

Cinco etapas obrigatórias para adaptar um negócio ao mercado americano

Estudo de mercado, ajustes culturais e gestão tributária são fatores decisivos para evitar o fracasso de 70% das companhias brasileiras nos EUA

Presença nos Estados Unidos pode ampliar em até 40% a prospecção internacional, mas sete em cada dez empresas brasileiras fracassam por não validar o mercado, nem estruturar a operação antes da expansão, segundo levantamento da Ecco Planet Consulting. De acordo com dados do SelectUSA, o Brasil foi o 12º maior investidor direto no país em 2024, com aportes que ultrapassaram US\$ 20 bilhões. Vale ressaltar que pequenas empresas já representam 99,9% dos negócios e respondem por 44% da economia, o que abre espaço para companhias brasileiras em busca de previsibilidade e credibilidade global.

Alfredo Trindade, economista, administrador e CEO da Ecco Planet Consulting, afirma que o erro mais comum do empresário é acreditar que basta abrir uma LLC (Limited Liability Company) para conquistar clientes. “Empreender nos Estados Unidos tem sido, para muitos investidores 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”.

Segundo Trindade, adaptar o produto ao perfil do consumidor local é determinante. “Há uma diferença enorme entre o que funciona no Brasil e o que engaja o cliente nos Estados Unidos. Ignorar essas particularidades pode ser fatal”, alerta.

Outro ponto decisivo é a escolha do estado. “A Flórida, por exemplo, aplica imposto corporativo de 5,5% e oferece programas de treinamento subsidiado, enquanto o Texas não cobra imposto corporativo tradicional e conta com fundos de

incentivo como o TEF. Essas diferenças impactam diretamente a competitividade e o planejamento de custos da empresa”, analisa o CEO.

- Para reduzir riscos, o especialista elenca cinco etapas obrigatórias:
- 1) Validar o produto ou serviço** – testar a aceitação junto ao público americano, ajustando embalagem, comunicação e precificação.
 - 2) Analisar a demanda local** – entender o comportamento do consumidor em cada região do país.
 - 3) Escolher estrategicamente o estado** – comparar carga tribu-

tária, incentivos e custos operacionais.

- 4) Definir a estrutura societária e tributária** – compreender as regras do IRS e os impactos da tributação estadual e federal.

- 5) Ajustar a cultura e assegurar compliance** – adaptar marca e processos às exigências legais e às práticas de consumo.

Vale destacar que o mercado americano impõe regras rígidas, especialmente em setores como saúde, alimentos e serviços financeiros, que exigem licenças e conformidade regulatória específicas. Além disso, compreender a cultura de consumo local é indispensável para evitar erros de posicionamento. “Sem preparo adequado, o empresário corre o risco de comprometer tempo e capital em um dos ambientes mais competitivos do mundo. A internacionalização pode gerar resultados consistentes, mas deve ser tratada como um processo estruturado, nunca como um atalho”, conclui Trindade.

Por que investir em startups no Brasil ainda é um ato de resistência?

Cláudia Schulz (*)

O Brasil é, hoje, o principal ecossistema de startups da América Latina. Mas essa posição de destaque contrasta fortemente com a tímida participação do país no cenário global de investimento anjo.

Segundo a pesquisa da Anjos do Brasil (2023), enquanto os Estados Unidos contavam com 368 mil investidores-anjo que aportaram mais de US\$22,3 bilhões em 2022, o Brasil teve 7.963 investidores e aportes de R\$984 milhões — apenas 0,9% do total norte-americano. É urgente entender por que estamos tão aquém do nosso potencial e agir para transformar esse cenário.

