelecer uma conversa não confidencial para avaliar o interesse e a capacidade do investigador. Se houver alinhamento, as partes precisam estabelecer confidencialidade, por exemplo, por meio de um Acordo de Não Divulgação (*Non-Disclosure Agreement*, NDA) para proteger a Propriedade Intelectual (PI) de ambas as partes.

A terceira etapa é elaborar um Plano de Trabalho e definir um orçamento. A última etapa é submeter esse plano pelos processos normais de concessão de subvenções, orçamento e contratos da universidade, ou seja, por meio do escritório do Vice-Reitor de Pesquisa ou do Centro de Inovação, etc. Esses contratos geralmente incluem a opção de licenciar os resultados da pesquisa se forem desenvolvidas novas invenções.

Além disso, as universidades frequentemente fornecem mentores e consultores, conhecidos como **(2) Principais Líderes de Opinião** (PLOs), para auxiliar a entrada da empresa no mercado americano. Esses contratos são estabelecidos entre as empresas e os profissionais e podem ser um simples **Contrato de Prestação de Serviços de Consultoria** com remuneração por hora. No entanto, a universidade exige que esses contratos não comprometam a propriedade intelectual.

As universidades também contam com instalações e laboratórios especializados, oferecendo serviços e equipamentos exclusivos. O acesso a esses recursos pode ser concedido por meio de um **(3) contrato de prestação de serviços** simples. Embora seja mais rápido implementar esses contratos, eles não permitem "inovações" por parte do investigador, pois essa atividade seria realizada sob um Contrato de Pesquisa Patrocinada. Alguns contratos de serviços podem incluir programas de "*soft-landing*",

com treinamento, espaço de escritório ou laboratório e, em alguns casos, uma permissão temporária de trabalho e imigração.

As universidades dispõem também de portfólios de tecnologias disponíveis para **(4) licenciamento** que podem ser compatíveis com os planos de P&D e *pipeline* de sua empresa. Essas tecnologias são licenciadas pelo escritório de transferência de tecnologia por meio de um processo bem definido, geralmente detalhado no *site* da universidade.

Por fim, as universidades periodicamente criam **(5) empresas derivadas** que podem desenvolver tecnologias e encontrar sinergias com a tecnologia da empresa estrangeira. Nesses casos, os contratos são estabelecidos principalmente entre as duas empresas, mas podem incluir apoio de pesquisa patrocinada para os laboratórios dos inventores. Algumas universidades oferecem programas de aceleração com participação societária altamente competitivos para suas empresas derivadas, fornecendo capital e infraestrutura em troca de participação na empresa. Ao longo dos anos, alguns desses programas foram abertos a empreendedores nacionais e internacionais. No entanto, é sempre útil ter um membro do conselho, parceiro ou mentor da universidade para a qual você está se candidatando (apresentamos alguns exemplos na última seção deste capítulo).

O que Deve e Não Deve Ser Feito

Em relação ao “Não Deve ser Feito”, primeiro é importante não confundir contratos de prestação de serviços com pesquisa patrocinada. Com algumas exceções, as universidades são mais valiosas para inovação e cooperação do que para contratos de prestação de serviços.

Em segundo lugar, não é aconselhável basear-se exclusivamente em um contrato de prestação de consultoria. Embora os investigadores possam participar desses contratos, eles não substituem a pesquisa colaborativa. Observe que, nos termos de um contrato de prestação de consultoria, sua tecnologia será protegida. Assim como em qualquer contrato estabelecido pela universidade, os direitos do inventor são respeitados.

Em terceiro lugar, é importante ter em mente que o processo é longo e demanda planejamento. Trata-se de um processo com várias etapas, nas quais as universidades precisam (1) verificar se a tecnologia não está sujeita a restrições de exportação, (2) avaliar a propriedade de sua empresa para garantir que seja uma parceira viável, (3) definir o escopo do contrato de confidencialidade e, posteriormente, (4) desenvolver e aprovar o plano de trabalho, orçamento e contrato.

Por fim, é recomendável não solicitar a isenção dos custos indiretos, também conhecidos como “custos indiretos de pesquisa” ou “custos de infraestrutura e administrativos”, uma vez que o governo americano orientou as universidades a não reduzir ou abdicar dessas taxas previamente acordadas. Esses custos podem variar significativamente, de 20% a mais de 100%. Se seu orçamento for restrito, os custos indiretos podem ser um fator crucial para escolher a organização de pesquisa adequada.

Já em relação ao que “Deve ser Feito”, é importante estabelecer contato direto com as universidades para entender seus processos e custos. As pesquisas de publicações e patentes são excelentes formas de encontrar um investigador qualificado.

Além disso, os escritórios de transferência de tecnologia das universidades estão disponíveis para auxiliar na identificação de professores com conhecimento especializado em áreas de interesse de sua empresa.

Em segundo lugar, é necessário ter um plano de propriedade intelectual robusto, validado por especialistas dos EUA, considerando que alguns aspectos são específicos dos Estados Unidos. Em geral, as universidades seguem o princípio de que a propriedade é atribuída ao inventor. A coinovação é uma prática comum e valorizada nas parcerias universitárias, e sua empresa terá direitos exclusivos de licenciamento da tecnologia por meio do contrato. No entanto, é importante ter em mente que o pedido de proteção de certos usos e desenhos antes do projeto pode, inadvertidamente, revelar informações passíveis de patente sem fazer reivindicação.

Em terceiro lugar, é recomendável ter uma visão clara do seu plano de desenvolvimento tecnológico e necessidades para ingressar no mercado americano, abrangendo tanto aspectos regulatórios, como tecnologia necessária para coletar dados em ensaios clínicos, quanto comerciais, como produtos ou serviços complementares necessários para atender às necessidades do usuário final. Esses produtos e serviços nem sempre estão diretamente incluídos em sua solução, mas podem ser auxiliares e necessários para uma boa penetração no mercado dos EUA.

