



NAVENTIA

Internacionalização para os Estados Unidos

Um guia prático para empresários brasileiros
expandirem com estratégia, segurança e clareza.

CONSULTORIA EM INTERNACIONALIZAÇÃO E HOLDINGS

01 / OPORTUNIDADE

Por que pensar nos Estados Unidos



Empresas brasileiras de médio porte esbarram, mais cedo ou mais tarde, em um teto de crescimento imposto pelo próprio mercado interno: câmbio instável, carga tributária elevada, custo de capital alto e ciclos econômicos recorrentes. Esses fatores limitam o horizonte de negócios que já provaram sua tese no Brasil e estão prontos para o próximo passo.

Os Estados Unidos oferecem vantagens estruturais relevantes: previsibilidade regulatória, acesso a capital, um mercado consumidor amplo e maduro e uma plataforma reconhecida para negócios internacionais. Uma empresa com estrutura, conta bancária e identificação fiscal americanas passa a negociar de outra forma com clientes, fornecedores e investidores.

Internacionalizar, entretanto, não significa abandonar a operação brasileira. Na maioria dos projetos, a estrutura americana funciona como uma extensão estratégica: recebe receitas em dólar, aproxima a empresa de parceiros locais e cria novas possibilidades, enquanto o Brasil continua sendo uma base importante da operação.

A oportunidade existe. O resultado depende de transformar ambição internacional em uma estrutura coerente com o negócio.

02 / PONTO DE PARTIDA

Internacionalizar não é apenas abrir uma empresa



Abrir uma LLC ou uma Corporation é um passo jurídico - não é, sozinho, uma estratégia de internacionalização. É comum tratar a constituição como o objetivo final, quando ela deveria ser consequência de perguntas anteriores: por que entrar nos EUA, qual mercado atender, como gerar receita e o que muda na operação brasileira.

Empresas que pulam essa reflexão podem descobrir meses depois que a estrutura escolhida não serve ao objetivo real. O resultado costuma ser retrabalho, custo adicional e, em alguns casos, exposição fiscal desnecessária.

Uma internacionalização consistente conecta estratégia comercial, estrutura societária, planejamento fiscal, organização financeira e capacidade operacional. Cada decisão influencia as seguintes. Por isso, a ordem correta importa tanto quanto a execução.

Primeiro vem o objetivo. Depois, a estrutura que torna esse objetivo possível.

03 / VISÃO INTEGRADA

Os quatro pilares da internacionalização

01**Estrutura societária**

Modelo jurídico adequado ao estágio, setor, sócios e objetivo da empresa.

02**Estruturação financeira**

Conta bancária, identificação fiscal e documentos que permitem operar.

03**Fiscal e compliance**

Obrigações nos dois países, controles, declarações e suporte especializado.

04**Estruturação patrimonial**

Quando aplicável, avaliação de instrumentos de organização e sucessão.

As quatro frentes precisam avançar de forma coordenada. Negligenciar uma delas pode comprometer as demais. O processo deve ser conduzido como um sistema, e não como uma lista de tarefas isoladas.

04 / DIAGNÓSTICO

Diagnóstico estratégico



Antes de qualquer decisão jurídica, é preciso responder com clareza: qual é o objetivo desta expansão? Vender produtos ou serviços, captar investimento, estabelecer uma base operacional, organizar patrimônio ou combinar diferentes metas? Cada resposta conduz a caminhos jurídicos, fiscais e operacionais distintos.

O diagnóstico traduz o momento da empresa e a ambição dos sócios em critérios concretos: modelo societário preliminar, estado a ser analisado, necessidades bancárias, impactos fiscais e prioridades de implantação.

Também é o momento de testar premissas comerciais. Quem é o cliente americano? Como a empresa venderá? Haverá equipe, estoque, prestadores ou presença física? Quanto mais claras essas respostas, menor o risco de escolher uma estrutura desconectada da operação real.

