



COMO EMPREENDER NOS EUA

Connecticut, Maine, Massachusetts, New Hampshire, Nova Jersey, Nova York, Pensilvânia, Rhode Island, Vermont



Consulado-Geral do Brasil em Nova York
Ministério das Relações Exteriores



Novembro de 2017

VERSÃO ELETRÔNICA DO GUIA DISPONÍVEL EM:

http://novayork.itamaraty.gov.br/pt-br/cartilhas_informativas.xml

AGRADECIMENTOS

Parte do conteúdo deste Guia foi realizado com a inestimável contribuição do Setor Econômico e de Promoção Comercial (SECOM) do Consulado Geral do Brasil em Miami.

ÍNDICE

1) INTRODUÇÃO	4
2) DADOS SOBRE A CONJUNTURA	4
3) COMO O SETOR COMERCIAL DO CONSULADO (SECOM) PODE AJUDAR	4
4) REQUISITOS GERAIS DE IMPORTAÇÃO PELOS ESTADOS UNIDOS	5
5) PROVIDÊNCIAS PARA ABERTURA DE EMPRESAS	5
a. VISTOS	
b. DOCUMENTAÇÃO COMERCIAL	
c. REQUISITOS FISCAIS	
d. REQUISITOS FINANCEIROS	
e. SISTEMA DE SAÚDE	
f. CARTEIRA DE MOTORISTA	
6) LEGISLAÇÃO LOCAL PARA ABERTURA DE NEGÓCIOS	12
a. TIPOS DE REGISTRO	
b. IMPOSTOS	
7) CAPACITAÇÃO	16
8) ASSISTÊNCIA JURÍDICA, CONTÁBIL E FISCAL	16
9) REGULAMENTAÇÃO APLICÁVEL A MERCADORIAS	16
10) PROPRIEDADE INTELECTUAL NOS ESTADOS UNIDOS	20
a. MARCAS	
b. PATENTES	
c. DESENHO INDUSTRIAL	
d. DIREITOS AUTORAIS	
11) ÓRGÃOS E ENTIDADES LOCAIS DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO	23
12) COSTUMES E DIFERENÇAS LOCAIS, CULTURA DE NEGÓCIOS, IDIOMA	28
13) SOCIALIZAÇÃO/NETWORKING	30

1) INTRODUÇÃO

A região dos Estados Unidos onde o Setor de Promoção Comercial do Consulado-Geral de Nova York (SECOM NY) atua compreende nove estados da parte noroeste dos Estados Unidos: Connecticut, Maine, Massachussets, Nova York, Nova Jersey, New Hampshire, Rhode Island e Vermont. Para uma lista completa dos SECOMs em todo o mundo, acessar o seguinte link: <https://investexportbrasil.dpr.gov.br/Secoms/Busca/fmBuscaSecom.aspx>

2) DADOS SOBRE A CONJUNTURA

O produto interno bruto da região é superior a US\$ 3 trilhões. A renda per capita anual, principalmente nos Estados de Connecticut (US\$ 72,3 mil), Massachussets (US\$ 69,7 mil), Nova York (US\$ 72,9 mil) e Nova Jersey (US\$ 64,1 mil) é bastante elevada. Nessa região possui uma eficiente rede rodoviária, ferroviária, aeroportos, 23 portos apoiados por centros de distribuição que garantem o fluxo de mercadorias para outras regiões do país e até para o Canadá. O alto patamar de consumo, a capacidade de manuseio de carga e o poder de irradiação de Nova York, com seu centro financeiro internacional, contribuem para um fluxo de comércio em constante crescimento.

Estatísticas e relatórios analíticos oficiais disponíveis online: U.S.

International Trade Commission – www.usitc.gov

U.S.Census Bureau - www.census.gov

Bureau of Economic Analysis - www.bea.gov

U.S.Department of Agriculture – www.usda.gov

National Oceanic and Atmospheric Administration – www.noaa.gov

New York City Economic Development Corporation – www.nycedc.com

3) COMO O SETOR COMERCIAL DO CONSULADO (SECOM) PODE AJUDAR

O SECOM NY trabalha com o objetivo de ajudar o exportador brasileiro a alcançar o mercado da região nordeste dos Estados Unidos e o empreendedor a desenvolver o seu negócio. Também faz parte da rotina do SECOM apoiar o investidor estrangeiro e divulgar oportunidades de investimento no Brasil.

A equipe atende a consultas, cadastra empresas importadoras, coopera com câmaras de comércio e associações de classe, participa de feiras e eventos, promove o investimento em parcerias e projetos prioritários e organiza seminários voltados à promoção comercial brasileira e investimentos no contexto dos esforços governamentais brasileiros. Todos os serviços prestados pelos SECOMs são totalmente gratuitos.

Email da equipe: secom.novayork@itamaraty.gov.br

Telefone da equipe : +1.917.777.7799

4) REQUISITOS GERAIS DE IMPORTAÇÃO PELOS ESTADOS UNIDOS

Localize a classificação de seu produto de exportação enquanto registra sua firma no portal de comércio exterior do governo brasileiro:

<http://investexportbrasil.dpr.gov.br/NCM/frmPesquisaNCMFull.aspx>

O portal de comércio exterior Invest & Export Brasil – Guia de Comércio Exterior e Investimento, <http://www.investexportbrasil.gov.br/>, possui informações de grande utilidade para exportadores e expositores brasileiros e investidores.

A classificação de produtos na NCM - Nomenclatura Comum de Mercadorias são praticamente os mesmos do que as da Harmonized Tariff Schedule of the United States, com um porém, a HTS é mais esmiuçada.

Informações adicionais sobre as tarifas da Tabela de Tarifa Harmonizada dos EUA (HTS) e estatísticas destes produtos nos Estados Unidos, estão disponíveis no site da United States International Trade Commission (USITC). Entre no link a seguir, https://dataweb.usitc.gov/scripts/tariff_current.asp e digite a palavra-chave na procura, por exemplo: calçados. O resultado será a lista das classificações solicitadas com os parâmetros para importação pelos Estados Unidos.

Para dados estatísticos de quanto os Estados Unidos importaram de seu produto, registre-se e utilize o bando de dados estatísticos: https://dataweb.usitc.gov/scripts/user_set.asp

Para maiores informações sobre demandas de importação de produtos brasileiros, oportunidades comerciais e banco de dados de empresas estrangeiras cadastradas com interesse em produtos e serviços brasileiros, sugere-se visita aos links abaixo:

1. Guia Básico para Exportação de Serviços: <http://www.investexportbrasil.gov.br/guia-basico-para-exportacao-de-servicos?l=pt-br>
2. Calendário Brasileiro de Exposições e Feiras: <http://www.investexportbrasil.gov.br/calendario-brasileiro-de-exposicoes-e-feiras?l=pt-br>
3. Calendário de Feiras e Exposições no Exterior: <http://investexportbrasil.dpr.gov.br/FeirasExterior/Busca/frmBuscaFeiraExterior.aspx>
4. Brazilian Suppliers: <http://www.investexportbrasil.gov.br/brazilian-suppliers?l=pt-br>
5. Encontre compradores nos países estrangeiros: <http://www.investexportbrasil.gov.br/catalogo-de-empresas-estrangeiras?l=pt-br>
6. Tradings brasileiras: <http://www.investexportbrasil.gov.br/trading-brasileiras?l=pt-br>

7. O Setor Econômico e de Promoção Comercial do Consulado Geral do Brasil em Nova York está à disposição para quaisquer outras dúvidas ou perguntas ou mesmo solicitação de listas de importadores quando não estiverem incluídos no item 5.
8. Exportação Passo a Passo - Guia completo sobre o processo exportador brasileiro:
<http://www.investexportbrasil.gov.br/exportacao-passo-passo?l=pt-br>
9. Série "Como Exportar" - Guias sobre países específicos ou mercados integrados:
<http://www.investexportbrasil.gov.br/serie-como-exportar?l=pt-br>
10. Pesquisa de Mercado: <http://www.investexportbrasil.gov.br/pesquisas-de-mercado?l=pt-br>
11. APEX Brasil - Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos:
<http://www.investexportbrasil.gov.br/apex-1?l=pt-br>
12. Centro de Negócio APEX Brasil - Quem Somos: <http://www.apexbrasil.com.br/quem-somos>
13. Projetos Setoriais: <http://www.apexbrasil.com.br/participe-dos-nossos-projetos-com-as-entidades-setoriais>
14. Potencial Exportador - Saiba como fazer parte da “Vitrine do Exportador”:\ para que importadores potenciais possam ter uma boa idéia de seu produto:
<http://www.vitrinedoexportador.gov.br/bens/ve/br/publicacao/ver/id/19#inicio>
15. Atualize sua Vitrine Virtual:
<http://www.vitrinedoexportador.gov.br/bens/ve/br/publicacao/ver/id/40#inicio>
16. Diretório de empresas brasileiras exportadoras:
<http://www.vitrinedoexportador.gov.br/bens/>
17. Guia do Empreendedor nos estados de Nova York, Nova Jersey e Pensilvânia do SECOM Nova York: <https://sistemas.mre.gov.br/kitweb/datafiles/NovaYork/pt-br/file/Guia%20Como%20Empreender%20no%20Exterior%281%29.pdf>
18. Por fim, caso tenha interesse em obter maiores informações dos demais Secom's em qualquer outro país, favor contatar os mesmos diretamente em sua respectiva jurisdição. Para auxiliá-lo neste sentido, segue abaixo o link de acesso aos contatos de todos os SECOMs - Setores de Promoção Comercial no Exterior:
<https://investexportbrasil.dpr.gov.br/Secoms/Busca/frmBuscaSecom.aspx?i=p>
19. A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex) possui um escritório nos Estados Unidos (em Miami) e poderá ser uma possibilidade de contato para a sua empresa, uma vez que os mesmos possuem serviços de consultoria, pesquisa de mercado, eventos com rodada de negócios com empresas americanas, projetos setoriais, bem como programa de incubadoras para startups. Para maiores informações favor contata-los no seguinte endereço:

