

ESTRUTURAS JURÍDICAS E CROSS-BORDER LEGAL STRATEGY: COMO PREPARAR EMPRESAS BRASILEIRAS PARA O MERCADO NORTE-AMERICANO <https://doi.org/10.63330/aurumpub.031-004>**Wilton Magário Júnior**

Especialista em Direito Tributário pela Pontifícia Universidade Católica – PUC

Pós-graduado em Direito Empresarial Escola Paulista de Direito - EPD

Bacharel em direito pela Universidade Paulista - UNIP

E-mail: magario@magarioadvogados.com**RESUMO**

A internacionalização de empresas brasileiras para os Estados Unidos demanda, simultaneamente, a escolha de estruturas jurídicas adequadas (forma de entrada, tipo societário, arranjos contratuais e arquitetura de investimentos) e uma estratégia legal transfronteiriça (cross-border) capaz de reduzir riscos, aumentar previsibilidade e sustentar escala com compliance contínuo. Este artigo integra essas duas dimensões em um framework aplicado, organizado por fases e camadas decisórias como o diagnóstico de prontidão e mapeamento regulatório por setor e estados-alvo, seleção da estrutura de presença nos EUA (exportação direta, distribuidores/representantes, licenciamento/franquia, subsidiária, branch, joint venture e M&A); governança e contratos como “infraestrutura” do go-to-market; planejamento tributário e obrigações de reporte; proteção de propriedade intelectual e ativos intangíveis e compliance de fronteira (sanções, export controls, importação); integridade e privacidade. O texto consolida referências oficiais e apresenta um roteiro prático de implantação para empresas brasileiras em diferentes estágios de maturidade, enfatizando evidências documentais, consistência entre matriz e operação americana e decisões proporcionais ao risco.

Palavras-chave: Internacionalização; Estruturas societárias; Contratos; Compliance; Estratégia jurídica transfronteiriça.

1 INTRODUÇÃO

Entrar no mercado norte-americano é, ao mesmo tempo, uma decisão comercial e um projeto de engenharia jurídica. Para empresas brasileiras, o desafio não se resume a “abrir uma LLC (Limited Liability Company – Sociedade de Responsabilidade Limitada)” ou “contratar um distribuidor”, mas a alinhar, de forma coerente, o modelo de negócio (o que se vende e como se entrega), a estrutura societária (quem assume risco e como se isola responsabilidade), a arquitetura contratual (como se alocam obrigações e garantias), o desenho tributário (como se evitam fricções e retrabalho) e um programa de compliance proporcional ao risco.

Esses cuidados e preocupações decorrem de duas realidades do ambiente americano. A primeira é a descentralização: regras relevantes de “doing business” e de direito societário são, em grande medida, estaduais, ainda que tributação federal e diversas obrigações de reporte sejam federais. A segunda é a cultura de evidências: contratos, políticas, registros e trilhas de aprovação funcionam como a principal camada de proteção em negociações, auditorias e disputas.

Além disso, decisões de internacionalização tornam-se mais sensíveis quando não há tratado tributário de renda aplicável entre os países. A verificação oficial de tratados de imposto de renda pode ser feita pelas páginas do IRS (Internal Revenue Service, agência federal responsável pela coleta de impostos) ou da RFB (Receita Federal do Brasil) (Brasil, 2025). A implicação prática é que a empresa brasileira deve investir ainda mais em governança fiscal, documentação e desenho contratual para reduzir risco de dupla tributação econômica, inconsistências de substância e custos de reestruturação tardia.

Este artigo, portanto, mescla as principais estruturas jurídicas de internacionalização e uma estratégia legal cross-border para preparar a empresa para entrar, operar e escalar nos EUA com maior defensabilidade.

2 METODOLOGIA

Esta pesquisa caracteriza-se como uma revisão bibliográfica, de natureza qualitativa, cujo objetivo é sistematizar e analisar criticamente os principais referenciais normativos, institucionais e técnico-jurídicos relacionados às estruturas jurídicas de internacionalização de empresas brasileiras para os Estados Unidos e à formulação de uma estratégia legal transfronteiriça (cross-border) capaz de reduzir riscos, aumentar previsibilidade e sustentar escala com compliance contínuo. O recorte do estudo prioriza decisões estruturantes típicas de operações entre esses dois países para escolha do modelo de entrada, constituição/registro de entidades, arquitetura contratual, proteção de ativos intangíveis, obrigações de reporte e conformidade regulatória.

