

POCKET GUIDE TI

Acessando o mercado externo



BrasilIT+

PROMOVIDO POR:



ApexBrasil

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO
DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS





Brasil IT⁺

PROMOVIDO POR:



Presidente

Rubén Delgado

Vice-Presidente Operacional

Diões Lima

Vice-Presidente Administrativo

Fabian Petrait

Área Internacional Softex

Guilherme Skaf Amorim

Audrey do Prado Lima

Elinne Val

Sabrina Mendes

Cooperação Técnica

Drummond Advisors

Equipe Técnica

Sabrina Mendes

Elinne Val

Maria Eduarda Schwab

Vanessa Macedo

Revisão

Guilherme Skaf Amorim

Sabrina Mendes

Elinne Val

Juliana Molezini

Promovido por

AGÊNCIA BRASILEIRA DE
PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES E
INVESTIMENTOS (APEX-BRASIL)

Projeto e editoração eletrônica

FeelGood Marketing 360

Designer gráfico

Wenison Carlos

Copyright©2016 para Brasil IT⁺



// APRESENTAÇÃO



A Associação para a Promoção da Excelência do Software Brasileiro (SOFTEX) é uma entidade sem fins lucrativos que promove o fomento da competitividade para a Indústria Brasileira de Software e Serviços de TI. É a gestora do Programa de Promoção da Exportação do Software Brasileiro, Programa SOFTEX, uma prioridade do Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação.

Desde a sua criação em 1996, a SOFTEX tem expandido seu ramo de atividades e contribuído de forma significativa para a inserção competitiva do Brasil na economia global. Seus programas e atividades contemplam as seguintes diretrizes: inovação, competitividade e alianças empresariais; finanças; geração de negócios no Brasil e no exterior, qualidade, treinamento e educação; e articulação empresarial e inteligência.

O Sistema SOFTEX é composto pela SOFTEX e pela rede de agentes regionais que estão distribuídos em 23 cidades brasileiras e em 13 estados, com mais de 2 mil empresas associadas.





// APRESENTAÇÃO



A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex - Brasil) atua para promover os produtos e serviços brasileiros no exterior, e atrair investimentos estrangeiros para setores estratégicos da economia brasileira. A Agência apoia mais de 11 mil empresas e 80 indústrias diferentes, que exportam para 200 mercados.

Apex-Brasil também exerce um papel chave para atração de investimento direto para o Brasil, atuando na identificação de oportunidades de negócios, promoção de eventos estratégicos e fornecendo suporte aos investidores estrangeiros interessados em alocar seus recursos no Brasil.





// APRESENTAÇÃO



www.drummondadvisors.com

A Drummond Advisors presta serviços de consultoria internacional a empresas brasileiras e americanas, com foco nas áreas contábil, tributária, jurídica e de desenvolvimento de negócios. Fundada na cidade de Boston, a consultoria ampliou a sua presença para as cidades de Miami, Nova York, San Francisco, São Paulo e Belo Horizonte, como resultado do crescimento da sua base de clientes e do objetivo de prestar um atendimento personalizado. A empresa conta com uma equipe multidisciplinar de profissionais com certificação, formação e experiência em território brasileiro e norte-americano.



SUMÁRIO

// INTRODUÇÃO.....	7
1. Vistos para trabalho nos EUA – Como empregar brasileiros em sua operação americana	8
2. A contratação de prestadores de serviços.....	10
3. Preço de transferência.....	11
4. Métodos de apuração do preço de transferência	12
5. Método de tributação nos Estados Unidos	14
6. Estruturas societárias	16
7. Vendendo para o governo norte-americano	19
// AGRADECIMENTOS	22





// INTRODUÇÃO

Com uma linguagem simples e prática, a série *Pocket Guide TI* visa auxiliar empreendedores de pequeno e médio porte do setor de software e serviços de TI a esclarecer dúvidas elementares acerca do mercado externo. A fim de compartilhar informações atuais de forma concisa, links e ferramentas online são disponibilizados, possibilitando ao leitor aprofundar e reciclar seus conhecimentos no tema de acordo com sua necessidade.