O investimento anjo é o ponto de partida para milhares de startups. Mais do que capital financeiro, ele envolve acompanhamento estratégico, rede de contatos e experiência prática — o chamado smart money. Em um ambiente de alto risco e baixa previsibilidade como o das startups, esse apoio inicial é muitas vezes a única forma de tirar ideias do papel e transformá-las em negócios viáveis. Um estudo internacional conduzido por Lerner, Schoar, Sokolinski e Wilson (2016) mostra que startups financiadas por investidores-anjo têm entre 14% e 23% mais chances de sobrevivência nos primeiros 1,5 a 3 anos, além de registrarem um crescimento de 40% no número de empregados em comparação às que não recebem esse tipo de financiamento.

Apesar de sua relevância, o investimento anjo no Brasil enfrenta entraves significativos. O principal deles é o tratamento tributário desfavorável: atualmente, os ganhos sobre esse tipo de investimento são tributados com alíquotas que variam de 15% a 22,5%, as mesmas aplicadas a ativos de renda fixa, mesmo sendo muito mais arriscado. Além disso, o país não oferece incentivos fiscais específicos para essa modalidade, nem permite a dedução do valor investido no imposto de renda, como ocorre em países como Reino Unido, França, Portugal e Israel.

A consequência é clara: o cenário fiscal e regulatório desestimula investidores a apoiarem empresas em estágio inicial. Segundo a pesquisa realizada pela Associação Brasileira de Startups (Abstartups) - “Identificação de lacunas regulatórias no investimento anjo no Brasil”, 66% dos investidores-anjo entrevistados avaliam que

a tributação atual afeta negativamente sua decisão de investir. E 96% afirmam que incentivos fiscais poderiam aumentar o volume de investimentos. Essa percepção revela que não se trata apenas de carga tributária elevada, mas de um ecossistema que ainda não reconhece plenamente o papel estratégico do investimento anjo na economia.

No Brasil, entre as mais de 2.500 startups respondentes, apenas 43,1% conseguiram algum tipo de investimento. O acesso ao capital segue como uma das maiores barreiras ao desenvolvimento de novos negócios. Ao mesmo tempo, países que adotaram políticas de incentivo — como o Enterprise Investment Scheme no Reino Unido — viram uma explosão na base de investidores e no crescimento de startups.

Rever a tributação sobre investimento anjo não é apenas uma pauta tributária: é uma política de desenvolvimento nacional. A inovação não nasce espontaneamente — ela depende de um ambiente regulatório estável, seguro e atrativo. Incentivar o investimento em startups significa impulsionar soluções para desafios públicos, gerar empregos qualificados e promover tecnologia nacional. É colocar o Brasil na rota da nova economia global.

Nesse sentido, é fundamental que o Congresso Nacional avance com propostas como o PL 3.922/2023, que permite a dedução parcial do IR sobre aportes em startups, e o PLP 252/2023, que cria um novo modelo de contrato com mais segurança jurídica para investidores e empreendedores. Tais medidas podem ser o início de uma virada.

O futuro do Brasil como potência inovadora em nível global depende, urgentemente, de uma mudança na forma como tratamos quem escolhe investir no novo, no arriscado, no transformador. No cenário atual, investir em startups no Brasil ainda é um ato de resistência — à burocracia, à insegurança jurídica e a um sistema tributário que desincentiva justamente quem aposta no progresso. Sem os investidores-anjo, muitas ideias promissoras jamais chegam ao mercado. É hora de deixar de punir a coragem e começar a valorizá-la. Alinhar nossa legislação às práticas internacionais é um passo essencial para transformar resistência em estímulo e estagnação em futuro. O Brasil não pode mais adiar essa decisão.

(*) CEO da Abstartups.

A descentralização da demanda logística representa oportunidade estratégica

Gilson Schillis (*)

Nos últimos anos, a logística brasileira deixou de ser privilégio exclusivo do eixo Sudeste. Tradicionalmente, São Paulo e regiões vizinhas concentravam a maior parte dos grandes condomínios de galpões, em função da proximidade ao cinturão industrial, à enorme base de consumidores e a centros de distribuição consolidados. No entanto, três fatores vêm redefinindo esse cenário:

Aceleração do e-commerce e do last mile: as vendas online cresceram de forma exponencial, e, segundo a CBRE, para cada US\$ 1 bilhão em novas vendas digitais, são necessários cerca de 93 mil metros quadrados adicionais de espaço logístico focado em entregas rápidas. Isso pressiona as empresas a se aproximar dos centros urbanos para reduzir prazos e custos de frete.