Apex-Brasil
201 S. Biscayne Blvd. Ste 1200
Miami, FL 33131
Tel: +1 (305) 704 3500
E-mail: cn.eua@apexbrasil.com.br
www.apexbrasil.com.br/quem-somos
Projetos setoriais: <http://www.apexbrasil.com.br/participe-dos-nossos-projetos-com-as-entidades-setoriais>

5) PROVIDÊNCIAS PARA ABERTURA DE EMPRESAS

Nos EUA, a atuação da empresa é regulada por legislações federal, estadual e municipal, mas o processo da abertura da empresa é mais especificamente afetado pelo estado, que processa a solicitação da pesquisa sobre o nome desejado para a abertura da firma e o próprio registro da empresa. Dependendo da atividade, haverá necessidade de licenças (federal, estadual e/ou municipal) para habilitar a operação da empresa. Recomenda-se a consulta a contador e advogado para orientação do empreendedor. Os governos federal, estadual e municipal apoiam empresários de várias maneiras, inclusive com listas de profissionais licenciados atuando na região. Para investidores com capital estrangeiro, a assistência obtida de agentes do governo pode ser mais personalizada. Ainda assim recomenda-se ao empreendedor buscar apoio de profissionais com experiência no mercado local, especialmente para orientação na abertura da firma. Leia também item 3 “Legislação Local”.

a) Vistos/Providências Migratórias

Os Estados Unidos recebem legalmente milhares de imigrantes que ingressam no mercado de trabalho a cada ano. A concessão de vistos temporários e permanentes é regulamentada pelo Congresso Americano e órgãos reguladores e são implementadas pelas agências governamentais listadas abaixo.

- O “US Department of State”: responsável pela diplomacia e serviços consulares dos Estados Unidos (www.state.gov)
- “US Citizenship and Immigration Services (USCIS)”: órgão subordinado ao “Department of Homeland Security”, é responsável por julgar pedidos de asilo, análise de qualquer pedido de mudança de status, concessão de “green-cards” e cidadania americana. Alguns tipos de visto devem passar pela agência para análise prévia (por exemplo, o visto L-1), enquanto outros vistos (como o B-1) podem ser solicitados diretamente em consulados e embaixadas americanas. (www.uscis.gov)
- “US Customs and Border Protection (CBP)”: é o maior órgão subordinado ao “Department of Homeland Security”, responsável pela fiscalização das fronteiras e pontos de entradas no país. O órgão regula o comércio internacional, alfândega e imigração. Seus agentes são responsáveis pela decisão final de permitir ou impedir a entrada de estrangeiros no país. (www.cbp.gov)

- “US Department of Labor (DOL)”: para alguns vistos específicos de trabalho, o empregador deve aplicar para a certificação “Foreign Labor Certification” com o DOL, que certifica que a análise do profissional estrangeiro esteja de acordo com os requisitos necessários. Depois de aprovado, o empregador deve proceder com a aplicação através do USCIS. (www.dol.gov)

Vistos Comerciais e Profissionais

A entrada de um indivíduo e o período de permanência neste país dependem do tipo de visto que obtém no país onde inicia a sua viagem. Em breve resumo, as seguintes categorias de vistos podem ser obtidas:

- i. Categoria L: tem natureza de transferência de executivos, gerentes e funcionários com conhecimento especializado entre uma empresa do país de origem para uma empresa americana vinculada. Para essa categoria, o órgão americano responsável pela emissão é o USCIS, não tramita pelo DOL e não há exigência de investimento mínimo, mas o valor deve ser o suficiente para proporcionar a viabilidade do negócio. Dependentes do L1 podem obter o L2, que permite solicitar permissão de trabalho para qualquer emprego. Prazo de um a três anos, renovações de dois anos até o máximo de sete anos. Para maiores informações: <https://www.uscis.gov/eir/visa-guide/l-1-intracompany-transferee/l1-visa>
- ii. Categoria B: categoria para visitantes temporários, é subdividida em B-1 (visto de negócios) e B-2 (visto para viagens a lazer). O visto B-1 é voltado para indivíduos que necessitam realizar atividades temporárias e limitadas, sempre vinculadas ao seu comércio ou profissão no país de origem, sendo vedado que trabalhe para uma entidade norte americana ou receba qualquer remuneração de entidades americanas pela atividade executada. Exemplos de atividades permitidas com o visto B-1: negociação de contratos, prospecção de novos negócios para a empresa estrangeira, participação em seminários e convenções, consultas com profissionais locais e parceiros comerciais. A permanência sob o visto categoria B é de até 180 dias e a duração é de até 10 anos, renováveis. Para maiores informações: <https://travel.state.gov/content/visas/en/visit/visitor.html>
- iii. Categoria H: é dedicada a profissionais especializados que serão contratados por empregador americanos para trabalho local. Esse visto requer uma oferta de emprego do empregador americano e se subdivide em H-1B (profissionais técnicos com curso superior), H-1C (enfermeiras), H-2A (empregos na agricultura), H-2B (profissionais para atender demanda extraordinária) e H-3 (trainees). A duração do visto depende da subcategoria. H-1B tem duração inicial de três anos, renováveis até o máximo de seis anos. Para maiores informações referentes às categorias H: <https://travel.state.gov/content/visas/en/employment/temporary.html>
- iv. Categoria O: dedicada a profissionais na área científica, artística, educacional, esportiva, de negócios ou televisiva. A habilidade extraordinária deve ser demonstrada por diversos critérios, incluindo o recebimento de prêmios nacionais ou internacionais,

publicação de artigos e trabalhos em revistas especializadas e de grande reconhecimento, entre outros. Essa categoria exige oferta de trabalho prévia e tem duração máxima de três anos, com possibilidade de renovação por tempo indeterminado, em incrementos de um ano. Para maiores informações referentes às categorias O: <https://travel.state.gov/content/visas/en/employment/temporary.html>

- v. Categoria J: destinada a intercâmbio de profissionais com o objetivo de estudo e trabalho. O beneficiário deve ter sido aceito em um programa de intercâmbio profissional aprovado pelo DOS e com intenção de retornar ao país de origem ao término do programa. Para maiores informações: <https://j1visa.state.gov/basics/>
- vi. Categoria F: destinada a estudantes acadêmicos e seus dependentes. Para ser elegível ao visto F-1, o indivíduo deve ter sua matrícula aceita por uma instituição de ensino reconhecida pelo governo americano. Essa categoria não permite trabalhar e para estudantes que terminarem a graduação, mestrado ou doutorado em instituição americana com o visto F-1, há a possibilidade de solicitar um período de 12 meses de trabalho em seu campo de estudo (OPT- Optional Practical Training) Para maiores informações: <https://www.uscis.gov/working-united-states/students-and-exchange-visitors/studentsand-employment>
- vii. Categoria E-2: visto disponível apenas para cidadãos de países signatários de tratado com os EUA. O Brasil não é signatário de tratado para o visto E-2, mas brasileiros com cidadania italiana, alemã, espanhola, entre outras podem aplicar para vistos nessa categoria. Para maiores informações: <https://www.uscis.gov/eir/visa-guide/e-2-treatyinvestor/understanding-e-2-requirements>
- viii. “Green card” - Os vistos americanos exigem, de certa maneira, a intenção de seu beneficiário de retornar ao país de origem já que proporcionam o estabelecimento provisório em solo americano. O grande diferencial do “green card” é a concessão ao direito da residência permanente. Existem diversos caminhos para obtenção do green card por meio de familiares, pedidos de asilo e refúgio, sorteio aleatório entre peticionários, por meio de qualificação para trabalho ou atividade produtiva nos EUA. Para maiores informações: <https://www.uscis.gov/greencard>

b) Documentação comercial necessária

Identificação junto à autoridade fiscal

Além da identidade (passaporte, no caso de estrangeiros), o indivíduo deve obter um “Social Security Number (SSN)” que estará associado a toda atividade potencialmente sujeita ao pagamento de impostos. O SSN é um documento oficial de identificação nacional análogo ao CPF no Brasil. O documento, emitido pela “Social Security Administration”, é também necessário para obtenção da carteira de motorista e pode ser utilizado em várias situações

corriqueiras, como no preenchimento da ficha do paciente no consultório médico, odontológico ou hospitalar, para registro em instituições de ensino, ou para pesquisa sobre crédito de um indivíduo. Além de preencher o formulário “SS-5 Application for a Social Security Number”, são necessários pelo menos dois documentos que comprovem idade, nacionalidade e status de imigrante legal (estudante e/ou trabalhador) para a obtenção do SSN. No caso de imigrantes em situação irregular, será possível solicitar o SNN se :