Esta terceira edição do *Pocket Guide TI - Ambiente Legal Norte-Americano* tratará de vistos para trabalho, contratação de prestadores de serviços, preço de transferência, estruturas societárias e compras governamentais nos Estados Unidos. Vale ressaltar que tais tópicos vão ao encontro das dúvidas mais recorrentes das empresas de TI brasileiras em processo de expansão internacional. Em pesquisa recente, do total de 227 empresas aderidas ao Projeto Setorial Softex/Apex-Brasil, 76,21% apresentou interesse no mercado americano, enquanto que 37,6% informou ser atuante no país. Já cerca de 50% dessas empresas indicam ter dificuldades para lidar com

DICA

Os tópicos aqui abordados foram indicados por empreendedores atuantes no mercado externo. Você também pode sugerir tópicos a serem discutidos nas próximas edições do *Pocket Guide TI* por meio do e-mail sabrina@softex.br.

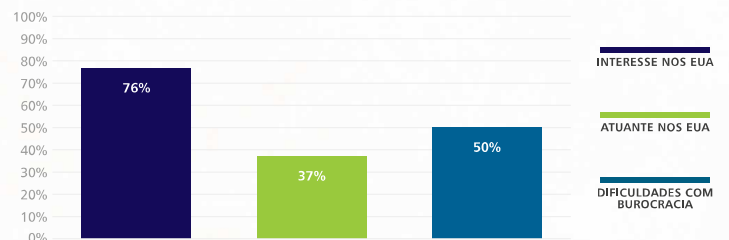


Figura 1. Pesquisa realizada junto a 227 empresas do Projeto Setorial Softex/Apex-Brasil, em 2015



burocracias e trâmites legais no mercado de destino.

1. Vistos para trabalho nos EUA – Como empregar brasileiros em sua operação americana

O mercado norte-americano é muito atraente para empresas de tecnologia. Empresas estabelecidas nos Estados Unidos têm acesso a inovação, capital e mão de obra qualificada. Porém, nem sempre a empresa brasileira iniciará suas operações americanas com empregados americanos; pelo contrário, o mais comum é que seus funcionários brasileiros sejam os primeiros a trabalhar na nova operação americana. Nesses casos, a empresa americana deve se preocupar com a forma lícita de permitir que os funcionários trabalhem nos Estados Unidos. Abaixo elencamos os vistos mais

DICA

Em regra, o pedido de visto inicia-se com um procedimento junto ao U.S. Citizenship and Immigration Services – USCIS e depois é enviado ao consulado do país de origem. *Saiba mais: [USCIS](#)*

utilizados nestas operações, indicando seus requisitos e outras peculiaridades.

VISTO L-1

O mais utilizado por empresas brasileiras que estabelecem operações nos Estados Unidos, o visto L-1 tem natureza de **transferência de gerentes/executivos/funcionários com conhecimento especializado**. O visto L-1 divide-se em L-1A e L-1B.

O L-1A está disponível para gerentes e executivos (aqui incluídos sócios que participam da administração da empresa brasileira) transferidos da unidade de origem para a empresa americana. Entre outros requisitos, exige-se que a empresa americana seja vinculada à empresa brasileira (seja como subsidiária ou afiliada) e que o gerente/executivo tenha trabalhado para a empresa brasileira por 1 ano nos últimos 3 anos.

O L-1B está disponível para funcionários (não necessariamente com poder executivo ou de gerência) que possuam conhecimento especializado. Assim como no L-1A, exige-se que a empresa americana seja vinculada à empresa brasileira (seja como subsidiária ou afiliada) e que o

CASE

A Priori IT, empresa de catálogo eletrônico de produtos, optou pelo visto L-1.

Saiba mais: [Brasil TI+](#)



funcionário tenha trabalhado para a empresa brasileira por 1 ano nos últimos 3 anos.

DICA

O L-1 permite um caminho relativamente rápido para pedido de green card, além de conceder aos dependentes (filhos menores de 21 anos e cônjuge) o direito de residir nos Estados Unidos. O cônjuge pode solicitar permissão de trabalho para qualquer emprego.

VISTO H-1B

o visto H-1B é utilizado para contratação de **funcionários com curso superior** na área necessária para exercício da função. Entre outros requisitos, exige-se o pagamento de salário compatível com o praticado no mercado, a comprovação do curso superior e a homologação por parte do *Department of Labor* por meio da aprovação do *Labor Condition Application*.

Diferentemente dos vistos L-1, E-2 e O-1, o visto H-1B está sujeito a um limite anual de emissão e deve ser solicitado sempre na primeira semana de abril.

