

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE DIREITO
DEPARTAMENTO DE DIREITO PRIVADO E PROCESSO CIVIL**

Eduarda da Costa Chies

**EMPREENDEDOR BRASILEIRO E EMIGRANTE: OS ASPECTOS JURÍDICOS
PARA A ABERTURA DE EMPRESAS NOS ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA**

**Porto Alegre
2018**

EDUARDA DA COSTA CHIES

**EMPREENDEDOR BRASILEIRO E EMIGRANTE: OS ASPECTOS JURÍDICOS
PARA A ABERTURA DE EMPRESAS NOS ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA**

Monografia de conclusão de curso apresentada na Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Jurídicas e Sociais.

Orientadora: Prof. Dr^a. Lisiane Feiten Wingert Ody.

Porto Alegre

2018

EDUARDA DA COSTA CHIES

**OS ASPECTOS JURÍDICOS PARA A ABERTURA DE EMPRESAS NOS
ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA**

Monografia de conclusão de curso apresentada na Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Jurídicas e Sociais.

Aprovado em 14 de dezembro de 2018.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dra. Lisiane Feiten Wingert Ody

Prof. Rodrigo Ustárroz Cantali

Prof. Tula Wesendonck

AGRADECIMENTOS

Este trabalho é, de todas as formas, uma construção coletiva. Cada um que me influenciou e auxiliou ao longo de todo o processo da minha formação colaborou de alguma maneira na construção desta pesquisa. Este estudo é obra de inúmeras horas de leitura, concentração e dedicação, coisas que não seriam possíveis sem o auxílio de todos os envolvidos.

Agradeço, de maneira geral, à UFRGS e aos professores, com quem pude contar para receber auxílio com dúvidas e incertezas. Agradeço, especialmente, à minha professora orientadora, Lisiane Feiten Wingert Ody, que sempre se mostrou muito entusiasmada com o meu estudo e me deu todo o suporte e incentivo que precisei.

Deixo registrado o meu infinito agradecimento aos meus pais, Carlos e Henara, e ao meu irmão, Lucas, que sempre foram pacientes e compreensivos nos momentos difíceis, me apoiando incondicionalmente em todos esses anos. Obrigada por todo o amor, suporte e, principalmente, por sempre acreditarem em mim e no meu potencial, independente do desafio.

Agradeço às minhas amigas, e futuras colegas de profissão, Amanda, Ana Thereza, Fernanda, Gizele, Helena e Natália por terem feito parte dessa aventura, compartilhando felicidades e incertezas, sempre me apoiado e incentivado ao longo de toda a caminhada, tornando mais leve esta intensa jornada.

À Bebel, que, mesmo de longe, tem um papel essencial não só na construção deste trabalho, mas na minha vida.

Agradeço a todos os meus amigos que, de alguma forma, acompanharam de perto a minha trajetória. Muito obrigada especialmente às minhas amigas da vida, por serem sempre tão atenciosas e compreensivas, promovendo o suporte que eu precisei para seguir em frente.

Ao Lucas, pela compreensão em todos os momentos, suporte infinito e companheirismo. Obrigada por acreditar em mim e estar do meu lado, independente de qualquer distância.

E, por fim, gostaria de agradecer a todos que, direta ou indiretamente, me auxiliaram na construção deste trabalho e estiveram do meu lado ao longo de toda esta jornada especial.

EPÍGRAFE

“There are risks and costs to action. But they are far less than the long range risks of comfortable inaction”.

(John F. Kennedy)

“America isn't Congress. America isn't Washington. America is the striving immigrant who starts a business or the mom who works two low-wage jobs to give her kid a better life. America is the union leader and the CEO who put aside their differences to make the economy stronger”.

(Barack Obama)

RESUMO

O mercado norte-americano é um dos mais atrativos e de maior potencial do mundo, representando, inclusive, números expressivos no comércio internacional no que tange as operações de comércio brasileiras. A globalização exige, de certa forma, a expansão das empresas para novos mercados, incentivando o processo de internacionalização ao redor do mundo. O estudo da organização legislativa e governamental dos EUA foi necessário, tendo em vista sua diferente estrutura daquela encontrada no Brasil. A Constituição americana é composta por normas gerais, complementadas pelas legislações estaduais, o que gera certo conflito de poderes entre o governo federal e o estadual, especialmente nas relações comerciais, regulamentadas, principalmente, pela *Commerce Clause*. Diante disso, este trabalho visou analisar os principais aspectos jurídicos a serem observados quando se tem o objetivo de abrir uma empresa brasileira nos Estados Unidos, elencando leis aplicáveis, formalidades necessárias e possíveis impactos legais, fiscais e econômicos ao longo de todo o processo.

Palavras chaves: Internacionalização. Emigração. Mercado norte-americano. Investimento. *Commerce Clause*.

ABSTRACT

The American market is one of the most attractive and with the greatest potential in the world, representing significant numbers in international trade with Brazil. Globalization requires, in a way, the expansion of companies to new markets, encouraging the process of internationalization around the world. The study of US legislative and governmental organization is necessary, given its different structure from that found in Brazil. The American Constitution is composed of general rules, supplemented by state legislations, generating a certain conflict of powers between the federal and state governments, especially in commercial relations, regulated mainly by Commerce Clause. Therefore, this thesis is aimed at analyzing the main legal aspects to be observed when ones intends to open a Brazilian company in the United States, listing applicable laws, necessary formalities and possible legal, fiscal and economic impacts throughout the entire process.

Keywords: Internationalization. Emigration. North American market. Investment. Commerce Clause.

RESUMO

El mercado estadounidense es uno de los más atractivos y con el mayor potencial a nivel mundial, representando un gran porcentaje en el comercio internacional de Brasil. La globalización requiere, en cierto modo, de la expansión de las empresas a nuevos mercados, fomentando la internacionalización en todo el mundo. El estudio de la organización legislativa y gubernamental de Estados Unidos es necesaria, dada la diferencia estructural comparada con la que se encuentra en Brasil. La constitución americana está compuesta por reglas generales, complementada por legislaciones estatales. Esto genera cierto conflicto de poderes entre los gobiernos federales y estatales, especialmente en las relaciones comerciales, reguladas principalmente por la Cláusula Comercial. Por lo tanto, esta tesis tiene como objetivo analizar los principales aspectos legales que se deben de tomar en cuenta cuando se pretende abrir una empresa brasileña en Estados Unidos, enumerando las leyes aplicables, formalidades requeridas y los posibles impactos legales, fiscales y económicos a lo largo de todo el proceso.

Palabras clave: Internacionalización. Inmigración. Mercado Norte Americano. Inversión. Clausula Comercial.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Pirâmide populacional dos Estados Unidos.....	28
Figura 2: Passos para abertura de uma LLC	34

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
2 FORMAÇÃO DO ESTADO AMERICANO	18
2.1. HISTÓRIA CONSTITUCIONAL AMERICANA	18
2.1. THE COMMERCE CLAUSE E O MERCADO AMERICANO	22
3 ABERTURA DE EMPRESAS NOS ESTADOS UNIDOS.....	33
3.1 MODELOS: LLC OU CORPORATION.....	33
3.2 VISTOS.....	36
3.3 TRIBUTAÇÃO DAS REMESSAS REALIZADAS PARA A ABERTURA DE EMPRESA NOS EUA.....	37
3.4 FILIAL NOS EUA: TRIBUTAÇÃO INCIDENTE NOS RENDIMENTOS RECEBIDOS PELA CONTROLADORA BRASILEIRA	38
3.4.1 Preço de transferência.....	39
3.4.2 Tributação dos lucros auferidos pela empresa aberta nos EUA e o reconhecimento dos resultados auferidos no exterior na apuração do IRPJ e da CSLL da empresa brasileira	40
3.4.3 Deduções dos lucros auferidos no exterior reconhecidos na apuração do IRPJ e CSLL da empresa brasileira	42
3.4.4 Declaração de Capitais Brasileiros no Exterior (CBE).....	45
3.4.5 Responsabilidades da pessoa física que deixa o Brasil em caráter definitivo ou temporário.....	46
3.4.6. Impacto da Commerce Clause na abertura de empresas nos EUA	48
5 CONCLUSÃO.....	52
REFERÊNCIAS	57
ANEXO A - ONDE ESTÃO OS BRASILEIROS QUE VIVEM NO EXTERIOR.....	62
ANEXO B - TABELA DE VISTOS POSSÍVEIS A SEREM SOLICITADOS	63
ANEXO C - PROPÓSITOS DIFERENTES PARA IMIGRAR PARA OS EUA E AS CATEGORIAS DE VISTO CORRESPONDENTES	65

1 INTRODUÇÃO

A internacionalização é uma estratégia de relevante destaque no processo de desenvolvimento competitivo para empresas de economias emergentes (GASPAY et al., 2008). Este conceito tornou-se um fator cada vez mais espalhado globalmente, em diferentes setores comerciais, abrangendo negócios de diferentes naturezas e portes. Considerando a progressão constante da globalização, a discussão acerca do processo de internacionalização torna-se essencial, tendo em vista os avanços das relações entre países e o fluxo de mercadorias para todas as partes do mundo.

No domínio empresarial, de acordo com Abrantes (1999), a internacionalização abrange qualquer tipo de intervenção relevante e avançada nos mercados internacionais, envolvendo todas as etapas, desde a exportação até o investimento direto no exterior. É o processo no qual uma empresa passa a atuar em diversos países e a desenvolver fora de seu país de origem todas as suas operações e atividades, conduzindo uma relação de parceria e/ou comércio em outras nações. É, na sua essência, um conjunto de trocas entre os países, que abrange desde matéria-prima até ideias e pessoas.

No âmbito jurídico, por sua vez, Tourard (2000) determinou que a internacionalização faz com que as regras que devem ordenar as atividades dos cidadãos não sejam produzidas apenas pelo legislador nacional, criando um problema de legitimidade quanto aos órgãos normatizadores. Nesse sentido, entende-se que, com a globalização, não apenas o mundo econômico tem mudado, mas também aspectos jurídicos. Isso ocorre quando legislações de diferentes países precisam ser analisadas em conjunto com as normas internacionais, a fim de executar um novo negócio a nível internacional.

O mundo globalizado apresenta grande quantidade de empresas que desejam expandir sua atuação para outros países por diversos motivos, seja por questão de sobrevivência, por apresentarem condições adequadas para crescer economicamente, ou, até mesmo, por encontrarem mercados favoráveis fora do seu território nacional. Em um primeiro momento, a internacionalização foi um movimento almejado por empresas de grande porte, indústrias, de setores específicos (KRUGMAN; OBSTFELD, 2010). Contudo, atualmente, as barreiras vêm se tornando

cada vez menores, e diferentes setores e modelos de negócio passaram a explorar o mercado internacional.

Alonso (1994) referiu em seu estudo três importantes mudanças que ocorreram com o desenvolvimento da internacionalização empresarial no final do século XX: 1) empresas de pequeno e médio porte se tornaram protagonistas em processos de internacionalização, por meio de métodos diversos; 2) a repercussão de outras fórmulas institucionais de acesso aos mercados internacionais, deixando um pouco de lado a forma tradicional de empresa–matriz–filial; 3) a apresentação do processo de internacionalização não mais como um procedimento isolado, mas como uma maneira de integração em uma rede de acordos internacionais entre empresas, ultrapassando fronteiras.

Atualmente, o processo de internacionalização torna as nações ainda mais conectadas e parceiras, principalmente por meio do comércio de bens e serviços, do fluxo de moeda e de investimentos em diferentes economias. As relações econômicas internacionais, por sua vez, fizeram-se muito importantes, tendo em vista o comércio mundial em constante movimento, com troca de mercadorias, de parceiros, de moedas e até adaptações de acordos previamente firmados. Nesse sentido, a compra e a venda internacional de produtos e serviços resulta em ganhos do comércio, beneficiando mutuamente os países envolvidos (KRUGMAN; OBSTFELD, 2010).

A escolha do país para o qual deve ser feita a expansão é a primeira etapa para que tenha início a internacionalização. Conjuntamente, é essencial que se realize uma análise do macroambiente do local, buscando uma visão geral de todos os aspectos internos do mercado-alvo. De acordo com um estudo feito por Mariotto (2009), no qual empresas brasileiras e os critérios utilizados para a escolha do local para internacionalização foram analisados, constatou-se que a maioria delas tomou sua decisão se baseando nas oportunidades de negócios oferecidas no exterior.

Além disso, o fato de a empresa ter contato com negócios estrangeiros que buscam parcerias facilita a escolha por determinado país, tendo em vista as relações comerciais ou pessoais já existentes, facilitando a internacionalização (MARIOTTO, 2009). Isto é, a busca por um destino não se baseia apenas em oportunidades ou vagas existentes no mercado desejado, mas também na rede de relacionamentos

mantida pela empresa. Outro critério utilizado para tal determinação, conforme o mesmo autor (2009), é a distância psicológica, a qual diz respeito à pretensão de minimizar os riscos de entrada em outro mercado, iniciando o processo em países que apresentam mais semelhanças com o de origem. Ressalta-se, ainda que existem outros critérios que influenciam a escolha, como pesquisas de mercado, contato com o importador, proximidade com a língua e o pertencimento a algum bloco econômico em comum.

No Brasil, a primeira fase de investimento no exterior por empresas nacionais teve início entre as décadas de 1960 e 1982. Atualmente, o investimento internacional gerado pelo país cresce a cada ano, considerando a situação desfavorável internamente em diversas áreas e a descoberta de mercados potenciais no exterior (DIEZ, 2015). Isto é, a conjuntura econômica tem incentivado investidores e empreendedores a atuar globalmente de forma mais minuciosas, buscando oportunidades que não têm encontrado em território nacional. A crise de 2016, por exemplo, afetou o país de forma grave, deixando, conforme o IBGE (2018), mais de 12 milhões de desempregados, atingindo o marco de quase 12% no último trimestre daquele ano – a maior taxa desde 2012. O governo e empresas, nesse cenário, ficaram endividados, prejudicando, conseqüentemente, os negócios e o desenvolvimento de quaisquer projetos que pudessem auxiliar a recuperação financeira de forma imediata.

Assim, em alguns casos, a alternativa de investir no mercado externo se tornou uma solução de sobrevivência, ainda que o mercado brasileiro não apresente altos índices de investimento no exterior. Por exemplo, no que tange a exportação, no ano de 2017, o país representou apenas 1% das exportações mundiais. Neste cenário, um mercado com o qual o Brasil mantém relações bastante consideráveis é o norte-americano, destino de 12,5% das exportações brasileiras, atrás apenas do chinês, que representa 21,8% destas operações (*TRADE MAP*¹). Conforme o mesmo ranking, no que diz respeito às importações, a relação dos Estados Unidos da América (EUA)

¹ Plataforma criada pelo *International Trade Center* que disponibiliza de forma online indicadores sobre o desempenho de exportações, demanda internacional, mercados alternativos e mercados competitivos, assim como diretório de empresas importadoras e exportadoras, abrangendo 220 países. Disponível em: <<http://www.trademap.org/Index.aspx>>. Acesso em: 30 ago. 2018.

com o Brasil se encontra, também, na segunda colocação: 16,7% de produtos importados daqui são provindos do mercado norte-americano.

O vínculo comercial existente entre dois países tem extrema importância, principalmente, para a economia brasileira. De acordo com o Ministério das Relações Exteriores² (2018), os EUA são o principal destino de exportação de produtos nacionais manufaturados e semimanufaturados, os quais compõem cerca de 75% da pauta exportadora brasileira para este lá. Nesse sentido, o maior desafio encontrado pela indústria daqui tem sido ampliar as exportações para o território norte-americano, visando expandir os negócios locais para âmbito internacional (DIEZ, 2015).

Ademais, de acordo com o Ranking FDC das Multinacionais Brasileiras (2016), o fato de os EUA apresentarem qualidade, diversidade e amplitude em diferentes setores fez com que o país, em 2016, continuasse sendo aquele com a maior concentração de empresas brasileiras, totalizando 40. Em outras palavras, 86% das empresas multinacionais brasileiras estão localizadas na América do Norte. Tal levantamento permite perceber que uma grande parte dos empreendimentos participantes iniciou suas atividades de internacionalização nos EUA, representando 22,4% das multinacionais do ranking, empatando com a Argentina. Na edição em estudo, participaram 64 empresas brasileiras, sendo 50 multinacionais que atuam no exterior por meio, principalmente, de unidades próprias e 14 que atuam fora do país por meio de franquias.