- Alguma lei federal tem como requerimento a apresentação de um SSN para obter algum benefício e/ ou serviço; ou
- Lei estadual ou local exige apresentação de SSN para acesso à assistência de benefícios a que estiver previamente qualificado. Para maiores informações: www.ssa.gov/ssnumber.

Caso a pessoa sem status de imigrante legal necessite de um SSN para fins de imposto de renda, deverá aplicar para a obtenção de um “Individual Taxpayer Identification Number”, no escritório do “Internal Revenue Services”. Maiores informações: <https://www.irs.gov/individuals/generalitin-information>

Carteira de Identidade

Neste país, a Carteira de Motorista é utilizada da mesma forma que a carteira de identidade no Brasil. Por esta razão é recomendável a obtenção da carteira mesmo por indivíduos que não desejam dirigir. Leia também item 1f.

c) Requisitos fiscais para gestão de negócios

Declaração de Renda

Anualmente o indivíduo deve declarar a sua renda, em geral, até abril do ano seguinte.

Existem nos EUA impostos de renda nas seguintes áreas:

- federal (<https://www.irs.gov/>),
- estadual (<https://www.tax.ny.gov/>)
- municipal (<http://www1.nyc.gov/site/finance/taxes/taxes.page>)

Todos os relatórios para as agências coletoras de imposto de renda são habitualmente preparados na mesma oportunidade.

As empresas são obrigadas a deduzir e pagar o imposto de renda dos funcionários a cada pagamento de salário. Os pagamentos de salários aos funcionários são providenciados semanalmente ou a cada duas semanas.

Pessoas que trabalham por conta própria ou possuem seus pequenos negócios devem pagar os impostos sobre a renda a cada trimestre (mesmo que apenas estimada) e providenciar a declaração anual para reembolso ou complementação do imposto devido. Ver <https://www.irs.gov/businesses/small-business-and-self-employed-tax-center>

d) Requisitos financeiros para gestão de negócios

O sistema bancário local é bastante competitivo e oferece ampla oferta de serviços financeiros como contas correntes, de investimentos e financiamentos. Os bancos têm um calendário comum com relação a feriados, mas, respeitando o calendário, as agências mantêm horário conveniente para a sua clientela específica. A maioria dos bancos oferece abertura de contas e atendimento via Internet.

O mercado de crédito local é maduro e oferece extenso número de instituições bancárias que têm experiência com clientela de vários nichos de atividades. A vasta maioria oferece descrição do serviço online e o empresário pode se inteirar das propostas básicas oferecidas pelas instituições que operam na sua região antes de se candidatar ao crédito. Aconselha-se verificar possibilidades com várias instituições antes de se decidir pela contratação de um empréstimo pois o mercado é bastante competitivo e as taxas e condições de pagamento podem variar significativamente.

Várias opções de redução de despesas da operação diária da empresa podem ser também aproveitadas via serviços oferecidos em parcerias com associações de classe ou clubes atacadistas. Esta opção é muito comum, principalmente nas grandes cidades.

e) Sistema de seguro saúde

A lei americana do Affordable Care Act, também conhecida como ObamaCare, oferece deduções e créditos fiscais para pequenas empresas com menos de 25 funcionários, que oferecem plano de seguro saúde a seus funcionários.

No site do governo dos Estados Unidos, <https://www.healthcare.gov/small-businesses/employers/>, há um mecanismo de opções de programas de seguro saúde chamado SHOP-Small Business Health Options Programa, variando de Estado para Estado. Basta selecionar seu estado, criar uma conta e seguir os passos indicados.

Nesse mesmo website, pode-se obter ajuda e informação em português e sem nenhum custo adicional, <https://www.healthcare.gov/language-resource/#portuguese>. Para falar com um intérprete de português sobre o Mercado de Seguros de Saúde, ligue para 1-800-318-2596. [O valor do seguro de saúde | Requisição de Cobertura de Saúde e Ajuda no Pagamento de Custos](#)

O sistema do governo federal acima deveria ser o suficiente para guiá-lo(a) ao procedimento de se selecionar o melhor plano de saúde para sua pequena empresa. Mas vale a pena checar as informações que cada estado disponibiliza nos seus sites, pelas suas diferenças. Segue como exemplo a cidade e o estado de New York:

<https://www1.nyc.gov/site/ochia/find-what-fits/small-businesses.page>
<https://nystateofhealth.ny.gov/employer>

Um outro exemplo a seguir é o estado de Nova Jersey:

www.nj.gov/dobi/division_insurance/ihcseh/shop_seh.htm

www.nj.gov/dobi/division_insurance/ihcseh/sehguide2017/buyersguide.pdf

No Estado da Pensilvânia:

www.insurance.pa.gov/Coverage/Pages/For-Employers.aspx

<https://smallbusiness.uhc.com/pa/resources/learn-about-health-insurance>

f) Carteira de Motorista

A carteira de motorista é emitida pela autoridade estadual. Quando um indivíduo muda para o estado de Nova York, deve obter a carteira de motorista local em 30 dias. Esse prazo pode ser diferente em outros estados. Para obter a carteira são exigidos: identificação, comprovante de residência, “social security number”, teste escrito, aulas de prevenção de acidentes e prova prática. Para maiores informações: www.dmv.ny.gov.

6) LEGISLAÇÃO LOCAL APLICÁVEL À ABERTURA DE FIRMAS

No estado de Nova York existem os seguintes tipos de registros de atividades comerciais:

- “Business Corporation” – necessário “Certificado de Incorporação”, responsabilidade limitada dos acionistas, vida perpétua da empresa ou por período determinado se designado no “certificado”, a “corporação” paga “state franchise taxes” e imposto de renda estadual, acionistas pagam imposto de renda sobre dividendos;
- “Not-for-Profit Corporation” - necessário “Certificado de Incorporação”, responsabilidade limitada para os membros, período de vida perpétuo ou pode ser estipulado no certificado; não é automaticamente isenta de impostos.
- “Limited Liability Company (LLC)” – necessário contrato social e “Certificate of Incorporate”; limitada responsabilidade dos membros da sociedade; a vida da empresa pode ser designada em período estipulado nos artigos do contrato da organização da empresa ou até que um evento ocorra e a empresa não providencie sua continuidade. Uma “LLC” pode eleger sua própria classificação para a aplicação de impostos: com dois ou mais sócios, pode eleger ser tratada como uma associação (“corporation”) ou uma parceria (“partnership”); uma LLC com apenas um membro proprietário pode ser tratada como “corporation” ou ser tratada de fato como “a sole proprietorship for federal tax purposes.
- “General Partnership” - um “Certificate of Assumed Name” deve ser obtido no escritório do condado (“county”) onde a empresa está localizada; responsabilidade é comum e individual para os membros, que são responsáveis pelas obrigações da empresa; a vida da empresa é designada no acordo de parceria ou até que um evento ocorra que impeça a atividade da empresa. Com relação aos impostos, uma “general partnership” não é tratada

como uma entidade separada; os impostos que seriam resultados das atividades da empresa são cobrados com base nos retornos pessoais de cada sócio.

- “Limited Partnership”- seguindo o contrato de acordo entre os sócios, um “Certificate of Limited Partnership” e um “Certificate of Publication” deve ser obtido com as autoridades estaduais (“Department of State”); o período de vida da empresa é estipulado no primeiro certificado ou se um evento que possa provocar sua dissolução contanto que o direito a continuidade esteja devidamente especificado no acordo da sociedade. A responsabilidade dos sócios (“general partners”) é conjunta e individual pelas obrigações da sociedade; os sócios de parceria limitada (“limited partners”) são responsáveis até a extensão do capital que contribuíram para a sociedade. As rendas do negócios da empresa são taxadas aos sócios.
- “Sole Proprietorship” – “Assumed Name Certificate” deve ser obtido no escritório do condado onde a empresa está localizada apenas se estiver operando com nome diferente do proprietário. O proprietário tem responsabilidade total pelos débitos da empresa. A vida da empresa é definida pelo indivíduo e cesa automaticamente quando se aposenta ou em caso de morte. Imposto de renda sobre os ganhos da empresa é cobrado do proprietário.