O H-1B concede aos dependentes (filhos menores de 21 anos e cônjuge) o direito de residir nos Estados Unidos,

mas o cônjuge do titular do visto não pode trabalhar nos Estados Unidos.

VISTO E-2

O visto E-2 pode ser utilizado pelo sócio da empresa americana (investidor) ou para um funcionário da empresa, desde que este funcionário seja da mesma nacionalidade do investidor.

Entre outros requisitos, exige-se que o investidor tenha nacionalidade de um país signatário de tratado com os Estados Unidos. Ele também precisa aportar um valor substancial na empresa americana, e deter no mínimo 50% da empresa ou controle operacional dela. Além disso, deve pretender entrar nos Estados Unidos para desenvolver a companhia.

O E-2 **não concede** um caminho para o *green card*. O E-2 concede aos dependentes (filhos menores de 21 anos e cônjuge) o direito de residir nos Estados Unidos. Assim como no L-1, o **cônjuge pode solicitar permissão de trabalho para qualquer emprego.**

DICA

O Brasil não possui tratado com os Estados Unidos para fins de E-2, razão pela qual brasileiros não podem solicitar esse visto. Porém, indivíduos com dupla cidadania (ex.: italianos, espanhóis, coreanos) podem solicitar. Para uma lista dos países signatários de tratado E-2, visite [TRAVEL STATE](#).

VISTO O-1

Excepcionalmente o visto O-1 tem se mostrado uma opção para **funcionários de empresas de alta tecnologia**. O visto O-1, e suas subcategorias, é dedicado a indivíduos com habilidades extraordinárias em seu campo de atuação. Excepcionalmente é possível pleitear o enquadramento de alguns funcionários que comprovem habilidade extraordinária nos negócios ou componentes científicos da operação.

O O-1 concede aos dependentes (filhos menores de 21 anos e cônjuge) o direito de residir nos Estados Unidos, **mas o cônjuge não pode trabalhar**.

2. A contratação de prestadores de serviços

A atividade de alta tecnologia exige a contratação de profissionais cada vez mais especializados, muitas vezes não disponíveis dentro da própria empresa. Dessa forma, é comum que uma importante parte do desenvolvimento da tecnologia seja feita por terceiros, contratados especificamente para uma determinada atividade.

Um contrato de prestação de serviços bem redigido é fundamental para proteção da tecnologia desenvolvida e mitigação de riscos. Abaixo, indicamos alguns pontos

DICA

Não é necessário que a empresa ou indivíduo seja representado por advogado, mas é recomendável que se contrate um advogado licenciado nos Estados Unidos para elaboração do pedido e acompanhamento das atividades dos funcionários, uma vez que a violação de regras imigratórias pode causar a proibição de o estrangeiro entrar nos Estados Unidos por vários anos. Para mais informações, visite: [USCIS](https://uscis.gov).

CASE

A E-TRUST, especializada em segurança da informação, acredita que a contratação de profissionais no mercado de destino minimizam as barreiras culturais. Para eles, até mesmo o site em inglês deve ser elaborado por um especialista local.

Saiba mais: [Brasil TI*](#)



essenciais a se considerar no momento da contratação de prestadores de serviços externos:

A propriedade da tecnologia desenvolvida deve ser do contratante;

O contratante deve se assegurar que terá acesso imediato ao desenvolvimento do serviço;

O contratado deve manter confidencialidade sobre o trabalho desenvolvido;

É conveniente que as partes estipulem a proibição do contratado de prestar serviços para concorrentes durante o curso dos serviços ou por um período razoável após a finalização dos trabalhos;

Lembrar de definir cláusulas inerentes à interrupção ou término do contrato, por ex. de que todos os materiais de trabalho e tecnologia compartilhados devem ser devolvidos para o contratante ao final dos trabalhos.

DICA

Para saber mais sobre a contratação de prestadores de serviço e funcionários, leia o Guia How To Como Abrir Empresas nos Estados Unidos, disponível em www.amcham.com.br.

3. Preço de transferência

Muitos países instituem controles fiscais como medida de prevenção de seus interesses tributários, haja vista a eventual manipulação de margens e lucros que as empresas podem tentar articular a fim de reduzir a sua carga tributária global.