A seleção das fontes concentrou-se em: documentos oficiais e guias institucionais de órgãos federais norte-americanos diretamente vinculados a tributação e reporte corporativo, transparência societária, comércio exterior e sanções, integridade/anticorrupção e privacidade; normas e orientações estaduais sobre formação e qualificação de entidades (“foreign qualification”) e manutenção societária; e doutrina e literatura aplicada (manuais, guias, artigos técnicos e publicações profissionais) sobre internacionalização, governança e contratos cross-border, utilizada de forma complementar para estruturar o encadeamento analítico e explicitar implicações práticas. Priorizou-se, portanto, a literatura com maior capacidade de orientar decisões operacionais verificáveis (rotinas, documentos, controles e evidências) e com alto grau de confiabilidade institucional, dada a natureza regulatória e multijurisdicional do tema.

Os critérios de seleção contemplaram: pertinência temática ao recorte do artigo (estruturação jurídica e estratégia legal para ingresso/operação nos EUA); consistência normativa e institucional, com preferência por fontes primárias (leis, regulamentos, guias oficiais e instruções de reporte) e por documentos de autoridade reconhecida; atualidade, com prioridade para materiais mais recentes em assuntos de maior volatilidade regulatória (por exemplo, reporte corporativo e prazos), sem excluir textos clássicos e estruturantes em direito societário/contratual e em organização de programas de compliance; e aplicabilidade, avaliada pela presença de parâmetros operacionais (definições, obrigações, fluxos, checklists e critérios de enquadramento) que permitam traduzir o conteúdo em roteiro de implantação.

Foram excluídos trabalhos que: tratassem de internacionalização apenas em nível genérico, sem conexão com decisões jurídicas (estrutura, contratos, reporte, compliance); apresentassem argumentação predominantemente opinativa, sem base normativa/institucional mínima ou sem indicação de fontes verificáveis; estivessem desatualizados em aspectos sensíveis e sujeitos a alterações frequentes (quando não acompanhados de fontes oficiais mais recentes); e abordassem apenas um “recorte isolado” (por exemplo, apenas marketing ou apenas logística) sem interface com os eixos jurídicos centrais discutidos no artigo.

A metodologia adotada permitiu consolidar um panorama integrado das decisões jurídicas mais críticas na internacionalização entre esses dois países, identificando pontos de fricção recorrentes, obrigações de conformidade e diretrizes de sequenciamento (pré-entrada, entrada e escala) para reduzir retrabalho e aumentar a robustez documental do projeto de expansão.

3 REFERENCIAL TEÓRICO

3.1 DIAGNÓSTICO DE PRONTIDÃO: O “PONTO ZERO” DA ESTRATÉGIA CROSS-BORDER

Uma estratégia legal transfronteiriça eficiente começa antes de qualquer ato societário. O diagnóstico de prontidão (readiness) deve responder, de forma escrita e verificável, a cinco perguntas estruturantes:

1. O que será vendido e entregue (produto, serviço, software/SaaS, instalação, manutenção, suporte e pós-venda)?
2. Onde ocorrerá a presença relevante (estado(s) com clientes, estoque, equipe, visitas técnicas, suporte, feiras, contratos e processamento de dados)?
3. Como o produto/serviço será executado (exportação direta, armazenagem, importação formal, prestação remota, equipe local, terceirização)?
4. Quem assume responsabilidade (matriz no Brasil, subsidiária nos EUA, distribuidor, representante, integrador ou parceiro)?

5. Como circulam receitas e pagamentos (faturamento local, faturamento internacional, royalties, serviços intercompany, reembolso de custos)?

Esse mapeamento determina o “nível correto” de estrutura jurídica. Muitas empresas erram por antecipação (estruturar demais sem validação) ou por atraso (vender e escalar antes de ter contratos e compliance mínimo). O objetivo do diagnóstico não é burocratizar, mas evitar retrabalho: refazer contratos, reabrir estrutura societária, corrigir reporte fiscal e ajustar compliance sob pressão costuma ser mais caro do que planejar por fases.

3.2 ESTRUTURAS JURÍDICAS DE ENTRADA: DO MENOR AO MAIOR GRAU DE PRESENÇA

A internacionalização normalmente se distribui em um continuum de estruturas, com diferentes custos, riscos e benefícios.

3.2.1 Exportação direta sem entidade nos EUA

Quando faz sentido: validação de demanda, vendas pontuais B2B, contratos com baixo risco, produtos com conformidade já madura, operação enxuta.