Em relação à negociação, é importante lembrar que, por lei, qualquer Propriedade Intelectual (PI) desenvolvida pelo corpo docente da universidade deve ser remunerada pelo seu valor de mercado justo. Essa regra se aplica igualmente à PI criada no âmbito de projetos de pesquisa patrocinada. Tenha certeza de que as universidades americanas reconhecem que a PI gerada por pesquisas patrocinadas geralmente depende da PI já controlada por sua empresa, e, por isso, licenciarão a nova PI criada para você em condições razoáveis. As universidades americanas geralmente oferecem cinco condições negociáveis para transferir suas PIs:

- Licenças e taxas anuais;
- 2) *Royalties* (calculados com base em vendas ou receita);
- 3) Marcos importantes (que podem não se aplicar, mas seriam relevantes para nova PI detida pela universidade). Exemplo: a aprovação regulatória pode ser um marco que desencadeie um pagamento de sucesso;
- 4) Taxa de sublicenciamento. A empresa pode sublicenciar a tecnologia para terceiros e as universidades costumam buscar benefícios financeiros dessas transações; e
- 5) Participação acionária. Em casos de baixa liquidez da empresa, as universidades podem aceitar participação acionária em vez de pagamentos financeiros. Esta última condição não é comum para PI gerada por pesquisa patrocinada.

Por fim, é importante entender a diferença entre financiamento privado e público de pesquisa e desenvolvimento (P&D) ao considerar uma parceria com uma organização de pesquisa, e se a organização de pesquisa e suas atividades de P&D são totalmente privadas ou financiadas por governos locais ou federais. Nesse último caso, podem existir restrições para parcerias com entidades estrangeiras ou certos tipos de contratos, principalmente relacionados a direitos de dados e PI.

Além disso, as universidades oferecem programas e recursos adicionais, como SBDCs, aceleradoras e programas de *soft-landing*, que podem ser disponibilizados por meio de contratos de serviço ou como serviços gratuitos para dar apoio ao ecossistema local. A próxima seção apresentará uma visão geral desses recursos, que constituem outra forma, geralmente mais acessível, de estabelecer parcerias com uma universidade de pesquisa.

Outros Programas e Recursos Universitários

Incubação e Hospedagem em uma Universidade dos EUA

As universidades americanas oferecem programas acessíveis a estudantes, empreendedores e empresas estrangeiras. Esses programas são variados e podem ser difíceis de localizar, incluindo centros de inovação com laboratórios e espaços para sessões de brainstorming[54], espaços de coworking compartilhados, aceleradoras com participação societária competitivas que oferecem financiamento em troca de participação acionária e infraestrutura, e programas seletivos de soft-landing completos que fornecem visto, treinamento e escritório permanente por alguns anos. Esses programas podem facilitar a colaboração com a universidade desejada e reduzir os custos de entrada no mercado. Para identificar programas disponíveis, você pode entrar em contato com as Organizações de Desenvolvimento Econômico (EDOs) locais, as câmaras binacionais de comércio locais, como a Câmara de Comércio Franco-Americana ou Asiático-Americana, ou o Centro de Desenvolvimento de Pequenas Empresas (*Small Business Development Center*, SBDC) da região de interesse.

Segue abaixo uma lista de programas (não exaustiva):

1. *Go Global Accelerator*, *Small Business Development Center*, *Temple University*, coordenando a Rede Europeia de Centros e Hubs de Pesquisa e Inovação (ENRICH nos EUA)
2. Centro Sutardja de Empreendedorismo e Tecnologia (*Sutardja Center Entrepreneurship and Technology*, SECT), *UC Berkeley*
3. Laboratório Global de Inovação (*Global Innovation Lab*, GIL), University of Texas in Austin
4. Centro de Negócios da Mason Enterprise Center (*Mason Enterprise Center Business Center,* MECP), *George Mason University*

54 https://www.igi-global.com/dictionary/knowledge-in-science-and-technology-parks/91918

5. Centro de Empreendedorismo Burton D. Morgan (Burton D. Morgan Center for Entrepreneurshi, BMCE), *Purdue University*
6. Centro de Desenvolvimento de Empreendimentos (Venture Development Center, VDC), *UMass, Boston*
7. Programas *de Soft-landing* do Georgia Tech no Instituto de Inovação para Empresas (*Enterprise Innovation Institute*, EI2).
8. Programa de Soft-landing de Maryland (*Maryland Soft Landing Program*)
9. *Automation Alley* (Condado de Oakland, MI)

Centro de Desenvolvimento de Pequenas Empresas (SBDC) em Universidades[55]

Os SBDCs recebem financiamento parcial da agência governamental Administração de Pequenos Negócios (*Small Business Administration*, SBA) (US$ 129,5 milhões em 2019), dos estados e das organizações anfitriãs. Com mais de 950 unidades e 3.000 consultores em tempo integral, eles estão situados em universidades, faculdades, agências de desenvolvimento econômico estaduais e organizações do setor privado.[56] A missão dos SBDCs é apoiar o lançamento e crescimento de pequenas empresas por meio de treinamentos e serviços personalizados, incluindo consultoria gratuita e presencial. Uma parceria com um SBDC universitário oferece acesso direto à faculdade e ao escritório de transferência de tecnologia. Além disso, fornece serviços como apoio à licitação, ou seja, a venda de seus produtos para a universidade e os governos locais, e elaboração de propostas de subsídios, por exemplo, Programa de Pesquisa para a Inovação em Pequenas Empresas (*Small Business Innovation Research*, SBIR) e Transferência de Tecnologia para Pequenas Empresas (*Small Business Technology Transfer*, STTR). Os SBDCs são organizados em redes estaduais, o que facilita o acesso a oportunidades em todo o estado escolhido para lançar suas atividades nos EUA.