A abertura de uma empresa no mercado norte-americano é um fator relevante quando se trata de atingir o consumidor. O consumo de produtos de empresas que não estão estabelecidas nos EUA é menor do que o daquelas que possuem filiais por lá, tendo em vista a necessidade que os consumidores têm de conhecer os produtores, de estarem próximos destes, de terem a ideia de um melhor controle de qualidade e de se sentirem seguros para comprar (KRUGMAN; OBSTFELD, 2010).

Os EUA constituem, segundo Krugman e Obstfeld (2010), desde muito tempo, um mercado muito atraente, no qual é possível encontrar uma variedade imensa de

² Também conhecido como Itamaraty, é o órgão responsável por auxiliar o Presidente da República a formular e direcionar a política exterior nacional, assegurando a execução mais eficaz, mantendo canais comuns de relações diplomáticas com os governos estrangeiros e organizações internacionais, promovendo os interesses comuns da nação brasileira no exterior. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br>>. Acesso em: 18 set. 2018.

oportunidades. A internacionalização de empresas brasileiras em mercados atraentes como este, segundo o estudo realizado pelo Ministério das Relações Exteriores (2017), é o caminho natural para a competitividade. Atuar apenas no mercado interno brasileiro exigirá, de qualquer maneira, modernização em nível internacional, pois existe uma inserção empreendimentos estrangeiros no país.

A política que o presidente Donald Trump adota em seu mandato, segundo a CIA (2018), pode afetar diretamente as relações comerciais entre Brasília e Washington. Contudo, o mercado norte-americano continua sendo extremamente atrativo para os empreendedores brasileiros, os quais necessitam, apenas, atentar aos requisitos legais, fiscais e regulatórios. Neste contexto, entende-se a importância do estudo sobre os aspectos jurídicos que envolvem a abertura de empresas daqui nos EUA, em decorrência de sua organização estatal diferente daquela encontrada Brasil.

A Constituição dos Estados Unidos é composta por cláusulas gerais responsáveis por elencar poderes ao Congresso Nacional. No que tange o comércio, o texto constitucional cria a *Commerce Clause*, bastante complexa e discutida quando se fala sobre as relações entre os estados que formam República Federal com nações estrangeiras e entre eles mesmos. Isso ocorre, basicamente, pelo fato de que cada uma das 50 unidades federativas possui legislações próprias. Há, então, um conflito de poderes entre a autonomia estatal e o controle da regulação do comércio pelo Congresso, tema a ser abordado neste trabalho. Para análise do conteúdo em questão, escolheu-se a Flórida e a Califórnia.

A Flórida merece destaque, pois, atualmente, concentra 22% da população brasileira nos EUA, de acordo com o *Migration Policy Institute* (2016). O Ministério das Relações Exteriores estimou que, em 2017, que aproximadamente 1 410 000 (um milhão e quatrocentos e dez mil) brasileiros residiam em território norte-americano (Anexo A) sendo quase 300 mil somente neste estado do sul. A Califórnia, por sua vez, também é um dos destinos favoritos dos brasileiros: conforme o mesmo órgão (2018), há cerca de 105 mil brasileiros no estado, principalmente pelo elevado número de oportunidades oferecidas para estrangeiros e por ele ser considerado um dos mais acolhedores para imigrantes por causa das legislações locais.

Posto isto, levando em consideração o interesse e o crescimento do processo de internacionalização de empresas brasileiras para o mercado norte-americano, este trabalho pretende responder a seguinte questão: “Quais são os principais aspectos jurídicos a serem observados na abertura de empresas brasileiras nos Estados Unidos da América?”. O objetivo geral da pesquisa é analisar a legislação estadunidenses e as relações comerciais bilaterais entre EUA e Brasil.

Como objetivos específicos, o trabalho visa: (a) compreender a legislação constitucional federal e estadual dos EUA e a formação do Estado norte-americano (b) compreender quais são as principais exigências e dificuldades de um processo de abertura de uma empresa no mercado norte-americano; (c) investigar e mapear as normas e possíveis barreiras existentes neste processo; (d) entender quais são as permissões necessárias, vistos exigidos e burocracias existentes ao longo de todo o processo de internacionalização; e (e) entender como a *Commerce Clause* pode impactar na abertura de empresas estrangeiras nos EUA.

Esta pesquisa é de vertente qualitativa, definida como uma técnica de “pesquisa não estruturada, exploratória, baseada em pequenas amostras, que proporciona *insights* e compreensão do contexto do problema que está sendo estudado” (MALHOTRA, 2001). Assim sendo, foram necessárias pesquisas em fontes de dados primárias e secundárias. O tipo de estudo empregado é exploratório. Segundo Gil (2010), ele deve ser iniciado pela busca de literatura secundária, a fim de levantar informações sobre o tema e esclarecer conceitos-chaves. Assim, foram perscrutadas informações sobre a organização estatal norte americana, possíveis dificuldades econômicas, tributárias, burocráticas, entre outras, a análise de casos concretos da jurisprudência americana e o dinamismo entre empresas brasileiras e os EUA. A partir das informações obtidas, progrediu-se para uma pesquisa descritiva, visando caracterizar e descrever informações sobre o tema proposto (MALHOTRA, 2001).

Além disso, foram coletados dados referentes ao comércio bilateral entre Brasil e Estados Unidos, assim como *data* sobre o comércio internacional norte-americano e o fluxo comercial entre estes países por meio do site *TRADE MAP*, desenvolvido pelo Centro Internacional de Comércio da Organização Mundial do Comércio (OMC). Também foram analisadas, de maneira geral, informações de macroambiente

referentes à economia, legislação e população dos EUA, a partir do site da Agência Central de Inteligência (CIA), no chamado *The World Factbook*³. O *Legal Information Institute* (LII) da *Cornell Law School* também foi utilizado como base de pesquisa, tanto histórica quanto legislativa, para a elaboração deste trabalho.

Como fonte de pesquisa, ainda foram revisitadas as legislações estadunidense e brasileira, a fim de compreender os requisitos para cumprir o passo a passo que deve ser seguido no âmbito jurídico para que se obtenha êxito no processo de abertura de empresas brasileiras nos EUA. Para melhor entendimento lançou-se mão de uma pesquisa bibliográfica, a qual possui o intuito de levantar conhecimentos disponíveis sobre o tema em questão, a fim de analisar, produzir ou explicar o objeto estudado, a partir das principais teorias publicadas (CHIARA, et al., 2008).

³ Base de dados macroambientais desenvolvida pelo Departamento de Inteligência dos Estados Unidos da América. Disponível em: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>>. Acesso em 26 nov. 2018.

2 FORMAÇÃO DO ESTADO AMERICANO

Os Estados Unidos da América iniciaram seu processo de constitucionalização no século XVIII, por meio de conflitos com a coroa inglesa e união das treze colônias, que, hoje, representam os estados americanos. Este capítulo tem o propósito de explicar o processo de formação do Estado norte-americano, baseado na criação da Constituição Federal, separação de poderes e criação de cláusulas genéricas delimitando poderes do Congresso Nacional. Objetiva-se que seja compreendida a formação da estrutura legislativa e governamental dos EUA, em conjunto com relevantes características econômicas e sociais do mercado americano, para que sejam exaltados os aspectos a serem observados no momento de abertura de empresas no país.

2.1. HISTÓRIA CONSTITUCIONAL AMERICANA

Originalmente, o território em que hoje os Estados Unidos da América estão situados era composto por treze colônias britânicas, que hoje representam treze estados do país: Virgínia, Carolina do Norte, Carolina do Sul, Maryland, Geórgia, Pensilvânia, Nova York, Delaware, New Jersey, Massachussets, Connecticut, New Hampshire e Rhode Island (CIA, 2018). As colônias eram administradas por governadores nomeados pelo rei inglês e, desde o início, eram dotadas de autonomia política e administrativa, devendo responder à metrópole apenas em questões tributárias e econômicas. Esta soberania limitada, de forma direta, foi um dos indutores da emancipação do país, tendo em vista que, ao tentar violar o pacto colonial e impor uma política monopolista, a metrópole inglesa acabou perdendo o poder sobre as colônias americanas, que acabaram por declarar sua independência (WOOD, 1998).

De acordo com Barroso (2013), as relações entre as colônias e a metrópole se tornaram conflituosas ao longo da década de 1760, agravando-se após determinados

episódios como o *Samp Act*⁴, em 1765; o Massacre de Boston⁵, em 1770; e o *Boston Tea Party*⁶, de 1773. Um ano depois, revoltados com as sanções britânicas, as treze colônias deram início a uma reação organizada contra a Coroa Britânica e, em 4 de julho de 1776, foi assinada a Declaração de Independência, escrita por uma comissão designada pelos membros das colônias. Ela possibilitou aos representantes das colônias a promulgação da independência, com exaltação da fala de que “as Colônias Unidas são, de fato e de direito, estados livres e independentes” (COOLEY, 1982, p. 82). O documento é considerado um marco na história das ideias políticas, sendo símbolo da independência das treze colônias americanas, ainda como Estados distintos, dotados de Constituições escritas, independentes (BARROSO, 2013).

A resistência dos membros das colônias, demonstrada nos casos anteriormente mencionados, fundamentava-se na pretensão de garantir os direitos elencados pela Constituição Britânica que o Governo inglês não permitia os antigos colonos a exercerem (COOLEY, 1982). A revolução perdurou até 1781, quando foram ratificados os *Articles of Confederation*, aprovados em 1778, configurando uma confederação entre as treze colônias (BARROSO, 2013). Entretanto, conforme explica Cooley (1982), a forma de organização determinada neste documento era insatisfatória, o que gerou a necessidade de reformulação organizacional. Assim, foi convocada uma nova convenção que, de início, abandonou o projeto de revisão dos *Articles of Confederation*, convertendo-se em Convenção Constitucional (COOLEY, 1982).

Em 17 de setembro de 1787, o texto elaborado pela Convenção foi aprovado e submetido à ratificação dos Estados. De tal forma, surgiu a primeira Constituição escrita do mundo moderno, configurando-se como um símbolo da conclusão da

⁴ A Coroa britânica instituiu o imposto do selo, o qual incidia sobre jornais, documentos e diversos outros itens, sob o fundamento de que as colônias deveriam contribuir para a sua própria defesa. O povo das colônias não aceitou essa imposição e houve forte reação e desobediência, tendo em vista o sentimento das pessoas de não terem sido escutadas e nem poderem participar do Parlamento para garantir seus interesses (COOLEY, 1982).

⁵ Assim que revogado o *Samp Act*, foram instituídos pelo Parlamento os *Townshend Acts*, isto é, impostos sobre as importações das colônias. Houve violenta reação em Boston, onde ocorreram disparos de militares contra uma multidão, deixando cinco mortos, o que incitou ainda mais o sentimento de anticolonialismo (BARROSO, 2013).

⁶ Este ato permitiu que a Companhia das Índias ocidentais distribuísse seus estoques de chás no mercado americano, gerando muito prejuízo para os comerciantes locais. Como ato de rebeldia, grande parte do chá foi atirado ao mar na baía de Boston. Em reação, os ingleses enviaram tropas para restaurar a ordem e, com a evolução dos eventos, chegou-se ao primeiro confronto entre tropas inglesas e americanas, em 1775 (BARROSO, 2013).

Revolução Americana, com seu conteúdo apoiado em três pilares principais: 1) independência das colônias; 2) superação do modelo monárquico; 3) implementação de um governo constitucional, baseado na separação dos poderes, na igualdade e na supremacia da lei (BARROSO, 2013). A forma de organização em uma Federação permitiu que os níveis de poder federal e estadual convivessem harmonicamente.

A separação dos poderes se deu com a finalidade de resguardar o país do abuso de poder. Dessa forma, cada um dos poderes – Executivo, Legislativo e Judiciário – ficou responsável por um leque taxativo de atividades organizacionais, equilibrando o poder disposto para cada um, visando harmonizar a estrutura completa da nação (BARROSO, 2013). Nesse contexto, entende-se que os EUA são um país no qual, apesar de haver separação dos poderes assim como no Brasil, existe uma organização interna dos estados distinta daquela apresentada por aqui. Isso ocorre pelo fato de que, internamente, cada estado norte-americano é responsável por suas próprias leis, tributos, sanções, gestão estatal e de população. Contudo, as normas regionais devem respeitar integralmente as normas gerais do país, conforme a Constituição. O sistema jurídico, por exemplo, é baseado no *Common Law* no âmbito nacional e em praticamente todos os estados, com exceção da Louisiana, que se alicerça no Código Civil Napoleônico.

Barroso (2013) exalta que o Direito Constitucional Americano é traçado pelas decisões da Suprema Corte, órgão máximo do poder Judiciário, tendo em vista a brevidade e generalidade das cláusulas que compõem a Constituição. Assim, ao longo dos séculos que se passaram, coube à Suprema Corte algumas das principais tarefas organizacionais, tais como a definição da competência e das prerrogativas de cada poder: Judiciário, Legislativo e Executivo; a demarcação dos poderes da União e dos Estados dentro da federação; o estabelecimento do sentido e do alcance dos princípios fluidos, como devido processo legal e igualdade perante a lei; a promoção da garantia das liberdades fundamentais; e a determinação dos limites entre a atuação do Poder Público e da iniciativa privada em matéria econômica (BARROSO, 2013).

Interessante, ainda, destacar que, conforme ditou Cooley (1982, p.32), “a Constituição é uma outorga de poderes”, isto é, o Governo criado pela Constituição tem poderes limitados e determinados, sendo a própria Constituição a medida de distinção dos poderes conferidos. Disso, compreende-se que todo direito que não está

nela expressamente descrito é proibido, competindo, neste caso, aos Estados, ou ao próprio povo, gerenciar ou legislar sobre o assunto em tela. Chega-se, assim, no ponto crucial do sistema constitucional norte-americano: os limites entre o poder do Congresso e aquele conferido aos estados (COOLEY, 1982).

Os estados, anteriormente à própria Constituição, exerciam praticamente todos os poderes de soberania. A União existia, mas o Congresso, que a representava, possuía poucos poderes, os quais em sua maioria, eram de pouco valor. Ocorria, assim, que o governo federal era incapaz de prevenir as discriminações entre os próprios estados e, ainda mais, em relação a nações internacionais. (PICKERILL, 2004). Entretanto, com a criação da Constituição, foram depositados mais poderes na mão da União, com a intenção de fortalecer a ideia de unidade, evitando desmembramentos indesejados a partir da restrição dos poderes individualizados dos estados (COOLEY, 1982).

Compreende-se, então, que a Constituição americana é responsável por outorgar poderes ao Congresso, de maneira expressa e genérica. Isto é, as cláusulas que compõem o texto constitucional são, em sua maioria, amplas, necessitando de complementação, seja por meio de Ementas Constitucionais ou decisões judiciais, que passaram a ser a maior fonte normativa do país. (PICKERRILL, 2004). Contudo, importa ressaltar que a Constituição, apesar de sua amplitude, é suprema, no sentido de que nenhuma legislação, seja ela estadual ou criada pelo Congresso no exercício de seu poder legislativo, pode contrariar seus ditames. Aquelas que assim o fizerem, são consideradas inconstitucionais e, portanto, sem validade (COOLEY, 1982).

Antes da Constituição, no que tange o comércio, o governo federal era incapaz de prevenir as discriminações econômicas existentes entre os próprios estados e em relação a nações estrangeiras. Para Pickerill (2004), a chave do novo poder constituinte foi, justamente, a unificação da regulação do comércio nas mãos do Congresso Nacional por meio da *Commerce Clause* (Cláusula do Comércio). Ela garantiu uma política sem discriminações estaduais e internacionais nas legislações internas dos estados, promovendo iguais oportunidades para comerciantes locais e externos. Ademais, esta nova organização proporcionou uma garantia de poder ao governo federal, incentivando a uniformidade das relações comerciais ao longo do território nacional.

Em meio a isso, o poder de regular o comércio entre estados e com nações estrangeiras passou a ser, de acordo com o autor (2004), um dos mais importantes poderes garantidos ao governo federal na criação da Constituição. Diz-se, contudo, que uma das maiores lacunas legislativas do texto constitucional americano está justamente relacionada ao poder garantido ao Congresso de regular inteiramente o comércio, mas sem estabelecer expressamente seus limites em relação às determinações feitas pelos governos estaduais (PICKERRILL, 2004).