Por isso, a fim de impedir esta prática e evitar perdas tributárias para o país, a Receita Federal do Brasil utiliza o dispositivo "preço de transferência". Tal mecanismo tenta identificar os controles a que estão sujeitas as operações comerciais ou financeiras realizadas entre partes relacionadas, sediadas em diferentes jurisdições tributárias. Em razão das circunstâncias peculiares dessas operações, o preço praticado estaria sujeito a manipulações artificiais, divergindo

do preço de mercado negociado por empresas independentes e, conseqüentemente, reduzindo de forma ilícita os tributos a serem pagos.

Quem está obrigado pela legislação brasileira à observância das regras de preços de transferência? Para responder a esta e outras questões, acesse www.receita.fazenda.gov.br/PessoaJuridica

Diversos dispositivos legais tratam da regulamentação das regras de preço de transferência. No Brasil, a regra básica é a Lei 9.430/96, disponível em www.planalto.gov.br/.

No âmbito internacional, vale mencionar o *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, adotado pelo Brasil como diretriz. As diretrizes internacionais tendem a adotar o princípio *arm's length*, que busca alcançar o valor da operação praticado entre pessoas relacionadas como se estivessem negociando em condições de livre comércio. A OCDE trata desse assunto por meio de um guia, disponível em www.ilsol24ore.com/.

4. Métodos de apuração do preço de transferência

• Na importação de produtos e serviços para o Brasil:

PREÇOS INDEPENDENTES COMPARADOS (PIC)

Média aritmética ponderada dos preços de **bens, serviços ou direitos**, idênticos ou similares, apurados no mercado brasileiro ou de outros países, em operações de compra e venda empreendidas pela própria interessada ou por terceiros, em condições de pagamento semelhantes.

PREÇO DE REVENDA MENOS LUCRO (PRL REVENDA), COM MARGEM DE LUCRO

Média aritmética ponderada dos preços de venda, no país, dos **bens, direitos ou serviços** importados, de acordo com o setor da atividade econômica da pessoa jurídica brasileira sujeita aos controles de preços de transferência. Incidirá, independentemente de submissão a processo produtivo no Brasil, nos seguintes percentuais: **40%** para setores de produtos farmoquímicos e farmacêuticos; produtos do fumo; equipamentos e instrumentos ópticos, fotográficos e cinematográficos; máquinas, aparelhos e equipamentos para uso odonto-médico-hospitalar; extração de petróleo e gás natural; produtos derivados do petróleo; **30%** para setores de produtos químicos; setores de vidros e de produtos do vidro; celulose, papel e produtos de papel; metalurgia; **20%** para os demais setores. Nesse caso, software pode cair em uma ou outra categoria caso seja aplicado em um produto/serviço de categoria distinta.

CUSTO DE PRODUÇÃO MAIS LUCRO (CPL), COM MARGEM DE 20%:

Custo médio ponderado de produção de **bens, serviços ou direitos**, idênticos ou similares, acrescido dos impostos e taxas cobrados na exportação no país onde tiverem sido originariamente produzidos, e de margem de lucro de 20%, calculada sobre o custo apurado.

- **Na exportação de produtos e serviços a partir do Brasil:**

PREÇO DE VENDA NAS EXPORTAÇÕES (PVEX):

A média aritmética ponderada dos preços de venda nas exportações efetuadas pela própria empresa, para outros clientes, ou por outra exportadora nacional de **bens, serviços ou direitos**, idênticos ou similares, durante o mesmo período de apuração da base de cálculo do imposto de renda e em condições de pagamento semelhantes.

PREÇO DE VENDA POR ATACADO NO PAÍS DE DESTINO DIMINUÍDO DO LUCRO (PVA), COM MARGEM DE 15%:

Média aritmética ponderada dos preços de venda de **bens**, idênticos ou similares, praticados no mercado atacadista do país de destino, em condições de pagamento semelhantes, diminuídos dos tributos incluídos no preço, cobrados no referido país, e de margem de lucro de 15% sobre o preço de venda no atacado.

PREÇO DE VENDA A VAREJO NO PAÍS DE DESTINO, DIMINUÍDO DO LUCRO (PVV), COM MARGEM DE 30%:

Média aritmética ponderada dos preços de venda de **bens**,

idênticos ou similares, praticados no mercado varejista do país de destino, em condições de pagamento semelhantes, diminuídos dos tributos incluídos no preço, cobrados no referido país, e de margem de lucro de 30% sobre o preço de venda no varejo.

