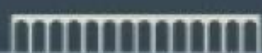


Como Empreender em Boston

Orientação para Empreendedores



MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES
Consulado-Geral do Brasil em Boston



CONSULADO-GERAL DO BRASIL EM BOSTON

“COMO EMPREENDER NO EXTERIOR”

Um Guia com informações úteis para o pequeno empresário

Maio de 2017

ÍNDICE

APRESENTAÇÃO	3
ESCLARECIMENTOS INICIAIS	5
PASSO A PASSO	8
OBRIGAÇÕES DO EMPREGADOR	9
ELABORAÇÃO PLANO DE NEGÓCIOS	12
TREINAMENTO E ACONSELHAMENTO	14
LOCAL DO NEGÓCIO	26
FINANCIAMENTO	27
ESTRUTURA LEGAL	30
REGISTRO DO NOME	32
LICENÇAS	34
QUESTÕES FISCAIS	36
CONTA BANCÁRIA	39
SAÚDE, PREVIDÊNCIA, SEGUROS	41
INFORMAÇÕES VARIADAS	44
ANEXO 1: ECONOMIA DE MASSACHUSETTS	45
ANEXO 2: BRASILEIROS EM MASSACHUSETTS	47
ANEXO 3: STATUS IMIGRATÓRIO	50
ANEXO 4: AGRADECIMENTOS	51
FORMULÁRIOS	



APRESENTAÇÃO

Este guia “Como Empreender no Exterior”, do Consulado-Geral do Brasil em Boston, destina-se a apresentar ao imigrante brasileiros as informações básicas necessárias à abertura de um pequeno negócio. A ideia de elaboração de guias “Como Empreender no Exterior” constitui uma iniciativa do Itamaraty que responde à crescente necessidade de informar os pequenos empresários brasileiros que desejam investir ou atuar em outros países.

A busca por melhores condições de vida constitui uma motivação intrínseca à natureza humana. Nossos compatriotas vêm, há meio século, sobretudo nos períodos mais difíceis para o Brasil, emigrando em grande número para destinos que prometem – ou que parecem prometer – aquelas condições. Entre os muitos destinos do globo, os EUA mostram-se como um dos polos de maior atração.

Tanto na V Conferência Brasileiros no Mundo (17 a 20 de maio de 2015), quanto na I Conferência sobre Questões de Gênero na Imigração Brasileira (24 a 26 de junho de 2015), a questão do empreendedorismo demonstrou ser uma das principais vertentes da imigração brasileira. O brasileiro(a) é, por sua própria natureza, empreendedor e está sempre em busca de formas para alavancar o seu próprio negócio. Muitas vezes, porém, esbarra em dificuldades geradas pelo insuficiente conhecimento da língua, da grande complexidade das exigências locais ou da diferença nos costumes e práticas com relação ao Brasil.

A proposta deste guia, elaborado pelo Consulado-Geral do Brasil em Boston, com o auxílio de membros da comunidade brasileira na Nova Inglaterra, é transmitir ao empreendedor brasileiro as informações gerais básicas para que possa iniciar o seu negócio. Não se trata de uma exposição exaustiva de todos os requisitos necessários para abrir uma pequena empresa, mas de uma

publicação que procura auxiliar o empreendedor(a) a identificar as instituições e os interlocutores que poderão auxiliá-lo em seu objetivo.

Se você acaba de chegar aos EUA e gostaria de abrir uma firma de limpeza de casas, uma firma de construção, uma lavanderia, uma padaria ou um pequeno restaurante, esteja certo de que este guia conterá informações que serão úteis a sua empreitada. O guia é gratuito e está disponível para download na página do Consulado (<http://boston.itamaraty.gov.br/pt-br/>).

Por fim, é necessário também fazer menção a um fenômeno que tem se acentuado nos últimos anos, com a modificação do perfil do imigrante brasileiro que vem aos Estados Unidos. Nos últimos anos, o Consulado-Geral em Boston, assim como outros postos nos EUA, tem observado o aumento de imigrantes brasileiros da chamada “classe média”, brasileiros que desejam se estabelecer em território norte-americano e exercer, aqui, as mesmas atividades que tinham no Brasil (contadores, profissionais liberais, professores, psicólogos, etc.).

Infelizmente, é comum que muitos desses brasileiros desconheçam que para exercer nos EUA a profissão que tinham no Brasil terão de passar por um processo de recertificação, já que a maioria esmagadora dos órgãos profissionais norte-americanos não reconhece diplomas expedidos por outros países. Além disso, deverão ter domínio adequado da língua inglesa.

Assim, se você é um profissional liberal no Brasil e quer trabalhar na sua área nos EUA, veja com atenção os requisitos e esteja preparado para ter de fazer cursos. Talvez, no seu caso, o caminho mais fácil, ao menos no início, seja abrir um negócio próprio. Este guia pretende auxiliá-lo se esse for o seu desejo.

O guia “Como Empreender no Exterior” do Consulado-Geral em Boston está aberto a contribuições e complementações. Cheque sempre a versão eletrônica no site do Consulado, pois o documento incorporará as sugestões e comentários que forem recebidos de membros da nossa comunidade.

Boa Sorte!

ESCLARECIMENTOS INICIAIS

Um primeiro ponto importante a ter em mente, se você é imigrante brasileiro e quer abrir seu próprio negócio, é que você não precisa necessariamente ser documentado para ser empresário na América. Tanto os imigrantes documentados, como os indocumentados, podem legalmente abrir empresas e desenvolver atividades econômicas nos EUA.

Se você é investidor de médio ou grande porte legalmente documentado, haverá muitos instrumentos jurídicos à sua disposição para investir nos EUA. Nesses casos (que ainda são relativamente raros na comunidade brasileira em Massachusetts), é recomendável que você vá para as seções subsequentes deste guia, em particular seção intitulada “**Status Imigratório**”.

Se você é indocumentado, poderá abrir seu negócio, mas tenha em mente que o fato de ser um pequeno empresário não reduz nem elimina os riscos de ser objeto de procedimentos imigratórios, nem confere nenhum direito automático para obter a cidadania norte-americana. Além disso, a abertura de um negócio implica que você terá de submeter documentação apropriada aos governos local, estadual e municipal e terá a obrigação de cumprir com leis e regulamentos, sob pena de processos de natureza civil ou criminal.

Para abrir um pequeno negócio, não é necessário estar legalmente documentado, nem possuir um número de “Social Security”(SSN). Você deve seguir uma série de passos e o primeiro deles é obter um “**individual taxpayer identification number (ITIN)**”, que é similar ao Cadastro de Pessoas Físicas, CPF, no Brasil.

Mas atenção!!! É necessário que você declare o imposto de renda nos EUA para possuir o número ITIN para abrir seu negócio. Possuir um número ITIN é importante, pois demonstra que você está cumprindo com a legislação tributária e permitirá a você desenvolver atividades relacionadas ao seu negócio, inclusive pagar impostos. Se você não declarar imposto de renda nos EUA, não obterá o número ITIN.

Para solicitar um número ITIN, o requerente deve: a) completar o formulário W-7, disponível no site <https://www.irs.gov/uac/about-form-w7>; b) provar sua

identidade e nacionalidade através de documentos adequados, como o passaporte (ver tabela abaixo):

Documento que comprova identidade e nacionalidade	Documentos que comprovam apenas a identidade	Documentos que comprovam a identidade ou nacionalidade (não ambos)
Passaporte	Carteira de motorista expedida nos EUA, Carteira de Motorista brasileira, Carteira de Identificação expedida por algum Estado nos EUA; Carteira Militar norte-americana;	Visto expedido pelo Consulado Norte-Americano; Carteira Militar Brasileira; Documento de Identidade Brasileiro;

Você poderá solicitar o seu número ITIN por correio ao IRS ou indo pessoalmente a uma agência próxima a sua residência. Para encontrar a agência mais próxima a sua casa vá ao endereço seguinte e digite o seu “Zip Code”: <https://apps.irs.gov/app/officeLocator/index.jsp>

Note bem: a obtenção do ITIN é um passo inicial para abertura do seu negócio. Após obter o ITIN você terá de obter o EIN (*Employment Identification Number*). Continue a leitura para se informar sobre esse ponto.

Para abrir o seu negócio, você precisará ainda obter o *Employer Identification Number (EIN)*, que também pode ser chamado de *Tax ID*. O EIN tem a mesma função que o CNPJ no Brasil. Sem o EIN, não é possível abrir uma conta bancária para a empresa. Você necessitará o *EIN* para registrar o seu negócio (ver abaixo).

Para solicitar o EIN, você terá de ter obtido antes o número ITIN. Você não precisa ser documentado para solicitar o ITIN e o EIN!

O *EIN* pode ser solicitado online (pela internet), por fax, correio ou telefone. O caminho mais prático costuma ser a solicitação pela internet, no site da receita federal dos Estados Unidos, no seguinte endereço:

<https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/apply-for-an-employer-identification-number-ein-online>

Se você prefere fazer a solitação por outro meio, verifique como fazê-lo no seguinte endereço (*how to apply for an EIN*):

<https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/how-to-apply-for-an-ein>

Em resumo: Se você quiser abrir uma padaria, um pequeno restaurante, negócios em que você é o único proprietário (“sole proprietorship”), que é o modelo preferido pelos empreendedores brasileiros, **não será necessário apresentar nenhum documento junto ao Governo estadual do Estado de Massachusetts**. Para abrir uma empresa no modelo de propriedade individual, tudo o que você necessita é:

- a) Obter o *Individual Taxpayer Identification Number, ITIN*;
- b) Obter o *Employment Identification Number (EIN)*. É necessário obter o número ITIN antes
- c) Escolher o nome do negócio;
- d) Protocolar o certificado de negócio (*business certificate*) junto à Prefeitura de sua cidade;
- e) Obter as licenças e autorizações correspondentes (ver seção específica deste guia);

Continua a ler para obter mais informações sobre como abrir o seu negócio!

PASSO A PASSO PARA ABERTURA DE EMPRESA/NEGÓCIO

Iniciar um negócio envolve planejamento, tomar algumas decisões de caráter financeiro e tomar uma série de medidas de caráter legal. De uma forma geral, é possível resumir o caminho para a abertura de um negócio em 10 (dez) pontos principais:

- Elaboração de um Plano de Negócios (*Business Plan*);
- Busca de treinamento e aconselhamento com relação ao negócio;
- Escolha do local;
- Busca de formas de financiamento;
- Determinação da estrutura legal;
- Registro do nome do negócio junto às autoridades do Governo do Estado;
- Registro para pagamento de taxas e obtenção de seguros;
- Obtenção das licenças necessárias;
- Compreensão das responsabilidades como empregador;
- Encontrar auxílio das autoridades, se necessário;

OBRIGAÇÕES DO EMPREGADOR

Em Massachusetts, o empregador é obrigado, por lei, a oferecer determinado nível de proteção para seus empregados, sob pena de multa ou, até mesmo, ter o seu estabelecimento fechado. Assim, não deixe de consultar um especialista e verificar quais os seguros que você terá de contratar para que seu estabelecimento esteja operando dentro da lei.

De qualquer forma, dois seguros que qualquer pequeno empreendedor que tenha empregados não poderá deixar de contratar são o *worker's compensation* (seguro contra acidentes de trabalho, obrigatório) e o *unemployment insurance* (seguro desemprego, depende do tipo de empreendimento). Em Massachusetts, contrariamente a outros Estados, não é necessário para o empregador oferecer o chamado seguro por incapacidade (*disability insurance*).

O *Worker's Compensation* pode ser adquirido de uma seguradora comercial ou do próprio Estado. Maiores informações podem ser obtidas junto ao *Worker's Compensation Rating Rating and Inspection Bureau* de Massachusetts:

The Workers' Compensation Rating and Inspection Bureau of Massachusetts

101 Arch Street Boston, Massachusetts 02110

(617) 439-9030 FAX (617) 439-6055

<https://www.wcribma.org/mass/GeneralInformation/generalinformation.aspx>

No caso do *Unemployment Insurance Tax*, você deve verificar se o seu negócio está obrigado a oferecê-lo ou não. Entre em Contato com o Executive Office of Labor and Workforce Development (EOLWD) para verificar o seu caso específico. Maiores informações podem ser obtidas no endereço:

<http://www.mass.gov/lwd/unemployment-insur/resources/questions-and-answers/employers-and-businesses/unemployment-insurance.html>

Além disso, os empregadores que tiverem um total de 11 ou mais empregados que trabalhem em período integral têm o dever de prover plano de saúde. O Estado de Massachusetts também possui recursos para auxiliar na obtenção de planos de saúde, como o *Mass Health Connector* (www.mahealthconnector.org).

Recursos de Plano de Saúde

Mass Health: www.mass.gov/eohhs/gov/departments/masshealth/

Commonwealth Care: www.mahealthconnector.org/portal/site/connector

Health Safety Net: www.massresources.org

O empresário brasileiro deve também atentar para uma série de direitos que terá de garantir a seus empresários como, por exemplo, o pagamento do salário mínimo (que em Massachusetts atualmente é de US\$11,00 por hora trabalhada). O empresário também deverá atentar que uma jornada normal semanal de trabalho é de 40 horas. Não existe, porém, número máximo de horas que um empregado possa ou que lhe seja requerido trabalhar.

Uma vez que o empregado tenha trabalhado 40 horas na semana, cada hora a mais de trabalho tem de ser paga 1.5 (uma vez e meia) o valor regular pago por hora. Por exemplo: se ele recebe o valor de US\$ 12,00 dólares por hora por semana, ele terá de receber US\$ 18,00 por todas as horas que ultrapassarem as 40 horas semanais. Quando o trabalhador recebe um salário por um certo número de horas trabalhadas por semana, o valor da hora extra é calculado dividindo o valor do salário pelo número de horas trabalhadas na semana em questão, devendo-se multiplicar o valor que foi encontrado para cada hora por 1.5.

Lembre-se, ainda, que são consideradas horas trabalhadas todas as horas que o empregado precisar estar no local de trabalho ou que esteja executando tarefas relacionadas com as suas obrigações de trabalho.

A legislação de Massachusetts exige que nenhuma pessoa trabalhe por mais de 6 horas sem um intervalo de, no mínimo, 30 minutos para fazer uma refeição. Fique atento pois, como empregador, você poderá pagar multa se não der a seus empregados o intervalo regular para se alimentar. O

empregado pode, porém, abrir mão voluntariamente do intervalo, mas deverá ser pago por esse período.

Em Massachusetts, o empregado deve ser pago toda semana ou a cada duas semanas e, em geral, de 6 a 7 dias após os dias trabalhados ao qual o pagamento se refere. O empregador também deve fornecer um contra-cheque ou envelope em que conste, necessariamente, o nome do empregador, do empregado, a data (dia, mês, ano), o número de horas trabalhadas, o valor pago por hora e o valor de qualquer desconto ou aumento no período objeto do pagamento.

Nada obriga o empregador a fornecer pagamento por férias ao empregado. Obviamente, férias remuneradas constituem um importante benefício para os empregados e contribuem para uma relação positiva entre o empregador e seus funcionários. A lei, porém, não exige o pagamento de férias remuneradas.

Da mesma forma, a lei não exige que o empregador pague o período em que o funcionário estiver doente. Trata-se, porém, de um benefício importante.

Lembre-se que, como empregador, você não pode simplesmente cancelar o dia de trabalho de seu funcionário. Se você escalar um funcionário para trabalhar e ele aparecer no horário definido, estará obrigado a pagar ao menos 3 horas de trabalho ao salário mínimo de Massachusetts.

Em Massachusetts, não é necessário haver um contrato escrito entre empregador e empregado. Em geral, a lei estabelece a necessidade de um contrato escrito apenas se sua duração for de um ano ou mais. Caso contrário, o contrato poderá ser verbal. Em Massachusetts, os contratos verbais são tão válidos quanto os contratos por escrito.

ELABORAÇÃO DE UM PLANO DE NEGÓCIOS (BUSINESS PLAN)

O plano de negócios é uma espécie de “mapa” para o seu negócio. Em geral, é um document em que é descrito o rumo que a empresa tomará ao longo dos próximos 3 a 5 anos, bem como as estratégias que pretende adotar para crescer. A importância de elaborar um plano de negócios é dupla: por um lado, o empreendedor terá de refletir sobre questões importantes relativas a seu negócio antes de iniciar o empreendimento. Com isso, poderá evitar decisões atabalhoadas e equivocadas, que trarão prejuízos no futuro. Por exemplo, o empreendedor terá de refletir sobre se dispõe de recursos necessários para abrir o negócio que tem em mente; se o seu produto/serviço realmente apresenta algum diferencial com relação aos competidores; e se o mercado em que se propõe a entrar comporta espaço para mais um investidor.

O plano de negócios é importante também no caso de o investidor precisar levantar fundos ou obter empréstimos. No caso de bancos, por exemplo, a avaliação do pedido de empréstimo implicará, necessariamente, o exame do plano de negócios proposto.