Reestruturações corretivas quase sempre custam mais do que um diagnóstico bem conduzido no início.

05 / MODELOS

LLC, Corporation e outras decisões estruturais

A

LLC - Limited Liability Company

Estrutura flexível, comum em operações de menor complexidade. Sua tributação não é única nem automática: depende de sócios, residência fiscal, eleições perante o IRS, atividade e transações. Estruturas de titularidade estrangeira podem ter obrigações informativas específicas, incluindo o Form 5472.

B

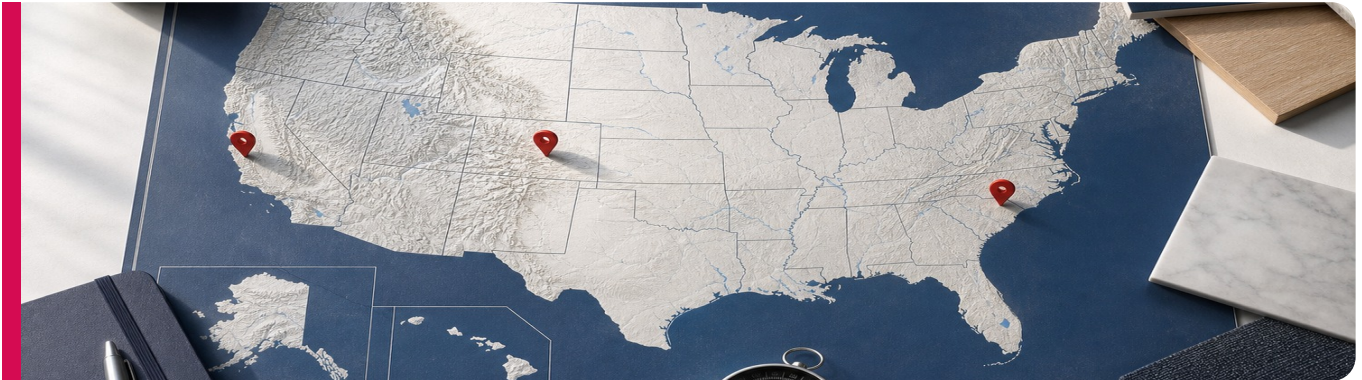
Corporation

Formato frequentemente considerado por empresas que pretendem captar investimento institucional ou emitir diferentes classes de ações. Possui personalidade e tributação corporativa próprias, além de formalidades de governança que precisam ser incorporadas à rotina.

Inc. não é um terceiro tipo independente. Em muitos estados, é uma designação utilizada por uma corporation. A escolha adequada depende do diagnóstico e deve ser validada por profissionais habilitados.

06 / LOCALIZAÇÃO

Escolha do estado



Nos Estados Unidos, os estados estabelecem regras próprias de constituição, taxas anuais, registros e, em muitos casos, tributação estadual. A escolha do local de constituição não é apenas administrativa: afeta custo recorrente, complexidade e compatibilidade com a operação.

Delaware, Flórida e Wyoming aparecem com frequência em conversas sobre expansão, mas por motivos diferentes. Jurisprudência empresarial, perfil de taxas, privacidade, proximidade da operação e expectativa de investidores podem influenciar a análise.

Constituir em um estado e operar de fato em outro também pode gerar registros adicionais. Por isso, a pergunta não deve ser 'qual é o melhor estado?', mas 'qual estado faz sentido para esta empresa, com esta atividade e este plano de crescimento?'.

A escolha do estado deve refletir a operação real - não apenas rankings ou fórmulas prontas.

07 / INFRAESTRUTURA

Estrutura financeira e bancária



Uma empresa constituída ainda não está pronta para operar. Em geral, ela precisará de EIN - o número de identificação fiscal federal -, conta bancária empresarial, documentos societários organizados e processos adequados para pagamentos, registros e prestação de contas.

A abertura de conta para empresas com sócios estrangeiros varia conforme a instituição financeira, o modelo societário e o nível de presença nos Estados Unidos. Bancos e plataformas podem solicitar documentos adicionais, comprovações sobre a atividade e identificação dos beneficiários finais.

Preparar antecipadamente atos constitutivos, identificação dos sócios, endereço, EIN e justificativa econômica da operação reduz atrasos. A escolha bancária também deve considerar moeda, tarifas, integrações, meios de pagamento e necessidades futuras - não apenas a facilidade de abertura.

A estrutura financeira deve acompanhar o modelo de negócio e os controles exigidos em cada jurisdição.

08 / CROSS-BORDER

Planejamento fiscal Brasil - EUA

Brasil e Estados Unidos não possuem atualmente um tratado amplo de imposto sobre a renda. Existem instrumentos específicos de cooperação e troca de informações, como o acordo relacionado ao FATCA, mas eles não substituem uma convenção abrangente contra a dupla tributação.

Na prática, sócios e empresas com renda, ativos ou estruturas nos dois países precisam avaliar regras internas de ambas as jurisdições, créditos eventualmente disponíveis, retenções, classificação fiscal da entidade e obrigações de informação. Uma decisão aparentemente simples pode produzir efeitos diferentes no Brasil e nos Estados Unidos.

Planejamento cross-border deve ocorrer antes da abertura e ser revisto ao longo do tempo, com apoio coordenado de contador e advogado habilitados. A Naventia organiza o processo e trabalha em conjunto com esses profissionais.

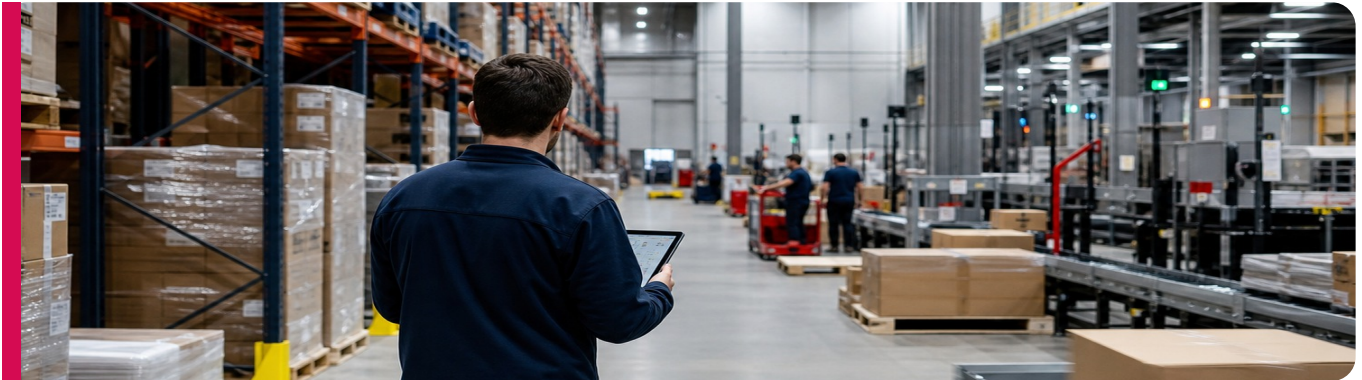


Atenção

Este guia tem caráter informativo e não substitui orientação jurídica, contábil ou tributária individualizada. Referências: IRS e Receita Federal.

09 / EXECUÇÃO

Implantação da operação



Com estrutura jurídica, estado e base financeira definidos, a implantação transforma o planejamento em operação: constituição formal, abertura bancária, organização documental, conexões com fornecedores e adaptação dos processos internos à realidade americana.

Dependendo do setor, podem existir licenças, registros profissionais, seguros, contratos, exigências de importação, regras trabalhistas ou obrigações locais. Esses elementos devem entrar no cronograma desde o início para que a empresa não tenha uma entidade pronta, mas uma operação impedida de funcionar.

A implantação também exige prioridades claras: o que precisa existir no primeiro dia, o que pode ser desenvolvido em fases e quais indicadores mostrarão que a expansão está avançando. Essa disciplina reduz custo, preserva caixa e permite ajustes antes de compromissos maiores.

Abertura é apenas um marco. Internacionalização acontece quando a estrutura passa a sustentar uma operação real.

10 / LONGO PRAZO

Proteção patrimonial e sucessão



Para empresários que acumularam participações, imóveis ou investimentos, a expansão internacional pode abrir uma frente adicional de organização patrimonial e sucessória, paralela à empresa operacional.

Instrumentos como holdings, trusts e acordos societários podem ser considerados conforme o perfil familiar, residência fiscal, localização dos ativos e objetivos de sucessão. Contudo, nenhuma estrutura oferece proteção ou eficiência automaticamente. Os efeitos dependem da forma de implementação e da legislação aplicável.

A análise deve separar patrimônio e operação sem criar complexidade desnecessária, obrigações inesperadas ou estruturas artificiais. Por envolver direito societário, tributário, sucessório e, algumas vezes, imigratório, essa frente requer avaliação individual e profissionais habilitados nos países envolvidos.

Organização patrimonial é um projeto sob medida - não um produto padronizado.

11 / APRENDIZADOS

Cinco erros recorrentes

1**Abrir antes de definir o objetivo**

A estrutura deve ser consequência da estratégia.

2**Adiar o planejamento fiscal**

O impacto cross-border precisa ser avaliado no início.

3**Tratar como projeto pontual**

Compliance e operação continuam depois da abertura.

4**Misturar patrimônio e operação**

A necessidade de separação deve ser analisada.

5**Escolher somente pelo custo**

Economia imediata pode gerar retrabalho futuro.

12 / AUTOAVALIAÇÃO

Checklist de prontidão

- ☐ O objetivo da expansão está claro e documentado.
- ☐ O modelo societário foi avaliado à luz desse objetivo.
- ☐ A escolha do estado considera onde a empresa operará.
- ☐ O planejamento fiscal Brasil - EUA ocorreu antes da abertura.
- ☐ Conta bancária, EIN e documentos estão mapeados.
- ☐ Parceiros jurídicos e contábeis habilitados foram identificados.
- ☐ A necessidade de organização patrimonial foi avaliada.
- ☐ Existe plano comercial, operacional e financeiro para a entrada.
- ☐ O suporte contínuo posterior à abertura está definido.

Quanto mais respostas positivas, mais preparada está a empresa para transformar a expansão em um projeto executável.

13 / NOSSA ATUAÇÃO

Como a Naventia conduz esse processo

A Naventia orienta empresários brasileiros nas decisões estratégicas e operacionais da expansão para os Estados Unidos, com conhecimento local, critérios claros e visão de longo prazo.



01

Diagnóstico

Objetivos, momento da empresa, riscos, prioridades e desenho preliminar.

02

Estruturação

Coordenação das frentes societária, fiscal e financeira com especialistas.

03

Implantação

Apoio na abertura, organização e conexões necessárias para operar.

04

Continuidade

Acompanhamento da evolução da estrutura e dos próximos passos.

Importante: a Naventia não presta serviços advocatícios ou contábeis. Atua em conjunto com profissionais parceiros habilitados para que orientações técnicas tenham o devido respaldo.



PRÓXIMO PASSO

Sua empresa está pronta para operar nos EUA?

Agende uma conversa de diagnóstico com a Naventia e conheça as decisões jurídicas, fiscais, financeiras e operacionais que precisam ser tomadas antes da expansão.

AGENDE UMA CONVERSA

CONTATO@NAVENTIA.COM

+55 11 91095-8158 | NAVENTIA.COM

BRASIL | Av. Presidente Juscelino Kubitschek, 1327 - Cj 41 - São Paulo/SP

ESTADOS UNIDOS | 300 S Orange Avenue - Orlando, FL 32801