CUSTO DE AQUISIÇÃO OU DE PRODUÇÃO MAIS TRIBUTOS E LUCRO (CAP), COM MARGEM DE 15%:

Média aritmética ponderada dos custos de aquisição ou de produção dos **bens, serviços ou direitos**, exportados, acrescidos dos impostos e contribuições cobrados no Brasil e de margem de lucro de 15% sobre a soma dos custos, impostos e contribuições.

DICA 

De acordo com o CPC 04 (Comitê de Pronunciamentos Contábeis), ativo intangível é um ativo não monetário identificável sem substância física. Os ativos intangíveis são mais difíceis de serem mensurados por falta de informação sobre operações comparáveis. Além disso, é difícil estimar a vida útil de um ativo intangível e escolher custos a serem atribuídos a determinado bem intangível. Software, know how e patentes seriam exemplos de ativos intangíveis. Para mais informações sobre métodos de apuração do preço de transferência e ativos intangíveis, visite www.fiscosoft.com.br/.

5. Método de tributação nos Estados Unidos

• Quem está sujeito à cobrança?

Pessoas físicas e jurídicas americanas ou residentes fiscais americanos devem pagar imposto de renda sobre a **renda global auferida**. Os tributos podem ser federais, estaduais ou municipais.

Os estrangeiros não residentes fiscais americanos somente são obrigados a pagar imposto de renda quando possuírem receita oriunda de atividade nos Estados Unidos, como por exemplo, receita de aluguel, ou até mesmo aplicativos disponibilizados para downloads no país. Neste caso, existe a obrigação de retenção na fonte por parte do pagador.

DICA

Residência fiscal americana refere-se àquela pessoa física de cidadania não americana que se enquadra no critérios de obtenção da residência permanente nos EUA ("green card"); ou permanência em território americano acima do período permitido de acordo com o teste presencial (31 dias durante o ano calendário atual, e 183 dias durante o período de 3 anos que inclui o ano corrente e os 2 anos precedentes).

DICA

Para mais informações sobre as modalidades de negócios "pass-through", leia o artigo taxfoundation.org/article/overview-pass-through-businesses-united-states.

No âmbito das pessoas jurídicas, há ainda opções para a forma de tributação para certos tipos de entidade, a chamada "*pass-through*", na qual o imposto de renda não é pago no nível da pessoa jurídica, e sim alocado aos sócios de acordo com a participação societária. Nestes casos, os sócios são tributados diretamente sobre as respectivas parcelas de lucro da empresa.

• Rendas tributáveis

De acordo com a legislação tributária americana, as empresas estrangeiras e suas subsidiárias só devem pagar impostos sobre a renda derivada de transações e atividades realizadas em solo americano. A renda proveniente dessas operações pode ser tratada como:

ECI (*Effectively Connected Income*) - os rendimentos do tipo ECI são tributados com base na renda líquida. Para empresas com renda tributável entre U\$ 50 mil e U\$ 10 milhões, as taxas variam de 25% a 34%. Se a renda líquida ultrapassar U\$ 10 milhões, aplica-se alíquota de 35% a 38%.

FDAP (*Fixed or Determinable Annual or Periodical Income*) - os rendimentos do tipo FDAP são tributados em regra a uma alíquota fixa de 30%.

• Rendas tributáveis

De acordo com a legislação tributária americana, as empresas estrangeiras e suas subsidiárias só devem pagar impostos sobre a **renda derivada de transações e atividades realizadas em solo americano**. A renda proveniente dessas operações pode ser tratada como:

ECI (*Effectively Connected Income*) - Os rendimentos do tipo ECI são tributados com base na renda líquida. Para empresas com renda tributável entre U\$ 50 mil e U\$ 10 milhões, as taxas variam de 25% a 34%. Se a renda líquida ultrapassar U\$ 10 milhões, aplica-se alíquota de 35% a 38%.

FDAP (*Fixed or Determinable Annual or Periodical Income*) - Os rendimentos do tipo FDAP são tributados em regra a uma alíquota fixa de 30%.

DICA

Não existem diferentes métodos de tributação do imposto de renda nos EUA (ex: lucro presumido ou simples). O imposto de renda é calculado sempre sobre o lucro real, aquele que resulta da dedução de custos e despesas. Isso aumenta a necessidade de controle contábil e financeiro das empresas que fazem negócios nos Estados Unidos.