Para se beneficiar dos serviços do SBDC, é necessário ter um endereço físico nos EUA, um número de telefone americano e atender aos critérios de pequena empresa estabelecidos pela *Small Business Administration* (SBA).[57] Não é necessário ser pessoa jurídica nem um visto específico.

Como a pesquisa é amplamente financiada pelo governo federal, a maioria das universidades de pesquisa dos EUA colabora e recebe recursos de agências federais dos EUA. Como empresa estrangeira, você também pode trabalhar diretamente com elas.

Como Estabelecer Parcerias com Agências Federais dos EUA

As agências federais, como os Institutos Nacionais de Saúde (NIH), fornecem financiamento por meio de concessões de subvenções e editais para pequenas empresas,[58] incluindo o Programa de Pesquisa para a Inovação em Pequenas Empresas (SBIR) e o Programa de Transferência de

55 U.S. Small Business Administration, Plano Estratégico, Anos fiscais de 2022 a 2026

56 BDCGlobal.com

57 Ferramenta de Definição de Porte de Empresa – link direto https://www.sba.gov/size-standards

58 Nos Estados Unidos, a definição de pequena empresa é bastante diversificada, levando em conta critérios como faturamento (de US$ 1 milhão a mais de US$ 40 milhões), quantidade de empregados (de 100 a mais de 1.500) e ramo de atividade – para obter mais informações:

Tecnologia para Pequenas Empresas (STTR).[59] No entanto, a maioria desses programas é destinada a entidades dos EUA de propriedade majoritária de cidadãos americanos ou residentes permanentes. Felizmente, assim como no ambiente acadêmico, há várias oportunidades de colaboração com agências federais americanas.

Benefícios

As vantagens de colaborar com uma agência federal incluem acesso a especialistas renomados em sua área de pesquisa. Além disso, uma das principais responsabilidades das agências é assegurar que os investimentos em P&D sejam convertidos em soluções comerciais que beneficiem todos os americanos, tanto nos EUA quanto no exterior. Portanto, elas contam com processos definidos e transparentes. As condições e os custos são os mesmos para todas as empresas, e a colaboração em P&D com um laboratório federal pode ser mais eficiente em termos de tempo e orçamento do que negociar acordos de propriedade intelectual com uma universidade americana com custos mais elevados. No entanto, dependendo da agência federal, os investigadores podem ou não ser autorizados a consultar empresas privadas, por exemplo, como KOL (formador de opinião) ou acionista. Dependendo da agência e do investigador escolhido, os principais motivos para colaborar com empresas privadas podem variar desde descobertas científicas até publicações, comercialização rápida, acesso a tecnologias exclusivas ou novos dados de propriedade da empresa. Por exemplo, o NIH se concentra em pesquisa básica e inicial, enquanto o Departamento de Defesa (DoD) prioriza aplicações práticas, resultando em diferenças significativas na colaboração com seus investigadores. O escritório de transferência de tecnologia da agência é o principal ponto de contato e pode indicar investigadores interessados em colaborar com empresas privadas. As informações de contato estão disponíveis on-line e são compiladas pelo Consórcio de Laboratórios Federais (*Federal Laboratory Consortium*, FLC) para Transferência de Tecnologia, apresentado abaixo, seguido de um exemplo de colaboração com o NIH como entidade estrangeira.

Consórcio de Laboratórios Federais para Transferência de Tecnologia (FLC)

O Consórcio de Laboratórios Federais para Transferência de Tecnologia (FLC) é uma rede nacional que reúne mais de 300 laboratórios, agências e centros de pesquisa federais nos Estados Unidos. O FLC tem como objetivo promover, facilitar e treinar sobre o processo de transferência de tecnologia, visando levar inovações dos laboratórios federais para o mercado. O FLC atua como um centro de recursos completo, oferecendo ferramentas para identificar recursos de laboratório e tecnologias específicas, além de estratégias de excelência, treinamento e casos de sucesso.[60] O FLC oferece duas ferramentas principais para identificar e estabelecer conexões com laboratórios adequados. A primeira é o banco de dados **FLCBusiness**, que inclui informações sobre: (1) tecnologias disponíveis para licenciamento, (2) instalações e equipamentos de laboratório, (3) oportunidades de financiamento e (4) programas especiais.

---

https://www.census.gov/library/stories/2021/01/what-is-a-small-business.html#:~:text=It%20defines%20small%20business%20by,of%20%2416.5%20million%20or%20less.r

59 Para obter mais informações, acesse www.sbir.gov/about
60 Fonte: https://federallabs.org/

A segunda é o *FLC Technology Locator*, um serviço de busca personalizada que permite apresentar solicitações tecnológicas ou desafios e os resultados desejados por meio de um formulário simples.[61]

Exemplo de Colaboração com o NIH[62]

O NIH é o maior instituto de pesquisa biomédica básica do mundo, com investimentos anuais de aproximadamente US$ 41,763 bilhões.[63] Suas missões são variadas, abrangendo desde a criação de tecnologias passíveis de desenvolvimento e comercialização até a captação de mais recursos para gerar retorno sobre o investimento público. O NIH é composto por 27 institutos e centros especializados, cada um com foco em doenças específicas, como o Instituto Nacional do Câncer (*National Cancer Institute*), ou em sistemas do corpo humano, como o Instituto Nacional dos Olhos (*National Eye Institute*) , ou ainda em áreas de necessidades médicas não atendidas, como o Instituto Nacional de Saúde Infantil e Desenvolvimento Humano (*National Institute of Child Health and Human Development*). Para estabelecer uma parceria com o NIH, o Centro de Transferência de Tecnologia realiza uma avaliação das necessidades e direciona os interessados ao Instituto ou Centro mais adequado.

Como empresa internacional, você pode estabelecer parceria com o NIH por meio de licenças, colaborações ou parcerias, sem necessidade de uma presença física ou estratégia de entrada no mercado dos EUA. O NIH ajudará a aprimorar suas ideias, mantendo a propriedade intelectual em seu nome. Os contratos geralmente visam resolver lacunas tecnológicas ou de conhecimento interno de sua empresa. Todos os contratos são públicos e estão disponíveis on-line como modelos.