2.1. THE COMMERCE CLAUSE E O MERCADO AMERICANO

O *Legal Information Institute*, da *Cornell Law School*, esclarece que a Constituição Americana é composta por cláusulas genéricas, mas de grande peso legal e legislativo. Nesse sentido, o Congresso utilizou a Constituição como fonte reguladora do comércio, por meio da *Commerce Clause*, estabelecendo diretrizes para a relação com outros países e entre os estados americanos. A *Commerce Clause* está disposta no Artigo 1º, seção 8, cláusula 3ª, da Constituição Americana (1787), promovendo ao Congresso determinado poder, conforme segue: “Seção 8. O Congresso deve ter poder (...) Cláusula 3. Para regular o comércio com nações estrangeiras, entre os estados e com tribos indígenas⁷” (Tradução da autora).

A seção 8 trata de determinar os poderes do Congresso, sendo a cláusula 3 responsável pelo poder de regular o comércio, conforme observado. A cláusula possui dois propósitos principais. Primeiro, serve como fonte direta dos poderes mais importantes que o Governo Federal exerce pacificamente. Por fim, com exceção do *due process*⁸ e cláusulas de igualdade de proteção da 14ª Emenda Constitucional, é a limitação mais importante imposta pela Constituição no exercício do poder estatal.

⁷ “Section 8. The Congress shall have power (...)

Clause 3. To regulate commerce with foreign nations, and among the several states, and with the Indian tribes” (1787).

⁸ *Due process* é o requerimento legal que determina que o Estado deve respeitar todos os direitos inerentes à pessoa. É algo que equilibra o poder da lei e protege o indivíduo de qualquer abuso legal. Como exemplo, pode-se citar uma situação em que o governo prejudica um cidadão sem seguir o que está previsto em lei, configurando a violação do *due process*, o que ofende a regra geral do Direito. Outrossim, o *due process* tem sido interpretado como um limitador de leis e procedimentos legais, de modo que juízes, ao invés de legisladores, passem a definir e garantir direitos fundamentais, justiça e liberdade (FALLON, 1993).

A Constituição americana enumerou certos poderes para o governo Federal e, nesse sentido, a 10ª Emenda Constitucional determinou que qualquer poder que não estiver delegado ao Congresso é reservado aos estados. A *Commerce Clause* tem sido vista, historicamente, tanto como uma concessão da autoridade do Congresso quanto uma restrição no que tange a autoridade reguladora das unidades federativas. O ponto principal desta cláusula é a proibição, implícita, de os estados determinarem legislações baseadas em discriminações, ou que sobrecarregue, em excesso, o comércio interestadual (LEGAL INFORMATION INSTITUTE).

O termo comércio é comumente pauta de discussões na doutrina americana, uma vez que a Constituição não especifica seu real significado em momento algum. Há quem defenda que comércio seria, simplesmente, o ato de comercializar, ou ainda, o fluxo de mercadorias e/ou o transporte destas. Contudo, autores como Prentice e Egan (1898) argumentam que os legisladores utilizaram a palavra para descrever as relações comerciais e sociais entre cidadãos de diferentes estados. Barnett (2001), por sua vez, esclarece que o comércio inclui as atividades lucrativas, isto é, que gerem lucro para quem as realiza. Nesse sentido, percebe-se que a interpretação de comércio afeta diretamente a linha que divide os poderes estatal e federal.

Ao analisar as expressões “entre os estados” e “para regular”, deve-se fazer uma leitura restrita da *Commerce Clause*. A primeira se traduz como entre pessoas de um estado e outro, enquanto a segunda pode ser entendida como “regularizar”, “tornar regular”, ou seja, especificar como uma atividade deve transcender. Assim, conforme elucida Barnett (2001), quando se trata de negócios internacionais, “para regular” também inclui o poder de determinar proibições. Nessa linha de raciocínio, de acordo com o significado original da *Commerce Clause*, o Congresso tem o poder de especificar regras para governar a maneira pela qual as pessoas realizam trocas ou negociam bens de um estado para o outro, removendo os obstáculos elencados pelos estados no comércio doméstico, e regulando e restringindo o fluxo de bens para e entre nações.

Segundo Barnett (2001), o objetivo é promover a economia nacional e os negócios internacionais. A cláusula em questão é, há muito tempo, um dos pontos mais discutidos na legislação americana, considerando sua amplitude e a controvérsia gerada entre a liberdade dos estados e o controle do Congresso (*LEGAL*

INFORMATION INSTITUTE). Levando-se em conta que o direito americano é baseado no *Common Law*, é importante observar casos concretos para entender o posicionamento da Suprema Corte relativo a *Commerce Clause* em diversos aspectos. O entendimento acerca desse assunto foi sendo construído ao longo dos anos e, até os dias atuais, molda-se a verdadeira intenção dos juristas, haja vista a brevidade dos legisladores (BARNETT, 2001).

Entende-se que o Congresso pode agir apenas com os poderes enumerados a ele pela Constituição. Assim, observando-se o que dita a *Commerce Clause* é possível identificar três grupos específicos sobre os quais pode regular o comércio: comércio entre estados; com nações estrangeiras; e com tribos indígenas. Nesse sentido, Goodno (2013) explica que surgem três cláusulas de comércio, cada uma responsável por um âmbito exclusivo, nominalmente entre estados (*Interstate Commerce Clause*), envolvendo nações estrangeiras (*Foreign Commerce Clause*) ou com tribos indígenas (*Indian Commerce Clause*).

Nesta conjuntura, é válido mencionar que a 10ª Emenda Constitucional garante aos estados poderes que não foram diretamente atribuídos ao Congresso e que não foram negados a estes (RUTKOW; VERNICK, 2001). No século XIX, a Suprema Corte teve uma tendência expansiva nas suas interpretações referentes à *Commerce Clause*, ou seja, estava diante de uma alteração do papel do governo federal no atendimento das necessidades da nação que estava amadurecendo. Isto pode ser observado em *Gibbons v. Ogden* (1824).

O caso tratou de uma disputa pelo direito de uso das águas navegáveis entre os estados de Nova York e Nova Jersey. O primeiro concedeu, em 1807, a Robert Fulton e Robert R. Livingston o monopólio da navegação a vapor em águas estatais. Posteriormente, Aaron Ogden comprou esses direitos e, em 1819, processou Thomas Gibbons, que operava barcos no mesmo local sem sua autorização. Ogden ganhou a causa no Tribunal de Chancelaria de Nova York em 1820, mas Gibbons recorreu e levou a discussão à Suprema Corte, alegando que ele estava protegido por uma licença federal.

A questão foi discutida na Suprema Corte, e o Chefe da Justiça da época, John Marshall, classificou o comércio entre estados como “toda relação comercial

entre estados, as quais a Constituição deu ao Congresso o poder de regular” (apud PICKERILL, 2004, p. 74). Assim, Marshall decidiu em favor de Gibbons e ainda escreveu um rascunho sobre o “poder de comércio”, definindo este como “o poder de regular” (apud PICKERILL, 2004), isto é, prescrever regras que determinem como o comércio deveria ser governado. Este poder deveria ser, assim como todos os outros garantidos ao Congresso, completo por si só, mas se sabe que isso não ocorre de fato.

As definições de Marshall no caso supracitado são importantes pois servem de direcionamento jurisprudencial até os dias atuais e a decisão representou um desenvolvimento fundamental na interpretação da *Commerce Clause* da Constituição e liberou toda a navegação do controle de monopólio (PICKERILL, 2004). Mesmo que em alguns períodos, como nas décadas precedentes ao *New Deal*⁹, tenham existido posicionamentos mais restritivos da Suprema Corte, ela desenvolveu, entre 1937 e 1995, uma visão expansiva da *Commerce Clause* no que se refere ao poder reservado ao Congresso (RUTKOW; VERNICK, 2001).

O caso *National Labor Relations Board v. Jones & Laughlin Steel Corp.*, de 1937, representou um marco jurisprudencial, tendo em vista que reconheceu limites relativos à utilização da *Commerce Clause* na regulação da atividade de estados. Ademais, exaltou a ideia de que o comércio seria o ato que produzisse um “efeito econômico substancial” no comércio interestadual ou, ainda, que o “efeito cumulativo” de um ato gerasse efeito neste comércio (LEGAL INFORMATION INSTITUTE). De acordo com Rutkow e Vernick (2001), outro caso que exalta o posicionamento expansivo da Suprema Corte é *United States v. Lopez* (1995), apesar de restringir os limites do poder da União.

Neste julgado, a Corte, pela primeira vez, invalidou uma legislação federal por entender que o Congresso ultrapassou os limites do seu poder relativo à *Commerce Clause*. A situação envolvia uma lei que considerava crime o porte de armas de fogo em zonas escolares ou semelhantes – o *Gun-Free School Zones Act of 1990*. Nos argumentos da Corte, exaltou-se que, em decisões anteriores, fora estabelecido que

⁹ O *New Deal* foi uma série de programas, projetos de trabalho público, reformas e regulações financeiras encabeçadas pelos Democratas liberais, lideradas pelo Presidente Franklin D. Roosevelt, nos Estados Unidos entre 1933 e 1936. Foi uma resposta à Grande Depressão (*Great Depression*) ocorrida no período anterior (CORNELL LAW SCHOOL, 2018).

o Congresso teria o poder para regular atividades em três áreas distintas: utilização dos canais de comércio interestadual; pessoas, coisas ou instrumentos usados no comércio interestadual; e atividades que afetam substancialmente o comércio interestadual. Assim, entendeu-se que, no caso em questão, apesar de se enquadrar no terceiro item, o porte de armas em zonas escolares não afetava “substancialmente o comércio interestadual”, não sendo sequer relacionado ao comércio. Então, a legislação federal foi derrubada pela decisão da maioria da Corte (*LEGAL INFORMATION INSTITUTE*).

A medida pode ser interpretada como uma tentativa da Suprema Corte de estabelecer os limites externos da *Commerce Clause*, assim como de manter a interpretação mais ampla possível do poder garantido ao Congresso (RUTKOW; VERNICK, 2001). Inúmeros julgados envolvendo esta cláusula foram entendidos pela Corte, no sentido de delimitar o poder pertencente ao Congresso. Contudo, pode-se perceber que os limites dela ainda estão em construção ao analisar uma disputa julgada em 2017 envolvendo o estado de Dakota do Sul (*South Dakota*) e a empresa *Wayfair Inc.*

O caso *South Dakota v. Wayfair, Inc.* discorre sobre o comércio online (*e-commerce*) e as taxas sobre vendas impostas. Nesta situação, a Corte exaltou que um julgado de 1992 envolvendo a empresa *Quill Corp.* e o estado da Dakota do Norte (*North Dakota*) decidiu que a *Commerce Clause*, em sua essência, proíbe os estados de determinarem vendas ou utilizarem taxas para comerciantes de outros estados que atuem no seu mercado interno, conforme explicam Thibodeau e Bord (2018). Para os autores, isso se deu pelo fato de que, ao estabelecer imposições de vendas ou taxas para vendedores interestaduais, são criadas barreiras para pequenos negócios, sendo injusta a concorrência estabelecida.

Na ocasião, a companhia *Wayfair Inc.* exaltou a importância das “*stare decisis*”, isto é, dos precedentes julgados pela Corte relativos ao assunto em questão. Enquanto isso, Dakota do Sul enalteceu os efeitos da competitividade com a presença física de empresas de outros estados, maiores do que os comerciantes locais, questionando a necessidade de imposição de algumas barreiras para que fosse incentivado o comércio local. Resta, então, à Suprema Corte Americana, decidir se

mantém o mesmo entendimento ou se gera uma reviravolta nos precedentes já instaurados (OYEN, 2017).

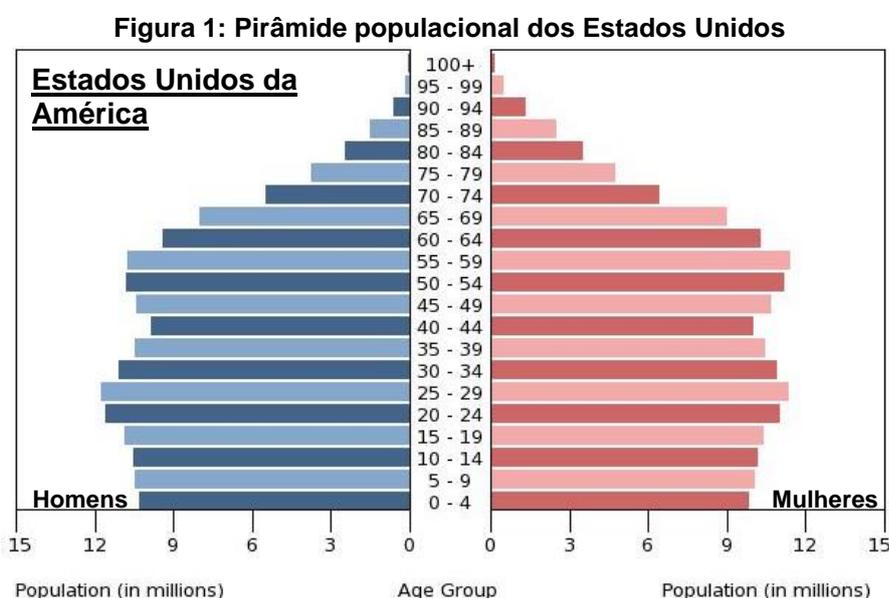
Percebe-se, novamente, que, no que diz respeito aos limites da *Commerce Clause* no âmbito interestadual, ainda não há determinações jurisprudenciais concretas, isto é, não há qualquer indicação objetiva que enumere limites de poderes do Congresso e/ou dos estados. Existem apenas direcionamentos construídos por precedentes, os quais devem ser interpretados de acordo com o caso. Entretanto, conforme Goodno (2013), o mundo moderno e globalizado exige que, em breve, o poder do Congresso de regular o comércio internacional torne-se o centro das discussões, haja vista que a Suprema Corte ainda não articulou uma estrutura legal para a *Commerce Clause* no âmbito internacional, existindo muitas lacunas no escopo deste poder.

Doravante, pode-se afirmar que este dispositivo é a cláusula mais relevante da legislação norte-americana no que tange o comércio no país, sendo extremamente importante entender quais os possíveis impactos das decisões judiciais prévias relacionadas ao negócio que se pretende iniciar em território americano, a fim de evitar problemas. Entretanto, é necessário exaltar que o macroambiente – todas as variáveis externas que afetam a atividade empresarial em seis dimensões diferentes, nominalmente econômica, político legal, sociocultural, demográfica, tecnológica e governamental – será responsável por determinar o que gera impacto na relação comercial a ser estabelecida (RODRIGUES, 2017), devendo-se analisar o conjunto de todos os fatores para compreender o quadro completo.

A análise do macroambiente serve como base para a verificação de todos os aspectos que possam influenciar os negócios no país alvo. Assim, Rezende (2010) sugere que este estudo seja realizado a fim de entender as características locais, exigências, normas, necessidades e até mesmo os possíveis consumidores. Nesse sentido, de acordo com a pesquisa *The Global Competitiveness Report (2017)*, do Fórum Econômico Mundial, a qual analisa o ambiente competitivo de 138 economias, os EUA aparecem em segundo lugar, atrás apenas da Suíça e seguido por Singapura.

Os Estados Unidos têm uma população de 325,7 milhões de habitantes e um Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) alto, atingindo a marca de 0,924, conforme

o *U.S. Census Bureau* (2017). Tal valor elevado é resultado de todo o desenvolvimento tecnológico e produtivo do país, que representa cerca de 2,81% do Produto Interno Bruto (PIB) nacional (*U.S. CENSUS BUREAU*, 2017). A população é formada por diversas etnias, e a pirâmide retratada na figura 1 ilustra a estrutura de idade e sexo da população do país, promovendo observações acerca da estabilidade social e desenvolvimento econômico. É possível observar que, com o desenvolvimento econômico existente no país, a população apresenta uma expectativa de vida mais alta, com acesso a saneamento básico e água potável para todos.



Fonte: *TRADE MAP* (2018) (Tradução da autora).

Com uma área total de 9 833 517 km², possui 50 estados e uma capital federal – Washington D.C. –, sendo o terceiro maior país do mundo, com a terceira maior população. Regido pelo regime de uma República Federal Presidencialista, o Poder Executivo fica nas mãos do Presidente e o Poder Legislativo é exercido pelo Congresso, composto pela Câmara dos Representantes e o Senado (*U.S. CENSUS BUREAU*, 2017).