• Tributação federal, estadual e municipal

No âmbito federal, a pessoa jurídica ou física brasileira em regra, é tributada a uma alíquota de 30% sobre os dividendos distribuídos por uma pessoa jurídica americana. Caso a pessoa física brasileira qualifique-se como residente fiscal americana pelo teste de presença física em solo americano, o tributo pago sobre os dividendos recebidos por ela varia de 0% a 20%, conforme critérios estabelecidos pelo IRS. O IRS (Internal Revenue Service) é o órgão americano responsável por arrecadar os tributos federais.

Além dos tributos federais, a renda pode ser tributada no nível estadual e municipal. Juntas, as alíquotas estaduais e municipais podem variar entre 0% e 15%. Em alguns casos, cumpridos os requisitos legais, os tributos estaduais e municipais incidentes sobre a renda podem ser compensados da base do imposto de renda federal.

	EUA	BRASIL
Pessoa Física	Imposto Federal, Estadual e Municipal sobre Renda (em locais aplicáveis)	Imposto de Renda Federal
Empresa	Recolhimento sobre Vendas de produtos e Serviços (em estados aplicáveis)	Recolhimento do Imposto sobre Manufatura (ICMS), Imposto sobre Serviço (ISS), entre outros tributos aplicáveis.
Encargos Sociais	Recolhimento dos Encargos Sociais: Social Security e Medicare.	Recolhimento dos Encargos Sociais: FGTS, INSS, PIS, PASEP, COFINS, entre outros tributos aplicáveis.

Tabela 1. Fonte: Drummond Advisors / Guia How to Como abrir Empresas nos Estados Unidos, em parceria com a AMCHAM

6. Estruturas societárias

Saber escolher a estrutura de negócios ou investimentos é importante para maximizar o retorno sobre o capital aplicado, além de reduzir os riscos legais e econômicos do investidor. O planejamento societário e tributário no início do processo pode evitar custos adicionais e implicações legais de uma mudança estrutural tardia.

A tabela a seguir mostra seis tipos de estruturas societárias possíveis nos Estados Unidos.



TIPOS DE ESTRUTURAS SOCIETÁRIAS NOS ESTADOS UNIDOS

Tipo	Propriedade	Administração	Responsabilidade dos sócios	Tributação
Sole proprietorship	Individual	Administrada pelo proprietário	O sócio é pessoalmente responsável por todas as obrigações	A renda da empresa é considerada renda direta do sócio e, portanto, tributada
General Partnership (GP)	Dois ou mais sócios, conforme o contrato social	Administrada pelos sócios de acordo com o contrato social	Todos os sócios são pessoal e solidariamente responsáveis pelas obrigações da sociedade	O lucro ou prejuízo da sociedade é reconhecido no patrimônio do sócio de acordo com sua participação. A tributação ocorre conforme a alíquota aplicável às pessoas físicas ou jurídicas
Limited Partnership (LP)	Dois ou mais sócios, que podem ter responsabilidade limitada ou ilimitada	Sócios de responsabilidade ilimitada podem dissolver a sociedade a qualquer momento.	Sócios de responsabilidade ilimitada são pessoalmente responsáveis pelas obrigações da sociedade; os demais respondem de maneira limitada pelo valor do capital integralizado	O lucro ou prejuízo da sociedade é reconhecido no patrimônio do sócio na medida de sua participação e, então, tributado de acordo com a alíquota aplicável às pessoas físicas ou jurídicas

TIPOS DE ESTRUTURAS SOCIETÁRIAS NOS ESTADOS UNIDOS

Tipo	Propriedade	Administração	Responsabilidade dos sócios	Tributação
<i>"C" Corporation</i>	Número ilimitado de sócios	Sócios são detentores de ações e a administração fica a cargo de um Conselho de Administração	A responsabilidade dos sócios é limitada ao valor de suas ações	O lucro da sociedade é tributado e pago pela empresa. Os dividendos distribuídos são tributados e pagos pelos sócios
<i>Limited Liability Company (LLC)</i>	Um ou mais Sócios	Administrada por sócios ou gerentes, de acordo com o contrato social	Em regra, a responsabilidade dos sócios é limitada ao valor de suas cotas	Pode-se escolher o regime tributário de sociedade simples, sociedade anônima ou entidade despersonalizada
<i>Limited Liability Partnership (LLP)</i>	Dois ou mais sócios	Administrada por sócios, de acordo com o contrato social	A responsabilidade dos sócios é limitada ao valor de suas cotas	O lucro ou prejuízo da sociedade é reconhecido no patrimônio do sócio na medida de sua participação e, então, tributado conforme a alíquota aplicável a pessoas físicas ou jurídicas