---

61 Para obter mais informações, link direto: https://federallabs.org/t2-toolkit/technology-locator-service

62 As seções seguintes são um resumo da transcrição dos vídeos públicos produzidos por Michael Salgaller, especialista em desenvolvimento e marketing de invenções do Instituto Nacional de Saúde e Instituto Nacional do Câncer. Para assistir ao vídeo na íntegra, acesse o link: https://www.youtube.com/watch?v=Zj5_DFdTjgk&t=1371s. Caso tenha interesse em colaborar com o Departamento de Defesa, recomendamos assistir ao vídeo produzido por Barry Datlof, Diretor de Desenvolvimento de Negócios e Comercialização, Transferência de Tecnologia Médica, Comando de Pesquisa e Desenvolvimento Médico do Exército Americano – link: https://www.youtube.com/watch?v=67CX7OewyiY&t=57s

63 Esse valor corresponde ao total da autoridade discricionária de orçamento de US$ 40,3 bilhões recebida pelo Instituto Nacional de Saúde (NIH) no ano fiscal de 2020, conforme previsto na Lei de Apropriações Consolidadas Adicionais (*Further Consolidated Appropriations Act*) de 2020, Lei Pública (P.L.) 116-94, que inclui US$ 80 milhões destinados às atividades de pesquisa do *Superfund*. O valor total inclui ainda US$ 1,23 bilhão decorrente do financiamento de avaliação do Serviço de Saúde Pública (*Public Health Service*, PHS) e US$ 150 milhões em autoridade orçamentária obrigatória para pesquisa específica sobre diabetes tipo 1. Exclui-se a alocação de US$225 milhões ao NIH, conforme estabelecido pela Lei Pública 116-94, proveniente do Fundo para Despesas Extraordinárias. Informações adicionais sobre as dotações orçamentárias ou pedidos de orçamento podem ser obtidas pelo Departamento de Orçamento. https://www.nih.gov/about-nih/what-we-do/budget

Você também pode colaborar com especialistas clínicos do NIH para desenvolver tratamentos, diagnósticos e medidas preventivas inovadores. Geralmente, o NIH fornecerá suporte indireto e investirá recursos em seu nome.

Para cooperar efetivamente com o NIH, é essencial compartilhar ideias e esforços. Em contrapartida, essa parceria oferecerá acesso a recursos exclusivos, incluindo reagentes, centenas de ferramentas disponíveis de acordo com o custo e especialistas de renome internacional. Sua empresa também poderá aproveitar a expertise científica e regulatória do NIH, além de receber apoio de seus especialistas em regulamentação no processo regulatório da FDA.

No que diz respeito ao licenciamento, o NIH não exige participação acionária inicial e, na maioria dos casos, não requer participação acionária ao longo do processo. Além disso, ao contrário de outras instituições de pesquisa, os termos dos contratos de licenciamento são de acordo com o princípio de "valor justo para o investimento público". Ao colaborar com um instituto de pesquisa universitário de grande porte, os custos indiretos ou despesas gerais podem variar de 70% a 100% ou mais. No entanto, ao trabalhar com o NIH, esses custos são eliminados, e mesmo quando são solicitados pagamentos por etapa concluída e *royalties*, eles são geralmente razoáveis.

Em síntese, para empresas de tecnologia estrangeiras, estabelecer parcerias com agências federais ou universidades americanas é uma estratégia eficaz para validar tecnologia no mercado americano, estabelecer presença local, construir confiança e manter vantagem competitiva global. O licenciamento e codesenvolvimento de propriedade intelectual nos EUA abrem caminho para financiamento, desde subsídios até investimentos. As agências federais, como o NIH, DoD, a Fundação Nacional da Ciência (*National Science Foundation*, NSF), as organizações e universidades de pesquisa americanas participam de conferências nos EUA e internacionalmente, oferecendo oportunidades de interação direta para sua empresa.[64]

Como Financiar Sua Entrada no Mercado Americano

O setor de saúde é o líder nos EUA, representando 17,7% do PIB em 2021.[65] O país possui o maior gasto em saúde do mundo desde 2019 e abriga mais de 784.500 empresas no setor.[66]

64 Alguns exemplos incluem: Consumer Electronics Show (CES), Las Vegas, South By Southwest (SXSW), Austin, Conferência JP Morgan Healthcare, São Francisco, RSA Convention, São Francisco, Photonics West, São Francisco, BIO International Convention, atua tanto na Costa Leste quanto na Costa Oeste dos EUA, National Retail Federation (NRF) Retail Big Show [Federação Nacional do Varejo dos EUA (NRF) Feira do Varejo], Nova York, SelectUSA Investment Summit, Washington DC, Association of University Technology Manager (AUTM), Washington DC

65 Fonte: Zippia – DADOS ESTATÍSTICOS DO SETOR DE TECNOLOGIA [2022]: THE STATE OF THE U.S. TECH INDUSTRY [O Panorama do Setor de Tecnologia dos EUA] por Jack Flynn – 1o. de fevereiro de, 2022 – https://www.zippia.com/advice/tech-industry-statistics/

66 Os principais atores do setor são McKesson, UnitedHealth Group, CVSHealth, AmerisourceBergen e CardinalHealth. Fonte: The State of Healthcare Industry (O Panorama do Setor de Saúde) – Estatísticas de 2022 por Smiljanic Stasha – 5 de março de 2022 – https://policyadvice.net/insurance/insights/healthcare-statistics/

Em seguida, vem o setor de Tecnologia, com 10,5% do PIB em 2021,[67] que inclui eletrônicos de consumo, conteúdo e informação online, entretenimento, FinTech, entre outros. O setor tecnológico americano representou aproximadamente 35% do mercado mundial em 2021, liderado por gigantes como Amazon, Apple, Google, Facebook e Microsoft, além de mais de 585.000 outras empresas de tecnologia.[68] Portanto, para empresas que impulsionam inovação, também conhecidas como "empresas tecnológicas", os EUA permanecem um dos principais destinos para se estabelecer como líder global de forma mais rápida. A combinação única de tamanho de mercado e homogeneidade, somada à presença de líderes de mercado e investidores em pesquisa, torna o mercado americano essencial na maioria dos setores. Nesta seção, serão apresentadas orientações sobre como financiar sua entrada nos EUA, aproveitando os ecossistemas local, internacional e americano.

