



Pressmaster\_CANVA

EMPREENDEDORES BRASILEIROS VERSUS AMERICANOS

## AS PRINCIPAIS DIFERENÇAS — E O QUE PODEMOS APRENDER COM ELAS

Expandir negócios internacionalmente vai além de aprender uma nova língua ou adaptar um produto. Para os empreendedores que cruzam a fronteira entre Brasil e Estados Unidos, o verdadeiro desafio muitas vezes está nos detalhes invisíveis: valores culturais, formas de comunicação, atitudes em reuniões e até na maneira como se entende o sucesso.

De um lado, a flexibilidade e a criatividade do empreendedor brasileiro; do outro, a objetividade e o foco em resultados do americano. Cada estilo tem seus pontos fortes — e suas armadilhas. Segundo Fernanda Spanner, CEO da Spanner Consulting, consultoria especializada em internacionalização de empresas, entender essas diferenças é essencial para quem busca fazer negócios sustentáveis e eficazes fora do país.

“Não é sobre certo ou errado. É sobre aprender a jogar o jogo local com inteligência, sem perder a identidade. Quando o empreendedor brasileiro entende como pensa e age o americano, ele ganha poder de influência, negociação e adaptação”, afirma Fernanda.

A seguir, exploramos as principais diferenças entre os perfis de empreendedores dos dois países — e o que cada um pode aprender com o outro.

### 1 Comunicação: espontaneidade versus objetividade

O empreendedor brasileiro costuma ser mais informal, emotivo e espontâneo. É comum quebrar o gelo com piadas, usar o toque físico como forma de conexão e suavizar críticas com elogios.

Já nos Estados Unidos, o tom é direto, claro e objetivo. Feedbacks — inclusive os negativos — são dados com naturalidade, mas sempre com profissionalismo. A informalidade, se mal dosada, pode soar como falta de seriedade.

“O brasileiro pode aprender com o americano a ser mais claro, assertivo e respeitar a formalidade inicial nas relações. Já o americano tem a ganhar ao incorporar um pouco mais da empatia e flexibilidade brasileira, especialmente na gestão de pessoas”, aponta Fernanda.

### 2 Relação com o tempo e prazos

Pontualidade, cumprimento de prazos e planejamento são



Jacob\_Lund\_CANVA

pilares para o empreendedor americano. Reuniões começam e terminam no horário, e atrasos são vistos como sinal de desorganização.

No Brasil, a relação com o tempo costuma ser mais flexível, com margem para imprevistos e certa tolerância cultural ao atraso.

“Pontualidade é uma forma de respeito. No ambiente americano, ser pontual transmite comprometimento. É uma mudança de mentalidade que muitos brasileiros precisam ter ao empreender lá fora”, comenta a CEO.

### 3 Visão de sucesso

No Brasil, sucesso empresarial muitas vezes está relacionado a status, estabilidade e cargo. Nos EUA, o foco está em métricas: crescimento, escalabilidade, inovação e impacto.

Falhar, nos EUA, não é vergonha — é parte do processo. No Brasil, ainda há um forte estigma em torno do fracasso. “O brasileiro pode aprender a ver o erro como aprendizado, e o americano pode aprender a valorizar mais a construção de relações de longo prazo, algo que o brasileiro costuma fazer muito bem”, diz Fernanda.

### 4 Estrutura e profissionalismo

O empreendedor americano geralmente constrói negócios com base em processos, contratos formais, políticas internas e compliance rigoroso. Já o brasileiro tende a improvisar mais, confiar no “jeitinho” e resolver informalmente.

“Muitos brasileiros se surpreendem ao contratar nos EUA e perceberem o grau de responsabilidade legal envolvido. Não existe ‘CLT’, mas há regras rígidas sobre discriminação, assédio e deveres do empregador. É um ambiente que exige preparo e estrutura”, alerta Fernanda.

### 5 Hierarquia e colaboração

Enquanto o ambiente corporativo brasileiro tende a ser mais hierárquico, com ênfase na autoridade do cargo, nos EUA há uma cultura mais horizontal e colaborativa, onde ideias contam mais do que títulos.

“Isso não significa que não haja respeito à liderança, mas sim que todos são incentivados a contribuir. É um modelo que estimula inovação e engajamento”, explica Fernanda.

### Como unir os dois mundos

Fernanda defende que o ideal é construir uma cultura empresarial híbrida, que una o melhor de cada estilo. “A base pode ser americana: processos claros, foco em resultado e profissionalismo. Mas isso não precisa excluir o calor humano, a empatia e o senso de comunidade que o brasileiro traz.”

Empresas que conseguem fazer essa integração cultural tendem a ser mais inovadoras, resilientes e preparadas para crescer globalmente.

### Aprendizados práticos para empreendedores brasileiros

Ao empreender nos EUA, é essencial desenvolver algumas habilidades-chave:

- Pontualidade e respeito a prazos
- Comunicação clara, sem rodeios
- Capacidade de lidar com feedback direto
- Atenção a normas legais e compliance
- Postura ética e foco em métricas

“Adotar esses padrões aumenta a credibilidade do empreendedor e reduz atritos com clientes, fornecedores e parceiros. É um investimento em confiança. O empreendedor que consegue navegar entre culturas com flexibilidade e inteligência tem muito mais chances de construir algo sólido e duradouro”, resume Fernanda.



Stefandani\_CANVA