Riscos típicos: assimetria de barganha em contratos com grandes clientes, desafios de pós-venda/devolução, dificuldade de obtenção de seguros e de previsibilidade jurisdicional.

Instrumentos essenciais: contratos de compra e venda internacional (Incoterms, transferência de risco, garantias, limitações de responsabilidade, seguro), termos de suporte e cláusulas de solução de controvérsias.

3.2.2 Distribuidores e representantes (“sales reps”)

Quando faz sentido: acelerar alcance comercial com investimento fixo menor e menor necessidade de equipe local.

Eixo jurídico: o contrato é a principal camada de governança. Deve disciplinar território, exclusividade (se houver), metas e performance, uso de marca, regras de marketing, políticas de preços/descontos, compliance, auditoria, rescisão e transição de carteira.

Risco-chave: dependência do canal e perda de controle sobre experiência do cliente e posicionamento de marca, além de risco reputacional por condutas do terceiro.

3.2.3 Licenciamento e franquia

Quando faz sentido: modelo replicável e escalável, marca/tecnologia forte, processos padronizados.

Eixo jurídico: monetização de intangíveis (marca, software, know-how) e controle de padrão/qualidade.

Instrumentos essenciais: licença de marca/tecnologia com limites, cláusulas de qualidade, auditoria, confidencialidade e regime de titularidade de melhorias (“improvements”), além de padrões de treinamento e manuais.

3.2.4 Subsidiária nos EUA (LLC ou corporation)

Quando faz sentido: contratação de equipe local, necessidade de banco e faturamento local, presença operacional, captação com investidores, redução de fricções de compras corporativas.

Ponto estruturante: a constituição e manutenção de entidades é guiada por regras estaduais. Delaware, por exemplo, oferece orientações oficiais para formação de entidades e requisitos como registered agent. (Delaware, 2025).

3.2.5 Operação via branch (filial da empresa estrangeira)

Quando faz sentido: casos específicos em que se deseja operar sem subsidiária plena.

Ponto de alerta: para corporações estrangeiras, operar como branch pode ativar consequências tributárias próprias, como o branch profits tax. A base legal está no IRC § 884(Estados Unidos, 2025h), que prevê a incidência de 30% sobre o “dividend equivalent amount”, além do imposto sobre renda efetivamente conectada. O IRS explica a lógica do branch profits tax e sua mecânica em guia específico. (Estados Unidos, 2025f).

Em termos estratégicos, a comparação “subsidiária vs branch” deve considerar: exposição a passivos, governança, requisitos de reporte, custos de conformidade e efeitos de remessas/replicação econômica de dividendos.

3.2.6 Joint venture e M&A (aquisição parcial/total)

Faz sentido quando se quer ter acesso rápido a mercado, base de clientes, licenças, equipe e infraestrutura. Eixo jurídico: due diligence e desenho de governança (acordo de acionistas, alçadas, compliance e integrações). Aqui, consistência de políticas e evidências de integridade/dados tornam-se determinantes de valuation e risco.

3.3 TIPO SOCIETÁRIO, ESTADO DE CONSTITUIÇÃO E “FOREIGN QUALIFICATION”

Depois de decidir o nível de presença, a empresa deve definir “onde” e “como” existirá juridicamente nos EUA.

3.3.1 Escolha de estado e formação

A escolha do estado de formação (por exemplo, Delaware) costuma levar em conta previsibilidade de direito societário, eficiência administrativa e ecossistema jurídico. A Division of Corporations de Delaware disponibiliza guia oficial com passos de formação, incluindo exigência de registered agent e documentos de incorporação/formação. (Delaware, 2025a).

3.3.2 Operar em outros estados: “foreign qualification”

Mesmo que a entidade seja formada em um estado, operar em outro pode exigir registro/qualificação como “foreign entity” naquele estado. Delaware descreve, em sua página oficial, que corporações formadas fora do seu estado e que estejam “doing business” em Delaware devem submeter formulário de foreign qualification e apresentar certificado de existência da jurisdição de origem. (Delaware, 2025b).

Na prática, “foreign qualification” é um ponto recorrente de risco: operar sem registro quando exigido pode gerar multas, limitações para litigar e problemas com contratos e bancos e outras dores de cabeça que vão variar de estado para estado.