Apoio do Seu País de Origem e Programas Binacionais

Antes de buscar incentivos nos EUA, empreendedores e empresas estrangeiras devem pesquisar os "incentivos" disponíveis em seu próprio país.

Inicie considerando os programas de pequenas subsídios que apoiam: (1) mobilidade e capacitação, principalmente para jovens profissionais, pesquisadores e empreendedores iniciantes; (2) programas de comércio e exportação; e (3) colaboração em pesquisa. Embora esses programas tenham duração e financiamento limitados, podem fornecer recursos que variam de alguns milhares de dólares para despesas de viagem a centenas de milhares para salários e colaboração em pesquisa.

Esses programas estão sujeitos a mudanças frequentes, por isso é recomendável entrar em contato com as agências de desenvolvimento econômico (regionais e nacionais), câmaras de comércio locais, organizações de comércio ou grupo de empresas afins, incubadoras locais e universidades de pesquisa para obter informações atualizadas. Esses programas podem ser competitivos e alguns requisitos (duração, relatórios etc.) podem ser burocráticos.

---

67 Fonte: Zippia – DADOS ESTATÍSTICOS DO SETOR DE TECNOLOGIA [2022]: THE STATE OF THE U.S. TECH INDUSTRY (O Panorama do Setor de Tecnologia dos EUA) por Jack Flynn – 1 de fevereiro de 2022 - https://www.zippia.com/advice/tech-industry-statistics/

68 Fonte: The State of Healthcare Industry (O Panorama do Setor de Saúde) – Estatísticas de 2022 por Smiljanic Stasha – 5 de março de 2022 – https://policyadvice.net/insurance/insights/healthcare-statistics/

Além disso, seu país de origem pode oferecer programas de treinamento ou aceleração, seja em seu próprio território ou nos EUA, com custo mínimo ou nenhum, visando prepará-lo para entrar no mercado americano e entrar em contato com possíveis investidores. A seguir, estão alguns exemplos que mostram a diversidade desses programas:

a. **Programas de treinamento financiados**, como o programa francês Voluntariado Internacional em Empresas (VIE), que oferece incentivos fiscais e subsídios para cobrir parte do salário de trainees nos EUA.[69]

b. **Programas de mobilidade financiados**, como o programa europeu Erasmus para Jovens Empreendedores Global, que cobre estadias de até três meses nos EUA.[70]

c. **Programas financiados para colaboração em pesquisa**, como o NGI Europeia (Iniciativa Internet da Próxima Geração, NGI), que apoia colaboração em pesquisa com cerca de US$ 30.000 por projeto.[71]

d. **Programas de negociação financiados**, como o Programa de Feiras Comerciais Internacionais do Conselho Europeu de Inovação, que seleciona empresas para participar de feiras comerciais nos EUA, como a SXSW, CES e BIO *International Convention*, e cobre despesas de viagem e estande.[72]

e. **Programas variados gratuitos ou de baixo custo**, a maioria dos países tem programas para apoiar a entrada no mercado americano, como o Hub de aceleração global da Organização de Comércio Exterior do Japão (*Japan External Trade Organization*, JETRO)[73], o Programa *Incubadora La Idea* para empreendedores da América Central, que conecta diretamente com incubadoras nos EUA[74], e os programas de imersão ENRICH nos EUA, financiados pela Europa.[75]

Além dos programas de mobilidade e inovação oferecidos pelo seu país de origem, você pode ter acesso a programas binacionais que promovem a colaboração entre organizações do seu país e os Estados Unidos. Um dos mais conhecidos é a Fundação Binacional Israel-Estados Unidos para

---

69 https://mon-vie-via.businessfrance.fr/what-is-the-vie-french-international-internship-program

70 Para obter mais informações, acesse: https://eyeglobal.eu

71 Para obter mais informações, acesse : https://explorers.ngi.eu – o programa será reativado em setembro de 2022 com um novo projeto intitulado *NGI Enrichers*.

72 Para obter mais informações, acesse: https://eic.ec.europa.eu/eic-funding-opportunities/business-acceleration-services/eic-overseas-trade- fairs- programme-20_en

73 Para obter mais informações, acesse: https://www.jetro.go.jp/usa/jetro-japan-innovation-accelerator/global-acceleration-hub.html

74 https://inbia.org/la-idea-incubator-program/

75 Para obter mais informações, acesse: https://www.enrichintheusa.com/enrich-immersion-conference

Pesquisa e Desenvolvimento Industrial (BIRD), que fornece capital para pesquisa e desenvolvimento conjuntos entre empresas americanas e israelenses (até US$ 1 milhão em subsídios).[76] Observe que também existem programas nos EUA dedicados a apoiar a mobilidade de pesquisadores e jovens profissionais estrangeiros.[77]

Em segundo lugar, empreendedores estrangeiros devem considerar os instrumentos financeiros oferecidos pelo seu país de origem para garantir possíveis investimentos ou transações nos EUA. Esses instrumentos geralmente integram programas de exportação. Alguns combinam subsídios e empréstimos vantajosos, como a "Assistência ao Desenvolvimento de Inovação Profunda" do BPI France (Fundo Soberano Francês), que combina um subsídio (até 50% de assistência) e um empréstimo reembolsável limitado a € 2 milhões (aproximadamente US$ 2,2 milhões).[78]