Tabela 2. Fonte: Delaware Division of Corporation citado no Guia How to Como abrir Empresas nos Estados Unidos, em parceria com a AMCHAM

7. Vendendo para o governo norte-americano

Com um mercado de cerca de US\$ 180 bilhões em transações com entes públicos, o mercado norte-americano de TI costuma atrair fornecedores de tecnologia que podem oferecer suas soluções e serviços em escala local, estadual e federal. Nesse sentido, dos 180 bilhões mencionados acima, 110 bilhões são referentes ao governo federal, enquanto que os 70 bilhões restantes englobam os mercados locais e estaduais (Gartner 2015).

Porém, as regras das compras governamentais desse país são bem específicas, podendo variar entre as esferas locais, estaduais e federal. Por isso, os fornecedores interessados em atuar nesse mercado, devem estar atentos às normas e regulamentações atreladas a ele.

Entre outras regulamentações aplicáveis à aquisição por parte do governo federal, destaca-se a *Buy American Act*, que concede preferência a bens produzidos em solo americano. Porém, deve-se atentar que em regra, serviços não estariam sujeitos ao *Buy American Act*.

Os ciclos de vendas no governo são variados. O tempo associado às compras do governo americano pode variar de 6 meses a 3 anos, de acordo com os possíveis atrasos dos projetos, mediante restrições orçamentárias. No entanto, o ciclo de aquisição típico é de 12 a 18 meses, com decisões complexas no longo prazo (terceirizações) e trabalho nas jurisdições menores no curto prazo.

DICA

As regras para contratação com os estados americanos variam conforme a legislação local de cada um. Para mais informações sobre contratação de bens e serviços pelo governo federal americano, consulte: www.fbo.gov e www.gsa.gov/portal/.

CASE

Para a *MODULO SECURITY*, atuante no segmento de soluções para segurança em TI e GRC, o *Buy American Act* representou uma barreira para a empresa nos EUA.

Saiba mais: [Brasil TI+](#)