Portanto, no estado de Nova York, haverá necessidade de registro do contrato social e solicitação de autorizações de registro público se o empreendedor preferir registrar seu negócio como “corporation”, “limited partnership”, ou “limited liability company”. Empresas na forma de “general partnerships” e “sole proprietors” não estão sujeitas a esse primeiro passo. Para maiores informações sobre abertura de negócios no estado de Nova York acesse o portal www.ny.gov (siga “services”/“start-business-new-york-state”)

No estado de Nova York, encontram-se registradas mais de 2 milhões de pequenas empresas – neste estado uma empresa é considerada pequena enquanto não for dominante do seu campo e tiver menos de 500 empregados. Pequenas empresas são a maioria: quase 99 % em Nova York. O estado ficou em 8º lugar na percentagem de pequenas empresas abertas em 2013 que sobreviveram até 2014 (80.7%).

Em 2012, 94.3% das firmas exportadoras do estado de New York eram pequenas empresas, colocando o estado em 3º lugar no país. Essas firmas foram responsáveis por quase 60% do valor exportado colocando o estado em 6º lugar nos EUA. Canadá é o maior importador de produtos provenientes de Nova York, tendo recebido 19.3% das exportações do estado. (www.trade.gov/mas/ian/statereports/tg_ian_001955.asp)

Impostos

As regras gerais para orientação do cidadão estrangeiro sobre imposto de renda federal nos EUA estão atualizadas no portal do IRS:

<https://www.irs.gov/uac/about-publication-519>

Além dos impostos federais, no estado de Nova York os seguintes impostos são aplicados às empresas que aqui operam:

- “Sales Tax” aplica-se a produtos e serviços. “Use Tax” se aplica a produtos e serviços provenientes de outro estado e utilizados em Nova York. ○ Toda venda de mercadoria ou serviço deve ser feita por entidade registrada com “Tax Department” antes de iniciar atividades comerciais. Para aqueles indivíduos que pretendam abrir uma empresa e promover negócios a partir da própria residência, recomenda-se leitura do “Tax Bulletins” [Do I Need to Register for Sales Tax? \(TB-ST-175\)](#) and [Sales from Your Home \(TB-ST-807\)](#). Para registro no estado de Nova York, procure: Tax Bulletin [How to Register for New York State Sales Tax \(TB-ST-360\)](#).
- Withholding Tax – empregadores são obrigados a reter e pagar impostos referentes a salários, comissões e pagamentos similares.
- Corporation Tax
- Outros impostos também podem ser aplicados conforme o produto ou a atividade da empresa. Além disso, algumas entidades estão sujeitas a apresentar relatórios periódicos. Alguns exemplos estão listados a seguir:
- [“Alcoholic beverages tax”](#) - imposto devido sobre venda ou consumo de bebida alcoólica; a cidade de Nova York impõe ainda uma taxa adicional sobre vendas ou uso de bebida alcoólica.
- [“Annual reporting requirement”](#) – para seguradoras de veículos, franchisors, e atacadistas de bebida alcoólica. □ [“Authorized combative sports tax”](#)
- [“Beverage container deposits”](#)
- [“Cigarette and tobacco products tax”](#)
- [“Fuel use tax \(IFTA\)”](#)
- [“Gasoline and similar motor fuel tax”](#)
- [“Hazardous waste tax”](#)
- [“Highway use tax”](#)
- [“Medical Marijuana Excise Tax”](#)
- [“Metropolitan commuter transportation mobility tax \(MCTMT\)”](#)
- [“Mortgage recording tax”](#)
- [“New York City taxicab ride tax”](#)
- [“Pari-mutuel and racing admissions tax”](#) – empresas autorizadas a conduzir apostas
- [“Partnership, limited liability company, and limited liability partnership filing fee”](#) □ [“Petroleum business tax”](#)
- [“PrompTax”](#) – mandatório para certos negócios (o “Tax Department” notifica a empresa sobre o requisito)
- [“Property taxes and assessments”](#)
- [“Public safety communications surcharge”](#)
- [“Real estate transfer tax”](#)
- [“Reporting requirements for entities making payments to merchants as reimbursement for credit and debit card transactions”](#)
- [“Stock transfer tax”](#) □ [“Waste tire management fee”](#)

Maiores informações referentes a impostos estão disponíveis no portal www.tax.ny.gov.
Recomenda-se uso de contador certificado (CPA) para a abertura de empresa e impostos de renda e outros impostos.

Cidade de Nova York, NY

Para orientação sobre o que é necessário para operar um negócio na cidade de Nova York, veja www.nyc.gov/business e <http://www.nyssbdc.org/resources/smallbizstats.html>.

Orientações especificamente dirigidas a empresas estrangeiras:
<http://www1.nyc.gov/site/internationalbusiness/index.page>

Estado de Nova York

<http://www.ny.gov/services/business>

Para pequenos negócios: <https://esd.ny.gov/>

Incentivos: <https://www.businessexpress.ny.gov/app/iw/startnewincentive>

O Estado de Nova York lista a seguir os nichos de negócios: <https://esd.ny.gov/industries>

Estado de Nova Jersey

Este estado também apoia o empreendedorismo, mantendo incentivos e centros de suporte para pequenos negócios. Orientação para empresários está incluída no portal do Governo do Estado - veja www.nj.gov/njbusiness/starting. Nesse link, além do guia detalhado sobre requisitos particulares e apoio do estado sobre a atuação das empresas, pode-se seguir ao “tax center” que relaciona impostos e relatórios exigidos.

Estado de Pensilvânia

O Governo da Pensilvânia anuncia incentivos, créditos e programas para as empresas no link <http://www.revenue.pa.gov/GENERALTAXINFORMATION/INCENTIVESCREDITSPROGRAMS/Pages/default.aspx>

Além disso, a página “PA Business Tax e-Services”

(<https://www.doreservices.state.pa.us/BusinessTax/default.htm>) possibilita registro online da empresa e também o pagamento de impostos online.

Estado de Connecticut

A página inicial do portal do Governo do Estado de Connecticut (www.ct.gov) tem um link para “Business” que leva o leitor diretamente ao passo a passo para abrir o seu negócio no estado e mostra também registro da firma, impostos, incentivos, financiamentos e opções de apoio e aconselhamento.

Seguindo a mesma linha, outros estados também utilizam a palavra “Business” para direcionar empreendedores nos respectivos portais:

Estado de Massachusetts - www.mass.gov

Estado de Rhode Island - www.ri.gov

Estado de Vermont – www.vt.gov

Estado de New Hampshire – www.nh.gov

Estado de Maine – www.maine.gov

7) CAPACITAÇÃO

A agência “Occupational Safety and Health Administration” do “U.S. Department of Labor”, criada para assegurar condições sadias para trabalhadores, também inspeciona para manter o padrão exigido por lei e provê treinamento, educação e assistência aos trabalhadores. Oficiais da OSHA comparecem às empresas para treinamento básico exigido para os trabalhadores. Para maiores informações selecione o estado Nova York no link www.osha.gov.

A empresa municipal “New York City Economic Development Corporation” promove programas para treinamento e capacitação do empreendedor e de mão de obra. Informações no link www.nycedc.com.

8) ASSISTÊNCIA JURÍDICA, CONTÁBIL e FISCAL

A Câmara de Comércio Brasil-Estados de Nova York, www.brazilcham.com, possui associados ligados a essas áreas.

Associação comercial de contadores certificados no Estado de Nova York:
<http://www.nyscpa.org/>

9) REGULAMENTAÇÃO APLICÁVEL A MERCADORIAS

Exportação para os EUA - Considerações Gerais

Todo produto exportado para os EUA deve demonstrar os mesmos padrões exigidos para os produtos domésticos.

A alfândega norte-americana (“U.S. Customs and Border Protection” - www.cbp.gov) não exige licença ou autorização prévia para o importador. No entanto, outras agências governamentais podem impor restrições, exigir licenças, autorizações ou certificados, dependendo do produto a ser importado. Tais imposições estão sujeitas a inspeção na entrada da mercadoria no país.

De acordo com o “Importers Manual USA” (www.worldtradeexpress.com), a maioria dos importadores utiliza os serviços de um despachante autorizado. No entanto, um indivíduo pode lidar pessoalmente com a documentação e trâmites junto à alfândega na importação de produtos para uso próprio ou para uma empresa. Nos formulários da alfândega, o “importer number” pode

ser o número do registro da empresa (“IRS business registration number”) ou o “social security number” do indivíduo.