Em terceiro lugar, empreendedores estrangeiros podem solicitar subsídios de pesquisa e desenvolvimento (P&D) oferecidos pelo seu país de origem. Esses subsídios são geralmente os mais competitivos e exigem contrapartida financeira ou participação acionária. A maioria dos subsídios que conhecemos, que variam de US$ 1 a mais de US$ 10 milhões, exigem comprovação de escalabilidade internacional e podem financiar parte das atividades de P&D nos EUA, cerca de 15%. O valor exato depende da agência financiadora. Por exemplo, o programa de aceleração do Conselho Europeu de Inovação (CEI) oferece financiamento de subsídio não dilutivo de até US$ 2,75 milhões para custos de desenvolvimento de inovação e investimentos em equity de até US$ 16,5 milhões (ou mais, combinados com investidores de capital de risco privados).[79]

Por fim, os empreendedores estrangeiros podem buscar recursos de capital pré-semente, semente e capital de risco (VC) em seu país de origem. Com base em nossa experiência, a maioria das *start-ups* pode levantar cerca de meio milhão de dólares, em média, em seu país de origem por meio de investidores-anjo, VC e subsídios para apoiar sua expansão nos EUA.

Introdução à Comunidade de Investimento Local dos EUA

Três modelos de *start-ups* se destacam com maior probabilidade de sucesso ao captar recursos financeiros nos EUA:

(1) Fundadores estrangeiros que desenvolveram uma ideia de negócio e pretendem criar e expandir uma empresa diretamente nos EUA, buscando levantar recursos de semente e rodadas subsequentes junto a investidores americanos. (2) Fundadores estrangeiros que criam e desenvolvem uma empresa

---

76 para obter mais informações, acesse www.birdf.com

77 como o Programa de Bolsas Fulbright para Estudantes ou líderes experientes e renomados, como os bolsistas Eisenhower, além de programas internacionais, como os programas de Intercâmbio de Estudos em Grupo, oferecidos pelos Clubes do Rotary. Esses programas costumam financiar apenas as despesas de viagem, mas oferecem acesso a redes de contatos valiosas que podem gerar oportunidades de negócios.

78 para obter mais informações, acesse: https://www.bpifrance.com/bank-for-entrepreneurs

79 para obter mais informações, acesse: https://eic.ec.europa.eu/eic-funding-opportunities/eic-accelerator_en

em seu país de origem, levantam rodadas micro-seeds, *super se*ed e *mini Séries A* em seu país ou em um país próximo. Estabelecem uma presença nos EUA, geralmente com um escritório de vendas, e buscam ampliar suas operações para aproveitar o crescimento no mercado americano. Posteriormente, levantam recursos de rodadas A ou B nos EUA para financiar a continuidade de P&D, crescimento e expansão. (3) Fundadores estrangeiros que criam e desenvolvem uma empresa em seu país de origem, levantam rodadas *micro-seeds*, *super seed* e *mini Séries A* em seu país ou em um país próximo. Demonstram crescimento global, incluindo operações nos EUA, e levantam recursos de rodadas de investimento a partir de fundos de capital de risco em estágio avançado em seu país de origem e nos EUA. As opções de subsídios, empréstimos e vistos variarão de acordo com a estratégia de crescimento da empresa.

Subsídios e Empréstimos Locais e Nacionais dos EUA

Ao planejar sua entrada no mercado dos EUA, é importante observar que os governos federal e estaduais americanos o consideram como um possível "investidor" estrangeiro, mesmo que você esteja buscando financiamento e parceiros investidores locais. Essa classificação pode causar confusão.

Alguns subsídios de condados, cidades ou estados podem ser oferecidos a entidades estrangeiras que tenham sido constituídos como pessoas jurídicas nos EUA e tenham pelo menos um representante local, além de uma "contrapartida" financeira ou em espécie para igualar os fundos ou subsídios americanos. A maioria desses subsídios é específica para setores ou localidades, como o *Bucks Built Start-up Fund*[80] (US$ 25.000) e o Subsídio de Delaware para Incentivo ao Desenvolvimento, Crescimento e Expansão (*Delaware Encouraging Development, Growth & Expansion Grant*) (até US$ 100.000)[81], entre outros. Observe que você geralmente competirá com empresas locais. No entanto, algumas vagas podem ser reservadas para empresas de propriedade estrangeira, o que pode aumentar as chances de sucesso com o apoio do ecossistema local receptor. Além disso, é recomendável entrar em contato com as agências de desenvolvimento econômico locais do seu destino nos EUA, pois podem oferecer incentivos fiscais ou outros benefícios relacionados ao número de funcionários locais (geralmente cinco ou mais) e ativos trazidos para a região. Alguns estados também contam com organizações sem fins lucrativos que atuam como investidores de capital de risco, fornecendo investimentos em estágios iniciais, mentoria, subsídios e acesso a redes de investidores-anjo. Eles se concentram no crescimento econômico local e geralmente exigem contrapartida financeira, em parceria com grupos de investidores-anjo locais, como *o Ben Franklin Technology Partners* (Pensilvânia) e o *Maryland Entrepreneur Funding and Investments* (TEDCO).

Além disso, a Administração de Pequenos Negócios (*Small Business Administration*, SBA) licencia e regula Sociedades de Investimento para Pequenas Empresas (*Small Business Investment Companies*, SBICs) locais[82] e empresas de propriedade privada que investem em pequenos negócios

80 https://startupbucks.org/bucks-built

81 https://business.delaware.gov/edge/

82 para obter mais informações, acesse, https://www.sba.gov/funding-programs/investment-capital

americanos por meio de dívida e equity. Essas SBICs utilizam seus recursos privados, combinados com financiamento garantido pela SBA, para investir em pequenas empresas. Para se qualificar, sua pessoa jurídica nos EUA precisará apresentar garantias.