A organização dos estados dentro do país, como já mencionado, é regional, ou seja, cada um deles é responsável por suas próprias leis, tributos, sanções, gestão e população. Obviamente, as normas regionais devem respeitar as normas gerais do país, conforme a Constituição. Contudo, é importante ressaltar que, por exemplo, as

tributações variam ao longo do território. O sistema jurídico é baseado no *Common Law* a nível federal e em praticamente todos os Estados, com exceção do Estado de Louisiana, o qual é baseado no Código Civil Napoleônico (CIA, 2018).

Os Estados Unidos representam a maior potência econômica mundial nos últimos tempos, sendo destaque em diferentes setores. No país, regido pelas normas do capitalismo liberal, é possível encontrar todo e qualquer tipo de empresa inserida na economia local, desde aquelas de pequeno porte até as mais importantes multinacionais. De acordo com Diez (2015), o mercado norte-americano se destaca na produção de produtos industrializados e tecnologia, além de, na região sul do país, apresentar forte desenvolvimento agropecuário e no setor de mineração.

Algumas regiões, de acordo com o estudo realizado pelo Ministério das Relações Exteriores, estão associadas a determinados tipos de indústria. A Califórnia, por exemplo, é líder nos setores de tecnologia da informação e de transportes. Outros polos são a Pensilvânia, no setor siderúrgico, o Texas, no setor de petróleo e equipamentos para exploração deste, Washington e Kansas, no setor aeroespacial, e as Carolina do Norte e do Sul no setor têxtil. A CIA (2018) destaca ainda que as empresas americanas são praticamente as líderes em avanços tecnológicos, especialmente em desenvolvimento de computadores, medicamentos, equipamento militar e aeroespacial.

Segundo a CIA (2018), os EUA, em decorrência de seu avançado desenvolvimento industrial, são emissores de dióxido de carbono, o que causa poluição do ar e da água, resultando em um limite de água natural potável em determinadas regiões e exigindo cuidado extra com tal recurso. Por conta disso, o país faz parte de tratados internacionais que visam a manutenção de certos danos causados ao meio ambiente, como o *Antartic-Environmental Protocol* e o *Ozone lazer Protection*. A nação também faz parte de diversas organizações internacionais, tais quais o Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (NAFTA), o Grupo dos Vinte (G-20), a Aliança do Pacífico, a Organização Internacional de Polícia Criminal (Interpol) e Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (UNESCO), além de possuir poder de veto no Conselho de Segurança das Nações Unidas, o que demonstra sua importância no âmbito internacional (CIA, 2018).

Para que uma empresa se insira em determinado cenário econômico, é necessário que se analise o país em todos os aspectos, considerando o seu tamanho, as diferenças de funcionamento e as exigências locais, a fim de que se tenha um conhecimento geral e abrangente o suficiente para entender o funcionamento dos negócios locais e estrangeiros que já estão inseridos lá. Desde a Segunda Guerra Mundial, os EUA iniciaram um processo de desenvolvimento tecnológico avançado e, por conta disso, se encontram em posição de destaque internacionalmente: o mercado norte-americano é, atualmente, o centro da economia global, apresentando um PIB de US\$ 19,3 trilhões em 2017 e um crescimento de 4,3% no segundo trimestre deste ano, conforme o *Trading Economics*¹⁰ (2018).

No país, segundo a CIA (2018), negócios individuais e empresas privadas realizam a maioria das decisões, enquanto os governos federal e estadual compram bens e serviços primários necessários no mercado privado. As empresas americanas possuem uma maior flexibilidade na Europa Ocidental e no Japão para aumentar seu capital e desenvolver produtos novos. Contudo, enfrentam barreiras mais altas para entrar em mercados competidores do que estes encontram para se inserir no mercado norte-americano.

Desde a recessão de 2008, de acordo com o pelo Ministério das Relações Exteriores (2018) tem-se verificado uma tendência de deslocamento das unidades fabris norte-americanas de volta para país de origem ou nações vizinhas; por exemplo, foi constatado que mais de 300 destas empresas mudaram suas fábricas da China e Índia para o território nacional ou países fronteiriços. Tal estratégia é chamada de *reshoring*. Segundo as empresas, ele tem como base fundamentos relacionados ao aumento do custo da mão de obra no exterior, maior controle de qualidade no mercado doméstico e melhor proteção de propriedade intelectual.

O crescimento econômico observado nos EUA nas últimas décadas é menor que antigamente, mas, de maneira alguma, deixou de ser visível. Como mencionado, o PIB do país cresceu 4,3% no segundo trimestre de 2018 e, segundo o Fundo

¹⁰ Site especializado em dados e indicadores econômicos, desenvolvido por dois economistas, Antonio J Fernandes Sousa and Anna Fedec, em Nova York, que fornece informações atualizadas de 196 países. Disponível em: <<https://tradingeconomics.com>>. Acesso em: 01 nov. 2018.

Monetário Internacional (FMI)¹¹, isso ocorreu quando as empresas ficaram mais confiantes em relação à demanda futura e os inventários começaram a contribuir positivamente ao crescimento (depois de mais de um ano de lento crescimento).

No total, segundo informações do site *Trading Economics* (2018), o PIB norte-americano cresceu a uma taxa de 1,6% no ano de 2016, tendo finalizado 2017 com um crescimento de 2,3% em relação ao ano anterior. Os gastos do consumidor, que representam mais de dois terços da atividade econômica do país, aumentaram 3,8%, melhor registro em um ano. Parte desta escalada foi preenchida por importações as quais têm apresentado um crescimento médio mensal de 0,9%, atingindo o marco recorde em junho de 2018 (US\$ 261,16 bilhões). De maneira geral, o déficit de bens e serviços aumentou 7% nos primeiros sete meses de 2018, com as exportações crescendo 8,6% e, as importações, 8,3% (*TRADING ECONOMICS, 2018*).

O FMI relatou que a previsão de crescimento do fundo monetário para os EUA é de 3,9% entre 2018 e 2019, baseado nos planos de Donald Trump de cortar impostos e investimentos em infraestrutura, assim como diminuir a regulamentação – o órgão alega que essas medidas podem acabar estimulando a inflação. A projeção para 2018, de acordo com a mesma fonte, é de um crescimento econômico anual de 2,9%, enquanto para 2019 é de 2,7%.

Em 2017, o economista-chefe do FMI, Maurice Obstfeld, em um comunicado, alegou que, no caso de um aumento de demanda que seja impulsionada pelo lado fiscal acabar colidindo com restrições de capacidade mais rígidas,

“será necessário um caminho mais acentuado para a taxa de juros conter a inflação, o dólar vai se valorizar fortemente, o crescimento real será menor, a pressão orçamentária aumentará e o déficit em conta corrente dos EUA se ampliará” (OBSTFELD, apud G1, 2017).

Nesse sentido, percebe-se a importância da economia norte-americana no que tange o comércio internacional, em razão de seu tamanho e sua influência global. Segundo o *Trading Economics* (2018), o PIB dos EUA chegou a 3,5% de crescimento no terceiro trimestre de 2018, ultrapassando a expectativa de 3,3% prevista por economista. No segundo trimestre, contudo, o PIB bateu o marco de 4,2%, o mais alto desde o terceiro trimestre de 2014. Este crescimento é reflexo direto dos gastos com

¹¹ Estrutura de cooperação econômica internacional, objetivando estabilidade no sistema monetário internacional.

consumo pessoal, investimento privado, gastos do governo estadual e federal, e investimento de estrangeiros no mercado. O Quadro 1 demonstra alguns indicadores econômicos importantes para a compreensão do contexto geral do país.

Quadro 1: Indicadores econômicos dos Estados Unidos

INDICADOR	VALOR	ANO
PIB	US\$ 19,39 trilhões	2017
PIB <i>per capita</i>	US\$53.128	2017
Taxa de Inflação	2,1%	2017
Taxa de Desemprego	4,4%	2017
Taxa de Juros	1,75%	ago/2018
Total de Importações	US\$ 2 352 trilhões	2017
Total de Exportações	US\$ 1 576 trilhões	2017

Fonte: elaborado pela autora a partir de CIA (2018).

Analisando o Quadro 1, nota-se o grande volume nas operações de exportação e importação. Segundo a CIA (2018), os EUA são os primeiros colocados no ranking mundial em importação e os segundos em relação à exportações, ficando atrás apenas da China. Esse panorama carrega consigo a tendência de as empresas e investidores optarem pelo mercado norte-americano, haja vista que existe espaço no mercado para produtos de fora. Contudo, justamente pela abertura que há no país, o nível de competitividade se torna bastante elevado.

Diante do exposto, percebe-se o tamanho desta economia no cenário global, facilitando a compreensão do porquê os investidores optarem pelo EUA como país alvo para abertura de suas empresas. Ademais, esclarecida a formação e organização estatal e legislativa do país, pode-se fazer a uma análise pontual acerca dos possíveis impactos legais relativos a investimentos comerciais no mercado norte-americano. Tendo isto como guia, o próximo capítulo deste trabalho elenca os principais passos, requisitos, leis e procedimentos a serem seguidos na abertura de uma empresa, seja esta nova ou filial de alguma já existente no Brasil, nos EUA.

3 ABERTURA DE EMPRESAS NOS ESTADOS UNIDOS

No momento em que o investidor determina que o país alvo de seu negócio será os EUA, ele deve atentar a diversos fatores tributários, sociais, legais e econômicos. Desta forma, o presente capítulo enumera os principais passos e burocracias a serem enfrentados no processo de abertura de uma empresa ou filial brasileira no mercado norte-americano, a fim de esclarecer os possíveis impactos enfrentados.

3.1 MODELOS: *LLC* OU *CORPORATION*

O site *Doing Business*, desenvolvido pelo Banco Mundial apresenta requisitos legais e tributários para que se possa abrir uma empresa nos EUA, os quais devem ser seguidos à risca. A plataforma (2018) destaca que existem duas formas de constituição de empreendimentos no país por estrangeiros: *Corporation* (similar a uma Sociedade Anônima) ou *Limited Liability Company* (LLC) (Sociedade de Responsabilidade Limitada - LTDA.).

Além disso, o site *How to start an LLC* ("Como abrir uma LLC") traz um passo a passo detalhado sobre o mesmo processo. A primeira etapa é a determinação do estado no qual se deseja abri a empresa. Na sequência, deve-se registrar o nome da empresa (contendo a expressão *Limited Liability Company* ou LLC) no Departamento de Corporações do estado, preenchendo os termos organizacionais da empresa (*the Company's Articles of Organization*) com o Estado escolhido. Na Califórnia, por exemplo, é necessário preencher a Declaração Inicial de Informações (*Initial Statement of Information*), em face da Secretaria de Estado, no prazo de 90 dias, para formar uma LLC. Este formulário pode ser preenchido online, por e-mail ou pessoalmente.

Na sequência, o *How to Start an LLC* (2018) determina a necessidade de firmar o acordo operacional da companhia (*the Company's Operating Agreement*). Após, deve-se requerer o número de identificação federal do empregador (*Federal Employer Identification Number - EIN*), que serve para fins tributários e financeiros em relação ao empregador. Também preciso registrar-se no departamento de coleta de taxas do Estado. É essencial, ainda, que o investidor abra uma conta em um banco

estadunidense, preferencialmente separada de sua conta pessoal, para evitar quaisquer riscos legais ao seu patrimônio.

As mesmas fontes (2018) descrevem os próximos passos: registrar-se como empregador no sistema de seguro-desemprego do estado em que abrirá a empresa, obter a permissão e licença para o negócio (*Business Licenses & Permits*) e os seguros de compensação dos empregados e de benefícios por deficiência. O empregador deve se inteirar das normas de contratação existentes no local escolhido, como o salário mínimo permitido. Na Califórnia, o valor é de US\$ 11 (*HOW TO START AN LLC*, 2018) por hora trabalhada.

Por fim, deve-se publicar no número definido por cada estado de jornais ou fontes de comunicação de grande acesso os termos organizacionais da empresa ou uma notícia acerca da criação do negócio por tempo determinado (em média uma vez por semana, por seis semanas consecutivas). Além disso, é necessária a determinação um agente registrado que será responsável por receber e repassar ao empresário documentos e obrigações legais. Este agente deve ser residente do estado em questão ou, então, uma empresa autorizada a realizar negócios por lá. Em suma, o *How to start an LLC* (2018) determina cinco passos essenciais para a abertura de uma empresa LLC nos EUA, conforme explica na Figura 2, a seguir.

Figura 2: Passos para abertura de uma LLC



Fonte: *How to Start an LLC* (2018)

Outrossim, é elucidada a ideia de que se crie uma empresa com o objetivo de mantê-la aberta, isto é, com longa durabilidade. Nesse sentido, dependendo do estado em que se opta, há requisitos para a permanência de funcionamento. Na Califórnia, é necessário o preenchimento de relatórios bienais, assim como de declarações de informações para a Secretaria do Estado. Também, lá, é cobrada uma taxa anual de franquia que varia de acordo com o seu *business*.

Apesar de o processo parecer simples, a plataforma *How to start an LLC* (2018) esclarece que, se os passos não forem seguidos da maneira correta, o empresário pode encontrar inúmeras dificuldades e complicações. Por exemplo, requisitar o EIN sem ter preenchido os requisitos necessários não permitirá que o empresário obtenha tal número, impedindo, assim, a criação de uma conta bancária americana, o que é um passo essencial para que se possa abrir efetivamente a empresa nos EUA. O site (208) ainda traz respostas a questões comuns, como se é preciso ser cidadão americano para abrir um negócio nos EUA, se é possível trabalhar no negócio que se abriu nos EUA mesmo não sendo cidadão americano e quais tipos de negócio é permitido iniciar caso não seja um cidadão americano.

Fica esclarecido, pois, que não é necessário ser estadunidense para abrir um negócio no país, desde que seja uma corporativa ou uma empresa de sociedade limitada. Para trabalhar na empresa, é necessário ter o visto que permita tal atividade. Além disso, o endereço legal do empreendimento não precisa, necessariamente, estar localizado em território norte-americano, podendo ser no país nativo do empreendedor. Contudo, é necessário que se tenha um agente registrado nos EUA, com endereço local, para que se inicie a sociedade.

O descumprimento de requisitos legais, tanto estaduais quanto federais, pode resultar na dissolução automática da empresa, colocando os proprietários em risco de perda das proteções garantidas para *LLCs*. Com isso, exalta-se, novamente, a importância de um agente registrado, o qual evitará danos radicais e/ou extremos ao negócio.

3.2 VISTOS

Um dos principais pontos a se atentar na abertura de empresas é o tipo de visto escolhido pelo empresário/investidor. Existem mais de 30, de acordo com a Embaixada e Consulados os EUA no Brasil (2018), os quais variam de acordo com a necessidade do solicitante. Por exemplo, é possível abrir um negócio nos EUA tendo apenas o visto de turista, contudo, para trabalhar no país e tocar as atividades, é preciso um visto mais específico.

No que tange a esfera laboral, O L1A foi criado para atender as necessidades de transferência de executivos de empresas entre os países em que estas atuam, tal qual explicam a Embaixada e Consulado dos EUA (2018). Entretanto, ressalta-se que este visto tem um custo bastante elevado, diversas exigências burocráticas e não apresenta um caminho muito rápido para se adquirir o *status* de residente permanente (*Green Card*).

Há, também, o visto F1, especial para estudantes. Ele permite ao requerente trabalhar no país durante um ano, após o período de estudos, devido a uma espécie de extensão do visto de estudante chamada OPT. Ela possibilita ao sujeito trabalhar normalmente, sem remuneração, e, caso a empresa decida patrocinar o indivíduo, ele participa de uma loteria chamada H1B, na qual tem 30% de chances de ser sorteado para ganhar outro visto, o qual garante que ele seja residente e trabalhe no país.

O EB-5, de acordo com a Embaixada dos EUA (2018), foi criado pela Lei de Imigração de 1990 e oferece a oportunidade de estrangeiros receberem a residência permanente, em conjunto com seu cônjuge e filhos menores de 21 anos, ao realizarem um investimento de, no mínimo, US\$ 500 mil direcionados a uma Área de Emprego Direcionada ou de US\$ 1 milhão, quando voltado a qualquer outro âmbito. Este valor pode ser aplicado em uma empresa nova ou pré-existente, mas deve criar, pelo menos, 10 novos empregos diretos para cidadãos americanos.