Para a alfândega, a importação deve conformar-se aos regulamentos para emissão de faturas e a outras normas da alfândega que incluem diretrizes para preenchimento da fatura que acompanha a mercadoria na entrada no país e adequação aos padrões para identificação do conteúdo nos rótulos. Deve conformar-se ainda aos regulamentos e exigências da Comissão Federal de Comércio (“U.S. Federal Trade Commission”) e da Comissão para Padrões de Segurança de Produtos para o Consumidor (“Consumer Product Safety Commission Standards”).

A alfândega norte-americana recomenda que a fatura contenha descrição acurada e completa da mercadoria e indique a quantidade de cada artigo embalado em cada caixa ou pacote. Considera ainda importante marcar ou numerar cada caixa ou pacote e mencionar tais marcas ou números na fatura. Quando os pacotes contêm um único tipo de mercadoria ou quando os artigos são importados em pacotes com conteúdo uniforme, a designação dos pacotes para exame e o exame para propósitos da alfândega são facilitados. Algumas vezes, devido ao tipo de mercadoria ou à maneira assimétrica no empacotamento, todo o carregamento deve ser examinado.

A lei norte americana exige que a embalagem de artigo importado ou o próprio produto tenham a indicação em inglês, do país de origem de maneira clara e permanente. Por exemplo: Made in Brazil. Quando não há marca do país de origem, o importador é multado com uma taxa de 10% do valor do produto.

A entrada de mercadorias nos EUA é um processo melhor compreendido pelas etapas:

1. Entrada
2. Inspeção
3. Avaliação
4. Classificação
5. Liquidação.

Com exceção dos casos em que o importador tiver obtido prorrogação de prazos junto à alfândega, a documentação da mercadoria em questão deve ser apresentada no local determinado pelo diretor da área ou do distrito dentro de cinco dias úteis após a chegada da mercadoria num porto norte-americano.

Na alfândega americana existe um escritório dedicado ao cumprimento das regras e regulamentos relativos aos direitos de propriedade intelectual (“Intellectual Property Rights Branch - IPR Branch”). Os “trademarks”, “tradenames” e direitos autorais podem ser protegidos pelo U.S.Customs desde que tenham sido especialmente registrados com a “IPR Branch”. Se o produto carrega uma marca ou direito autoral possuído por companhia ou cidadão americano, registrado conjunto ao “U.S.Customs”, ele não pode ser importado para os EUA a não ser com permissão por escrito do detentor do direito à marca ou o direito autoral.

Guia de Importação de Produtos pelos EUA - no portal da alfândega, pode-se obter um arquivo com guia para a importação de produtos para os EUA: <https://www.cbp.gov/trade/basic-import-export>

Artigo sobre importação para pequenos negócios: <https://www.sba.gov/blogs/importing-goods-us-introductory-guide-small-business-owners>

Sugestões da alfândega americana para quem deseja exportar para os EUA:

- A) Incluir toda informação nas faturas;
- B) Preparar a fatura com cuidado: bem datilografada, com bom espaçamento entre linhas e mantendo os dados em colunas regulares;
- C) Verificar se a fatura contém informações exatamente iguais às da lista do conteúdo de cada pacote (“packing list”);
- D) Marcar e numerar cada pacote para que seja identificado com marcas e números de acordo com a respectiva fatura;
- E) Mostrar na fatura descrição de cada item de mercadoria em cada pacote individual;
- F) Ter marca legível do país de origem em cada produto;
- G) Obedecer às leis americanas;
- H) Observar atentamente instruções com respeito a faturamento, empacotamento, marcação e rótulos que sejam enviados à empresa importadores pelo “U.S.Customs”;
- I) Trabalhar com “U.S.Customs”, desenvolvendo tipos de empacotamento para seu produto;
- J) Adotar procedimentos seguros, sadios e estáveis no seu estabelecimento e enquanto transportando a mercadoria. Não permitir oportunidades para que outros se envolvam ou adulterem a sua carga;
- K) Considerar transportadora que participe do “Automated Manifest System”.
- L) Se precisar de despachante, considerar contratar um que participe do “Automated Broker Interface (ABI)”.

Nos EUA, a comercialização de alimentos, cosméticos, medicamentos e equipamentos para cuidados com a saúde está sujeita a requisitos da Agência de Administração de Alimentos e Drogas (“Food and Drug Administration - FDA”), que inspeciona esses produtos nos portos de entrada de maneira a evitar a importação e a distribuição nos EUA de artigos adulterados ou rotulados de maneira falsa ou que leve a deduções imprecisas. Informações completas disponíveis em inglês no “web site” www.fda.gov. Dúvidas e questionamentos podem ser transmitidos à FDA por meio do seguinte contato:

International Affairs Staff (HFY-50)
Food and Drug Administration
5600 Fishers Lane
Rockville, Maryland 20857
Estados Unidos da América
Tel.: (301) 827-4480
Fax: (301) 443-6906

Todos os produtos agrícolas são regulamentados e inspecionados pelo "U.S. Department of Agriculture (USDA)". Vários produtos agrícolas (como verduras, frutas, carnes, queijos) estão sujeitos a quarentenas, padrões, cotas e/ou licenciamento quando exportados para os EUA. Informações completas estão disponíveis em inglês no "web site" www.usda.gov". Entre os produtos regulamentados e inspecionados pelo USDA estão as carnes e os produtos com carnes, como por exemplo as sopas enlatadas que contenham carne entre os seus ingredientes.

Questões sobre conteúdo e rótulo de cervejas, vinhos, bebidas destiladas, licores, ou outras bebidas alcoólicas devem ser resolvidas com o "ATF – Bureau of Alcohol, Tobacco, Firearms and Explosives" e com o "TTB – Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau", responsáveis pela regulamentação e inspeção de tais produtos.

Tarifas que se aplicam aos produtos importados:

- Imposto de importação
- Taxa de Processamento de Mercadorias ("Merchandise Processing Fee")
0.21% sobre o valor da mercadoria, sendo a taxa mínima US\$ 25.00 a máxima US\$ 485.00;
- Taxa de Manutenção dos Portos ("Harbor Maintenance Fee")
0.125% sobre o valor da mercadoria.

Imposto de importação de mercadorias

A consulta à tabela que classifica os produtos para a alfândega norte-americana ("HTS – Harmonized Tariff Schedule of the United States") pode ser feita no "web site" da "U.S. International Trade Commission" <http://www.usitc.gov> que possibilita o "download" da tabela completa ou do capítulo de interesse (link: <http://hts.usitc.gov>). A tabela contém descrições dos produtos, taxas e orientação para o cálculo do imposto de importação e restrições ou condições para livre importação.

Sucintamente, a HTS pode ser lida da seguinte maneira:

"Heading/subheading/Stat.suffix": corresponde ao código do produto

"Article Description": descrição do produto

"Unit of Quantity": unidade de medida a ser utilizada para descrição do produto na fatura que acompanha a mercadoria

"Rates of Duty / General": tarifa aplicada na importação do produto

"Rates of Duty / Special": nesta coluna incluem-se as exceções à regra para o cálculo da tarifa, que dependem do país de procedência do produto. A letra "A" nesta coluna está associada ao grupo de países de que trata o "Generalized System of Preferences – (Sistema Geral de Preferências - SGP)", que inclui o Brasil.

O benefício da isenção do imposto pelo SGP não é automático. O importador deve solicitar a inclusão da importação no SGP – procedimento que deverá repetir todas as vezes que importar o produto. Além disso, o exportador deve despachar a mercadoria sempre acompanhada de certificado de origem.

Observa-se que “A*” nesta coluna exige referência a tabela contida nas notas da HTS onde estão listados produtos que perderam o benefício do SGP.

Observa-se ainda que “A+” faz referência o grupo de países menos desenvolvidos, que não inclui o Brasil.

Despachantes Aduaneiros

Para referências de contatos com provedores de serviços de despachantes aduaneiros e de armazenagem e transporte de carga, recomenda-se consulta a autoridades portuárias ou associações de classe. Alguns exemplos localizados na jurisdição do Posto estão listados a seguir:

“New York New Jersey Foreign Freight Forwarders and Brokers Association” (www.nynjforwarders-brokers.org)

“JFK Airport Customs Brokers & Freight Forwarders Association” (www.jfkbrokers.com)

“Philadelphia Regional Port Authority” (<http://www.philaport.com/services/freight-forwardersbrokers>)

10) PROPRIEDADE INTELECTUAL NOS ESTADOS UNIDOS

As leis de proteção à propriedade intelectual (PI) podem ser utilizadas para proteger os ativos intangíveis de uma empresa, desde sua concepção (marca, nome e logotipo), até seus produtos e serviços (produtos e serviços inovadores, design, métodos, modelos de utilidades, know-how, produções artísticas e literárias, entre outros).