PROCESSO DE AQUISIÇÃO DO GOVERNO LOCAL E ESTADUAL AMERICANO

#20

// Internacionalização Lean e Smart para o Mercado Americano

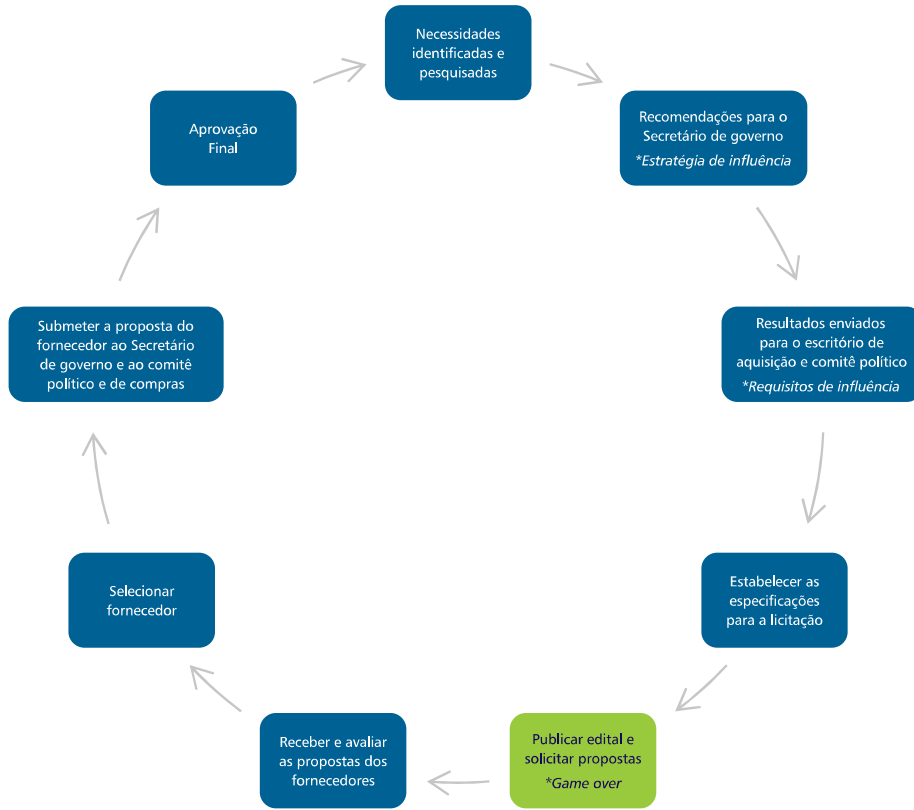


Figura 2. Fonte: Gartner 2015



O mapa das principais soluções contratadas pelas localidades e estados a seguir pode auxiliar sua empresa a identificar em qual segmento atuar nesse mercado.

DICA

O governo federal americano possui programa especial de ajuda às pequenas empresas, para que elas possam se qualificar a vender para o governo. Para contratar com o governo federal as empresas precisam obter um DUNS number. As oportunidades de contratação estão disponíveis na internet, por meio do site www.fbo.gov/.

AGÊNCIA DE GOVERNO LOCAL E ESTADUAL VS. MAPA DE SOLUÇÕES

ADMINISTRAÇÃO E FINANÇAS

- Sistema tributário
- Administração financeira
- Recolhimento
- Aquisição
- Gestão de documentos civis
- Sistema de RH
- Aposentadoria
- Serviços municipais
- Desenvolvimento e regulação da comunidade
- Outros

SAÚDE

- Subsídio aos usuários Medicaid (nosso SUS)
- Mulheres, bbês e crianças
- Seguro de saúde
- Prevenção de doenças
- Histórico eletrônico
- Troca de informações sobre saúde
- Outros

SISTEMA PENAL

- Sistema de Informações da Justiça Pena
- Gestão de presídios
- Rastreamento de presos
- Gestão de júri
- Sistema de gestão do histórico jurídico
- Automação dos tribunais
- Outros

OBRAS PÚBLICAS

- Sistema de Informações geográficas
- Gestão de projetos
- Gestão de operações
- Envios computadorizados
- Sistemas de RH
- Outros

SERVIÇO SOCIAL

- Sistema de gestão de casos
- Avaliação de elegibilidade integrada
- Detecção de fraude
- Bem estar infantil
- Creches infantis
- Suporte a criança
- Sistema de seguro desemprego
- Sistema de compensação dos Trabalhadores (INSS)
- Outros

SEGURANÇA PÚBLICA

- Envios computadorizados
- Serviços de registro de histórico
- Biometria
- Terminal de dados móveis
- Fotos de identificação
- Análise de crimes
- Vigilância por vídeo
- Próxima geração 911
- Informatização dos tribunais
- Outros

TRANSPORTE

- Sistema Inteligente de transporte
- Envios computadorizados/Engenharia computadorizada
- Gestão de patrimônio empresarial
- Licença de Motorista
- Registro de veículo
- Sistema de gestão de projetos
- Segurança portuária
- Outros

RECURSOS NATURAIS

- Sistema de informações geográficas
- Permissões
- Sistemas ambientais
- Fontes de água
- Gestão de florestas
- Gestão de terras
- Risco de resíduos



// AGRADECIMENTOS

Os tópicos abordados nesta terceira edição do **Pocket Guide TI** foram extraídos de consulta online realizada junto a participantes e parceiros do Projeto Setorial Softex/Apex-Brasil. Além do parceiro Drummond Advisors, as empresas a seguir doaram tempo e dedicação para que o presente conteúdo atendesse às reais dúvidas dos empreendedores do setor. Por isso, a todos eles, os nossos mais sinceros agradecimentos:

CI&T

Empari Sistemas

E-trust

ID Brasil Sistemas

Interact Solutions

Caribros

OSTEC Internacional

Modulo Security

Priori IT

Segware

SER Tecnologia para
gestão de pessoas

SWquality Consultoria
e Sistemas

Total Informática

Totvs

VÍSENT

Você também pode colaborar e participar, enviando sugestões ou depoimentos sobre sua experiência no mercado externo para o e-mail sabrina@softex.br. Juntos, podemos romper barreiras e ser fonte de inovação e transformação no setor de TI do Brasil.

PARTICIPE!



POCKET GUIDE IT: ACESSANDO O MERCADO EXTERNO



TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO BRASILEIRA

ApexBrasil

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO
DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS

