
Não há consenso nos EUA sobre tributação do comércio eletrônico

O Tribunal Superior da Dakota do Norte decidiu na quinta-feira (14/9) que empresas não são obrigadas a arrecadar para o estado imposto sobre vendas de mercadorias pela internet. A alíquota desse imposto estadual, chamado nos EUA de *sales tax* (e que corresponde ao ICM brasileiro) é de 4,5%.

A [decisão](#) derruba uma lei aprovada pela Assembleia Legislativa do estado em 2016 que autoriza a cobrança, quando o volume de vendas de uma empresa, no ano, for superior a US\$ 100 mil. O estado vai recorrer à Suprema Corte, que deverá decidir se o comércio eletrônico (ou *e-commerce*) deve ser ou não tributado e, se for, como deve ser tributado.

Qualquer decisão que a Suprema Corte tomar será válida para todo o país. E isso irá por fim à diferença de procedimentos entre os 50 estados americanos. Como a federação é realmente forte nos EUA, cada estado aprova as leis que quiser, o que torna o arcabouço jurídico do país uma colcha de retalhos. Só decisões da Suprema Corte (ou leis federais, que são limitadas) podem criar uma unidade.

Já existe uma decisão prévia da Suprema Corte sobre a arrecadação de imposto sobre vendas pela Internet. Em 1992, a corte proibiu qualquer estado de cobrar esse imposto sobre o comércio eletrônico de varejistas que não têm presença física em seu território. Essa foi uma ideia emprestada de outra decisão de 1967, quando a corte proibiu a cobrança do imposto sobre vendas de mercadorias pelo correio.

Nos EUA, 45 estados cobram *sales tax* e cinco, não. Um estado só pode cobrar esse imposto de empresas que tenham um “nexo tributário” (*sales tax nexus*) com ele — isto é, se têm um vínculo tributário com o estado, de acordo com o site *Taxjar*.

Se uma empresa tem vínculo tributário com um estado que requer a coleta do imposto sobre vendas, então ela é obrigada a coletar imposto sobre vendas de todos os compradores desse estado, não importa de onde a mercadoria é enviada.

Se a empresa não tem vínculo tributário com o estado, ela não deve coletar imposto sobre vendas pela Internet dos compradores daquele estado, independentemente de onde a mercadoria é despachada.

O primeiro fator que estabelece o vínculo tributário com o estado é a presença física da empresa em seu território. Assim, se a empresa tem presença física no Texas, ela tem vínculo tributário com esse estado e, portando, deve coletar imposto sobre vendas dos compradores do Texas. Mas não pode cobrar dos compradores de qualquer outro estado onde não tenha vínculo tributário.

Outro fator que estabelece o vínculo é a utilização de um ou mais empregados no estado. Assim, se uma empresa estabelecida na Flórida tem um empregado na Geórgia, ela terá de coletar imposto sobre vendas dos compradores dos dois estados.

Há mais um fator: a manutenção de um depósito de mercadorias no estado. Assim, se a empresa é estabelecida em Wisconsin e tem um depósito, mesmo que terceirizado, na Califórnia, ela deve coletar o imposto dos compradores dos dois estados.

Apesar da decisão anterior da Suprema Corte que proibiu a cobrança de imposto sobre vendas pela Internet, um novo julgamento poderá mudar essa situação. Isso porque o ministro Anthony Kennedy, que normalmente dá o voto decisivo em quase todos os processos que a corte julga, já se manifestou favorável à tributação do comércio eletrônico.

Date Created

18/09/2017