O plano de negócios é estruturado, de uma forma geral, conforme os seguintes elementos:

- (a) **Resumo Executivo:** um resumo do plano executive como um todo que apresente o perfil da empresa e seus objetivos;
- (b) **Descrição da Companhia:** contém descrição do que a empresa faz, o que a diferencia de outras empresas, bem como o mercado que procura atingir;
- (c) **Análise de Mercado:** antes de iniciar um negócio, é essencial ter uma ideia de como funciona o setor de atividades, o mercado e quem são os seus competidores;
- (d) **Organização e Administração:** os negócios não são todos estruturados da mesma forma. O empreendedor deverá refletir sobre a melhor forma de organizar e administrar o seu negócio. Nessa seção é importante descrever de forma breve o que fará cada funcionário de sua empresa, como ela estará estruturada (quantos funcionários, supervisors, o que se espera que cada um deles faça, etc.);
- (e) **Descrição do Produto ou Serviço:** o empreendedor deverá descrever o seu produto ou serviço. O que você vai vender ou oferecer? Como isso beneficiará os seus clientes? Essas são algumas das questões que devem ser examinadas nessa seção,
- (f) **Marketing e Vendas:** apresentação das estratégias de venda e/ou formas com que o empreendedor pretende anunciar seu produto ou serviço;
- (g) **Fundos:** nessa seção, o empreendedor poderá indicar se necessita de fundos adicionais e o seu valor;

- (h) **Projeção Financeira:** informações sobre os lucros que se pretende auferir. É essencial que essas informações sejam apresentadas de forma adequada, em especial se o empreendedor necessitará de fundos adicionais (empréstimo) para iniciar seu negócio;
- (i) **Apêndice:** nessa seção o empreendedor poderá incluir, se quiser, resumos, licenças e outros documentos relevantes para o funcionamento de seu negócio.

TREINAMENTO E ACONSELHAMENTO

Evidentemente, a elaboração de um plano de negócios com todos esses elementos pode parecer uma tarefa difícil para o pequeno investidor inexperiente. Isso não deve significar que o empreendedor deva desanimar. Há muitas fontes gratuitas de auxílio onde você poderá obter informações e orientação na elaboração do seu plano de negócios. Se você estiver na cidade de Somerville, por exemplo, poderá procurar o *Economic Development Office* da Prefeitura, onde conseguirá orientação, exemplos de planos de negócio, assistência e indicação de especialistas que poderá consultar, se quiser.

Da mesma forma, a **Small and Business Administration (SBA)** é um órgão do Governo Federal destinado a auxiliar pequenos empreendedores que desejem abrir um negócio, mas não sabem como fazê-lo. Há várias unidades da SBA espalhadas pelo Estado de Massachusetts. Em Boston o Escritório Central da SBA está localizado na 10 Causeway Street, Room 265 (Telefone 617 565-5590). Há também um escritório regional da **SBA** em Springfield, cujo endereço é One Federal Street Building 101-R, Springfield. O telefone é 413-785-0484.

Além disso, a SBA também desenvolveu parcerias com universidades para a criação de *Small Business Development Centers*, onde é possível obter ajuda gratuita. Atualmente, há 5 (cinco) centros espalhados por Massachusetts e localizados na University of Massachusetts Boston, Clark University, Salem State University, Fall River Chamber of Commerce e University of Massachusetts Amherst, que podem ser visitados em busca de auxílio e orientação.

Os Centros onde você poderá procurar auxílio e orientação são os seguintes:

1-Massachusetts Small Business Development Center ~ University of Massachusetts Amherst

Small Business Development Center

33 Dunham Mall Suite 103

Pittsfield, MA 01201

2-Massachusetts Small Business Development Center Network~University of Massachusetts

Small Business Development Center

23 Tillson Farm Road

Amherst, MA 01003-9346

3-Massachusetts SBDC ~ UMass Boston SBDC-Minority Business Center

Small Business Development Center

100 Morrissey Boulevard

Boston, MA 02125

4-Massachusetts SBDC ~ Massachusetts Export Center

Small Business Development Center

10 Park Plaza Suite 4510

Boston, MA 02116

5-Massachusetts SBDC ~ Southeastern Mass Regional SBDC

Small Business Development Center

200 Pocasset Street

Fall River, MA 02722-2785

6-Massachusetts SBDC ~ Salem State College ~ Northeastern Mass Regional Office

Small Business Development Center

121 Loring Avenue Suite 310

Salem, MA 01970

7-Massachusetts SBDC ~ University of Massachusetts Amherst ~ Western Mass Regional Office

Small Business Development Center

One Federal Street Building 101R

Springfield, MA 01105

8-Massachusetts SBDC ~ Clark University ~ Central Mass Regional Office

Small Business Development Center

125 Woodland Street Carriage House

Worcester, MA 01610

9-Massachusetts SBDC ~ Government Sales Advisory Program

Small Business Development Center

200 Pocasset Street (B)

Fall River, MA 02722-2785

O próprio site da SBA contém informações e orientações preciosas para o pequeno empreendedor em busca de informações. Se você não falar inglês, não se preocupe, pois o site contém uma versão em espanhol:

<https://www.sba.gov/> (site em inglês)

<https://es.sba.gov/> (site em espanhol).

A SBA preparou uma série de tutoriais e vídeos que ensinam passo a passo como abrir o seu negócio (infelizmente a maioria dos vídeos está apenas em inglês). Para acessar esses vídeos, você deve ir ao seguinte endereço:

<https://www.sba.gov/tools/sba-learning-center/search/training>

https://www.sba.gov/video-series/starting_a_business

As Prefeituras das cidades em Massachusetts também contém departamentos ou agências específicas dedicadas a auxiliar o pequeno empreendedor. Segue uma lista dos departamentos nas cidades onde a concentração de brasileiros é mais expressiva:

Boston

Department of Economic Development

1 City Hall Square, Boston, MA, 02201

Telefone: 617 635 5729

Website: www.boston.gov/departments/economic-development

Somerville

Office of Strategic Planning and Economic Development

City Hall. 93 Highland Avenue, Somerville, MA, 02143

Telefone: 617 625 6600, ext. 2500

Website: <http://archive.somervillema.gov/departments/ospcd>

Framingham

Department of Community and Economic Development

150 Concord Street, B2, Framingham, MA 0172

Telephone: 508 532 5455

Website: www.framinghamma.gov/103/Community-Economic-Development

Stoughton

Department of Economic Development

10 Pearl Street, Stoughton, MA, 02072

Telephone: 781 341 1300, ext. 9265

Website: www.stoughton.org/economic-development

Lowell

Department of Economic Development

50 Arcand Drive, Second Floor, Lowell, MA, 01852

Telephone: 978 674 1432

Website: www.lowellma.gov/724/Economic-Development

Everett

Office of Economic Development

2930 Wetmore Avenue, Suite 10A, Everett, MA, 98201

Telephone: 425 257 7100

Website: everettwa.gov/724/Economic-Development

Marlborough

Marlborough Economic Development Corporation

91 Main Street, Suite 204, Marlborough, MA, 01752

Telefone: 508 229 2010

Website: marlboroughedc.com/

Malden

Malden Redevelopment Authority

17 Pleasant Street, Third Floor, Malden, MA 02148

Telefone: 781 324 5720

Website: maldenredevelopment.com/

Por fim, vale a pena lembrar também que, se você é pequeno-empendedor mulher, ou se pertence a alguma minoria, o Estado de Massachusetts dispõe de regulamentos que podem facilitar a abertura de seu pequeno negócio. Maiores informações poderão ser obtidas nos seguintes endereços eletrônicos:

Para mulheres empreendedoras:

<https://www.sba.gov/contracting/government-contracting-programs/women-owned-small-businesses>

Para pertencentes a minorias:

<https://www.sba.gov/starting-business/how-start-business/business-types/minority-owned-businesses>

Se você é mulher ou pertence a alguma minoria, vale a pena investir no seu negócio. Lembre-se de que, como forma de estimular o seu grupo, o Estado de Massachusetts aloca uma porcentagem dos contratos do Governo da Commonwealth para empresas de mulheres ou grupos minoritários.

Frequentar cursos e workshops é, também, um bom caminho para conhecer outros pequenos empreendedores e conhecer outros empreendedores que,

como você, querem abrir seu negócio. As associações de empresários e empreendedores brasileiros em Massachusetts (cujos endereços e telefones estão listados a seguir) promovem eventos dessa natureza: Câmara de Dirigentes Logistas (CDLE), Associação de Mulheres Empreendedoras (AME), Brazil New England Chamber of Commerce (BRANEC). O Consulado também oferece periodicamente cursos de interesse, especialmente através do Espaço da Mulher Brasileira, EMUB.