Melhora na infraestrutura rodoviária e logística regional: estados como Santa Catarina investiram em malhas viárias e ferroviárias que integram portos, rodovias e terminais intermodais. Hoje, Santa Catarina possui cerca de 9,5 mil km de rodovias e quase 1 mil km de ferrovias, além de abrigar três dos cinco portos com maior volume de movimentação do país. Essas melhorias permitem que operações que antes exigiam longos deslocamentos a partir de São Paulo sejam descentralizadas sem perder eficiência.

Busca por resiliência na cadeia de suprimentos: experiências recentes, sobretudo durante a pandemia, mostraram o risco de concentrar toda a operação logística em apenas uma região. Ter centros distribuídos geograficamente é sinônimo de menor exposição a problemas pontuais, de greves a oscilações cambiais ou restrições sanitárias, e de maior segurança para manter estoques e fluxos de mercadorias.

Foi com base nesses pilares que, em abril de 2025, a Fulwood anunciou a construção de seu primeiro condomínio triple-A fora do Sudeste: o GCR Business Park, em Governador Celso Ramos (SC). Com investimento de R\$ 115 milhões e 50 mil m² de área locável, a inauguração ocorreu no fim de junho. Escolhemos essa região não apenas pela proximidade com Florianópolis (54 km), mas sobretudo pela malha logística que articula rodovias como a BR-101, acesso facilitado pelo recente viaduto que a prefeitura construiu ao lado do terreno, obra que já estava no nosso radar quando adquirimos a área em 2021.

A reforma facilitou muito o acesso e traz demanda de inquilinos que circulam na região macro para operações de last mile. Em outras palavras, ao instalar um condomínio de galpões em Governador Celso Ramos, conseguimos atender clientes de varejo, alimentos e bebidas, farmacêutico, autopeças



e indústrias leves que buscam reduzir os prazos de entrega no Sul do país, em comparação com centros de distribuição apenas no Sudeste.

Não é por coincidência que Santa Catarina representa o quarto maior estoque de galpões de alto padrão do Brasil, com aproximadamente 1,2 milhão de metros quadrados, quase 60% concentrados em Itajaí e Navegantes. A taxa de vacância está em 4,5%, abaixo da média nacional de 7,4% no segundo trimestre de 2025, conforme estudo da consultoria Colliers. Os números mostram que o Sul não é mais “o resto do mapa”; é, de fato, um polo de atração para quem quer crescer sem competir pelo mesmo terreno limitado de São Paulo.

Em 2025, além do GCR Business Park, já inauguramos um condomínio em Guarulhos e planejamos mais dois em Minas Gerais (Extrema e Pouso Alegre), somando 160 mil m². Em paralelo, temos projetos em estudo para São José dos Pinhais, expansões em terrenos de Extrema, Betim e também em Governador Celso Ramos, regiões que vivem taxas de crescimento acima da média nacional.

Apesar de mencionarmos polos do Norte, Nordeste e Centro-Oeste, nosso foco estratégico permanece centrado no Sul e Sudeste, onde temos terrenos e expertise. Ainda assim, vale ressaltar que estados como Pernambuco (Porto de Suape) e Goiás (corredor BR-153 e Ferrovia Norte-Sul) também sinalizam essa tendência de ampliação da malha logística.

Neste momento, a prioridade da Fulwood é ir além do “mais do mesmo”, ao mesmo tempo em que fortalecemos nossa expertise em regiões onde já atuamos e onde podemos oferecer a melhor relação entre infraestrutura e demanda real de mercado.

CEO e fundador da Fulwood.