De maneira geral, os direitos de propriedade intelectual podem ser classificados em 5 tipos. Para usufruir da proteção oferecida pelas legislações nacionais é necessário, primeiramente, identificar o enquadramento dos produtos e/ou ativos intangíveis de sua empresa nas categorias existentes. Seguem as definições dos tipos de propriedade intelectual, de acordo com a Organização Mundial de Propriedade Intelectual - OMPI (www.ompi.org):

Proteção junto ao Customs and Border Protection (CBP)

Todos os produtos e serviços circulados em território norte-americano devem seguir as regras estabelecidas pelas leis de Proteção aos Direitos de Propriedade Intelectual. Do mesmo modo, detentores de direitos de propriedade intelectual podem solicitar, junto ao CBP, vistoria de mercadoria importada aos Estados Unidos. Esse serviço pode auxiliar detentores de marcas e direito autoral a identificar possível infração de direitos, como, por exemplo, produtos pirateados, ou contendo uso indevido de marca.

Caso o detentor de direitos de propriedade intelectual tenha interesse nesse serviço, deverá registrar sua marca ou produto/obra no sistema eletrônico administrado pelo CBP denominado Intellectual Property Rights e-Recordation (IPRR). A inscrição no IPRR iniciará processo de registro administrativo junto ao CBP. Uma solicitação individual é necessária para cada registro.

Os pedidos serão processados na ordem em que são recebidos. A taxa de registro de direitos autorais é de US\$ 190, enquanto a taxa de registro de marcas é de US\$ 190 por classe internacional de mercadorias (mais informações: <https://iprr.cbp.gov>).

Instruções para registrar marcas junto ao CBP, bem como para proteção de direitos de propriedade intelectual, estão disponíveis na página eletrônica do CBP: https://help.cbp.gov/app/answers/detail/a_id/270/~/ipr---how-to-apply,-update,-orrecord-trademark-with-cbp

O IPRS (Intellectual Property Rights Search) é um banco de dados pesquisável que contém versões públicas de registros de direitos de propriedade intelectual dos Estados Unidos. O IPRS contém registros atuais, mas também apresenta registros expirados, e permite restringir pesquisas a campos específicos e tipos de registros. (IPRS - <http://iprs.cbp.gov>)

O CBP também possui manual com informações sobre como as empresas podem se associar com o CBP para proteger seus direitos: <https://www.cbp.gov/trade/priorityissues/ipr/protection>

Entretanto, cabe ressaltar que, para usufruir da proteção de marcas e patentes em território norte-americano, é importante solicitar o registro junto ao escritório nacional de propriedade intelectual. O capítulo a seguir apresenta uma visão geral do tema, bem como os procedimentos para o registro.

Registro de Marcas

Consistem em símbolos capazes de diferenciar a origem de produtos e serviços. A marca pode ser protegida em nível nacional, solicitando-se o registro da mesma junto ao escritório regional de registro de marcas, por meio de pagamento de taxa, e em nível internacional, solicitando-se o registro no escritório nacional de registro de marcas de cada país, ou ainda, por meio do Sistema de Madri, administrado pela OMPI (acesse o link a seguir para obter maiores informações sobre este sistema de registro: www.wipo.int/madrid/en/). O registro da marca garante direito exclusivo de uso ao solicitante por determinado período de tempo, renovável mediante pagamento de taxas.

As marcas registradas nos Estados Unidos podem ser mais protegidas pelas cortes federais, mas as marcas não registradas também gozam de certa proteção. Há dois tipos de direitos à marca: ™ (“trade mark”) implica em direitos à marca por leis comuns, ou seja, somente o uso da marca nas transações comerciais já dá este direito à empresa. ® (marca registrada) indica marca estudada, aprovada e registrada junto ao Escritório de Marcas e Patentes dos EUA (“U.S. Patent and Trade Mark Office - USPTO”) – www.uspto.gov).

Uma marca registrada tem proteção no território nacional, incluindo o comércio entre estados. Porém, se a empresa comercializa seus produtos em apenas um estado, pode registrar a marca somente junto à Secretaria de Estado do estado de interesse. Como exemplo, segue link para a aplicação junto ao estado de Nova York: <http://www.dos.ny.gov/forms/corporations/0241-f-la.pdf>

O processo de aplicação de registro federal para marca, pode ser feito online. A taxa atual cobrada pelo USPTO é de \$275 dólares e o registro pode demorar cerca de 6 meses. É prática apontar advogado especializado em marcas para recomendações e acompanhamento do caso. Se a aplicação for rejeitada, a empresa pode recorrer. Quando o registro é concedido, ele será publicado na Trademark Official Gazette. Se não houver contestação por partes de terceiros dentro de 30 dias, o registro da marca será emitido.

Registro de Patentes

Direito exclusivo concedido a uma invenção, a qual pode caracterizar-se como um produto ou um processo. Para obter uma patente, as informações técnicas sobre a invenção devem ser publicadas por meio de um pedido de patente, que garante ao dono direito exclusivo sobre a exploração comercial (fabricação, distribuição, importação ou venda) da invenção durante um determinado período de anos.

O processo de solicitação de registro de patente junto ao United States Patent and Trademark Office pode ser visualizado no próprio site, <https://www.uspto.gov/patents-getting-started/patentprocess-overview#step4>. Trata-se de processo lento e custoso: valor estimado entre 10 a 30 mil dólares em taxas, emolumentos e serviço de advogados; prazo de cerca de 3 anos a partir da solicitação até o registro definitivo. Uma patente é um direito dado ao inventor de um processo, máquina, artigo de manufatura ou uma mistura de material, que é inovador, útil e não-óbvia. A lei de patentes oferece ao inventor(a) o monopólio sobre a tecnologia com tempo limitado (normalmente 20 anos). Depois de 20 anos, a patente expira e a nova tecnologia entra no domínio público.

Desenho Industrial

Consiste na parte estética ou ornamental de um produto ou artigo. O desenho industrial pode ser aplicado a uma variedade de produtos e artesanatos. A proteção do desenho industrial é obtida por meio de diversas formas, tais como patente de desenho industrial, direito de autor, registro de design, entre outras formas.

Direito de Autor(a)

O direito de autor (ou copyright, como é conhecido nos Estados Unidos) é o termo legal usado para descrever os direitos que os criadores têm sobre suas obras literárias e artísticas originais. Obras cobertas pelo direito de autor abrangem desde livros, música, pinturas, escultura e filmes, a programas de computador, bancos de dados, propagandas, mapas e desenhos técnicos. O direito de autor protege, portanto, a expressão de ideias e não ideias em si. O direito de autor pode ser subdividido em dois tipos: direitos econômicos, que permitem ao titular do direito obter recompensa financeira pelo uso de suas obras por terceiros; e direitos morais, que protegem os interesses não econômicos do autor. Na maioria dos países, e de acordo com a Convenção de Berna, a proteção do direito autoral é obtida automaticamente sem a necessidade de registro ou outras formalidades. No entanto, a maior parte dos países dispõe de um sistema que permite o registro voluntário das obras. Esses sistemas de registro voluntário podem ajudar a resolver

disputas sobre propriedade ou criação, bem como facilitar as transações financeiras, as vendas e a cessão e / ou transferência de direitos.

Indicações Geográficas

Marca utilizada para identificar artigos que possuem uma origem geográfica específica, a qual atribui aos produtos conjunto de qualidades e/ou métodos de fabricação exclusivos daquela região. Dentre os produtos protegidos por indicação geográfica encontram-se: alimentos, vinhos e destilados, artesanatos, produtos agrícolas e industriais. A proteção de uma indicação geográfica pode ser obtida por meio da aquisição do direito de uso da marca a qual constitui a indicação (sistema sui generis, marcas coletivas ou certificações, entre outros).

11) ÓRGÃOS E ENTIDADES LOCAIS DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO

Cidade de NOVA YORK

A prefeitura desta cidade disponibiliza manual para empreendedores locais que aborda as diferentes situações que o imigrante empreendedor irá encontrar tanto na vida pessoal como profissional. Esse manual visa inseri-lo na rede de contatos da cidade de forma que venha a ser um residente produtivo. Os tópicos incluem pequenos negócios, direito do consumidor, educação, atendimento médico, benefícios públicos e muitos outros. O texto em inglês está disponível no link: http://comptroller.nyc.gov/wp-content/uploads/documents/immigrant_rights_and_services_manual.pdf

A prefeitura possui ainda um portal informativo sobre como obter licenças para trabalho individual e como empresa, como abrir seu próprio negócio, como gerenciar seu próprio negócio, etc. Exemplos nos links:

- Identificando o negócio: <http://www1.nyc.gov/nyc-resources/categories/business.page>
- Como trabalhar por conta própria/abrir o próprio negócio: <https://www1.nyc.gov/nycbusiness/startabusiness/default>
- Plano de organização: <http://www.nyc.gov/portal/site/businessexpress/menuitem.6cf201b64436cf94a36a29106cd2f9a0/>
- Informação sobre licença médica paga para trabalhadores domésticos:
- <http://www1.nyc.gov/assets/dca/downloads/pdf/about/PaidSickLeaveDomesticWorkers.pdf>
- Negócios Internacionais: <https://www.irs.gov/businesses/international-businesses>
- Trabalhando por conta própria: <https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-selfemployed/new-hampshire-1>

Além disso, a prefeitura de Nova York orienta empreendedores sobre aspectos legais, cobrança de impostos, imigração, espaços para escritórios, abertura de conta bancária, contratação de funcionários e setores mais atrativos. Veja: <http://www1.nyc.gov/site/internationalbusiness/howto-open/open-an-office-in-nyc.page>

O escritório de Desenvolvimento Econômico da cidade explica o que existe de apoio ao empreendedor nas diferentes áreas: Bronx, Brooklyn, Queens, Manhattan e Staten Island:

<http://www.nycedc.com/>

Estado de NOVA YORK

Desde 2011, fundos do “State Small Business Credit Initiative (SSBCI)” são aplicados a três programas de desenvolvimento econômico, que incentivam pequenos negócios a prosperar oferecendo capital e créditos em troca de criação de empregos no setor privado. Mais informações: <http://www.esd.ny.gov/BusinessPrograms/SSBCI.html>

O estado de Nova York tem um dos mais baixos impostos corporativos na região nordeste do país. Além de impostos mais baixos, há incentivos para empresas expandindo ou transferindo suas operações para o estado de NY:

- i) Cash Incentives
- ii) Emerging Technologies
- iii) Investment Tax Credit
- iv) Lower Corporate Tax
- v) No Personal Property Tax
- vi) Real Property Tax Abatement
- vii) Research & Development Tax Credits
- viii) Sales Tax Exemptions
- ix) Single Sales Factor Apportionment.

As empresas interessadas nos incentivos fiscais devem entrar em contato com o escritório regional do Empire State Development- ESD através do link <http://esd.ny.gov/RegionalOverviews.html> . Outra opção é entrar em contato com o coordenador do programa através do telefone +1 (518) 292-5300. Mais informações: http://esd.ny.gov/businessprograms/taxes_incentives.html

O escritório “Empire State Development” oferece opções de redução no imposto de renda, empréstimos e assistência financeira e técnica com o objetivo de ajudar os negócios do estado a prosperar – seja uma empresa internacional com interesse em mudança para a região de NY ou empresa local de porte pequeno que está a procura de acesso a recursos financeiros. Registro deve ser feito através “New York State Consolidated Funding Application - CFA”. Este registro é único para as diversas iniciativas estaduais. Os seguintes programas estão disponíveis através do CFA:

- i) Empire State Development Grant Funds
- ii) Excelsior Jobs Tax Credits
- iii) Market New York
- iv) Business Incubator and Innovation Hot Spot
- v) Economic Development Purposes Fund
- vi) Strategic Planning and Feasibility Studies
- vii) Environmental Investment Program

viii) Industrial Development Bond Cap

Programas do Estado de Nova York para apoio a empreendimentos de capitais provenientes de outros países estão descritos no link: <http://esd.ny.gov/BusinessPrograms.html> e <http://regionalcouncils.ny.gov/> Anúncios e novidades sobre empréstimos do CFA: www.governor.ny.gov

Apoio federal, possível em vários pontos do estado:

- Nova York: <https://www.sba.gov/offices/district/ny/new-york>
- Siracuse: <https://www.sba.gov/offices/district/ny/syracuse>
- Búfalo: <https://www.sba.gov/offices/district/ny/buffalo>

- Auxílio de consultores: <https://businessmentor.ny.gov/>
- Como abrir seu negócio: <http://www.ny.gov/services/start-business-new-york-state>
- Carteira de Motorista: <https://dmv.ny.gov/driver-license/get-driver-license>
- Identificação pessoal: <http://www.ny.gov/services/get-my-nygov-id>
- Identificação pessoal e licenças profissionais: <http://www.ny.gov/services/identification>
- Incentivo fiscal para o pequeno negócio: <https://www.governor.ny.gov/news/2015-opportunityagenda-restoring-economic-opportunity-3>
- Licenças profissionais (construção, motoristas, eletricitista, etc) e de recreação:
 - <http://licensecenter.ny.gov/business-licenses>
 - <http://www.ny.gov/services/licenses>

Estado de NEW JERSEY

- Apoio federal disponível na Cidade de Newark, NJ: <https://www.sba.gov/offices/district/nj/newark>
- Guia do Pequeno Negociante em Espanhol: https://www.sba.gov/sites/default/files/files/resourceguide_national_spanish.pdf
- Onde obter licenças profissionais, como por exemplo, para treinamento esportivo, oficina mecânica, babás, barbeiros, cabelereiros, esteticistas, day-care, etc.: <http://www.nj.gov/njbusiness/documents/liccert.pdf>
- Licenças para a cidade de Trenton: <http://www.trentonnj.org/Cit-e-Access/webpage.cfm?TID=55&TPID=11571>
- Abrindo seu próprio negócio – lista do que fazer: http://www.nj.gov/njbusiness/documents/check_list.pdf
http://www.nj.gov/njbusiness/documents/Doing_Business_in_New_Jersey08.pdf

Estado da PENNSILVÂNIA (PA)

- Apoio federal disponível nos seguintes escritórios:
 - Filadélfia: <https://www.sba.gov/offices/district/pa/king-of-prussia>
 - Pittsburg: <https://www.sba.gov/offices/district/pa/pittsburgh>

- Normas estaduais disponíveis no portal <http://www.pa.gov/>: procure “business”.
- Onde obter licenças profissionais como por exemplo para treinamento esportivo, oficina mecânica, babás, barbeiros, cabelereiros, esteticistas, day-care, etc.:
<https://www.mylicense.state.pa.us/>
- Cidade importante: Filadélfia, PA
<http://www.phila.gov/LicensesPermitsCert>
- Capital: Harrisburg, PA
<https://cityofharrisburg.zendesk.com/hc/en-us/search?utf8=%E2%9C%93&query=licenses>

Estado de CONNECTICUT (CT)

- Apoio federal para o desenvolvimento de pequenos negócios:
<https://www.sba.gov/tools/localassistance/CT/local-resources>
- Connecticut prioriza a atração de empresas nos seguintes setores: manufatura avançada, mídia digital, seguros e serviços financeiros, ciência biológica e companhias para energia limpa. Orientação para empreendedores interessados:
<http://portal.ct.gov/business/?TaxId=118>
- Assistência técnica para vender produtos ou serviços para o estado de Connecticut:
www.ctptap.org/
- O “Department of Economic and Community Development” do Estado de Connecticut mantém um programa que inclui redução ou isenção de impostos para pequenas empresas. Para informações, procure “Small Business Express Program” no portal do estado www.ct.gov. Este programa tem uma atração especial pelo apoio para financiamentos.
- Em Bridgeport: financiamento, incentivos e assistência:
https://www.bridgeportct.gov/filestorage/89019/89751/94935/BRIDGEPORT_Small_BU_SINES_S_Assistance_WEB.pdf

Estado do MAINE (ME)

- Apoio federal disponível em Augusta e Bangor. Guia para a pequena empresa no link:
https://www.sba.gov/sites/default/files/files/resourceguide_3163.pdf
- Informação geral do governo do estado:
<http://www.maine.gov/sos/cec/corp/smallbusiness.html> e
<http://www.maine.gov/portal/business/>
- Abrindo sua empresa no Maine: <http://www.maine.gov/portal/business/starting.html>
- Informação geral do setor privado:
<http://www.businessfinance.com/maine-businessworks.htm#axzz4GkYxhs5S>
- Importação & Exportação: <http://www.mitc.com/>

Estado de MASSACHUSETTS (MA)

- Programa de apoio federal: <https://www.sba.gov/offices/district/ma/boston>

- Guia passo-a-passo de como abrir seu próprio negócio :
<http://www.mass.gov/hed/business/startbusiness/new-business-steps.html>
- Informação em português:
<http://www.mass.gov/portal/translatedisclaimer.html?to=pt&a=%2Fportal%2Fbusiness%2F>
<http://www.mass.gov/portal/business/#>
- Empreendedorismo na cidade de Cambridge, MA:
http://www.cambridgema.gov/~media/Files/CDD/EconDev/PermittingGuides/ed_sbs_2014.ashx
- Centros de fomento de pequenos negócios ligados a Universidade de Massachussets:
<https://www.msbd.org/>