Além das supracitadas, existem outras modalidades de vistos, que são aplicáveis de acordo com a situação fática do sujeito solicitante (Anexos B e C). É essencial que se analise minuciosamente as atividades a serem exercidas pelo requerente para que ele possa exercer suas funções sem impedimentos legais e, por

isso, o requerimento do visto se torna, muitas vezes, desgastante e delicado. Os requisitos para cada modalidade devem ser preenchidos por completo e, de acordo com a Embaixada Americana no Brasil (2018), é um passo essencial para o fluxo esperado no processo da abertura de uma empresa nos EUA, tornando possível o controle por executivos brasileiros em territórios americanos.

3.3 TRIBUTAÇÃO DAS REMESSAS REALIZADAS PARA A ABERTURA DE EMPRESA NOS EUA

Para realizar a abertura de uma empresa nos EUA, é necessário efetuar uma remessa de dinheiro para o exterior como forma de investimento inicial. Então, analisar possíveis tributações incidentes sobre estas quantias é importante. De acordo com os artigos 97¹² e 100¹³, do Decreto-Lei n° 5.844/43, sofrerão incidência do Imposto de Renda Retido na Fonte (IRRF), à alíquota de 15%, os rendimentos pagos, creditados, empregados, entregues ou remetidos para pessoas jurídicas domiciliadas no exterior.

Logo, quando efetuadas remessas de rendimentos ao exterior, a hipótese legal estabelece o recolhimento de 15% a título de IRRF. Contudo, de acordo com a Receita Federal Brasileira (RFB), a remessa de capitais para o exterior com a finalidade de capitalização de subsidiária, filial ou abertura de nova empresa no exterior, por se tratar de investimento, e não remuneração, à pessoa estrangeira, não configura hipótese de IRRF, conforme se vê na Solução de Consulta da RFB n° 377/99, que ilustra esse entendimento:

ASSUNTO: Imposto sobre a Renda Retido na Fonte - IRRF EMENTA: CAPITALIZAÇÃO DE ESCRITÓRIO NO EXTERIOR. A **remessa de numerário ao exterior, por pessoa jurídica com sede no país, para integralização de capital de seu escritório no estrangeiro, não está sujeita à tributação na fonte, por se tratar de investimento** e não de pagamento de rendimento à residente ou domiciliado no exterior (RECEITA FEDERAL, 1999). (Grifo da autora)

Assim, entende-se que, tendo em vista a natureza de investimento da remessa, não haverá incidência da tributação pelo IRRF. Ademais, é relevante compreender o

¹² “Art. 97. Sofrerão o desconto do imposto à razão de 15% os rendimentos percebidos. a) pelas pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas no estrangeiro; (...)” (BRASIL, 1943).

¹³ “Art. 100. A retenção do imposto, de que tratam os arts. 97 e 98, compete à fonte, quando pagar, creditar; empregar, remeter ou entregar o rendimento” (BRASIL, 1943).

Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro ou relativas a Títulos ou Valores Mobiliários (IOF). De acordo com os artigos 11¹⁴ e 12¹⁵ do Decreto n° 6.306/07, o fato gerador deste imposto ocorre na liquidação da operação de câmbio, consistente na entrega de moeda nacional ou estrangeira ao interessado, referentes às transferências financeiras para o exterior ou providas dele. No caso das operações de câmbio contratadas por investidores nacionais com a finalidade de integralização de capital em empresas estrangeiras, há incidência do IOF à alíquota de 0,38% nos termos do caput do artigo 15-B¹⁶ do Decreto n° 6.306/07, assim como os pagamentos realizados para o exterior, por não estarem esquadras em nenhuma das exceções elencadas no mesmo.

Da mesma forma, quando realizada a contratação de operações de câmbio para o recebimento de recursos a título de remuneração (dividendos) do exterior, estará sujeita à incidência do IOF à alíquota de 0,38%, com base no mesmo dispositivo. Compreende-se, então, que as transações de investimento inicial no exterior e o recebimento dos dividendos por sócios nacionais serão tributadas pelo IOF no percentual de 0,38% quando a operação de câmbio for liquidada.

3.4 FILIAL NOS EUA: TRIBUTAÇÃO INCIDENTE NOS RENDIMENTOS RECEBIDOS PELA CONTROLADORA BRASILEIRA

Na hipótese de a empresa a ser aberta nos EUA ser uma filial de um negócio brasileiro já consolidado no mercado, deve-se atentar às possíveis tributações que incidirão sobre os valores remetidos para o exterior e naqueles rendimentos que retornam ao território brasileiro. A seguir, serão apresentados alguns dos fatores envolvidos no processo.

¹⁴ “Art. 11. O fato gerador do IOF é a entrega de moeda nacional ou estrangeira, ou de documento que a represente, ou sua colocação à disposição do interessado, em montante equivalente à moeda estrangeira ou nacional entregue ou posta à disposição por este” (BRASIL, 2007).

¹⁵ “Art. 12. São contribuintes do IOF os compradores ou vendedores de moeda estrangeira nas operações referentes às transferências financeiras para o ou do exterior, respectivamente” (BRASIL, 2007)

¹⁶ “Art. 15-B. A alíquota do IOF fica reduzida para trinta e oito centésimos por cento, observadas as seguintes exceções: (...)” (BRASIL, 2007).

3.4.1 Preço de transferência

A Lei nº 9.430/96 introduziu no cenário jurídico brasileiro o regime dos preços de transferência, promovendo alterações no Imposto sobre o IRPJ e da CSLL. Estão sujeitas a este cálculo as operações comerciais ou financeiras realizadas entre partes relacionadas, sediadas no exterior, ou quando uma das partes relacionadas não estiver sediada em país com tributação favorecida. Isto é, a dedutibilidade de custos de bens, serviços e direitos importados e o reconhecimento de receitas e rendimentos derivados da exportação nas operações mencionadas serão efetuados em conformidade com o disposto nas legislações específicas que regem a matéria.

Nesse contexto, conforme disposto no art. 18¹⁷, da Lei nº 9.430/96, os custos, despesas e encargos relativos a bens, serviços e direitos, constantes dos documentos de importação ou de aquisição, nas operações efetuadas com pessoa vinculada, somente serão dedutíveis na determinação do lucro real até o valor que não exceda ao preço determinado pelos métodos seguintes de arbitramento:

I - Método dos Preços Independentes Comparados – PIC: definido como a 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;

II - Método do Preço de Revenda menos Lucro – PRL: definido como a média aritmética ponderada dos preços de venda, no País, dos bens, direitos ou serviços importados, em condições de pagamento semelhantes e calculados conforme metodologia disposta na legislação; [...]

III - Método do Custo de Produção mais Lucro – CPL: definido como o 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% (vinte por cento), calculada sobre o custo apurado; [...]

IV - Método do Preço sob Cotação na Importação – PCI: definido como os valores médios diários da cotação de bens ou direitos sujeitos a preços públicos em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas (BRASIL, 1996).

A parcela dos custos que exceder o valor determinado pelos métodos de arbitramento supracitados deverá ser adicionada ao lucro líquido para determinação do lucro real e da base de cálculo da CSLL, de acordo com o §7º do art. 18 da Lei nº

¹⁷ “Art. 18. Os custos, despesas e encargos relativos a bens, serviços e direitos, constantes dos documentos de importação ou de aquisição, nas operações efetuadas com pessoa vinculada, somente serão dedutíveis na determinação do lucro real até o valor que não exceda ao preço determinado por um dos seguintes métodos: (...)” (BRASIL, 1996).

9.430/96. Ante o exposto, entende-se que devem ser aplicadas as regras de preços de transferência nos casos em que sejam realizados pagamentos a título de comissão de intermediação de negócios para a empresa nos EUA para verificar o limite dos valores dedutíveis para o IRPJ e CSLL.

3.4.2 Tributação dos lucros auferidos pela empresa aberta nos EUA e o reconhecimento dos resultados auferidos no exterior na apuração do IRPJ e da CSLL da empresa brasileira

A Lei nº 9.249/95 estabeleceu que, a partir de janeiro de 1996, os lucros, rendimentos e ganhos de capital, auferidos no exterior por intermédio de filiais, sucursais ou coligadas, deverão ser adicionados ao lucro líquido do período-base para efeito de determinação do lucro real, em 31 de dezembro de cada ano, quando da apuração da empresa. Entretanto, com o advento da Lei nº 12.973/14, foram promovidas significativas alterações na legislação tributária brasileira, dentre as quais se destaca a instituição de novas regras de tributação em bases universais ou “lucros auferidos no exterior”. De acordo com seu art. 76, a pessoa jurídica controladora domiciliada no Brasil deverá registrar em subcontas da conta de investimentos – em controlada direta ou indireta no exterior, de forma individualizada –, o resultado contábil na variação do valor do investimento equivalente aos lucros ou prejuízos auferidos pela própria controlada direta e suas controladas, direta ou indiretamente, no Brasil ou no exterior, relativo ao ano-calendário em que foram apurados em balanço, observada a proporção de sua participação em cada controlada, direta ou indireta.

Nesse sentido, referidos lucros ou prejuízos possuem diferentes impactos na apuração do IRPJ e CSLL. Nesse sentido, a parcela do ajuste do valor do investimento em controlada, direta ou indireta, domiciliada no exterior equivalente aos lucros por ela auferidos antes do IRPJ, excetuando a variação cambial, de acordo com o artigo 77 e seu parágrafo primeiro, da Lei nº 12.973/14¹⁸, deverá ser computada na

¹⁸ “Art. 77. A parcela do ajuste do valor do investimento em controlada, direta ou indireta, domiciliada no exterior equivalente aos lucros por ela auferidos antes do imposto sobre a renda, excetuando a variação cambial, deverá ser computada na determinação do lucro real e na base de cálculo da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido - CSLL da pessoa jurídica controladora domiciliada no Brasil,

determinação do lucro real e na base de cálculo da CSLL da pessoa jurídica controladora domiciliada no Brasil referente apenas aos lucros auferidos no período, não alcançando as demais parcelas que influenciaram o patrimônio líquido da controlada.

Sendo assim, a empresa brasileira deverá computar a parcela do ajuste do valor do investimento da empresa aberta nos EUA equivalente aos lucros por ela auferido antes do IRPJ – excetuando a variação cambial e não alcançando as demais parcelas que influenciaram o patrimônio líquido da controlada – na determinação do lucro real e na base de cálculo da CSLL. Vale salientar que, conforme o art. 90 da Lei nº 12.973/14¹⁹, a pessoa jurídica pode optar por realizar o pagamento dos tributos sobre os lucros auferidos no exterior na medida em que sejam distribuídos e em condições especiais. O parágrafo 4º do mesmo artigo, ademais, traz especificidades como o acréscimo de juros calculados com base na taxa *London Interbank Offered Rate* (Libor), a partir do segundo ano subsequente do pagamento para depósitos nos EUA.

Nesse sentido, a empresa brasileira poderá optar pelo pagamento do ajuste referente ao lucro auferido no exterior, por controlada, na apuração do IRPJ e da CSLL, na proporção dos lucros distribuídos nos anos subsequentes ao encerramento do período de apuração a que o mesmo corresponder, desde que respeitadas as premissas dispostas no dispositivo legal supracitado. Cabe exaltar que se excetua da hipótese de pagamento mencionada a parcela dos lucros decorrentes dos resultados de controlada no exterior domiciliada em dependência beneficiária de regime fiscal

observado o disposto no art. 76. § 1º A parcela do ajuste de que trata o caput compreende apenas os lucros auferidos no período, não alcançando as demais parcelas que influenciaram o patrimônio líquido da controlada, direta ou indireta, domiciliada no exterior” (BRASIL, 2014).

¹⁹ “Art. 90. À opção da pessoa jurídica, o imposto sobre a renda e a CSLL devidos decorrentes do resultado considerado na apuração da pessoa jurídica domiciliada no Brasil, nos termos dos arts. 77 a 80 e 82, poderão ser pagos na proporção dos lucros distribuídos nos anos subsequentes ao encerramento do período de apuração a que corresponder, observado o 8º (oitavo) ano subsequente ao período de apuração para a distribuição do saldo remanescente dos lucros ainda não oferecidos a tributação, assim como a distribuição mínima de 12,50% (doze inteiros e cinquenta centésimos por cento) no 1º (primeiro) ano subsequente. (...)

§ 4º O valor do pagamento, a partir do 2º (segundo) ano subsequente, será acrescido de juros calculados com base na taxa *London Interbank Offered Rate* - Libor, para depósitos em dólares dos Estados Unidos da América pelo prazo de 12 (doze) meses, referente ao último dia útil do mês civil imediatamente anterior ao vencimento, acrescida da variação cambial dessa moeda, definida pelo Banco Central do Brasil, pro rata tempore, acumulados anualmente, calculados na forma definida em ato do Poder Executivo, sendo os juros dedutíveis na apuração do lucro real e da base de cálculo da CSLL” (BRASIL, 2014).

privilegiado, conforme inc. II do art. 91 da Lei nº 12.973/14, hipótese aplicável aos EUA caso a pessoa jurídica for constituída sob a forma de *LLC*, de acordo com o inc. VII do art. 2º da Instrução Normativa (IN) da RFB nº 1.037/10.

3.4.3 Deduções dos lucros auferidos no exterior reconhecidos na apuração do IRPJ e CSLL da empresa brasileira

Após a realização da adição dos lucros auferidos no exterior na apuração do IRPJ e CSLL, é possível realizar de algumas deduções na apuração dos mesmos. Elas são mostradas nesta seção, a fim de que se tenha maior conhecimento sobre as questões tributárias antes do processo de abertura de uma empresa fora do Brasil.

3.4.3.1 Valores referentes às adições, espontaneamente efetuadas, decorrentes da aplicação das regras de preços de transferência (art. 86 da Lei nº 12.973/14)

Os valores referentes às adições espontaneamente efetuadas, decorrentes da aplicação das regras de preços de transferência, poderão ser deduzidos para fins de apuração do IRPJ e da CSLL da empresa brasileira desde que os lucros auferidos no exterior tenham sido considerados nas respectivas bases de cálculo e atendam aos requisitos citados nos incisos I até IV²⁰ do artigo 86 da lei nº 12.973/14, sendo estes:

- (I) referir-se a operações efetuadas com a respectiva controlada, direta ou indireta, da qual o lucro seja proveniente;
- (II) ser proporcional à participação na controlada no exterior;
- (III) estar limitada ao valor do lucro auferido pela controlada no exterior; e
- (IV) ser limitada ao imposto devido no Brasil em razão dos ajustes previstos no caput do artigo em questão.

(BRASIL, 2014)

²⁰ “Art. 86. Poderão ser deduzidos do lucro real e da base de cálculo da CSLL os valores referentes às adições, espontaneamente efetuadas, decorrentes da aplicação das regras de preços de transferência, previstas nos arts. 18 a 22 da Lei no 9.430, de 27 de dezembro de 1996, e das regras previstas nos arts. 24 a 26 da Lei no 12.249, de 11 de junho de 2010, desde que os lucros auferidos no exterior tenham sido considerados na respectiva base de cálculo do Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica - IRPJ e da CSLL da pessoa jurídica controladora domiciliada no Brasil ou a ela equiparada, nos termos do art. 83 e cujo imposto sobre a renda e contribuição social correspondentes, em qualquer das hipóteses, tenham sido recolhidos.

§ 1º A dedução de que trata o caput: I - deve referir-se a operações efetuadas com a respectiva controlada, direta ou indireta, da qual o lucro seja proveniente; II - deve ser proporcional à participação na controlada no exterior; III - deve estar limitada ao valor do lucro auferido pela controlada no exterior; e IV - deve ser limitada ao imposto devido no Brasil em razão dos ajustes previstos no caput” (BRASIL, 2014).

Assim sendo, caso a empresa brasileira realize adição decorrente da aplicação das regras de preços de transferência, poderão ser deduzidos tais valores do lucro real e da base de cálculo da CSLL, observando os limites trazidos no dispositivo antes mencionado.