CDLE USA-BRASIL

101 Main st Peabody 01960 MA

(855) 700-2353

<http://cdleusa.com/>

AME BR-USA

<http://empreendedorasbrusa.com/>

BRANEC

<http://branec.com/>

Outra importante fonte de ajuda é a Organização Sem Fins Lucrativos **SCORE**, que reúne milhares de voluntários que atuam como “mentores” de empreendedores. Através da **SCORE**, você poderá obter aconselhamento gratuito acerca do negócio que pretende iniciar. Você poderá se corresponder por email com um “mentor” da **SCORE**, ou participar de seminários online. Se preferir, você poderá visitar os escritórios locais da **SCORE**. Veja, a seguir, a lista de escritórios da **SCORE** em localidades com expressivo número de brasileiros:

SCORE

- Main Office

1 Federal St, Bldg 101

Scibelli Enterprise Center

Springfield, MA, 01105

MA

U.S.A.

Ph: (413) 785-0314

[Worcester](#)

Main Office

446 Main Street, Suite 200

Worcester, MA, 01608

MA

U.S.A.

Ph: (508) 753-2929

- Worcester Public Library

3 Salem Square

3rd Floor

Worcester, MA, 01608

U.S.A.

Marlborough Regional Chamber of Commerce

11 Florence Street

Marlborough, MA, 01752

U.S.A.

Ph: 508-485-7746

- [Southeast Massachusetts](#)

Main Office

1050 Hingham Street

South Shore Chamber of Commerce

Rockland, MA, 02370

MA

U.S.A.

Ph: (508) 587-2673

- **Brockton**

60 School Street

Metro South Chamber of Commerce

Brockton, MA, 02301

U.S.A.

Ph: 508-587-2673

- **Plymouth**

134 Court Street

Plymouth, MA, 02360

U.S.A.

Ph: (508) 830-1620

- **Quincy**

180 Old Colony Drive

Quincy Chamber of Commerce

Quincy, MA, 02170

U.S.A.

Ph: (617) 471-1700

[Northeast Massachusetts](#)

Main Office

583 Chestnut Street, Suite 8

Lynn, MA, 01904

MA

U.S.A.

Ph: (978) 922-9441

- CAPE ANN

247 Main Street

Cape Ann Savings Bank- Granite Branch

Rockport, MA, 01966

U.S.A.

Ph: (978) 691-1321

- LAWRENCE

264 Essex Street

Merrimack Valley Chamber of Commerce

Lawrence, MA, 01840

U.S.A.

Ph: (978) 686-0900

- LOWELL

88 Middle Street, 2nd Floor

Merrimack Valley Small Business Center

Lowell, MA, 01852

U.S.A.

Ph: (978) 322-8400

- MALDEN

94 Pleasant Street

Malden Chamber of Commerce - Eastern Bank

Malden, MA, 02148

U.S.A.

Ph: (781) 322-4500

- REVERE

126 Squire Road

East Boston Savings Bank

Revere, MA, 02151

U.S.A.

Ph: 617-846 9898

[Cape Cod & the Islands](#)

Main Office

270 Communications Way, Suite 5A

Hyannis, MA, 02601

MA

U.S.A.

Ph: (508) 775-4884

- Falmouth

300 Main St

Falmouth, MA, 02540

U.S.A.

Ph: 508-775-4884

- Martha's Vineyard Branch

504 State Rd

West Tisbury, MA, 02575

U.S.A.

Ph: (508) 696-9687

Boston

Main Office

10 Causeway Street

Boston, MA, 02222

MA

U.S.A.

Ph: (617) 565-5591

- Framingham Chamber

1671 Worcester Road

Framingham, MA, 01701

U.S.A.

Ph: (617) 565-5591

- Morse Institute Library Natick

14 East Central Street

Natick, MA, 01760

U.S.A.

Ph: (617) 565-5591

- Somerville Public Library

79 Highland Avenue

Somerville, MA, 02143

U.S.A.

Ph: (617) 565-5591

Na página da SCORE você também pode encontrar uma série de informações e recursos úteis à abertura de seu negócio. Há, por exemplo, modelos de planos de negócios que poderão ser adaptados ao seu negócio. Há, também, modelos de planilhas de custos e lucros e muitas outras informações úteis que podem ser encontradas no site <https://www.score.org/resource/business-planning-financial-statements-template-gallery>.

ESCOLHA BEM O LOCAL DO SEU NEGÓCIO

A escolha do local do seu negócio é, talvez, a mais importante decisão que um pequeno empreendedor terá de tomar e envolve uma série de considerações. Além de procurar um local com boa exposição do ponto de vista dos consumidores, outros fatores poderão ser levados em consideração, tais como:

- (a) Imagem: o local escolhido é consistente com a imagem do seu negócio?;
- (b) Concorrência: há outros negócios concorrentes ou complementares a pouca distância?;
- (c) Expansão: se você acredita que o seu negócio precisará se expandir no futuro, procure instalações que disponham de espaço extraç
- (d) Proximidade de fornecedores: os seus fornecedores devem estar localizados em proximidade ou com acesso fácil a seu negócio;
- (e) Segurança: veja a taxa de criminalidade na região e reflita se você e seus funcionários estarão em região segura;
- (f) Zoneamento Urbano: verifique se o tipo de negócio que você pretende abrir é permitido naquela área. Essa informação deve ser obtida junto à Prefeitura.

Além desses fatores, há outros elementos que também devem ser levados em consideração. Você deverá avaliar, assim, os custos adicionais do espaço (necessidade de reformas, decoração); impostos; valor do salário mínimo que terá de pagar aos empregados (em Massachusetts esse valor é de US\$ 11.00 a hora); e os incentivos eventualmente concedidos pelo governo local e estadual (empréstimos a juros preferenciais e para pequenos empreendimentos).

FINANCIAMENTO DO SEU NEGÓCIO

Muitos empreendedores financiam o seu negócio através de empréstimos bancários tradicionais. Uma dificuldade a ter em conta, porém, é que pequenos empresários iniciantes podem enfrentar dificuldades para conseguir o seu primeiro empréstimo junto a instituições financeiras em função de uma série de dificuldades, inclusive falta de histórico de crédito (ver abaixo).

Há várias formas de empréstimos para quem quer iniciar um negócio além do empréstimo bancário, como modalidades de microcrédito e financiamento coletivo. De qualquer forma, as principais formas de financiar o seu negócio podem ser resumidas nas seguintes modalidades principais:

- (a) Reservas Pessoais: essa é a forma mais comum de iniciar um negócio próprio. O empreendedor poupa e consegue financiar, em média, de 25% a 50%;
- (b) Financiamento através de instituições do Governo: em geral, as instituições públicas oferecem uma série de empréstimos a taxas vantajosas que podem ser usufruídos pelo pequeno empreendedor. A Small Business Administration oferece, por exemplo, 5 tipos de empréstimos:
 - 7(a) Loan Program – o tipo mais comum de empréstimo. Destina-se a empreendimentos comerciais, que sejam pequenos (conforme definido pela SBA¹); operem nos EUA; já tenham utilizado reservas pessoais; sejam capazes de demonstrar a necessidade do empréstimo; não tenham dívidas com o Governo dos EUA;
 - Microloan Program – empréstimos de curto prazo, em média no valor de US\$ 13,000 para que pequenos negócios possam expandir suas atividades. Também é aplicável para certas organizações sem fins lucrativos. O valor máximo que pode ser emprestado é de US\$ 50.000;
 - Real Estate & Equipment Loans - financiamento para a compra de imóveis ou equipamentos;
 - Disaster Loans – para empreendedores e organizações sem fins lucrativos que foram vítimas de desastres e necessitam de fundos para se reerguer;

¹ Os critérios da SBA para definição do tamanho dos empreendimentos comerciais são complexos e variam conforme o setor. Assim, a lista completa dos requisitos pode ser obtida no endereço https://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table.pdf. Maiores informações podem, ainda ser conseguidas no endereço <https://www.sba.gov/contracting/getting-started-contractor/make-sure-you-meet-sba-size-standards>.

- Loan Programs – tipo mais amplo de empréstimo, que pode ser utilizado para várias finalidades. Através de entidades parceiras, a SBA intermedia a obtenção do empréstimo.

Os detalhes sobre cada modalidade de empréstimo oferecida pela SBA podem ser vistos no link <https://www.sba.gov/loans-grants>.

(c) Empréstimos bancários: podem ser de longo prazo (normalmente mais de 1 ano) ou de curto prazo (normalmente menos de 1 ano). Importante ter presente que, na análise de uma solicitação de empréstimo, há vários fatores que serão levados em conta pela instituição bancária, tais como o fluxo de caixa da sua empresa (cash flow), valor a ser depositado em garantia do empréstimo (collateral), a porcentagem de recursos próprios a ser despendida no empreendimento, e o histórico financeiro e de crédito do solicitante (ver abaixo).