Por fim, as agências federais também oferecem financiamento para inovação por meio de subsídios e editais para pequenas empresas, como os programas de Programa de Pesquisa para a Inovação em Pequenas Empresas (*Small Business Innovation Research*, SBIR) e Transferência de Tecnologia para Pequenas ,Empresas (*Small Business Technology Transfer*, STTR) (valores geralmente entre US$ 50.000 e US$ 750.000). Na maioria das vezes, esses subsídios são direcionados a empresas majoritariamente de propriedade de cidadãos americanos ou portadores de *green card*. Embora sua empresa nos EUA talvez não seja elegível, uma organização parceira pode se candidatar com seu apoio.[83]

Não há uma lista completa de todos esses programas. Como ponto de partida, recomenda-se consultar o site dos Recursos de Negócios do Governo dos EUA para Estados e Territórios (*U.S. Government State and Territory Business Resources*)[84] e do *SelectUSA*,[85] na seção "fontes de financiamento diversificadas".

Aceleradoras com Participação Societária

As aceleradoras de negócios surgiram há aproximadamente 15 anos[86], como uma evolução das incubadoras de negócios[87] da década de 1990, que foram criadas a partir de universidades de pesquisa para apoiar projetos em estágios iniciais conduzidos por estudantes, professores e ex-alunos.

As aceleradoras desempenham um papel fundamental na ajuda às *start-ups* a obterem financiamento, subsídios e referências iniciais. Originalmente, as aceleradoras funcionavam como plataformas de lançamento para negócios, oferecendo espaço físico e apoio às *start-ups* na criação de redes e na identificação de seus primeiros clientes e parceiros. No entanto, nos últimos dez anos, os espaços de coworking especializados em *start-ups*, como *We-Work*, *MySpace* e *Runway Innovation Hub* em São Francisco, que se concentram em infraestrutura e networking, passaram a ocupar o lugar desses programas de aceleração leve.

As aceleradoras mais bem-sucedidas foram aquelas que apoiaram as *start-ups* na captação de recursos financeiros. Como queriam obter retornos financeiros das *start-ups* que apoiavam, muitos deles criaram seus próprios fundos de semente e se transformaram em pequenas empresas de capital de risco. Elas são conhecidas como “aceleradoras com participação societária”.

83 para obter mais informações, acesse: www.sbir.gov/about

84 https://www.usa.gov/state-business

85 https://www.trade.gov/selectusa-investor?anchor=content-node-t14-field-lp-region-2-3

86 https://en.wikipedia.org/wiki/Startup_accelerator

87 As incubadoras focam em empreendimentos em estágio inicial, as aceleradoras focam em empreendimentos com pelo menos um produto viável mínimo

Exemplos incluem *500 Start-ups, Y Combinator*, *Tech Stars*, *Plug and Play*, *UC Berkeley Skydeck*, *DreamIT Ventures* e *Yield Labs*, entre outras. Elas selecionam *start-ups* por meio de competições ou programas de currículo, com duração média de três meses, para identificar os melhores candidatos para seus investimentos. À medida que alcançaram sucesso nos investimentos em empresas locais, começaram a competir com outras fontes de financiamento de semente, o que sobrecarregou o fluxo de negócios locais e aumentou a valorização dessas empresas em estágios iniciais. Em consequência, as aceleradoras com participação societária estavam entre as primeiras aceleradoras a buscar oportunidades fora do estado e do país, percebendo que muitas *start-ups* estrangeiras são ideais para reduzir o risco de capital. Além disso, elas expandiram suas atividades para incluir *sourcing* corporativo, inovação aberta, *sourcing* para transformação digital e serviços de consultoria, acompanhando seu crescimento operacional.

As aceleradoras com participação societária buscam características específicas ao *selecionar start-ups*. Elas tendem a selecionar *start-ups* que possam apresentar métricas sólidas e expandir rapidamente, com uma equipe principal experiente e qualificada, além de propriedade intelectual registrada. Além disso, buscam empreendedores dispostos a receber orientação, apresentações e coaching para entrar no mercado americano. Por fim, buscam *start-up*s em estágio de semente com valorização aproximada de US$ 5 milhões.

Essas aceleradoras com participação societária adotam uma abordagem padronizada, utilizando instrumentos financeiros como títulos de dívida conversíveis ou SAFE (Contrato Simples para Futura Participação Societária), um título conversível, em troca de 5 a 8% do capital social, com descontos de 15 a 25% sobre o valor da série A e/ou com limites de avaliação, garantindo um preço por ação mais baixo caso a avaliação supere o limite. Para localizar esses programas, é recomendável consultar plataformas como *F6S*, *Gust* e *AngelList Venture*, ou acessar diretamente os sites das aceleradoras americanas ou anúncios de parceiros e afiliados.

Capital Semente por Investidores-Anjo

Os grupos de investidores-anjo são formados por pessoas de alto patrimônio líquido que investem no desenvolvimento de empresas em estágios iniciais. Entre eles, destacam-se: *Keiretsu Forum*, *DC Archangels*, *FTP*, *SWAN*, *Sand Hill Angels*, *Tech Coast Angels* e *U.S. Angels*.

Os investidores-anjo direcionam seus investimentos não apenas para a empresa, mas também para o empreendedor, considerando a proposta de valor e a tecnologia ou solução apresentada.

Ao considerar investidores-anjo que investem em *start-ups* estrangeiras, diversos fatores contribuem para criar um ambiente propício para essas transações. Alguns exemplos incluem: (1) o empreendedor estrangeiro compartilha o mesmo país de origem do possível investidor ou é de um país familiar ao investidor-anjo; (2) o empreendedor aproveita relacionamentos sociais e profissionais pré-existentes com estrangeiros residentes nos EUA por meio de organizações governamentais locais, sistemas de apoio ou programas binacionais, como o *Indus Entrepreneurs* (TiE), o programa

ENRICH nos EUA financiado pela UE, a aceleradora alemã, as câmaras binacionais, os cônsules honorários, entre outros.