3.4.3.2 Valores referentes ao imposto sobre a renda pagos no exterior pela controlada (art. 87 da Lei nº 12.973/14)

A empresa brasileira poderá deduzir o IRPJ pago no exterior pela filial aberta nos EUA convertido em reais, com base na taxa de câmbio na data do balanço apurado ou na data de disponibilização incidente sobre as parcelas positivas computadas na determinação do lucro real. Isso até o limite dos tributos sobre a renda incidentes no Brasil sobre as referidas parcelas, desde que comprovado por documento oficial emitido pela administração tributária estrangeira, conforme caput e §§1º e 5º do art. 87²¹, da Lei nº 12.973/14. Respectivamente, eles determinam o entendimento de imposto sobre renda como “tributo que incida sobre lucros”, e estabelecem que o tributo pago no exterior a ser deduzido será convertido em reais, tomando-se por base a taxa de câmbio da moeda do país de origem fixada para venda pelo Banco Central do Brasil (BCB).

Ademais, os referidos valores não poderão exceder o montante do imposto sobre a renda e adicional devidos pela empresa brasileira, podendo ser deduzidos, posteriormente, do valor da CSLL em virtude da adição à sua base de cálculo das

²¹ Art. 87. A pessoa jurídica poderá deduzir, na proporção de sua participação, o imposto sobre a renda pago no exterior pela controlada direta ou indireta, incidente sobre as parcelas positivas computadas na determinação do lucro real da controladora no Brasil, até o limite dos tributos sobre a renda incidentes no Brasil sobre as referidas parcelas.

§ 1º Para efeitos do disposto no caput, considera-se imposto sobre a renda o tributo que incida sobre lucros, independentemente da denominação oficial adotada, do fato de ser este de competência de unidade da federação do país de origem e de o pagamento ser exigido em dinheiro ou outros bens, desde que comprovado por documento oficial emitido pela administração tributária estrangeira, inclusive quanto ao imposto retido na fonte sobre o lucro distribuído para a controladora brasileira”.

§ 5º O tributo pago no exterior a ser deduzido será convertido em reais, tomando-se por base a taxa de câmbio da moeda do país de origem fixada para venda pelo Banco Central do Brasil, correspondente à data do balanço apurado ou na data da disponibilização” (BRASIL, 2014).

parcelas positivas dos resultados oriundos do exterior, conforme §§ 4⁰²² e 8⁰²³ do referido artigo. Vale salientar, ainda, que, conforme art. 87, §7⁰²⁴ da Lei nº 12.973/14, caso os lucros da filial americana sejam tributados em momento posterior àquele em que tiverem sido tributados pela empresa brasileira, a dedução deverá ser efetuada no balanço correspondente ao ano-calendário em que ocorrer a tributação, ou em ano-calendário posterior, respeitando os limites previstos.

Nas hipóteses em que tenham ocorrido pagamentos de imposto de renda da controlada, toda documentação relativa a essas operações no exterior deverá ser reconhecida pelo respectivo órgão arrecadador e pelo Consulado da Embaixada Brasileira nos EUA, consoante ao art. 87, § 9⁰²⁵ da Lei nº 12.973/14. Sendo assim, caso sejam efetuados pagamentos de impostos da filial americana sobre a renda que incidam sobre lucros, poderão ser deduzidos tais valores da apuração do IRPJ e da CSLL, desde que sejam respeitados os requisitos contemplados na legislação aqui mencionada.

3.4.3.3 Valores referentes ao IRRF no Brasil e no exterior decorrente de rendimentos recebidos pela controlada domiciliada nos EUA (art. 89 da Lei nº 12.973/14)

A empresa brasileira poderá considerar como pagamento de Imposto de Renda (para fins de dedução) o IRRF no Brasil e no exterior, decorrente de rendimentos recebidos pela controlada domiciliada no estrangeiro, na forma que dispõe o caput e §§ 1^o e 2^o do art. 89²⁶ da Lei nº 12.973/14. Isto é, o imposto sobre a renda retido na

²² “Art. 87. § 4^o O valor do tributo pago no exterior a ser deduzido não poderá exceder o montante do imposto sobre a renda e adicional, devidos no Brasil, sobre o valor das parcelas positivas dos resultados, incluído na apuração do lucro real” (BRASIL, 2014).

²³ “Art. 87 § 8^o O saldo do tributo pago no exterior que exceder o valor passível de dedução do valor do imposto sobre a renda e adicional devidos no Brasil poderá ser deduzido do valor da CSLL, devida em virtude da adição à sua base de cálculo das parcelas positivas dos resultados oriundos do exterior, até o valor devido em decorrência dessa adição” (BRASIL, 2014).

²⁴ “Art. 87 § 7^o Na hipótese de os lucros da controlada, direta ou indireta, virem a ser tributados no exterior em momento posterior àquele em que tiverem sido tributados pela controladora domiciliada no Brasil, a dedução de que trata este artigo deverá ser efetuada no balanço correspondente ao ano-calendário em que ocorrer a tributação, ou em ano-calendário posterior, e deverá respeitar os limites previstos nos §§ 4^o e 8^o deste artigo” (BRASIL, 2014).

²⁵ “Art. 87. § 9^o Para fins de dedução, o documento relativo ao imposto sobre a renda pago no exterior deverá ser reconhecido pelo respectivo órgão arrecadador e pelo Consulado da Embaixada Brasileira no país em que for devido o imposto” (BRASIL, 2014).

²⁶ Art. 89. A matriz e a pessoa jurídica controladora ou a ela equiparada, nos termos do art. 83, domiciliadas no Brasil poderão considerar como imposto pago, para fins da dedução de que trata o art.

fonte, no Brasil e no exterior poderá ser considerado pago, para fins de dedução, na proporção da participação matriz ou da empresa controladora, devendo ser conhecida a receita total auferida pela filial, ou controlada, com a inclusão do imposto retido.

Ademais, o valor do IRRF no exterior a ser considerado fica limitado ao valor que o país de domicílio do beneficiário do rendimento permite para tese modalidade de aproveitamento. Desta forma, caso a empresa brasileira realize futuramente remessas decorrentes de rendimentos para a filial americana, poderá considerar como imposto pago, para fins da dedução de que trata o art. 87 do dispositivo supracitado, o IRRF no Brasil e no exterior.

3.4.4 Declaração de Capitais Brasileiros no Exterior (CBE)

Conforme especificado Manual da declaração *on-line* de Capitais Brasileiros no Exterior (CBE), publicado pelo BCB (2018) as pessoas jurídicas residentes, domiciliadas ou com sede no país que sejam detentoras de valores de quaisquer naturezas, de ativos em moeda, de bens e direitos contra não residentes, deverão efetuar seu preenchimento quando o montante seja igual ou superior ao disposto no referido manual:

1.3.1 - Valores mínimos que configuram a obrigatoriedade de declaração
As pessoas físicas ou jurídicas residentes, domiciliadas ou com sede no País, assim conceituadas na legislação tributária, detentoras de valores de quaisquer naturezas, de ativos em moeda, de bens e direitos contra não residentes, cujos valores somados totalizem montante igual ou superior ao equivalente

- a) US\$ 100.000,00 (cem mil dólares dos Estados Unidos da América), na data-base de 31 de dezembro de cada ano-base, deverão preencher a declaração CBE Anual.
- b) US\$ 100.000.000,00 (cem milhões de dólares dos Estados Unidos da América), nas datas-base de 31 de março, 30 de junho e 30 de setembro de cada ano-base, deverão preencher a declaração CBE Trimestral. (Grifo da autora) (BCB, 2018)

Assim, compreende-se que a empresa brasileira, matriz ou controladora, deverá atentar-se às obrigações acessórias e controles necessários resultantes dos

87, o imposto sobre a renda retido na fonte no Brasil e no exterior, na proporção de sua participação, decorrente de rendimentos recebidos pela filial, sucursal ou controlada, domiciliadas no exterior.

§ 1º O disposto no caput somente será permitido se for reconhecida a receita total auferida pela filial, sucursal ou controlada, com a inclusão do imposto retido.

§ 2º Para o imposto sobre a renda retido na fonte no exterior, o valor do imposto a ser considerado está limitado ao valor que o país de domicílio do beneficiário do rendimento permite que seja aproveitado na apuração do imposto devido pela filial, sucursal ou controlada no exterior” (BRASIL, 2014).

investimentos de capital no exterior, efetuando o preenchimento periodicamente, de acordo com o montante do investimento realizado no exterior, conforme acima explicitado. Ainda, deve preocupar-se, a efetuar a manutenção da documentação suporte e comprobatória das transações efetuadas, a fim de garantir a regularidade fiscal tanto no Brasil quanto no exterior, de acordo com as requisições do BCB.

3.4.5 Responsabilidades da pessoa física que deixa o Brasil em caráter definitivo ou temporário

No momento em que o sujeito decide abrir sua empresa nos EUA e estabelecer residência no local, ele deixará, automaticamente, de ter como seu território residencial o Brasil. Nesse sentido, há consequências imediatas e responsabilidades a serem enfrentadas pelo empresário. A pessoa física que se retirar do Brasil em caráter definitivo, quando houver saído do território em caráter temporário – após completados 12 meses de ausência –, deverá seguir alguns passos para se encontrar completamente isenta de responsabilidades legais no país, conforme RFB (2018).

Inicialmente, aquele que imigrar deve entregar a Comunicação de Saída Definitiva do País, em um período de 30 dias antes da data de saída até o último dia do mês de fevereiro do ano-calendário subsequente. Na sequência, deve apresentar a Declaração de Saída Definitiva do País, relativa ao período em que tenha permanecido na condição de residente no Brasil no ano-calendário da saída ou da caracterização da condição de não residente, até o último dia útil do mês de abril do ano-calendário subsequente ao da saída definitiva, ou da caracterização da condição de não residente, bem como as Declarações de Ajuste Anual correspondentes a anos-calendário anteriores, se obrigatórias e ainda não entregues (RECEITA FEDERAL, 2018).

Ademais, deve-se recolher, em quota única, até a data prevista para a entrega das declarações, o imposto nas declarações apurado e os demais créditos tributários ainda não quitados, cujos prazos para pagamento são considerados vencidos nessa data, se prazo menor não estiver estipulado na legislação tributária. Importante destacar que é imprescindível que se comunique tal condição por escrito às fontes pagadoras para que estas procedam à retenção do imposto sobre a renda, na forma da legislação em vigor (RECEITA FEDERAL DO BRASIL, 2018).

Caso o sujeito mantenha algum imóvel no país de origem, ele deve orientar a fonte pagadora sobre o novo código de recolhimento n° 9.478, cuja alíquota de imposto é de 15% *flat*, a ser pago no dia do recebimento do rendimento, a partir da data de não residente fiscal. Também é interessante que o empresário possua algum procurador de sua preferência que fique responsável por resolver qualquer irregularidade no país, visando a sua rápida correção, retornando ao status adequado o quanto antes, de maneira eficaz. Este procurador poderá representá-lo perante à Receita Federal durante o seu período de ausência.

Na hipótese de o contribuinte encerrar o vínculo empregatício no Brasil e desejar continuar contribuindo para a Seguridade Social Brasileira, poderá fazê-lo como contribuinte facultativo. Nesse caso, de acordo com o Ministério do Desenvolvimento Social²⁷ (2018), o pagamento deve ser feito mensalmente, podendo ser pelo plano normal, com alíquota de 20% sobre o salário de contribuição, ou pelo plano simplificado, com alíquota de 11% sobre o salário mínimo.

A empresa em que trabalhava o emigrante brasileiro também tem suas responsabilidades. Ela deve emitir o informe de rendimentos proporcional de 1º de janeiro à data de saída definitiva do ex-funcionário, além de preparar a rescisão contratual. É necessário ajustar a alíquota do imposto de renda para 25% *flat*, de acordo com o código de receita 0473, caso continue realizando pagamentos via folha para o colaborador no Brasil, evidenciando-se que o imposto é devido no dia do recebimento do rendimento.

Em síntese, entende-se que aquele que encerrará suas relações de residente no território brasileiro, iniciando uma nova empresa nos EUA, deslocando seu *status* de residente para lá, deverá quitar todas as pendências e laços econômicos existentes no Brasil. Precisa, pois, respeitar as incidências tributárias e de responsabilidade civil que recaem sobre a pessoa física em meio a todas as tramitações, atualizações cadastrais e movimentações documentais em questão. Isto, em tese, é necessário para garantir que os direitos fundamentais do indivíduo em seu país natal sejam

²⁷ Site desenvolvido para garantir aos cidadãos informações referentes a programas sociais, pagamentos de impostos, entre outros. Disponível em: <<https://www.inss.gov.br>>. Acesso em: 02 nov. 2018.

resguardados, e, por isso, se diz ser tão importante a nomeação de um procurador que o representante.

3.4.6. Impacto da *Commerce Clause* na abertura de empresas nos EUA

Como já mencionado, a *Commerce Clause* é uma das cláusulas genéricas que compõem a Constituição norte-americana, sendo responsável pela regulação do comércio por meio do Congresso Nacional. Nesse sentido, torna-se essencial enaltecer alguns casos em que a *Commerce Clause* impactou, recentemente, os negócios nos estados americanos da Califórnia e Flórida.

Em 2014, na Califórnia, foi imposta uma lei estadual que limitava a importação de ovos de fora do estado, indo contra os princípios da *Commerce Clause*. A princípio, a lei serviria para garantir aos produtores de ovos local o mesmo nível de competitividade que aquele de outros estados, tendo em vista uma determinação anterior que previa a necessidade de ampliação de espaço para as galinhas poedeiras, elevando o custo para os produtores (HURST, 2014). Neste julgado, foi citada a decisão do caso *United States v. Lopez*, na qual se afirmou que:

Um elemento de nossa jurisprudência relativa a *Commerce Clause* tem sido o princípio de que os Estados não podem impor regulamentações que determinem um ônus indevido ao comércio interestadual, mesmo quando essas regulamentações não discriminem entre empresas do estado e fora deste²⁸ (SUPREMA CORTE, 1995). (Tradução da autora)

De acordo com Hurst (2014), permaneceu a discussão acerca dos direitos dos comerciantes de ovos do próprio estado, que estariam prejudicados pelo aumento de seus custos com a produção em face da impossibilidade de limitação de cotas relativas a importações de outros estados. A questão seria até que ponto o Estado tem direito de limitar e determinar o comércio internamente.

Outro julgado envolvendo a Califórnia tratava da legislação estatal acerca da emissão de energia limpa e renovável no estado, em 2016. De acordo com Clements

²⁸ Texto original: "One element of our dormant Commerce Clause jurisprudence has been the principle that the States may not impose regulations that place an undue burden on interstate commerce, even where those regulations do not discriminate between in-state and out-of-state businesses" (SUPREMA CORTE, 1995).

e Farmer (2016), do *Natural Resources Defense Council* (NRDC)²⁹, o padrão de emissão de energia estipulado pelo estado da Califórnia foi elaborado para encorajar o desenvolvimento de custo-benefício, alta eficiência e suprimento saudável de recursos ambientais a fim de combater os danos gerados pelas mudanças climáticas. Este plano estabeleceria um limite de emissões para investimentos em usinas, prevenindo estes de entrarem em um compromisso financeiro de longo prazo para recursos que não atendem ao padrão de emissões estabelecido pela comissão.

Ainda, requeria que vendedores de varejo e concessionárias públicas que atuassem no campo de fornecimento ou fabricação de energia elétrica adquirissem 50% de energia renovável até 2030 para finalizar o uso de clientes localizados dentro do estado. Nesse sentido, por mais que ainda haja muito para analisar outras decisões judiciais envolvendo a discussão sobre a autoridade dos estados e do governo federal relativa ao sistema de energia elétrica, no caso em questão, o juiz entendeu que o plano da Califórnia de promoção de energia renovável, sustentável e limpa é viável, não violando, assim, a *Commerce Clause*.

Outrossim, recentemente, em 2018, a Administração do Presidente Donald Trump revogou uma lei estadual interposta pelo governo da Califórnia que incluía proteções mais rigorosas do que aquelas existentes durante o mandato do ex-presidente Barack Obama no que tange a neutralidade da rede. A Comissão de Comunicação Federal de Trump declarou que a mencionada lei é, além de tudo, inconstitucional, haja vista a proibição imposta aos governos locais de determinar proteções à rede neutra, conforme elucida Page (2018).

O autor (2018) menciona que, em 2015, durante a gestão de Obama, a Comissão de Comunicação Federal aprovou a lei de neutralidade da rede de varredura, que impôs a regulação nos provedores de serviços de internet como utilidade pública. A lei requeria que tais provedores tratassem todo o conteúdo

²⁹ Grupo inicialmente fundado por estudantes de direito e advogados, em 1970, no estado de nova York, envolvidos nos movimentos acerca do meio ambiente. Atualmente o time líder e seu conselho administrativo garante que a organização continue trabalhando para promover o direito de todas as pessoas ao ar limpo, água potável e comunidades saudáveis. Fazem parcerias com empresas, líderes eleitos e grupos comunitários a fim de promover seus ideais ambientais. Disponível em: <<https://www.nrdc.org>>. Acesso em: 03 nov. 2018.

igualmente, isto é, *startups* teriam o mesmo tamanho de banda larga que gigantes como a *Netflix* ou a *Amazon*. Em dezembro de 2017, a lei foi votada para ser revogada.

No que diz respeito à Flórida, vale mencionar o caso julgado em 2002 sobre a discussão entre os aspectos gerais da *Commerce Clause* e a Emenda n°21 da Constituição Federal dos EUA. Este episódio teve, de acordo com o site *FindLaw*³⁰ (2018), como questão principal o fato de que o estado estava proibindo que vinícolas de fora enviassem seus produtos diretamente aos consumidores locais, enquanto permitia isso a vinícolas regionais. Os autores da ação, consumidores de vinho e vinícolas de outros estados, alegaram que tal legislação estadual violava a *Commerce Clause*, enquanto os advogados de defesa alegavam que, independente de violar ou não a cláusula, o ato instaurado era permitido pela Emenda n° 21 da Constituição.

Entretanto, analisando as consequências diretas da proibição imposta pela legislação da Flórida, entende-se que esta não pode ser salvaguardada pela Ementa n° 21, pois não há evidências suficientemente provadas pelo Estado que sustentem a legislação em questão. Isso se dá pelo fato de a *Commerce Clause* funcionar a fim de garantir que os estados não imponham barreiras excessivas na regularão do comércio interestadual, ultrapassando os interesses nacionais, de modo geral (*FINDLAW*, 2018).

Para definir se certa legislação viola a *Commerce Clause* ou não, são feitas duas análises principais. Primeiro, estuda-se se a determinação regula ou discrimina diretamente o comércio interestadual. Na sequência, observa-se se os efeitos da determinação são para promover os interesses internos do estado acima dos interesses fora deste. Assim, apenas quando a regulação estadual servir para legitimar propostas locais que não poderiam ser adequadamente atingidas por alternativas não discriminatórias é que será aceita a legislação. Entretanto, quando esta apresentar apenas efeitos indiretos na comércio interestadual e regulações imparciais, entende-se que foi ultrapassado o limite dos benefícios locais permitidos. (*FINDLAW*, 2018).

³⁰ Site voltado a advogados e profissionais de direito, apresentando códigos, casos narrados e artigos acadêmicos da área do direito. Disponível em: <<https://lp.findlaw.com>>. Acesso em: 03 nov. 2018.

Resumidamente, entendeu-se que a lei imposta pela Flórida violou a *Commerce Clause* ao determinar discriminações sem propósito maior, isto é, a legislação estadual criou barreiras para o comércio interestadual sem haver necessidade, tendo em vista que não se trata de situação em que a discriminação serve para suprir necessidades sem outra alternativa possível. Assim, analisando a relação das Constituições estaduais e a Constituição Federal, compreende-se que há a necessidade e a obrigatoriedade de respeito por parte da legislação estadual em todos os quesitos elencados pela federal. Isto é, por mais que os estados possuam autonomia para dispor suas próprias regras sobre diversos assuntos, devem ser limitadas as determinações ao que estiver previsto na Constituição Federal.

Como observado ao longo deste trabalho, as decisões da Suprema Corte são uma das principais fontes de interpretação de casos concretos. Nesse sentido, para se compreender de forma absoluta as oportunidades geradas no mercado americano, deve-se também analisar o quadro jurisprudencial relativo ao negócio em questão, buscando interpretações de situações similares àquela a ser enfrentada pelo empresário, as quais podem mudar de acordo com a área de atuação.

5 CONCLUSÃO

Frente à análise disposta neste trabalho, é visível a complexidade do tema em questão ao levar em consideração a formação histórica doutrinária e, principalmente, jurisprudencial do Direito estadunidense no que se refere ao comércio entre estados e entre nações no território norte-americano. Nesse sentido, é de suma importância que se tenha cautela ao formular considerações sobre o assunto.

O Direito Constitucional dos EUA possui uma composição diferente do brasileiro, podendo parecer confuso à primeira vista. Considerando que a base estrutural legislativa estadunidense é o *Common Law* e, ao mesmo tempo, as cláusulas constitucionais tendem a ser, em sua maioria, genéricas, as decisões da Suprema Corte têm extrema relevância no desenrolar de novas relações, sejam elas comerciais ou não. Diz-se que há lacunas legislativas nas amplas cláusulas que integram a Constituição Federal americana, sendo este o ponto crucial da análise doutrinária e jurisprudencial.

É necessário, então, exaltar a relevância destas ditas lacunas, uma vez que é a partir delas que teve início o debate acerca dos limites do poder do Congresso de regular o comércio e, por consequência, do alcance do poder dos estados no que tange o mesmo assunto. Os julgados vistos neste trabalho trazem diretrizes e noções básicas acerca dos posicionamentos adotados pela Corte ao decidir sobre relações comerciais ao longo dos anos, passando por períodos em que o poder do Congresso era interpretado de maneira mais restrita, modificando-se para interpretações expansivas. A análise de tais casos levanta hipóteses e diretrizes sobre o comportamento esperado em território norte-americano, mostrando essencial que tal observação seja cautelosamente realizada por aquele que deseja para lá migrar e estabelecer empresa.

Além de todos os requisitos formalmente previstos, existe a expectativa comportamental de acordo com as normas costumeiras formuladas pelos precedentes julgados, responsáveis pela construção do Direito baseado no *Common Law*. Nesse sentido, foi necessária uma observação atenta de diversos casos concretos para a realização e desenvolvimento desta pesquisa, com seleção de julgados relevantes para a compreensão do assunto estudado. A análise dos precedentes trouxe uma visão mais próxima da realidade a ser enfrentada por aqueles que desejam se inserir

no competitivo mercado norte-americano, que, apesar de todos os seus atrativos, tem altas exigências para quem deseja se manter nele.

Os requisitos formais dizem respeito às previsões burocráticas estabelecidas em leis comerciais, tratados entre países ou, ainda, regulamentos estaduais. Dentre eles, pode-se citar os passos primordiais para a abertura de empresas nos EUA. Inicialmente, o cidadão se depara com a necessidade de estabelecer qual o tipo de empresa será aberto: *LLC* ou *Corporation*, sendo esses os dois modelos mais comuns e possíveis de se constituir em solo americano. Após esta definição, enfrenta-se mais questões formais enumeradas no desenvolvimento da pesquisa, como escolher se será uma empresa nova ou uma filial, em qual estado será estabelecida, quem será sócio, como será a participação societária, entre outras predeterminações essenciais para a estrutura empresarial.

Na sequência, existem burocracias oriundas das Constituições estaduais, responsáveis por determinar os requisitos de entrada de novos negócios em seus territórios. De maneira geral, pode-se citar o registro no Departamento de Corporações do Estado, preenchendo os termos organizacionais da empresa (*the Company's Articles of Organization*), em conjunto com as exigências de cada estado. Também é necessário realizar o acordo operacional da companhia (*the Company's Operating Agreement*), requerer o número de identificação federal do empregador (*Federal Employer Identification Number - EIN*), e se registrar no departamento de coleta de taxas do Estado.

Em síntese, foram encontrados cinco passos principais que devem ser seguidos para o processo de abertura de empresas nos EUA. Sequencialmente, temos: 1) selecionar um estado; 2) nomear a empresa; 3) escolher um agente registrado; 4) completar os documentos de formação; e 5) criar um acordo operacional. Ademais, é essencial que o sujeito abra uma conta em um banco americano para evitar quaisquer riscos relacionados a possíveis tributos e/ou indenizações. Estes requisitos formais devem ser preenchidos por todo e qualquer investidor que deseje abrir uma empresa, seja nova ou filial, nos EUA. Ressaltamos que o empreendedor deve observar com bastante atenção todas as etapas, tendo em vista a rigidez do país no que diz respeito ao cumprimento delas.

Este trabalho ainda elencou como um dos principais aspectos a serem observados no processo de abertura de empresas a questão de qual visto deve ser requerido por aquele que atuará, representará e/ou trabalhará no negócio em questão. Como demonstrado, existem diversos tipos de vistos, sendo necessária uma análise minuciosa das permissões, proibições e alcances de cada um deles para que o mais adequado à situação do indivíduo seja solicitado.

Outrossim, no que tange a possível tributação incidente sobre as remessas de dinheiro para os EUA no processo de abertura da empresa, entendeu-se que o montante a ser remetido para o exterior como aporte de capital da empresa nova americana não está sujeito a tributação do IRRF por ser caracterizado como investimento. No caso de abertura de uma filial, em relação aos pagamentos que a empresa brasileira irá realizar para o exterior a título de remuneração pelo serviço de intermediação comercial, fica reduzida a 0% a alíquota do IRRF, de acordo com o inciso II do art. 1º da Lei nº 9.481/97.

Nesse sentido, as remessas com a finalidade de aporte de capital em subsidiária no exterior, para pagamentos feitos a título de remuneração pelo serviço de intermediação comercial para a filial nos EUA e para o recebimento de dividendos pela empresa no Brasil, deverão ser tributadas pelo IOF à alíquota de 0,38% quando da sua efetivação, conforme o contrato de câmbio. Isso ocorre por elas não estarem enquadradas nas exceções elencadas no art. 15-B do Decreto nº 6.306/07. Ademais, compreendeu-se que deverão ser aplicadas as regras de preços de transferência nos casos em que forem realizados pagamentos referentes à comissão de representação comercial para a filial nos EUA no exterior, afim de verificar o limite dos valores dedutíveis para o IRPJ e CSLL.

A parcela do ajuste do valor do investimento na filial equivalente aos lucros por ela auferido antes do IRPJ, excetuando a variação cambial, deverá ser computada na apuração do IRPJ e da CSLL da empresa brasileira referente aos lucros auferidos no período, não alcançando as demais parcelas que influenciaram o patrimônio líquido da controlada. Assim, após a adição dos lucros auferidos no exterior para determinação do lucro real e da base de cálculo da CSLL, é possível a realização de algumas deduções na apuração dos mesmos, quais sejam: 1) valores referentes às adições, espontaneamente efetuadas, decorrentes da aplicação das regras de preços

de transferência; 2) valores referentes ao imposto sobre a renda pagos no exterior pela controlada; e 3) valores referentes ao IRRF no Brasil e no exterior decorrente de rendimentos recebidos pela controlada domiciliada no exterior.

Ressalta-se que, embora não estive inserido no escopo desta monografia, é de fundamental importância avaliar os impactos tributários nas localidades, especificamente no estado escolhido, em que as empresas do exterior vierem a se estabelecer. Ademais, a empresa deverá efetuar o preenchimento da CBE, obrigação acessória do BCB, caso sejam ultrapassados os limites dispostos no tópico específico, além de eventuais outras obrigações decorrentes dessa operação com o exterior.

No que tange os impactos da pessoa física do investidor que decide empreender nos EUA, é necessário seguir alguns passos para que ela se encontre completamente isenta de responsabilidades legais no país de origem, como a apresentação da Comunicação de Saída Definitiva do País, seguida pela Declaração de Saída Definitiva do País. Além disso, são precípuas a quitação de todo e qualquer tipo de débito existente no Brasil, seja ele relacionado a tributos ou cunho pessoal, e a nomeação de um procurador responsável por possíveis pendências em território brasileiro e outras ações, com a finalidade de resguardar os direitos fundamentais daquele que sai dos limites nacionais.

É interessante ressaltar que a nacionalidade não é, de modo algum, alterada quando uma pessoa troca sua residência para outro país com o propósito de abrir uma empresa no exterior. De tal modo, é essencial garantir a quitação completa de deveres civis em território brasileiro para que o indivíduo possa usufruir de seus direitos como cidadão, ainda que viva em outro local, neste caso, nomeadamente, os EUA.

Assim sendo, após analisar todos os requisitos, passos e deveres que precisam ser preenchidos e seguidos no processo de abertura de uma empresa nos limites geográficos e políticos norte-americanos, este trabalho procurou entender como a *Commerce Clause* poderia ser um desafio a mais para os novos investidores. Isso posto, entendeu-se que, com o conhecimento de casos concretos ocorridos no estado escolhido para a abertura da nova empresa ou filial, como aqueles exemplificados da Califórnia e da Flórida, os empresários acabam por construir diretrizes baseadas nos

precedentes nas áreas de seus interesses, prevendo as resoluções de casos similares àquele em que estão prestes a vivenciar. Os precedentes, como aqui analisados, possuem extrema importância na legislação e doutrina americana, uma vez que todo o sistema jurídico do país é baseado no *Common Law*. Consequentemente, isso exalta, ainda mais, os impactos dos julgados no processo de abertura de empresas estrangeiras nos EUA.

Compreender o impacto que a *Commerce Clause* e outros institutos do Direito norte-americano que não foram abarcados por esse trabalho possuem em todo este procedimento de formação é essencial para que o investidor esteja ciente de todas as barreiras que serão enfrentadas até a verdadeira criação da empresa. Conclui-se, assim, que o processo de internacionalização, isto é, a abertura de empresas brasileiras, sejam novas ou filias de negócios já existentes no Brasil, é repleto de procedimentos jurídicos e requisitos legais que devem, em todos os aspectos, ser respeitados e cumpridos para que ocorra tudo de maneira eficaz e a consolidação da empresa ocorra dentro dos parâmetros legais.

REFERÊNCIAS

ABRANTES, Antônio Alexandre da Costa. A Internacionalização Empresarial numa Economia Mundializada. **Revista Millenium**, n 15. Lisboa: 1999. Disponível em: <<http://repositorio.ipv.pt/bitstream/10400.19/881/1/A%20internacionaliza%C3%A7%C3%A3o%20empresarial.pdf>> Acesso em: 20 set. 2018.

ALONSO, J. António. **Nuevas Tendencias en el comercio internacional**. *Información Comercial Española, Ministerio de Comercio y Turismo*. Madrid: 1994.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Manual da declaração on-line**: CBE - Capitais brasileiros no exterior. c2018. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9249.htm>. Acesso em: 07 nov. 2018.

BARNETT, Randy E. *The Original Meaning of the Commerce Clause*. **Georgetown University Law Center**. Washington, p. 101-147, 2001. Disponível em: <<http://scholarship.law.georgetown.edu/facpub/509>>. Acesso em: 04 nov. 2018.

BARROSO, Luís Roberto. **Curso de Direito Constitucional Contemporâneo**: os conceitos fundamentais e a construção de novo modelo. 4a ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

BRASIL. **Como Exportar**: Estados Unidos da América. Ministério das Relações Exteriores. Divisão de Inteligência Comercial. Brasília: MRE, 2016. Disponível em: <<https://investexportbrasil.dpr.gov.br/arquivos/Publicacoes/ComoExportar/CEXEstadosUnidos.pdf>>. Acesso 22 de out. 2018.

BRASIL. Decreto nº 6.306, de 14 de dezembro de 2007. **Planalto**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2007/Decreto/D6306.htm>. Acesso em: 07 nov. 2018.

BRASIL. Decreto-lei nº 5.844, de 23 de setembro de 1943. **Planalto**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Decreto-Lei/Del5844.htm>. Acesso em: 07 nov. 2018.

BRASIL. **Exportação passo a passo**. Ministério das Relações Exteriores. Divisão de Programas de Promoção Comercial. Brasília: MRE, 2011. Disponível em: <<http://www.investexportbrasil.gov.br/sites/default/files/publicacoes/manuais/PUBExportPassoPasso2012.pdf>>. Acesso em 23 out. 2018.

BRASIL. Instrução Normativa RFB nº 1.037, de 4 de junho de 2010. **Receita Federal**. Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=16002>>. Acesso em: 07 nov. 2018.

BRASIL. Lei nº 12.973, de 13 de maio de 2014. **Planalto**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2014/Lei/L12973.htm>. Acesso em: 07 nov. 2018.

BRASIL. Lei nº 9.249, de 26 de dezembro de 1995. **Planalto**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9249.htm>. Acesso em: 07 nov. 2018.