Por fim, o pequeno empreendedor não deve também deixar de buscar formas alternativas para financiar o seu negócio. Há, no mercado norte-americano, instituições especializadas em microcrédito que podem ser fonte de recursos preciosos para todos os que encontram dificuldades junto a instituições bancárias tradicionais. Uma dessas instituições é a Accion (<https://www.accion.org/>, há versão em espanhol do site), uma organização sem fins lucrativos que, entre outras coisas, tem por objetivo financiar iniciativas empresariais cujo objetivo seja o de atender às demandas das classes sociais menos favorecidas.

O objetivo da ACCION é dar empréstimos a preços justos a todos os que desejam iniciar ou ampliar o seu negócio. Os empréstimos fornecidos pela ACCION vão de US\$ 300.00 (trezentos dólares) a US\$ 1,000,000 (um milhão de dólares) e cobrem praticamente toda a gama de pequenos negócios. A taxa de pagamento dos empréstimos da ACCION é de cerca de 95%, o que demonstra que os tomadores conseguem pagar os empréstimos recebidos sem maiores problemas.

Caso o empreendedor deseje falar com um brasileiro que trabalhe na ACCION, poderá entrar em contato com o Sr. Leandro Freire, que têm muita experiência na área de empreendedorismo e microcrédito (lfreire@accioneast.org).

A ACCION também é uma fonte de recursos preciosa como seminários online, tutoriais online e consultas individualizadas (<https://www.accion.org/>).

O endereço do escritório da Accion em Massachusetts é:

Accion

10 Fawcett Street, Suite 204, Cambridge, MA 02138

Tel: +1 617.625.7080 | 800.931.9951

Fax: +1 617.625.7020

ESTRUTURA LEGAL

Assim como no Brasil, também nos EUA há várias formas jurídicas para a constituição de uma empresa. Dos vários tipos, o mais comum, no caso dos pequenos empreendedores brasileiros, é a propriedade individual (“sole proprietorship”). Outros tipos comuns são as “Limited Liability Company, LLC” e a “Corporation”, que oferecem a vantagem a proteção oferecida ao patrimônio pessoal dos sócios, ou seja, o patrimônio particular dos acionistas não se confunde com o da empresa e está protegido em caso de falência. Segue, abaixo, uma breve descrição das principais formas jurídicas para abertura de uma empresa/negócio nos EUA:

- A) Propriedade Individual (“Sole Proprietorship”): é forma mais básica de empresa. O dono é o único proprietário da empresa, sendo responsável por todo o seu passivo e dívidas. A desvantagem desse tipo de estrutura é que a responsabilidade pessoal do empreendedor é total. Não há separação entre a pessoa física e o empresário. Assim, se você tiver problemas na sua empresa, isso também afetará sua situação como pessoa física;
- B) Companhia de Responsabilidade Limitada (“Limited Liability Company”): é constituída para permitir a responsabilidade limitada dos proprietários, bem como flexibilidade operacional em caso de inclusão de novos sócios;
- C) Cooperativa (“Cooperative”): tem o propósito de desenvolver uma atividade que beneficie a todos os co-proprietários. Os lucros decorrentes da atividade são divididos igualmente entre todos os participantes;
- D) Corporação (“Corporação”): é uma forma de organização mais complexa, que é utilizada para companhias de grande porte. Apesar de ser uma forma mais complexa, a comportaçãõ pode ser uma boa opção de estrutura legal do seu negócio, pois permite maior proteção legal e fiscal. Além disso, a pessoa física fica protegida e terá seu nome salvaguardado em caso de haver qualquer problema em sua empresa;
- E) Sociedade (“Partnership”): é uma modalidade variada, que contempla vários subtipos. Por exemplo, os sócios podem contribuir para o empreendimento apenas com conhecimento técnico, apenas com capital, ou ambos.
- F) Corporação S (“S Corporation”): é similar à corporação, mas o regime fiscal se baseia na taxaçãõ individual dos sócios.

Para abrir o seu negócio, você precisará ainda obter o *Employer Identification Number (EIN)*, que também pode ser chamado de *Tax ID*. O EIN tem a mesma função que o CNPJ no Brasil. Sem o EIN, não é possível

abrir uma conta bancária para a empresa. Você necessitará o *EIN* para registrar o seu negócio (ver abaixo).

Para solicitar o EIN, você terá de ter obtido antes o número ITIN. Você não precisa ser documentado para solicitar o ITIN e o EIN!

O *EIN* pode ser solicitado online (pela internet), por fax, correio ou telefone. O caminho mais prático costuma ser a solicitação pela internet, no site da receita federal dos Estados Unidos, no seguinte endereço:

<https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/apply-for-an-employer-identification-number-ein-online>

Se você prefere fazer a solicitação por outro meio, verifique como fazê-lo no seguinte endereço (*how to apply for an EIN*):

<https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/how-to-apply-for-an-ein>

É importante ressaltar que o empreendedor deverá verificar com a cidade, condado e o estado a necessidade de obter licenças específicas ao ramo de negócio em questão (ver a seção específica deste guia). Na maior parte das situações, apenas uma licença da cidade e outra do condado são suficientes. Pode ocorrer, porém, que o governo exija registro junto a outros órgãos governamentais. Isso acontece com frequência no caso de restaurantes, clínicas, construção, importadores ou escritórios de arquitetos. Alguns exemplos de órgãos junto aos quais pode ser solicitada a obtenção de licenças são a *Food and Drug Administration, FDA*; o *Department of Homeland Security*; ou o *Department of Business and Professional Regulation*.

O empreendedor deverá também estar atento à necessidade de seguros específicos, que podem variar conforme a natureza de seu negócio (ver seção específica deste guia).

REGISTRO DO NOME DO NEGÓCIO E DO PRÓPRIO NEGÓCIO

A escolha do nome do seu pequeno negócio é tarefa extremamente importante. Se você decidir dar ao seu negócio um nome diferente do seu nome pessoal, será necessário efetuar o registro do nome junto ao cartório do seu condado (*county clerk's office*). No caso das corporações (*corporations*), organizações sem fins lucrativos (*non profit organizations*) e das *limited liability companies* o registro deve ser feito junto a *Corporations Division* de Massachusetts (<http://www.sec.state.ma.us/cor/coridx.htm>).

Um nome fictício, isto é, qualquer nome que seja diferente do nome do proprietário ou dos sócios, deve ser registrado. Assim, se John Smith resolver abrir um negócio para pintar casas e chamá-lo de *John Smith Painting*, ele terá de registrar esse nome.

O registro do nome do empreendimento (nome legal) é necessário para preencher qualquer formulário do governo, inclusive para fins de imposto de renda, licenças e *permits*. É igualmente aconselhável, caso o investidor deseje dispor de uma website ou um sítio na internet, a verificação se o nome estolidado está disponível ou já se encontra em utilização por outro usuário.

Por fim, é necessário que a empresa seja registrado junto à Secretaria de Estado de Massachusetts (<http://www.sec.state.ma.us/index.htm>), o que implica o preenchimento de formulários e apresentação de documentos. Tal procedimento é requisito no caso de empresas organizadas como LLCs e corporações. Cada tipo de negócio possui requisitos específicos, sendo aconselhável examinar com cuidado as exigências do Governo estadual. Maiores informações podem ser obtidas no site do Governo de Massachusetts, no endereço <http://www.sec.state.ma.us/cor/corfilessubject.htm>.

IMPORTANTE: Note, porém, que se você optar por abrir um negócio no modelo de propriedade individual (“sole proprietorship”), que é o modelo preferido pelos empreendedores brasileiros, ao menos em um estágio inicial, **não será necessário apresentar nenhum document junto ao Governo estadual do Estado de Massachusetts**. Para abrir uma empresa no modelo de prriedade individual, tudo o que você necessita é:

- a) Escolher o nome do negócio;

- b) Protocolar o certificado de negócio (*business certificate*) junto à Prefeitura de sua cidade;
- c) Obter as licenças e autorizações correspondentes (ver seção específica deste guia);
- d) Obter o *Employment Identification Number (EIN)*. É necessário obter o número ITIN antes.

LICENÇAS PARA INICIAR O FUNCIONAMENTO

Qualquer estabelecimento comercial necessitará das licenças apropriadas para operar em Massachusetts. As licenças são de vários tipos e é muito importante que o pequeno empreendedor se informe com precisão para não iniciar atividades sem a documentação exigida, o que pode inclusive levar ao fechamento de seu estabelecimento e imposição de pesadas multas.

Cada tipo de estabelecimento exige licenças específicas para poder funcionar. Por exemplo, se você quiser abrir um restaurante ou vender comida pronta, deverá obter uma licença específica das autoridades sanitárias (*health permit*) e terá de apresentar informações detalhadas sobre o seu negócio (cardápio, especificação dos equipamentos utilizados para preparar os alimentos, etc.). Nesse caso, a licença será expedida pela Prefeitura de sua cidade e levará, em média, de 2 a 6 semanas. O valor a ser pago também é variável, a depender do tipo de estabelecimento e de suas dimensões.