Estado de NEW HAMPSHIRE (NH)

- Programa de apoio federal descrito com excelentes detalhes no link:
<https://www.sba.gov/offices/district/nh/concord>
- Orientação do Estado: <https://www.nh.gov/business/>
- Incentivos: <https://www.nh.gov/business/economy.html>

Estado de RHODE ISLAND (RI)

- Programa de apoio federal. Excelente nos detalhes:
<https://www.sba.gov/offices/district/ri/providence/about-us>
- Guia passo-a-passo: https://www.sba.gov/sites/default/files/files/resourceguide_3144.pdf
- Abrindo sua empresa:
<http://www.ri.gov/business/?tags=starting+a+business>
<http://sos.ri.gov/divisions/Business-Portal/Start-Or-Qualify-A-Business>
- Centro de desenvolvimento de pequenos negócios da Universidade de Rhode Island:
<https://www.risbdc.org/events.aspx>
- No portal de negócios há informação de como vender seus produtos ou serviços para o estado de RI: <http://www.purchasing.ri.gov/>

Estado de VERMONT (VT)

- Para pequenos negócios:
https://www.sba.gov/sites/default/files/files/resourceguide_3156.pdf
- Guia para o Empreendedor(a) em Vermont
<http://www.vtsbdc.org/>
<http://www.vermont.gov/portal/business/>
- Incentivos, compensação de imposto, apoio financeiro:
http://accd.vermont.gov/business/start/international_trade

Para fechar, vale registrar que é política nacional a inclusão da mulher ao mundo de pequenos negócios. No site do SBA.gov, há redirecionamento para capítulos estaduais dirigidos ao

desenvolvimento econômico da mulher. Nas compras governamentais, há certa prioridade dada a empresas cujos donos são mulheres ou pertencem a minorias reconhecidas pelo fato de que são pouco representadas.

12) COSTUMES, DIFERENÇAS LOCAIS, CULTURA DE NEGÓCIOS E IDIOMA

Assim como qualquer país, os Estados Unidos apresentam um ambiente de negócios particular. Cada região possui suas particularidades locais que afetam o planejamento dos negócios. A língua inglesa é utilizada para documentação, para o comércio nesta região e sempre disponível à clientela em geral. Existem estações de rádio e televisão que operam em outras línguas mas a língua inglesa é utilizada mesmo nas lojas e supermercados que disponibilizam funcionários para atendimento em outras línguas.

Horário de funcionamento:

Na vasta maioria dos municípios não há imposição de horário de funcionamento para estabelecimento comercial. O empresário pode decidir pela melhor rotina que combina a disponibilidade de mão de obra com o atendimento aos clientes. Mas há outras regras a serem observadas como por exemplo: zoneamento urbano, da cooperativa ou do condomínio onde instalar sua empresa, ou restrições impostas ao tráfego de caminhões em horários comerciais que afetam recebimento e entregas de mercadorias.

Mercado local maduro e competitivo

Marcas desenvolvidas contam com programas de publicidade implementados em paralelo a serviço de atendimento ao cliente e de relações públicas. Um estágio muito importante durante a expansão de negócios aos EUA é a análise do mercado local e dos competidores, além das imagens associadas e os programas de comunicação com os diferentes nichos de clientela—incluindo propagandas na mídia e a apresentação dos produtos nas principais lojas.

Códigos não-escritos em negociações, expectativas e padrões no relacionamento entre empresários e entre empresários e clientes

- i) A imagem da empresa / produto é de grande importância e a simples tradução de rótulos e folhetos com informação de produto, por exemplo, pode resultar em comunicação de uma imagem distinta daquela apresentada em língua portuguesa.
- ii) O mercado é local competitivo e segmentado, com nichos que são percebidos apenas com análise detalhada dos serviços associados, do empacotamento e do nível da linguagem utilizada nas comunicações.
- iii) O profissional americano valoriza apresentações claras e objetivas, em geral mais diretas e sucintas do que no costume brasileiro.

iv) A pontualidade é regra em ambientes de negócio nos EUA. Reuniões são marcadas para resolver problemas e dúvidas e minimizar trocas de telefonemas ou emails; a organização das reuniões é muito importante para que sejam curtas e eficientes.

v) Importante anunciar prazos esperados enquanto estiver negociando acordos – nem sempre a expectativa do processo decisório é a mesma para ambos lados – isso deve ser também considerado nos casos em que houver necessidade de consultas a especialistas ou aprovação de indivíduos com mais alto poder de decisão na empresa.

vi) Recomendações de caráter pessoal são de extremo valor e a associação de indivíduo(s) com a empresa são também fatores que influenciam a reputação do negócio.

vii) Tecnologias digitais são cada vez mais utilizadas em transações comerciais e para promoção de empresas e produtos, sendo recomendável atenção a esse aspecto do negócio.

Calendários locais de compras por parte de empresas e organizações

O nordeste americano apresenta grandes oportunidades de negócios. A região realiza anualmente diversas feiras voltadas à setores variados. Na cidade de Nova York, as maiores feiras acontecem no “Jacob Javits Convention Center” que divulga calendário detalhado dos eventos através do link www.javitscenter.com. Entre os eventos mais significativos estão feiras como “Fancy Food Show”, “International Contemporary Furniture Fair”, “NY Now” e “Accessories The Show”.

Visitas as feiras profissionais proporcionam oportunidade de visão do esforço de promoção do setor, cultura de negócio, além de interação direta com representantes das empresas. Feiras de confecções, por exemplo, acontecem várias vezes no mesmo ano; edições de agosto/setembro atraem expositores que estarão entregando produtos que estarão chegando nas lojas em fevereiro/março.

Outros centros de convenções nesta região:

- Boston Convention Center: www.bostonconventioncenter.com
- Connecticut Convention Center: <http://www.ctconventions.com/>
- New Jersey Convention and Exposition Center: <http://www.njexpocenter.com/>

Como adaptar a folheteria e website da empresa para o idioma local

Recomenda-se a contratação de empresa especializada em comunicação para adaptar a folheteria e website da empresa - o consultor local tem acesso ao inglês mais coloquial da região e pode ajudar a minimizar conflitos de imagens.

Artigos ilustrativos

- Como o americano negocia com uma firma exportadora:
<https://www.thebalance.com/approach-foreign-company-for-importing-1953295>

- Como abrir o seu negócio de importação:
<https://www.thebalance.com/how-to-start-animport-business-3502215>)
- Como o americano contrata um(a) representante de vendas:
<https://www.thebalance.com/a-guide-to-working-with-a-sales-agent-1953341>
- Como o americano contrata distribuidores:
<https://www.thebalance.com/working-withdistributors-3502304>

13) SOCIALIZAÇÃO/NETWORKING

A articulação de empresas e empresários é frequente e muitos empresários podem se beneficiar de contatos nas associações de classe. Principalmente para o imigrante, a adaptação à rotina da comunidade local pode ser facilitada por meio da associação a entidades que congregam profissionais de atividades similares.

- Câmara de Comércio Brasil-Estados Unidos de Nova York: promove seminários com informações sobre o mercado brasileiro e networking não só para grandes empresas como também para o pequeno empreendedor que trabalha com o mercado bilateral BrasilEstados Unidos: www.brazilcham.com. Email: membership@brazilcham.com
- Câmara de Comércio Brasil-Pensilvânia: O estado da Pensilvânia possui porto de cargas ativo para mercadorias brasileiras, é sede de escritórios de empresas brasileiras como a Braskem. A Universidade de Pittsburg possui intercâmbio ativo com instituições brasileiras, como também possui uma diversidade de setores de interesse do Brasil.
www.brapacc.org
- Câmara de Comércio de Queens: Como a comunidade brasileira possui uma presença significativa em Queens, vale lembrar que essa Câmara de Comércio é muito ativa e excelente fonte de eventos e contatos: www.queenschamber.org
- Câmara de Comércio de Brooklyn: promove seminários com instituições de ensino e outras oportunidades de networking entre empresários locais. Informações:
www.ibrooklyn.com
- Câmara de Comércio de Manhattan: dedicada a empresas pequenas e médias. Veja www.manhattancc.org.
- Associação dos Restaurantes no Estado de Nova York (New York State Restaurant Association) – promove uma série de serviços úteis aos proprietários de restaurantes. Veja www.nysra.org.

Prezado(a) leitor(a):

Esperamos que este Guia lhe seja útil. Contamos com sua participação e comentários quanto ao seu conteúdo. Estamos à disposição no email: secom.novayork@itamaraty.gov.br e no telefone +1.917.777.7661.

Bons Negócios!

Roberto Furian Ardenghy
Cônsul – Assuntos Econômicos e Comerciais
CONSULADO-GERAL DO BRASIL EM NOVA YORK



Ministério das Relações Exteriores