O sucesso de empreendedores tecnológicos estrangeiros em casos públicos ajuda a estabelecer "confiança". Para localizar **grupos de investidores-anjo,** é possível se inscrever na [88]AngelList Venture[89] e consultar o diretório da *Angel Capital Association*. Após selecionar seu ecossistema nos EUA, você pode solicitar ao Centro de Desenvolvimento de Pequenas Empresas (*Small Business Development Center*, SBDC)[90], à Agência para o Desenvolvimento Econômico (cidade ou estado) ou câmara de comércio binacional locais que apresente você aos grupos de rede de investidores-anjo locais. Algumas instituições de ensino superior e espaços de coworking promovem encontros regulares para reunir as comunidades de tecnologia e investimento.

Investimento de Capital de Risco em Estágio Inicial (VC)

Os investidores institucionais americanos geralmente preferem não liderar rodadas de financiamento de capital semente ou estágios iniciais para *start-ups* estrangeiras. Além disso, para rodadas A e superiores, eles preferem investir em entidades sediadas nos EUA. É importante que as *start-ups* estrangeiras estejam cientes de que é difícil obter financiamento para estágios iniciais de investidores de capital de risco americanos sem (1) uma base estabelecida de clientes e parceiros nos EUA, e (2) operações nos EUA próximas ao investidor de capital de risco, lideradas por fundadores ou tomadores de decisão. Além disso, os investidores de capital de risco americanos questionam com frequência por que uma *start-up* estrangeira não busca financiamento em seu mercado doméstico; apresentar sucesso significativo nos EUA, apoiado por operações locais, é uma resposta convincente. Existem várias bases de dados relevantes para encontrar capital de risco, como *VCPro* e *Massinvestor*. Alguns recursos excelentes requerem assinatura, como *Venturedeal.com* e *PitchBook.com*. Outra opção para buscar investimentos de capital de risco é através de bancos de investimento especializados em levantar capital por meio da criação de instrumentos financeiros comercializáveis, incluindo *roadshows* para investidores. Escritórios de advocacia respeitados e bancos especializados também são fontes valiosas de contatos, especialmente no Vale do Silício.

Resumindo este tópico em poucas palavras, para *start-ups* de tecnologia avançada em expansão, a maneira mais acessível de obter capital semente para explorar o mercado dos EUA é por meio de recursos do próprio país. Depois de definir seu destino nos EUA, você poderá acessar subsídios, empréstimos e investidores locais para impulsionar o crescimento do seu negócio.

Conclusão

Apesar dos Estados Unidos permanecerem um mercado altamente atrativo, empresas estrangeiras de pequeno e médio porte com foco em inovação ainda enfrentam desafios para entrar no mercado americano. Por isso, é altamente recomendável considerar uma parceria com uma organização de

88 https://www.angelcapitalassociation.org

89 www.angellist.com

90 https://americassbdc.org

pesquisa local nos EUA ou agência federal para atrair o interesse de investidores americanos e estabelecer credibilidade. Além disso, existem vários programas que oferecem apoio e financiamento para sua entrada no mercado americano com menor custo e risco, principalmente por meio de programas de soft-landing em universidades, incubadoras com participação societária e investidores-anjo. No entanto, o apoio não se limita aos EUA, pois seu país de origem e os programas binacionais também podem oferecer apoio e subsídios excelentes. É importante lembrar que a forma mais eficaz de levantar recursos nos EUA é ter presença física no país e escolher o ecossistema americano adequado para seu negócio é fundamental para planejar seu crescimento.

Sobre a Temple University

A *Temple University* é uma instituição pública de ensino superior com oito *campi* localizados em Filadélfia e Ambler, na Pensilvânia, além de unidades em Roma, Itália, e Tóquio, Japão. Para obter mais informações, acesse www.temple.edu

Como uma "Universidade Doutoral com Maior Atividade de Pesquisa" classificada como R1 pela *Carnegie*, a *Temple University* oferece uma ampla variedade de centros e institutos de pesquisa, educação e comercialização. Dentre eles, destaca-se o *Small Business Development Center*, que atua como líder nos EUA no programa ENRICH nos EUA, financiado pela União Europeia. Esse programa coordena uma rede de programas de soft-landing com visto J-1 em universidades para inovadores europeus (e de países associados). Para obter mais informações, acesse www.fox.temple.edu/institutes-centers/small-business-development-center/ and www.enrichintheusa.com/j-1-soft-landing-program.

O Departamento de Comercialização de Tecnologia e Desenvolvimento de Negócios (*Office of Technology Commercialization and Business Development*) da *Temple University* registrou mais de 450 divulgações de invenções, criou mais de 30 empresas derivadas ou *start-ups*, e atraiu mais de US$ 440 milhões em investimentos externos para desenvolver tecnologias e lançar produtos nos últimos cinco anos. Para obter mais informações, acesse https://research.temple.edu

Aviso Legal

Este capítulo foi preparado por Todd Abrams, Blandine Chantepie-Kari e Sébastien Torre com a *Temple University*. As opiniões expressas neste capítulo são dos próprios autores. As opiniões expressas neste capítulo são do próprio autor, não da agência americana de Administração de Comércio Internacional (*International Trade Administration*, ITA). Este capítulo não constitui aconselhamento jurídico. Os leitores interessados em investir nos Estados Unidos devem consultar um advogado.

DRUMMOND
ACCOUNTING · TAX · LEGAL · ADVISORY
One stop shop para todas as necessidades fiscais, tributárias, jurídicas e imigratórias.
Na Drummond Advisors simplificamos operações internacionais com soluções integradas, garantindo segurança e agilidade para o processo de expansão global.
Quer elevar sua empresa ao próximo nível?
Entre em contato e descubra como podemos apoiar.