3.4 TRIBUTAÇÃO E OBRIGAÇÕES DE REPORTE: REDUZIR O “CUSTO INVISÍVEL”

A estratégia cross-border precisa tratar tributação e reporte como parte da arquitetura, não como “back office”. Três dimensões são particularmente relevantes:

3.4.1 Tratados e previsibilidade

A verificação de tratados de imposto de renda nos EUA é feita em páginas oficiais do IRS. (Estados Unidos, 2026c). A ausência do Brasil nessa listagem reforça a necessidade de planejamento de fluxos, retenções e documentação robusta.

3.4.2 Classificação fiscal da entidade

O IRS explica que entidades elegíveis podem usar o Form 8832 para eleger como serão classificadas para fins tributários federais (corporação, parceria ou entidade desconsiderada). (Estados Unidos, 2025e). Também há orientação do IRS sobre a classificação padrão de LLCs e repercussões quando não se apresenta eleição (Estados Unidos, 2025g).

Para empresas brasileiras, isso dialoga diretamente com: forma de distribuição de lucros, remessas, substância econômica, estrutura de custos e compatibilidade com o tratamento no Brasil.

3.4.3 Form 5472 e transações com partes relacionadas

Para estruturas inbound (controle estrangeiro), reportes informacionais podem ser determinantes. O IRS descreve que corporações devem apresentar o Form 5472 para fornecer informações quando houver transações reportáveis com parte relacionada, nos termos das seções 6038A e 6038C, IRC: Código Tributário federal norte-americano, (Estados Unidos, 2025d). As instruções oficiais do Form 5472 detalham escopo, definições e obrigações (Estados Unidos, 2024).

Do ponto de vista de estratégia legal, isso significa que contratos intercompany e registros de transações (serviços, royalties, reembolsos, empréstimos, compras) devem ser desenhados para serem auditáveis e defensáveis.

3.4.4 Branch profits tax (quando aplicável)

Como já indicado, operar como branch pode acarretar o branch profits tax previsto no IRC § 884. (Estados Unidos, 2025h). O IRS descreve conceitos essenciais em seu acervo disponível em forma online (Estados Unidos, 2025f). Esse ponto é crucial para empresas que cogitam “entrar rápido” via branch: o ganho de simplicidade societária acaba implicando em complexidade fiscal.

3.5 CONTRATOS COMO INFRAESTRUTURA DO GO-TO-MARKET

Nos EUA, contratos são o “sistema operacional” da expansão. A preparação jurídica deve incluir um kit contratual coerente com a estrutura de entrada:

1. Contratos com clientes (B2B e enterprise): escopo, SLAs (Acordo de Nível de Serviço, contrato), garantias, limitações de responsabilidade, indenizações, propriedade intelectual, confidencialidade, segurança/privacidade, mecanismos de mudança e solução de disputas.
2. Contratos de canal (distribuidores/representantes/resellers): metas, territórios, exclusividade condicionada, governança de marketing, uso de marca, compliance e auditoria, rescisão e transição.
3. Contratos intercompany (matriz to EUA): serviços, royalties/licenças de marca e tecnologia, custeio e reembolsos; devem sustentar substância e trilha documental compatível com reportes e auditorias.
4. Políticas e termos públicos (site/e-commerce): termos de uso, política de privacidade e política de devolução/garantias.
5. Para venda de mercadorias, a lógica de formação e execução contratual pode dialogar com padrões do UCC Article 2 (artigo 2º do código comercial estadunidense), uma referência de direito comercial amplamente adotada em diversos estados; essa estrutura pode servir como

base conceitual para cláusulas de formação, performance e remédios. (Cornell University, 2002).

3.6 PROPRIEDADE INTELECTUAL E ATIVOS INTANGÍVEIS: PROTEGER ANTES DE ESCALAR

Para empresas brasileiras, o risco de expansão sem proteção de propriedade intelectual é duplo: perda de valor de marca e fragilidade para licenciar/negociar com parceiros. O USPTO, responsável por patentes nos EUA, descreve fundamentos de marcas e o fluxo do processo de registro federal, incluindo etapas de aplicação, exame, publicação e manutenção. (Estados Unidos, 2021; Estados Unidos, 2019b).

Boas práticas incluem:

- estratégia de marca (busca, classes, territórios e cronograma de filings);
- contratos de uso de marca com padrões de qualidade e controle;
- proteção de segredo industrial e know-how (controles internos, NDA, “need-to-know”);
- governança de software e dados (titularidade de código, licenças, cláusulas de “improvements”).

