



anyaberkut_CANVA

INTERNACIONALIZAÇÃO

CINCO PASSOS PRÁTICOS PARA LEVAR SUA EMPRESA AO EXTERIOR

Processo exige adaptação societária, legal e cultural, além de planejamento econômico estruturado

A internacionalização de empresas brasileiras para os Estados Unidos deixou de ser apenas um projeto de expansão e passou a representar também uma estratégia de proteção contra a instabilidade econômica doméstica. Segundo dados do SelectUSA, o Brasil foi o 12º maior investidor direto no mercado norte-americano em 2024, com aportes superiores a US\$ 20 bilhões. Parte desse movimento inclui pequenas e médias empresas que buscam previsibilidade regulatória, acesso a crédito em dólar e maior credibilidade internacional.

Para Alfredo Trindade, economista formado pela PUC-SP, administrador pela UNIBAN-SP e CEO da Ecco Planet Consulting, internacionalizar exige mais do que a ambição de conquistar novos mercados. “Empreender nos Estados Unidos tem sido, para muitos empresários brasileiros, mais do que uma opção de expansão. É uma forma de proteção contra volatilidades do ambiente de negócios local. Mas isso só funciona com planejamento, estudo de mercado e estruturação sólida”, afirma.

A prática, segundo ele, envolve desde a definição da estrutura societária até a adaptação legal, regulatória e cultural ao novo ecossistema. O processo abrange análise tributária, escolha do estado com melhor custo-benefício, validação do produto ou serviço e ajustes para o perfil do consumidor americano.

Nos EUA, as pequenas empresas representam 99,9% do total de negócios, empregam 47% da força de trabalho do setor privado e respondem por cerca de 44% da atividade econômica, segundo dados da Small Business Administration. O ambiente, marcado por desburocratização e cultura de consumo segmentada, cria espaço para empresas brasileiras que exploram nichos específicos. “O que funciona no Brasil não necessariamente terá aderência nos EUA. Questões como hábitos de consumo, posicionamento de



Alfredo Trindade

“O que funciona no Brasil não necessariamente terá aderência nos EUA. Questões como hábitos de consumo, posicionamento de marca e canais de distribuição precisam ser repensadas”

marca e canais de distribuição precisam ser repensadas”, observa Trindade.

O histórico da consultoria revela que cerca de 70% das empresas brasileiras que fracassaram no mercado norte-americano iniciaram operações sem um estudo de mercado adequado e sem validar previamente seus produtos.

Apesar dos riscos, Trindade ressalta que a presença em solo americano segue sendo uma vitrine de credibilidade para marcas brasileiras. “Estar presente nos Estados Unidos é uma forma de dizer ao mundo que sua empresa está preparada para operar em um ambiente exigente e competitivo”, afirma.

Cinco dicas e cuidados para internacionalizar uma empresa

Estudo de mercado antes do primeiro passo – Um dos erros mais recorrentes de empresas brasileiras nos Estados Unidos é iniciar operações sem validar previamente produtos e serviços. Levantamento da Ecco Planet Consulting aponta que cerca de 70% dos negócios fracassados tiveram como causa a ausência de pesquisa de mercado e análise de concorrência.

Adaptação cultural e de consumo – O que funciona no Brasil nem sempre terá adesão do público norte-americano. Ajustes em hábitos de consumo, linguagem de comunicação e canais de distribuição são indispensáveis. “O que funciona no Brasil não necessariamente terá aderência nos EUA. Questões como hábitos de consumo, posicionamento de marca e canais de distribuição precisam ser repensadas”, afirma Alfredo Trindade.

Estrutura jurídica e societária sólida – Registrar uma empresa (LLC, por exemplo) não basta para estar pronto para operar. É necessário compreender as regras do ambiente regulatório americano, planejar a estrutura tributária e garantir conformidade com normas locais. O ambiente jurídico dos EUA é mais previsível, mas exige clareza e disciplina na execução.

Planejamento financeiro em moeda forte – A operação em dólar amplia o poder de planejamento e reduz a exposição a crises cambiais. Dados da SelectUSA mostram que o Brasil investiu mais de US\$ 20 bilhões nos EUA em 2024, movimento que atrai desde startups até grandes corporações em busca de estabilidade e acesso a crédito.

Profissionalização e apoio especializado – Tentar operar de forma improvisada ou terceirizar integralmente a gestão sem supervisão próxima compromete a credibilidade. A recomendação é montar uma estrutura legal desde o início, mesmo que enxuta, e contar com especialistas em contabilidade, compliance e adaptação cultural.



Hamilton_Campos_CANVA