Da mesma maneira, se você resolver vender bebida alcoólica em seu estabelecimento, precisará de uma licença específica para isso, cujo valor pode variar de US\$ 1,500.00 até US\$ 5,000.00.

Não esqueça que as licenças são de vários tipos. Assim, você precisará de licenças caso deseje realizar obras em seu estabelecimento ou se quiser modificar algum aspecto de seu funcionamento (por exemplo, para operar fora do horário comercial ou, no caso de restaurante, se quiser abrir uma área externa). Finalmente, algumas atividades comerciais (mas não todas), em virtude do local escolhido, podem necessitar de licença especial do órgão de zoneamento urbano ou do órgão de planejamento de sua cidade.

Se você não está seguro de que tipo de licença precisa, nem a quem deve solicitá-la, não deixe de se informar junto ao *City Clerk's Office* de sua cidade. Você poderá também obter informações junto ao Governo do Estado de Massachusetts, no seguinte endereço:

<http://www.mass.gov/ocabr/licensee/license-types/>

Na área de gastronomia, determinadas licenças podem ser obtidas no endereço <https://www.servsafe.com/home>

Se você ainda está com dúvidas, entre em contato também com o *Massachusetts Permit Regulatory Office*:

Massachusetts Permit Regulatory Office

One Ashburton Place, Room 2101

Boston, MA 02108

T: 617-788-3610

F: 617-788-3605

www.mass.gov

QUESTÕES FISCAIS/IMPOSTO DE RENDA

O regime fiscal nos EUA é complexo e cheio de detalhes. Dessa forma, as informações de caráter geral que se seguem procuram orientar os primeiros passos do empreendedor, mas não substituem a visita a profissional especializado, que poderá dar informações mais pertinentes ao caso concreto.

O imposto de renda nos Estados Unidos é cobrado sobre o lucro ou o rendimento do contribuinte, não havendo regimes diferenciados nos moldes do Brasil (regime “simples” ou “lucro presumido”). A base de cálculo do imposto recai sobre o lucro real da pessoa jurídica.

Há duas formas básicas de tributação para pessoas jurídicas: o “formato opaco” e o “formato transparente”. No formato opaco – geralmente aplicável às corporações -, a pessoa jurídica declara e recolhe o imposto devido. O lucro distribuído é declarado, porém, pelo acionista, sobre o qual incidirá também imposto.

Na forma transparente, apesar de haver declaração de parte da pessoa jurídica, o imposto é cobrado dos sócios apenas, independentemente de haver ou não distribuição de lucros.

Corporações podem ter de pagar imposto em nível estadual. Empresas que vendem produtos também devem recolher a *Sales Tax*, para o que é necessário a obtenção de registro específico. Há, ainda, impostos específicos no caso de venda de produtos como álcool, tabaco e gasoline.

Outros impostos a serem levados em consideração são o *Corporate Excise Tax* (geralmente baseado no valor líquido da empresa) e a *Payroll Tax* (incidente sobre a folha de pagamento dos empregados).

No âmbito da pessoa física, o imposto é baseado em tabela progressiva (entre 10% e 39.6%) e a alíquota incide não sobre a renda, mas sobre a base de cálculo, uma vez que há deduções específicas e créditos que devem ser computados. Há também uma alíquota preferencial para ganhos de capital de no máximo 23.8%.

Também é importante lembrar que a legislação dos EUA obriga a declaração da renda mundial no caso dos chamados residentes fiscais. Um

contribuinte torna-se residente fiscal através do recebimento de um *Green Card* ou com base nos dias presentes em território Americano (em geral, mais de 183 dias de permanência no período de um ano). A obrigação independe da situação imigratória do contribuinte.

Uma das pouquíssimas exceções ocorre no caso de portadores do visto F-1 (estudantes), mas que devem, mesmo assim, enviar formulário para a receita federal norte-americana todos anos para informar os dias presentes e o motivo da isenção.

Recomenda-se, por fima, para contribuintes mais afluentes, com patrimônio de grandes proporções, o Planejamento específico, tendo em vista o alto valor de imposto sobre heranças e doações (*Estate and Gift Tax*), que pode chegar a 40% do valor do patrimônio.

No caso dos pequenos empreendedores, é necessário estar atento a dois impostos principais: a) a *income tax*, que é determinada pela estrutura legal do negócio. Assim, as LLCs são taxadas em separado de seus proprietaries, ao passo que os proprietários únicos (*sole proprietors*) informam sua renda pessoal e do seu negócio no mesmo formulário; (b) *employment tax*, que são impostos estaduais para quem têm empregados, como *worker's compensation* e *unemployment insurance taxes*.

Maiores informações podem ser obtidas nos endereços abaixo:

- Registro (*Business Tax Registration*)

<http://wfb.dor.state.ma.us/webfile/Business/Public/WebForms/Registration/TA1/WhoRegister.aspx>

- Informações Gerais e Formulários (*General Tax Information and Forms*)

<http://www.mass.gov/dor/individuals/taxpayer-help-and-resources/health-care-reform-information/general-information-for-individuals.html>

- Seguro contra acidentes de trabalho (*Worker's Compensation Insurance*)

<https://www.wcribma.org/mass/>

- Imposto para Seguro Desemprego (*Unemployment Insurance Tax*)

<http://www.mass.gov/lwd/unemployment-insur/>

Se você optar por ser um “sole proprietor”, que é a forma mais comum de negócio para os pequenos empreendedores quando vão iniciar suas atividades, note que você deverá pagar anualmente imposto de renda sobre os lucros auferidos pelo seu negócio. O formulário a ser utilizado é o chamado “Form 1”, que está disponível para download no endereço:

<http://www.mass.gov/dor/forms/personal-income/2016/form-1/>

No caso de brasileiros portadores do “greencard”, é importantíssimo ter presente que todos os valores que porventura sejam recebidos no Brasil devem ser declarados também nos EUA. Assim, se você é portador do “greencard”, morador nos EUA ou no Brasil, terá de declarar nos EUA todo montante e propriedades que tiver no Brasil, podendo deduzir do imposto de renda nos EUA o que já tiver pago à receita no Brasil. Esse dispositivo é importante também no caso de aposentados brasileiros que decidam viver nos EUA, que muitas vezes se esquecem que devem declarar ao governo norte-americano as rendas que recebem no Brasil.

Como já afirmado acima, a legislação tributária nos EUA é bastante complexa e você sempre deverá procurar um contador de sua confiança. Nas cidades onde há expressivo número de brasileiros, como Framingham, Everett, Stoughton, entre outras, você encontrará, caso prefira, contadores que falam português e poderão lhe orientar nessa etapa.

ABERTURA DE CONTA BANCÁRIA E HISTÓRICO DE CRÉDITO

A abertura de contas pessoais e para pessoas jurídicas nas instituições bancárias em Massachusetts não costuma ser, em geral, processo complicado. De forma geral, os bancos seguem os regulamentos federais assim como exigências próprias e regras internas, que variam de banco para banco.

Os bancos comerciais de grande porte costumam, via de regra, apresentar menos exigências para a abertura de contas do que instituições locais como as chamadas *credit unions*. Uma lista não exaustiva dos documentos comumente exigidos para abertura de contas bancárias inclui: a) passaporte válido do país de origem; cópia do visto norte-americano válido; identidade brasileira (carteira de motorista, RG ou até mesmo cartão de crédito); comprovante de endereço nos Estados Unidos. Alguns bancos permitem, inclusive, a abertura de conta bancária apenas com o Passaporte (Bank of America, Citizens Bank, United Bank). Essas regras mudam com certa frequência, é prudente você verificar com o banco em que pretende abrir a sua conta os documentos exigidos.

Para a abertura de contas para pessoa jurídica é necessário, ainda, apresentar o registro da empresa junto à Secretaria de Estado de Massachusetts (ver item 3 acima) e o *Employer Identification Number, EIN*.

Um empreendedor que inicie um negócio nos Estados Unidos poderá ter alguma dificuldade inicial de obter empréstimos devido à inexistência de histórico de crédito. O histórico de crédito é um requisito normalmente avaliado pelos bancos antes da concessão de linha de crédito.

Existem, porém, maneiras de o recém-chegado nos EUA construir aos poucos seu histórico de crédito. Uma delas é através da utilização de um *secured credit card*, um cartão de crédito seguro que é garantido por um depósito do titular em conta corrente ou poupança. Outra forma é aplicar para um *Certificate of Deposit (CD)*, que é um empréstimo garantido por depósito por tempo determinado (12 a 36 meses).