3.7 COMPLIANCE DE FRONTEIRA: IMPORTAÇÃO, SANÇÕES E EXPORT CONTROLS

Mesmo empresas digitais podem ser impactadas por trade compliance (hardware, amostras, componentes, pagamentos e clientes globais). Para empresas com produtos, o compliance de fronteira é uma camada obrigatória.

3.7.1 Importação e procedimentos

A CBP recomenda que importadores/exportadores se familiarizem com leis e regulamentos aplicáveis e fornece guias de “basic importing and exporting”. (Estados Unidos, 2026d). Para operações com volume, é prudente estruturar: classificação tarifária, valuation, documentação e auditorias internas.

3.7.2 Sanções (OFAC) e triagens

O OFAC (Escritório de Controle de Ativos Estrangeiros) publicou framework oficial de compromissos de compliance, destinado tanto a sujeitos sob jurisdição dos EUA quanto a entidades estrangeiras que conduzem negócios “em ou com” os EUA, indicando componentes essenciais de um programa baseado em risco (comprometimento da gestão, avaliação de risco, controles internos, testes/auditoria e treinamento) (Estados Unidos, 2019a). Na prática: triagem, gestão de alertas, bloqueio e reporte quando aplicável, e disciplina contratual com terceiros.

3.7.3 Export controls (BIS) e programa de compliance

O BIS, Departamento de Indústria e Segurança, oferece diretrizes para desenvolvimento de Export Compliance Programs (ECPs), incluindo elementos de um programa efetivo. (Estados Unidos, 2026a). Isso se torna especialmente relevante quando há tecnologia sensível, itens dual use, ou clientes e destinos de risco.

3.8 INTEGRIDADE E TERCEIROS: FCPA COMO LINHA DE BASE PARA CANAIS E PARCEIROS

Para internacionalização com distribuidores, representantes e consultores, integridade é risco estrutural. A SEC, Comissão de Valores Mobiliários dos Estados Unidos, resume que o FCPA (Lei de Práticas de Corrupção no Exterior) proíbe, em geral, pagamento de subornos a autoridades estrangeiras para obter ou manter negócios e pode alcançar condutas globalmente (extraterritorialidade), incluindo por meio de agentes e parceiros. (Estados Unidos, 2023).

O DOJ (Departamento de Justiça) juntamente com a SEC publicaram um guia de recursos, com referências detalhadas para estruturar programas de compliance, due diligence de terceiros e resposta a incidentes. (Estados Unidos, 2020).

3.9 PRIVACIDADE E SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO: REQUISITO TRANSVERSAL (MULTIJURISDICIONAL)

Privacidade e segurança deixaram de ser “tema de TI” e se tornaram requisito de mercado, especialmente em contratos enterprise e operações B2C. A FTC, Comissão Federal de Comércio, publica guia prático de proteção de informações pessoais, com princípios operacionais (inventário, minimização, proteção, descarte e planejamento de incidentes) (Estados Unidos, 2016).

Em nível estadual, a CCPA, lei de privacidade do consumidor da Califórnia, é um dos regimes mais relevantes; a autoridade da Califórnia resume direitos e orientações regulatórias para implementação. (Califórnia, 2024).

Uma preparação mínima costuma incluir: inventário de dados, política de privacidade, bases e avisos, governança de fornecedores, resposta a incidentes e controles de acesso.

4 DISCUSSÃO

A principal contribuição do framework integrado é tratar a internacionalização como um sistema em que “estrutura” e “estratégia” são inseparáveis. Estruturas jurídicas (entidade, canal, licença, branch) são escolhas de arquitetura; estratégia legal cross-border é o método para implementar, manter e provar que a arquitetura funciona sob pressão (auditoria, disputa, fiscalização, crise reputacional, ruptura de canal ou incidente de dados).

4.1 FRAMEWORK INTEGRADO DE INTERNACIONALIZAÇÃO JURÍDICA BRASIL/EUA COM 7 CAMADAS × 3 FASES × 5 CRITÉRIOS

4.1.1 Premissa central do framework

A internacionalização não é um ato (abrir empresa), mas a construção de um sistema jurídico-operacional que mantém coerência entre:

- presença e responsabilidade (quem assume o risco perante o mercado),
- contratos (alocação de obrigações),
- tributação/reporte (governança fiscal e trilha documental),
- compliance (fronteira, integridade, dados, trabalho) e
- evidências (provas auditáveis para bancos, clientes enterprise e investidores).