BRASIL. Lei nº 9.430, de 27 de dezembro de 1996. **Planalto**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9430.htm>. Acesso em: 07 nov. 2018.

BRASIL. Solução de Consulta RFB nº 377, de 20 de dezembro de 1999. **Receita Federal**. Disponível em: <[http://decisoes.fazenda.gov.br/netacgi/nph-brs?s10=&s9=NAO+DRJ/\\$.SIGL.&n=-DTPE&d=DECW&p=1&u=/netahtml/decisoes/decw/pesquisaSOL.htm&r=1&f=G&l=20&s1=&s3=&s4=&s5=CAPITALIZA%C7%C3O+DE+ESCRIT%D3RIO+NO+EXTERIOR&s8=&s7=#h0](http://decisoes.fazenda.gov.br/netacgi/nph-brs?s10=&s9=NAO+DRJ/$.SIGL.&n=-DTPE&d=DECW&p=1&u=/netahtml/decisoes/decw/pesquisaSOL.htm&r=1&f=G&l=20&s1=&s3=&s4=&s5=CAPITALIZA%C7%C3O+DE+ESCRIT%D3RIO+NO+EXTERIOR&s8=&s7=#h0)>. Acesso em 18 de out. de 2018.

CHIARA, I. D. et al. **Normas de documentação aplicadas à área de Saúde**. Rio de Janeiro: Editora E-papers, 2008.

CIA. **Publication: The World Factbook**. Central Intelligence Agency, 2018. Disponível em: <<https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/us.html>>. Acesso em 03 nov. 2018.

CLEMENTS, Allison; FARMER, Miles. **California Clean Energy Laws Do Not Violate Commerce Clause**. Natural Resources Defense Council. 2016. Disponível em: <<https://www.nrdc.org/experts/allison-clements/california-clean-energy-laws-do-not-violate-commerce-clause>>. Acesso em: 07 nov. 2018.

COOLEY, Thomas. **Princípios Gerais de Direito Constitucional**: dos Estados Unidos da América do Norte. 2a ed. v. 5, São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1982. Disponível em: <<https://www.jstor.org/stable/10.2307/783358?Search=yes&resultItemClick=true&searchText=The&searchText=Commerce&searchText=Clause&searchText=of&searchText=the&searchText=Federal&searchText=Constitution&searchUri=%2Faction%2FdoBasicSearch%3Fwc%3Don%26amp%3Bfc%3Doff%26amp%3Bgroup%3Dnone%26amp%3Bacc%3Doff%26amp%3Bquery%3DThe%2BCommerce%2BClause%2Bof%2Bthe%2BFederal%2BConstitution%2B>>. Acesso em: 01 nov. 2018.

DIEZ, Renan Rossi. **A relação comercial Brasil x Estados Unidos**. 2015. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/a-relacao-comercial-brasil-x-estados-unidos/89872/>>. Acesso em: 11 nov. 2018.

EMBAIXADA E CONSULADOS DOS EUA NO BRASIL. **Vistos**: Tipos de Vistos e Taxas. Departamento de Estado. c2018. Disponível em: <<https://br.usembassy.gov/pt/visas-pt/ver-todos-os-vistos/>>. Acesso em: 07 nov. 2018.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. Constituição Federal (1787). **U.S. Constitution**. Criada em 17 set. 1787. Disponível em: <<https://www.law.cornell.edu/constitution>>. Acesso em 23 set. 2018.

FALLON, R.H. *Some Confusions about Due Process, Judicial Review, and Constitutional Remedies*. **Columbia Law Review**. Nova York, vol. 93, n. 2, 1993. Disponível em: <<https://www.jstor.org/stable/1123050>>. Acesso em: 23 set. 2018.

FUNDAÇÃO DOM CABRAL. **Ranking FDC das Multinacionais Brasileiras**. 10a ed. Nova Lima: 2016. Disponível em: <https://www.fdc.org.br/conhecimento-site/nucleos-de-pesquisa-site/centro-de-referencia-site/Materiais/Ranking_FDC_Multinacionais_Brasileiras_2016.pdf>. Acesso em: 18 set. 2018.

G1. **FMI reduz previsão de alta para o PIB do Brasil em 2017 para 0,2%**. 2017. Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/noticia/fmi-reduz-previsao-de-alta-para-o-pib-do-brasil-em-2017.ghtml>>. Acesso em: 02 nov. 2018.

INSTITUTO NACIONAL DO SEGURO SOCIAL. **Cálculo da guia da Previdência Social GPS**: Tabela de contribuição mensal. Ministério do Desenvolvimento Social. c2018. Disponível em: <<https://www.inss.gov.br/servicos-do-inss/calculo-da-guia-da-previdencia-social-gps/tabela-de-contribuicao-mensal/>>. Acesso em: 20 nov. 2018.

GASPAY, A.; DARDAN, S.; LEGORRETA, L. "SOFTWARE OF THE MIND" – A Review of Applications of Hofstede's Theory to IT Research. **Journal Of Information Technology Theory and Application (JITTA)**, v 9, n. 3, p. 1-37, 2008. Disponível em: <<https://aisel.aisnet.org/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=1029&context=jitta>>. Acesso em 20 set. 2018.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5a ed. São Paulo: Atlas, 2007.

GOODNO, Naomi. *When the Commerce Clause Goes International: A Proposed Legal Framework for the Foreign Commerce Clause*. **Florida Law Review**, Forthcoming; Pepperdine University Legal Studies Research Paper, 2013. Disponível em: <<https://ssrn.com/abstract=2198486>>. Acesso em 04 nov. 2018.

HOW TO START AN LLC. **Starting your own LLC is easy**. Truic, 2018. Disponível em: <<https://howtostartanllc.com/about-us>>. Acesso em: 12 nov. 2018.

HURST, Blake. **California's Chicken Law and the Commerce Clause**. 2014. Disponível em: <<http://www.aei.org/publication/californias-chicken-law-and-the-commerce-clause/>>. Acesso em: 16 out. 2018.

KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M. **Economia Internacional: teoria e política**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

LEGAL INFORMATION INSTITUTE. **Wex: Commerce Clause**. Cornell Law Scholl. c2018. Disponível em: <https://www.law.cornell.edu/wex/commerce_clause>. Acesso em: 04 nov. 2018.

MARIOTTO, F. L. **Processos de Internacionalização das Empresas Brasileiras**. Relatório de Pesquisa. [S.l.]: FGV, AESP, 2009. Disponível em: <https://pesquisa-eaesp.fgv.br/sites/gvpesquisa.fgv.br/files/publicacoes/Fábio%20Mariotto_Relatório_Final.pdf>. Acesso em: 20 out. 2018.

MIGRATION POLICY INSTITUTE. **State Immigration Data Profiles:** Florida. 2016. Disponível em: <<https://www.migrationpolicy.org/data/state-profiles/state/demographics/FL>>. Acesso em 7 nov. 2018.

MIGRATION POLICY INSTITUTE. **State Immigration Data Profiles:** California. 2018. Disponível em: <<https://www.migrationpolicy.org/data/state-profiles/state/demographics/CA>>. Acesso em 7 nov. 2018.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES. **Relações bilaterais:** Estados Unidos da América. 2018. Disponível em: <http://www.itamaraty.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=5120&Itemid=478&cod_pais=USA&tipo=ficha_pais&lang=pt-BR>. Acesso em: 18 set. 2018

MALHOTRA, Naresh K. **Pesquisa em Marketing:** Uma Orientação Aplicada. 3a ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

OYEN, Thimoty. **Wex: Stare decisis.** Cornell Law Scholl, 2018. Disponível em: <https://www.law.cornell.edu/wex/stare_decisis>. Acesso em: 02 nov. 2018.

PAGE, Peter. **The Trump Administration Is Fighting California's Tough Net Neutrality Law.** Entrepreneur. 2018. Disponível em: <<https://www.entrepreneur.com/article/320948>>. Acesso em: 16 nov. 2018.

PICKERILL, J. Mitchell. **Constitutional Deliberation in Congress: The Impact of Judicial Review in a Separated System.** Durham: Duke University Press, 2004.

PRENTICE, E. P.; EGAN, J. G. *The commerce Clause of the Federal Constitution.* **The Yale Law Journal.** New Haven, v. 8, n. 3, dez. 1898.

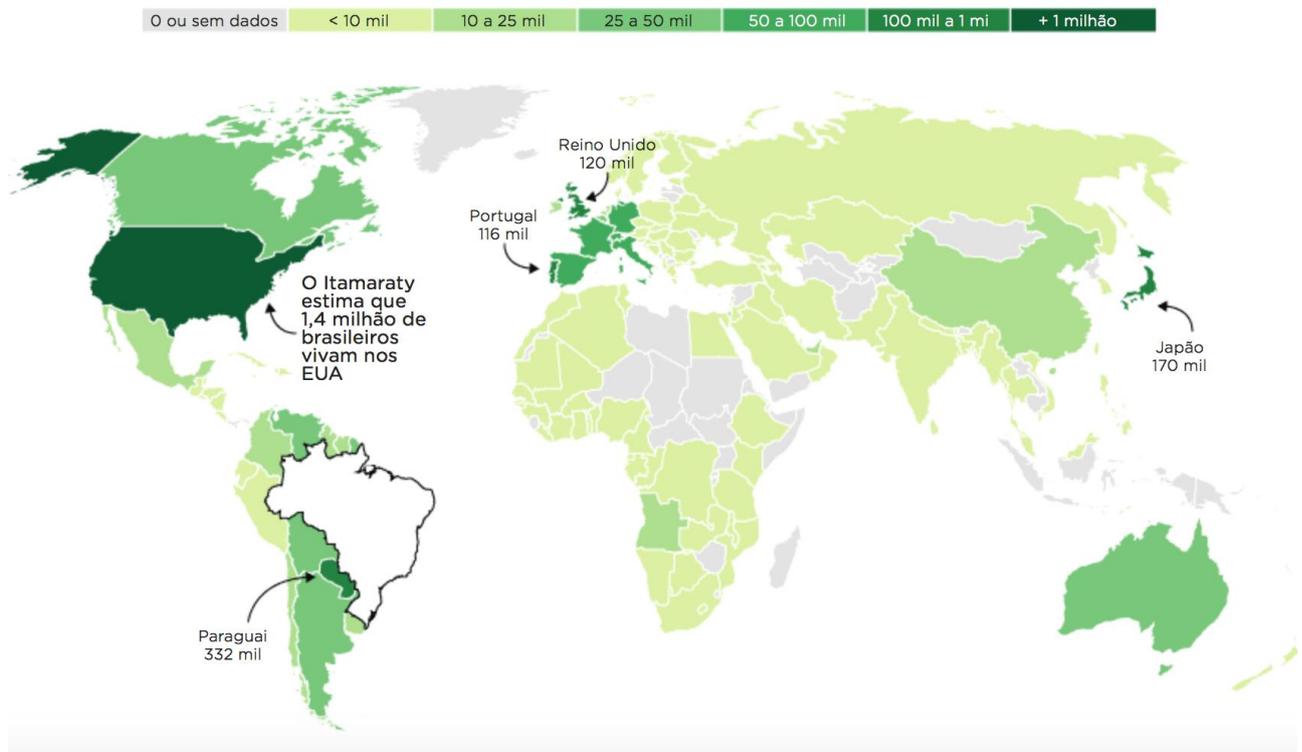
RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Perguntas e respostas:** Imposto sobre a renda da pessoa física. [Brasília]: 2018. Disponível em: <<http://idg.receita.fazenda.gov.br/interface/cidadao/irpf/2018/perguntao/perguntas-e-respostas-irpf-2018-v-1-0.pdf>>. Acesso em: 07 nov. 2018.

REZENDE, S. F. L. Gradualismo e descontinuidade em processos de internacionalização. In: OLIVEIRA Jr., M.M. e colaboradores. **Multinacionais Brasileiras:** Internacionalização, Inovação e Estratégia Global. Porto Alegre: Editora Bookman, 2010.

RODRIGUES, Alessandra. A Importância do Macro Ambiente para a Estratégia Empresarial. **Be Commerce Blog.** 2017. Disponível em: <<http://becommerce.com.br/blog/2017/02/14/importancia-macro-ambiente-estrategia-empresarial/>> Acesso em 27 out. 2018.

RUTKOW, Lainie; VERNICK, Jon S. *The U.S. Constitution's Commerce Clause, the Supreme Court, and Public Health.* **Public Health Rep.** v. 126, 2011. Disponível em: <<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3151195/#B5>>. Acesso em: 11 dez. 2018.

ANEXO A - Onde estão os brasileiros que vivem no exterior



Fonte: Nexo Jornal (2018).

ANEXO B - Tabela de Vistos possíveis a serem solicitados

Propósito da viagem	Categoria do visto	Taxa Adicional (dólares)
Artistas e atletas se apresentando nos EUA	P	40
Atletas amadores ou profissionais competindo por prêmio em dinheiro	B-1	Sem taxa
Au-Pairs (intercambistas)	J-1	Taxa SEVIS
Investidores e Comerciantes	E-1/E-2	Sem taxa
Diplomatas e funcionários de governos estrangeiros	A-1/A-2	Sem taxa
Empregado doméstico de um portador de visto A-1/A-2	A-3	Sem taxa
Empregado doméstico de um portador de visto G-1/G-4	G-5	Sem taxa
Especialidade profissional Australiana	E-3	
Estágio	H-3	100
Intercâmbio/ Estágio	J-1	Taxa SEVIS
Estudantes acadêmicos e vocacionais	F / M	Taxa SEVIS
Férias, turismo ou tratamento médico	B-2	Sem taxa
Funcionários de organismo internacional	G-1/G-4	Sem taxa
Intercâmbio cultural internacional	Q	40
Jornalistas e membros da mídia	I	20

Profissionais que fazem parte do Acordo de Livre Comércio (ETA): Chile	H-1B1	Sem taxa
Profissionais que fazem parte do Acordo de Livre Comércio (ETA): Singapura	H-1B1	Sem taxa
Profissionais que irão exercer ocupações em campos que exigem elevada especialização	H-1B	100
Pessoas com habilidades extraordinárias em ciências, artes, educação, negócios ou atletismo	O	40
Trabalhadores em transição (somente CIMN)	CW-1	Sem taxa
Trabalhadores religiosos	R	70
Trabalhadores temporários (transferência na mesma empresa)	L	100
Trabalhadores temporários (transferência na mesma empresa – múltiplos estrangeiros)	L (Blanket)	500
Trânsito pelos Estados Unidos	C-1	Sem taxa
Tripulantes de aeronaves ou embarcações marítimas	C-1/D	Sem taxa
Visitantes de negócios, empregados domésticos	B-1	Sem taxa

Fonte: Embaixada e Consulados dos EUA no Brasil (2018).

ANEXO C - Propósitos diferentes para imigrar para os EUA e as categorias de visto correspondentes

Parentes imediatos de cidadãos dos EUA e imigrantes com base em parentesco	Categoria de Visto
Cônjuge de cidadão dos EUA	IR1, CR1
Cônjuge de cidadão americano aguardando aprovação de de petição de visto de imigração I-130	K-3
Noivo(a) para se casar com cidadã(o) dos EUA e viver nos Estados Unidos	K-1
Adoção entre países ou órfão de cidadão dos EUA	IR3, IH3, IR4, IH4
Certos familiares de cidadãos dos EUA	IR2, CR2, IR5, F1, F3, F4
Certos familiares de residentes legais permanentes	F2A, F2B
Imigrantes com base em Emprego	
Imigrantes com base em emprego, incluindo [grupo preferencial]: <ul style="list-style-type: none"> • Trabalhadores prioritários [primeiro]; • Profissionais com títulos acadêmicos avançados e pessoas com habilidade excepcional [segundo]; • Profissionais liberais, trabalhadores qualificados e não qualificados [terceiro]; • Certos imigrantes especiais [quarto]; • Criadores de empregos/investidores [quinto]. 	E1, E2, E3, EW3, C5, T5, R5, I5S (muitos)
Trabalhadores religiosos	SD, SR
Tradutores/intérpretes iraquianos e afegãos	SI

Iraquianos que trabalharam para/em nome do Governo dos EUA	SQ
Afegãos que trabalharam para/em nome do Governo dos EUA	SQ
Outros imigrantes	
Imigrantes de diversidade (Loteria de Vistos)	DV
Residente em retorno	SB

Fonte: Embaixada e Consulados dos EUA no Brasil (2018).