Ao ser titular de um cartão de crédito, o empreendedor deverá cuidar para pagar as faturas a cada mês e não deixá-las acumular, pois isso ajudará a construir um histórico de crédito positivo. A construção do histórico se dá através de comunicação periódica da operadora do cartão às instituições responsáveis pela análise do crédito individual, cuja

pontuação varia de 300 (mais baixa) até 850 (mais alta). Nessa análise, são levados em conta o histórico dos pagamentos, o saldo devedor, o tempo do histórico de crédito, contas recentes e tipos de crédito utilizado. O titular do cartão pode monitorar gratuitamente o relatório anual de seu crédito através do site www.annualcreditreport.com.

Para empresas, é necessário aguardar um período mínimo (que pode chegar a ser de dois anos) em território norte-americano para poder solicitar empréstimo bancário. Por mais que o empresário tenha administrado um negócio bem sucedido for a dos EUA, o país possui um sistema próprio de informação de crédito e o indivíduo/empresa devem constar nesse sistema antes da obtenção de empréstimo.

MEDIDAS RELATIVAS A SAÚDE, PREVIDÊNCIA SOCIAL E SEGUROS

Todo trabalhador brasileiro que resida nos EUA e seja documentado tem direito a se inscrever no sistema de seguridade norte-americano, o *social security*. Com isso, terá direito aos benefícios dispostos na legislação de seguridade social por idade, morte e invalidez. O trabalhador pode, também, a seu juízo, contratar previdência privada para complementar os benefícios da previdência pública, o que é recomendável segundo especialistas no tema.

Todo trabalhador inscrito no *social security* pode se inscrever no *Medicare*, programa público de saúde para indivíduos com 65 anos de idade ou mais. Em determinadas situações (portadores de deficiências, insuficiência renal permanente ou esclerose lateral amiotrófica), pessoas com menos de 65 anos também são admitidas no programa. Vale ressaltar que o *Medicare* cobre apenas parte dos gastos médicos. Despesas com cuidados de longo prazo tampouco são cobertas pelo programa.

O *Medicare* é financiado por meio de uma porcentagem dos impostos salariais pagos pelos trabalhadores e suas entidades patronais. É também parcialmente financiado por prêmios dedutíveis mensalmente dos cheques do Seguro Social.

Outro programa governamental, o *Medicaid*, fornece cobertura hospitalar e médica para pessoas com baixos níveis de renda e poucos recursos. Cada estado possui regras particulares para a implementação do *Medicaid*. No caso de Massachusetts, os regulamentos pertinentes podem ser acessados no site <http://www.mass.gov/courts/case-legal-res/law-lib/laws-by-subj/about/medicaid.html>.

Há pessoas que apresentam as condições para se inscrever tanto no *Medicare* como no *Medicaid*. Além disso, a legislação ainda em vigor (*Obamacare*) permite que o cidadão se inscreva para receber ajuda financeira mensal para a contratação de um plano de saúde privado que faça parte de um dos programas. Há que se ter presente, porém, que o chamado *Obamacare* deverá ser revogado proximamente, o que extinguirá a possibilidade de solicitação do subsídio governamental.

Os planos de saúde são importantíssimo, uma vez que não existe serviço público gratuito de saúde nos moldes do SUS no Brasil.

O empreendedor(a) que queira contratar um seguro deverá ter presente alguns termos específicos, tais como:

- *Premium*: valor mensal pago pela contratação do seguro;
- *Deductible*: franquia do seguro. O valor que o segurado deve pagar do tratamento. O seguro cobrirá o que exceder o *deductible*;
- *Co-insurance*: porcentagem fixa paga pelo segurado sobre o custo do tratamento medico após o valor ter atingido o *deductible*;
- *Co-pay*: quantia fixa paga por consultas e exams médicos;
- *Out-of-Pocket Maximum*: quantia maxima de despesas que o seguro cobre em um ano. Inclui o valor do *deductible*, *co-pay* e *co-insurante*. Os valores pagos a título de *premium* não são contabilizados.

O contratante do seguro deve estar atento ao tipo de apólice que lhe mais lhe convém. Algumas apólices possuem um *premium* relativamente baixo, mas compensam isso com valores mais altos, por exemplo, de *deductible*. Inversamente, quando o *premium* for alto, os valores de *deductible* e *out-of-pocket maximum* costumam ser mais baixos. Assim, o contratante deverá examinar o quanto está disposto a pagar mensalmente e que tipo de cobertura gostaria de ter.

Há, na área de jurisdição do Consulado-Geral uma série de ONGs que auxiliam a inscrição de imigrantes em seguros de saúde públicos, como o MassHealth. Algumas dessas ONGs são:

Latino Health Insurance:

88 Waverly St, Framingham, MA 01702

Telefone: (508) 875-1237

<http://www.lhiprogram.org/>

Centro Comunitário Scalabrini

63 Oakes St, Everett, MA 01702

Telefone: (617) 387-1393

Health Care for All

One Federal Street, Boston MA, 02110

www.hcfama.org

Helpline: 800 272-4232

Brazilian American Center, BRACE

560 Waverly st. Framingham MA, 01702

Telephone: (508) 628-3721, 628-0360

<http://www.brazilianamericancenter.org/>

INFORMAÇÕES DE CARÁTER VARIADO

Carteira de Motorista: a emissão de carteira de motorist norte-americana deve ser solicitada junto ao *Massachusetts Registry of Motor Vehicles* (www.massrmv.com). Se o empreendedor já possui uma carteira de motorista brasileira, deverá possuir os seguintes documentos **originais** para solicitar carteira de motorista de Massachusetts:

- Carteira de Motorista Original;
- Documento que comprove a data de nascimento;
- Documento que comprove a assinatura;
- Comprovante de residência em Massachusetts;
- Número de Seguridade Social norte-americana válido.

Os solicitantes deverão ainda obter certidão negativa do *National Driver Register* e pagar as taxas correspondentes.

No caso de o solicitante não possuir carteira de motorista brasileira, terá de realizar exame prático e teórico para solicitar a carteira. Uma vez aprovado nos testes teórico e prático, poderá ter sua carteira emitida, cuja validade depende do *status* no país.

Acidentes de Trabalho: Todo empregador nos EUA é obrigado a possuir o seguro *Workers' Compensation*, que é o equivalente ao seguro contra acidentes de trabalho no Brasil. Ao não possuir tal seguro, o empreendedor estará sujeito a pesadas multas e poderá, inclusive, ter seu estabelecimento fechado. O seguro cobre danos físicos ao funcionário ocorridos durante o expediente de trabalho.

Em caso de acidente de trabalho, o empreendedor deverá estar atento às leis trabalhistas aplicáveis, que são variáveis a depender do número de empregados em seu estabelecimento. De uma forma geral, o empregado deverá ser reembolsado por despesas médicas e continuará a ser pago por um período máximo de 12 meses. É recomendável consultar um advogado trabalhista para garantir que a empresa dá o devido cumprimento à legislação aplicável a seu caso específico.

ANEXO I

BRASILEIROS EM MASSACHUSETTS

Segundo informações do Censo Americano, Massachusetts é o segundo Estado com a maior concentração de brasileiros e seus descendentes em território (17%), atrás apenas da Flórida (20%). Além desses dois Estados, a presença brasileira é também expressiva na Califórnia (10%), Nova Jersey (9%) e Nova York (7%).

Uma pesquisa efetuada em 2014 pela American Community Survey (ACS) estimou que havia, em 2014, 331 mil nos EUA, o que faz do Brasil o país de origem de 0.8% da população estrangeira no país, cujo total é 42.2 milhões de pessoas. Embora tais dados sejam contestados por alguns especialistas, que apontam que o número de brasileiros nos EUA e em Massachusetts é muito maior do que o registrado pela ACS, não se discute que a comunidade brasileira em território norte-americano é muito expressiva. Em Massachusetts, essa comunidade está entre as maiores do Estado, vivendo em áreas como East Boston, Brighton, West Roxbury, Dorchester, Everett, Framingham, Lowell, Marlborough, entre outras.

Uma das principais características da comunidade brasileira e seu grau participação na força de trabalho. Em Boston, a taxa de ocupação da comunidade brasileira é de 86%, sensivelmente acima dos demais grupos de estrangeiros (cerca de 68%). Ainda segundo a pesquisa, a maior parte dos brasileiros trabalha na área de serviços (63%) e cerca de 20% são autônomos, o que coloca os brasileiros entre os grupos mais empreendedores nos EUA, muito acima da média local.

Os brasileiros residentes em Boston contribuíram, em 2014, para a economia de Massachusetts com gastos da ordem de 206 milhões de dólares. Tais gastos contribuíram com 152 milhões de dólares para o PIB de Massachusetts e geraram cerca de 7 milhões de dólares em impostos.