O ganho do framework é reduzir o “retrabalho estrutural” (reincorporações, recontrações, renegociação de contratos, ajustes de reporte) e aumentar a defensabilidade em diligências e litígios.

4.1.2 As 7 camadas do framework (o que precisa estar de pé)

Camada 1, diagnóstico de prontidão (Readiness)

Objetivo: definir “o que”, “onde”, “como” e “quem” antes de escolher LLC/C-Corp:

- mapa de atividades (venda, entrega, suporte, dados, logística, visitas locais);
- estados-alvo e gatilhos de presença (equipe/estoque/instalação);
- matriz preliminar de riscos (setorial, produto, dados, trade, terceiros).

Camada 2, arquitetura de presença (Entry & Presence Architecture)

- Objetivo: selecionar o nível de presença (e exposição) adequado ao estágio do negócio.
- Opções típicas em ordem de presença física: exportação direta, canal (distribuidor/rep), licença/franquia, subsidiária, branch, JV/M&A.
- Regra prática: subir de nível quando a presença reduz fricção real (contratação, banco, vendor onboarding, estoque, licenças).

Camada 3, Estrutura societária e governança

Objetivo: separar responsabilidades, garantir poder de decisão e reduzir risco de “mistura” matriz-EUA. Saídas mínimas:

- tipo societário (LLC/C-Corp) alinhado a captação e operação;
- matriz de alçadas (quem assina o quê e até quanto);
- política de conflitos e “related-party governance” (para intercompany).

Camada 4, Contratos como infraestrutura

Objetivo: padronizar o risco e tornar a operação replicável. Pacote mínimo:

- contratos de cliente;

- contratos de canal (território, exclusividade condicional, metas, auditoria, rescisão);
- contratos intercompany (serviços, royalties, reembolsos, IP);
- políticas públicas (terms, privacy, returns) quando houver B2C/e-commerce.

Camada 5, Tributação e reporte (Tax & Reporting Design)

Objetivo: prevenir “custo invisível” (reportes e inconsistências). Saídas mínimas:

- desenho de fluxos (faturamento, remessas, royalties, serviços);
- trilha de transações entre partes relacionadas (auditável);
- rotina de compliance fiscal (calendário e responsáveis).

Camada 6, Compliance de fronteira e integridade (Trade, Sanctions, Anti-corruption)

Objetivo: impedir bloqueios e riscos reputacionais (especialmente com terceiros):

- triagem de contrapartes (sanções/embargos) e política de escalonamento;
- programa mínimo de terceiros (due diligence + cláusulas + auditoria);
- controles de importação/exportação quando aplicável (classificação/documentos).

Camada 7, Dados, pessoas e continuidade

Objetivo: “operar sem surpresas” (incidente de dados, classificação trabalhista, não conformidade recorrente):

- inventário de dados + política + resposta a incidentes;
- pacote de RH mínimo (contratos, overtime/isenções, antiassédio, registro de horas);
- manutenção corporativa (relatórios anuais/registered).

4.1.3 As 3 fases do framework (sequenciamento)

Fase 0, pré-entrada (4 a 8 semanas): “contract-first + risk baseline”

- diagnóstico + mapa regulatório por estado/segmento;
- kit contratual mínimo + estratégia de marca;
- baseline de terceiros/sanções/dados.

Fase 1, entrada (8 a 16 semanas): “entity-enablement”

- abrir/regularizar entidade (se necessário) + registros estaduais;
- rotinas de reporte fiscal/corporativo;
- canal e clientes estratégicos com contratos “auditáveis”.

Fase 2, escala (contínuo): “scale-ready”

- auditorias internas por risco + melhoria contínua;
- maturar compliance (trade, terceiros, dados);
- evidências e pacotes para enterprise, bancos e investidores.

4.1.4 Os 5 critérios de decisão (trade-offs)

Use estes critérios para justificar por que uma empresa deve escolher exportação/canal/subsidiária etc.:

1. Grau de presença exigido (remoto vs. equipe local vs. estoque vs. instalação).
2. Perfil de risco (produto, setorial, dados, terceiros, trade).
3. Governança/captação.
4. Custo total de conformidade (manter a estrutura viva: reportes, rotinas, auditorias).
5. Velocidade de go-to-market com defensabilidade (fechar contratos sem travar em diligências).

Sequenciamento importa mais do que perfeição inicial. Entrar com exportação e contratos robustos pode ser mais eficiente do que constituir entidade sem ter clareza de estados-alvo, logística e riscos. Por outro lado, escalar sem kit contratual e sem baseline de compliance expõe a empresa a litígios e retrabalho.

No conjunto, a preparação jurídica cross-border não é “um evento”, mas um processo: construir governança e evidências que acompanhem a empresa do piloto à escala.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A discussão demonstra que a internacionalização Brasil para EUA é melhor compreendida como um problema de arquitetura e sequenciamento, e não como uma decisão isolada (por exemplo, “abrir uma LLC”). O framework proposto integra estrutura jurídica (modo de entrada, entidade e governança) com estratégia legal cross-border (contratos, compliance, evidências e manutenção), permitindo que a empresa avance por fases: validar mercado com baixo custo fixo, ativar entidade e rotinas quando houver fricção real a ser reduzida, e institucionalizar controles à medida que escala. A vantagem competitiva emerge quando a empresa transforma conformidade e documentação em infraestrutura de confiança, acelerando negociações com clientes e parceiros e reduzindo riscos de retrabalho, bloqueios e litígios.

O artigo demonstrou que a seleção do modelo de entrada (exportação, canal, licença, subsidiária, branch, JV/M&A) deve ser orientada por diagnóstico de prontidão, estados-alvo e perfil de risco; que a governança e os contratos funcionam como infraestrutura do go-to-market; que a camada tributária e de reporte precisa ser planejada desde o início (especialmente em operações inbound e transações intercompany); e que compliance de fronteira, integridade, privacidade e trabalho devem ser dimensionados proporcionalmente ao risco e evoluir com a escala.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Acordos para evitar a dupla tributação — Receita Federal do Brasil. Disponível em: <https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/aceso-a-informacao/legislacao/acordos-internacionais/acordos-para-evitar-a-dupla-tributacao/acordos-para-evitar-a-dupla-tributacao> . Acesso em: 23 dez. 2025.

CALIFORNIA. Office of the Attorney General. California Consumer Privacy Act (CCPA). Sacramento, 2024. Disponível em: <https://oag.ca.gov/privacy/ccpa>. Acesso em: 27 jan. 2026.

CORNELL UNIVERSITY. Legal Information Institute. Uniform Commercial Code, Article 2, Sales. Ithaca, 2002. Disponível em: <https://www.law.cornell.edu/ucc/2>. Acesso em: 27 jan. 2026.

DELAWARE (Estado). Business First Steps. Foreign Qualification for Corporations. Dover, 2025. Disponível em: https://firststeps.delaware.gov/foreign_qualification/. Acesso em: 25 jan. 2026.

DELAWARE (Estado). Division of Corporations. How to Form a New Business Entity. Dover, 2025. Disponível em: <https://corp.delaware.gov/howtoform/>. Acesso em: 27 jan. 2026.

ESTADOS UNIDOS. Bureau of Industry and Security (BIS). Export Compliance Programs (ECPs). Washington, DC, 2026a. Disponível em: <https://www.bis.gov/developing-an-export-compliance-program>. Acesso em: 27 jan. 2026.

ESTADOS UNIDOS. Equal Employment Opportunity Commission (EEOC). Equal Employment Opportunity Laws. Washington, DC, 2026b. Disponível em: <https://www.eeoc.gov/equal-employment-opportunity-laws>. Acesso em: 27 jan. 2026.

ESTADOS UNIDOS. Internal Revenue Service (IRS). United States income tax treaties, A to Z. Washington, DC, 2026c. Disponível em: <https://www.irs.gov/businesses/international-businesses/united-states-income-tax-treaties-a-to-z>. Acesso em: 27 jan. 2026.

ESTADOS UNIDOS. U.S. Customs and Border Protection (CBP). Basic Importing and Exporting. Washington, DC, 2026d. Disponível em: <https://www.cbp.gov/trade/basic-import-export>. Acesso em: 22 jan. 2026.

ESTADOS UNIDOS. U.S. Department of Labor (DOL). Overtime Pay. Washington, DC, 2026e. Disponível em: <https://www.dol.gov/agencies/whd/overtime>. Acesso em: 27 jan. 2026.

ESTADOS UNIDOS. U.S. Department of Labor (DOL). Wages and the Fair Labor Standards Act (FLSA). Washington, DC, 2026f. Disponível em: <https://www.dol.gov/agencies/whd/flsa>. Acesso em: 27 jan. 2026.

ESTADOS UNIDOS. Financial Crimes Enforcement Network (FinCEN). Beneficial Ownership Information Reporting (BOI). Washington, DC, 2025a. Disponível em: <https://www.fincen.gov/boi>. Acesso em: 27 jan. 2026.

ESTADOS UNIDOS. Financial Crimes Enforcement Network (FinCEN). Beneficial Ownership Information Reporting Requirement Revision and Deadline Extension (Interim Final Rule). Washington, DC, 2025b. Disponível em: https://fincen.gov/sites/default/files/federal_register_notices/2025-03-21/CTAIFR3-21-25-FINAL508.pdf. Acesso em: 27 jan. 2026.

ESTADOS UNIDOS. Financial Crimes Enforcement Network (FinCEN). FinCEN Removes Beneficial Ownership Reporting Requirements for U.S. Companies and U.S. Persons. Washington, DC, 2025c. Disponível em: <https://www.fincen.gov/news/news-releases/fincen-removes-beneficial-ownership-reporting-requirements-us-companies-and-us>. Acesso em: 27 jan. 2026.

ESTADOS UNIDOS. Internal Revenue Service (IRS). About Form 5472. Washington, DC, 2025d. Disponível em: <https://www.irs.gov/forms-pubs/about-form-5472>. Acesso em: 27 jan. 2026.

ESTADOS UNIDOS. Internal Revenue Service (IRS). About Form 8832, Entity Classification Election. Washington, DC, 2025e. Disponível em: <https://www.irs.gov/forms-pubs/about-form-8832>. Acesso em: 27 jan. 2026.

ESTADOS UNIDOS. Internal Revenue Service (IRS). Branch Profits Tax Concepts (Practice Unit). Washington, DC, 2025f. Disponível em: https://www.irs.gov/pub/fatca/int_practice_units/branch-profits-tax-concepts.pdf. Acesso em: 27 jan. 2026.

ESTADOS UNIDOS. Internal Revenue Service (IRS). Limited liability company – Possible repercussions. Washington, DC, 2025g. Disponível em: <https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/limited-liability-company-possible-repercussions>. Acesso em: 02 fev. 2026.

ESTADOS UNIDOS. U.S. Code. 26 U.S.C. § 884 – Branch profits tax. Washington, DC, 2025h. Disponível em: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/26/884>. Acesso em: 27 jan. 2026.

ESTADOS UNIDOS. Internal Revenue Service (IRS). Instructions for Form 5472 (Rev. December 2024). Washington, DC, 2024. Disponível em: <https://www.irs.gov/pub/irs-pdf/i5472.pdf>. Acesso em: 3 fev. 2026.

ESTADOS UNIDOS. Securities and Exchange Commission (SEC). Foreign Corrupt Practices Act (FCPA). Washington, DC, 2023. Disponível em: <https://www.sec.gov/enforcement/foreign-corrupt-practices-act>. Acesso em: 27 jan. 2026.

ESTADOS UNIDOS. U.S. Patent and Trademark Office (USPTO). Trademark basics. Alexandria, 2021. Disponível em: <https://www.uspto.gov/trademarks/basics>. Acesso em: 03 fev. 2026.

ESTADOS UNIDOS. Department of Justice (DOJ); Securities and Exchange Commission (SEC). A Resource Guide to the U.S. Foreign Corrupt Practices Act (Second Edition). Washington, DC, 2020. Disponível em: https://www.justice.gov/d9/pages/attachments/2020/08/20/fcpa-guide-2020_print-full-downloadable.pdf. Acesso em: 05 fev. 2026.

ESTADOS UNIDOS. Department of the Treasury. Office of Foreign Assets Control (OFAC). A Framework for OFAC Compliance Commitments. Washington, DC, 2019a. Disponível em: <https://ofac.treasury.gov/media/16331/download?inline=>. Acesso em: 22 jan. 2026.

ESTADOS UNIDOS. U.S. Patent and Trademark Office (USPTO). Trademark process. Alexandria, 2019b. Disponível em: <https://www.uspto.gov/trademarks/basics/trademark-process>. Acesso em: 18 jan. 2026.

ESTADOS UNIDOS. Federal Trade Commission (FTC). Protecting Personal Information: A Guide for Business. Washington, DC, 2016. Disponível em: <https://www.ftc.gov/business-guidance/resources/protecting-personal-information-guide-business>. Acesso em: 27 jan. 2026.