Segundo a publicação *Imagine all the people – Brazilians 2016*, da Prefeitura de Boston, a população brasileira em Boston (e em Massachusetts) está se firmando na sociedade local e goza de um padrão de vida relativamente mais alto do que vários outros grupos de imigrantes. A chafe, segundo a publicação, para tal êxito, é o empreendedorismo que caracteriza o nosso povo. Este guia

é uma tentativa de auxiliar o imigrante brasileiros na América a encontrar o seu caminho como autônomo e, com isso, contribuir para a melhoria do padrão de vida de toda a nossa comunidade.

ANEXO II

A ECONOMIA DE MASSACHUSETTS

Massachusetts possui a décima-segunda maior economia dos Estados Unidos, segundo dados oficiais de 2015. O PIB de Massachusetts em 2015 alcançou a cifra de 428 bilhões de dólares, tendo crescido 8% nos últimos 5 anos. O PIB per capita de Massachusetts beira os US\$ 69.000, o que coloca o estado US\$ 13.000 acima da média norte-americana.

Massachusetts é responsável por 1.7% das exportações e 1.5% das importações do mercado norte-americano (dados de 2015). Em 2015, o total de exportações do estado foi de US\$ 25.2 bilhões e o total de importações foi de US\$ 33 bilhões. Entre os principais produtos exportados encontram-se aparelhos de alta precisão médica e dispositivos para cirurgia médica e dental; semicondutores; circuitos eletrônicos integrados; partes e componentes de aviação, turbo-propulsores e instrumentos óticos. Entre os principais produtos importados encontram-se receptores de imagem e som; derivados de petróleo e gás; circuitos eletrônicos integrados, instrumentos dentários, insumos para medicamentos e frutos do mar. A importação no ramo de joalheria e insumos para indústria de instrumentos musicais também é relevante.

O Brasil é hoje o destino de 1% das exportações de Massachusetts. Esse percentual decaiu nos últimos anos (era de 1.7% em 2012). Do ponto de vista das importações, embora a participação do Brasil seja inferior a 0.5% do total, avaliações e conversas com funcionários de governo, como o Secretário de Desenvolvimento Empresarial e Comércio Exterior de Massachusetts, assim como com empresários locais, indicam haver valioso potencial a ser explorado. Uma avaliação preliminar conduzida pelo Consulado indicou, por exemplo, que a Colômbia, que ocupa a 21ª posição como principal exportador para Massachusetts (participação média de 1.7% nos últimos quatro anos) fornece ao estado produtos em que o Brasil é competitivo, como borracha sintética (negro de fumo), petróleo cru e cerâmicas.

Além disso, Massachusetts apresenta hoje, de acordo com análise recente (2016) da revista "Governing Magazine", a economia mais promissora dos Estados Unidos. Embora os analistas nem sempre coincidam quanto às razões para o desempenho econômico tão positivo do estado, seus índices de desempenho têm superado os do país como um todo em áreas como tecnologia, biotecnologia, saúde e serviços financeiros. Setores como energias renováveis e equipamentos/aparelhos eficientes, tecnologias da informação e software são essenciais para a economia do estado.

O setor de joias também é significativo para o estado, haja vista a tradição que remonta à época da independência dos EUA. Entre os produtos importados por Massachusetts encontram-se pedras preciosas e insumos para joalheria. De forma semelhante, o estado desfruta de uma posição de destaque no mercado americano das artes, fruto da grande tradição musical de Boston e presença de importantes instituições musicais no estado, tanto para música de concerto (Boston Symphony Orchestra, New England Conservatory, Tanglewood Festival), quanto para música popular/jazz (Berklee Musical School). A mais importante fábrica de pianos de alto nível do mundo, a Steinway, tem sede em Massachusetts.

Os 25 principais mercados de origem das importações de Massachusetts são os seguintes: Canadá, China, México, Alemanha, Irlanda, Reino Unido, Japão, França, Suíça, Holanda, Itália, Taiwan, Malásia, Israel, Vietnam, Filipinas, Singapura, Coreia do Sul, Tailândia, Indonésia, Colômbia, Índia, Bélgica, Noruega e Suécia. Ações de Promoção de Exportações

Na Nova Inglaterra, Boston é o principal centro para a realização de feiras e eventos de promoção comercial, sejam de caráter estritamente doméstico, sejam de caráter internacional. Há inúmeras companhias, nos mais diversos setores, cujas sedes encontram-se em Massachusetts. O caso recente mais notável de uma grande empresa que optou por mudar-se para o estado foi o da "General Electric, GE", que transferiu suas instalações para Boston após complexo processo de negociações que envolveu a concessão de benefícios fiscais em nível municipal e estadual. O número de empresas de maior porte ("top business firms") cuja sede localiza-se no estado é próximo a 100. Algumas das principais companhias de determinados setores relevantes que estão sediadas no estado: componentes eletrônicos digitais ("3Com"), semicondutores ("Analog Devices"), aparelhos médicos ("Boston Scientific"), tecnologias da informação ("Cutter Consortium"), biotecnologia ("Biogen Idec", "Genzyme"), software ("BBN Technologies"), químicos e cerâmicas de aplicação industrial ("Cabot Corporation"), energias limpas ("Greenfuel Technologies"), telefonia ("BroadVoice", "Zoom Telephonics").

Por fim, Massachusetts também é sede de empresas de investimento que operam no mercado de ações global ("Fidelity Investments", "Bain Capital", "LPL Financial").

Por fim, há que se ter presente a estreita interrelação entre os aspectos de comércio, ciência, tecnologia e inovação em Massachusetts. O estado hoje rivaliza com a Califórnia em muitos quesitos relacionados à atração de investimentos, "start-ups" e empresas de tecnologia de ponta, o que não é de surpreender face à elevadíssima concentração de conhecimento e pesquisa nesta região dos EUA. Afinal, apenas em Massachusetts estão mais de 100 instituições de ensino superior, entre elas as renomadas Harvard University e o

MIT. Não por acaso, apenas na pequena área de Kendall Square/Cambridge estão localizadas mais de 400 empresas de alta tecnologia.

STATUS MIGRATÓRIO

Há vários vistos que permitem ao nacional brasileiro abrir um negócio nos EUA. Cada um desses vistos possui requisitos e exigências próprias e, por essa razão, é aconselhável que se consulte um advogado especializado em temas de imigração para saber qual dos vistos é mais adequado ao caso específico. É comum o caso de empresários de sucesso no Brasil que resolvem se fixar nos EUA, mas que muitas vezes não sabem qual o visto mais adequado no seu caso. Por isso é muito importante consultar um profissional e contar com orientação adequada.

Segue uma descrição breve dos tipos de visto aludidos:

Visto L-1

Esse visto é utilizado no caso de executivos e altos funcionários de empresas que são transferidos para uma filial em território norte-americano. O prazo de validade do visto é entre 5 e 7 anos. É necessário que o funcionário transferido tenha trabalho na empresa brasileira ou estrangeira nos três anos anteriores e, ao menos, por um ano contínuo, antes de começar a trabalhar nos EUA.

Visto EB-5

Através desse visto, o empreendedor brasileiro pode investir e, eventualmente, residir legalmente em território norte-americano. Para isso, o valor mínimo do investimento deve ser de US\$ 500,000.00 (quinhentos mil dólares), montante que pode ser utilizado para iniciar um novo negócio ou para projeto que já conte com a aprovação do serviço de imigração. Trata-se de um visto atrativo para muitos investidores, mas cujo rigor na aprovação e verificação dos requisitos exige o acompanhamento cuidadoso por advogado experiente.

Além do valor mínimo, esse visto requer: criação de, ao menos, 10 novos empregos para residentes/cidadãos norte Americanos; comprovação da origem do dinheiro a ser utilizado no negócio; comprovação de histórico financeiro idôneo; e inexistência de antecedentes criminais.

AGRADECIMENTOS:

Câmara de Dirigentes Logistas, CDLE USA-BRASIL

101 Main st Peabody 01960 MA

(855) 700-2353

<http://cdleusa.com/>

Associação de Mulheres Empreendedoras, AME BR-USA

<http://empreendedorasbrusa.com/>

Brazil New England Chamber of Commerce, BRANEC

<http://branecc.com/>

Prefeitura de Somerville (Sra. Adriana Fernandes);

Sr. Álvaro Lima (Projeto Digaai)

Brazilian Immigrant Center

14 Harvard Ave. 2nd Floor

Allston, MA 02134

Income Tax Plus – Sr. Fernando Castro

100 Concord St, Framingham, MA 01702

E&M Accounting – Sr. Elias Meirelles

2 Frederick St # 2, Framingham, MA 01702



MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES