



Como pequenas empresas brasileiras estão se firmando nos EUA e ocupando nichos lucrativos

Mesmo com recursos limitados, negócios brasileiros encontram espaço em setores especializados, explorando diferenciação e previsibilidade regulatória

Segundo o U.S. Small Business Administration (SBA), as pequenas empresas representam 99,9% do total de negócios nos Estados Unidos, empregam 47% da força de trabalho privada e respondem por cerca de 44% da atividade econômica do país. Esse ambiente, marcado por desburocratização e cultura de consumo segmentada, tem favorecido a entrada de companhias brasileiras em busca de estabilidade e oportunidades em nichos de mercado.

A análise é de Alfredo Trindade, economista formado pela PUC-SP, administrador pela Uniban-SP e CEO da Ecco Planet Consulting, consultoria com sedes em Orlando e Miami especializada em internacionalização de empresas. Com mais de 25 anos de experiência e mais de dois mil projetos conduzidos, o especialista afirma que a presença de pequenas e médias empresas brasileiras nos EUA deixou de ser apenas expansão de mercado e passou a ser estratégia de sobrevivência.

“Mesmo com estruturas enxutas, negócios brasilei-



ros têm ocupado espaços relevantes ao apostarem em produtos personalizados, serviços especializados e experiências culturais adaptadas. O diferencial está em respeitar as particularidades locais e estruturar uma operação sólida desde o início”, afirma o CEO.

Entre os casos acompanhados pela consultoria, Trindade cita empresas familiares que migraram para a Flórida e triplicaram o faturamento após adaptar cardápios e certificações ao padrão norte-americano. Há também exemplos no setor de tecnologia, em que startups brasileiras replicaram metodologias de atendimento digital em hubs como Miami e Austin,

ampliando a credibilidade junto a investidores.

Para o especialista, a chave do sucesso está no equilíbrio entre diferenciação e planejamento. “Não basta registrar uma LLC. É preciso estudo de mercado, adaptação cultural, validação do produto e compreensão das regras locais. Cerca de 70% das empresas brasileiras que fracassam nos EUA iniciaram operações sem validar previamente seus modelos de negócio”, alerta.

O movimento de internacionalização também funciona como proteção contra as instabilidades econômicas do Brasil. Operar em dólar e em um ambiente jurídico previsível permite maior

planejamento de longo prazo e reduz a exposição a crises internas. “Empreender nos Estados Unidos tem sido, para muitos empresários brasileiros, mais do que uma opção de expansão. É uma forma de blindagem diante das incertezas locais”, aponta Trindade.

Na visão do CEO, os próximos anos devem ampliar o espaço para negócios de menor porte que atuam de forma segmentada. “O mercado americano está cada vez mais aberto a soluções que unem personalização e eficiência. Vemos oportunidades crescentes em áreas como alimentação saudável, serviços digitais especializados, saúde corporativa, educação online e tecnologias ligadas à sustentabilidade”, projeta.

A combinação de consumo diversificado, incentivos estaduais e previsibilidade regulatória cria um ambiente fértil para modelos de negócio enxutos. “A tendência é de que setores ligados à digitalização, bem-estar e energias limpas concentrem as maiores oportunidades na próxima década”, conclui o especialista.

Três medidas para manter o caixa diante da dificuldade de renovar crédito empresarial

Especialista orienta gestores a reorganizar passivos, revisar contratos e cortar custos estratégicos para preservar liquidez e credibilidade no mercado. O número de empresas com dificuldade para renovar contratos e manter o capital de giro cresce em todo o país. De acordo com levantamento da Serasa Experian, o Brasil soma 7,3 milhões de companhias inadimplentes, com passivos que ultrapassam R\$ 169,8 bilhões. O aperto nas condições de crédito e o aumento dos juros dificultam a renegociação com bancos e fornecedores, obrigando gestores a repensar a estrutura financeira dos negócios.

Para o advogado, contador Marcos Pelozato e especialista em reestruturação empresarial, o cenário atual exige que as empresas adotem uma postura técnica e preventiva na gestão do endividamento. “Negociar dívida não é apenas pedir mais prazo, é apresentar um plano financeiro consistente. Quando o empresário se antecipa e demonstra capacidade de gestão e projeção de fluxo de caixa, ele muda o tom da negociação com credores”.

Segundo o especialista, os setores mais afetados são varejo, indústria de transformação e construção civil, atividades que dependem fortemente de capital de giro. “Nessas áreas, qualquer

oscilação no crédito impacta diretamente a operação. O aumento dos custos financeiros e a retração das vendas criam um efeito dominó que pode levar empresas saudáveis à inadimplência em poucos meses”, explica Pelozato, que atua há 14 anos em processos de recuperação judicial e reorganização de negócios.

Dados da Serasa Experian apontam que o país registrou 2,2 mil pedidos de recuperação judicial em 2024, o maior número desde o início da série histórica, em 2005. O aumento é reflexo direto do encarecimento do crédito e da falta de planejamento financeiro entre pequenas e médias empresas.

Diante das barreiras crescentes, Pelozato destaca três medidas práticas que devem orientar a gestão neste momento: reorganização de passivos, revisão de contratos e redução estratégica de custos.

“O primeiro passo é reestruturar o endividamento, priorizando credores estratégicos e renegociando prazos sem comprometer o fluxo de caixa. Em seguida, é essencial revisar contratos, pois muitos contêm cláusulas de reajuste ou penalidades que podem ser ajustadas. Por fim, a redução de custos precisa ser inteligente, cortar desperdícios e

renegociar fornecedores sem prejudicar a capacidade produtiva”, orienta.

Ele ressalta que a contabilidade deve ser tratada como ferramenta estratégica. “Empresas que mantêm relatórios financeiros atualizados e controles de desempenho claros ganham poder de negociação. Hoje, transparência e governança são requisitos para obter crédito. O improviso é o que mais custa caro”, observa.

Embora a recuperação judicial seja uma alternativa prevista em lei, o especialista alerta que a falta de preparo técnico leva muitos negócios a recorrer tardivamente a esse instrumento. “O empresário brasileiro ainda associa a reestruturação ao fracasso, mas em mercados desenvolvidos ela é vista como estratégia de sustentabilidade. O objetivo não é confessar crise, e sim preservar o que é viável”, explica.

Para Pelozato, o caminho da sobrevivência empresarial passa por uma mudança de mentalidade. “A empresa que espera o caixa acabar para agir perde a capacidade de negociar e, muitas vezes, o próprio negócio. O planejamento financeiro precisa ser permanente, não emergencial. É isso que separa quem sobrevive de quem fecha as portas”, conclui.



Ana Luisa Winckler

A Era da IA e o Colapso da Consciência Corporativa

Ainda estamos discutindo **Inteligência Artificial** como se fosse uma disputa de poder: quem manda em quem, o humano ou o algoritmo?

Enquanto isso, deixamos de perguntar o essencial: **o que o uso da IA revela sobre a forma como pensamos, sentimos e decidimos dentro das empresas?**

Falamos de eficiência, produtividade e automação como se o tema fosse técnico, quando a verdade é **ética e emocional**. Treinamos máquinas, mas esquecemos de **reeducar humanos**.

Antes, o argumento era “a diretoria decidiu”. Agora, “o algoritmo decidiu”.

A diferença? Antes errávamos por intuição. Agora erramos com convicção e dashboard.

Transferimos a confiança das pessoas para os sistemas, e chamamos isso de progresso.

Como lembra **Mário Sérgio Cortella**,

“A tecnologia só faz sentido quando está a serviço da vida.” Mas parece que colocamos a vida a serviço da tecnologia.

Quando celebramos relatórios que “tiram 70 % do trabalho humano”, esquecemos de perguntar:

“Tiram também o aprendizado? A autoria? O pertencimento?”

Automatizamos o que dá trabalho, inclusive o pensar. E o resultado é uma geração de líderes que **domina dados, mas desaprendeu a fazer perguntas**.

Cortella provoca:

“O desafio não é o que a IA fará conosco, mas o que faremos conosco enquanto a IA faz o que faz.”

A questão não é perder o emprego, é **perder o sentido**. A IA pode substituir tarefas, mas não substitui consciência, ética e imaginação.

Nas entrevistas automatizadas, a IA pergunta “o que você fez?”.

O humano pergunta “o que te moveu a fazer?”. Só o segundo constrói cultura e liderança, e é justamente o que estamos perdendo.

Vivemos a era do “sem tempo, irmão”, em que a velocidade virou virtude e o silêncio, falha de performance. Mas a pressa não é política de futuro, é política de esgotamento.

“Não somos substituíveis porque somos insubstituíveis”, diz Cortella, e é isso que deveríamos cultivar: propósito, vínculo, ética e presença.

O papel da liderança agora é olhar a IA como **espelho**, não ferramenta.

Ela reflete nossas incoerências, o quanto valorizamos controle e o quanto tememos vulnerabilidade.

O líder do futuro não será quem domina o ChatGPT, mas quem entende **o que ainda é exclusivamente humano**.

O legado não será o código. Será o caráter.

A tecnologia pensa; mas só o humano é capaz de **refletir sobre o que pensa**.

E talvez seja isso o que mais precisemos reaprender, antes que o algoritmo aprenda a fingir que sente melhor do que a gente.

(*) - É psicóloga, escritora e especialista em transformar culturas com afeto e coragem. Com mais de 25 anos de experiência em RH, do chão de fábrica ao boardroom, atua na criação de modelos mais humanos de liderança, aprendizagem e pertencimento. Na escrita, mistura ciência, poesia e provocação para abrir espaço ao que não cabe nas atas — mas muda tudo.

POLÍCIA PENAL DO ESTADO DE SÃO PAULO

COORDENADORIA DE REINTEGRAÇÃO SOCIAL E CIDADANIA

AVISO DE LICITAÇÃO

Encontra-se aberto na Divisão de Administração da Coordenadoria de Reintegração Social e Cidadania, o Edital de Pregão Eletrônico nº 90027/2025 - UASG 380247, critério de julgamento MENOR PREÇO, que tem por objeto a **AQUISIÇÃO DE CESTAS BÁSICAS**. A sessão pública será realizada no dia 04 de novembro de 2025, às 10:00 (horário de Brasília), por meio da plataforma Compras.gov.br <https://www.gov.br/compras/pt-br>. O edital e seus anexos estarão disponíveis para consulta no endereço eletrônico: <https://pnpc.sp.gov.br/app/editais>. Maiores informações pelo e-mail: rvaalexandre@sp.gov.br

O JORNAL CERTIFICA AS PUBLICAÇÕES LEGAIS
COM PONTUALIDADE E TRANSPARÊNCIA,
CUMPRINDO AS NORMAS JURÍDICAS.
AFINAL, O JORNAL É LEGAL.

cenp Fórum do Jornalismo do Mercado Público
ANJ ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNALISTAS
abraq legal associação brasileira das agências e veículos especializados em publicidade legal
adjourBR JORNALISMO DO INTERIOR

Edital de Citação prazo de 20 dias. Processo N° 1006270 87.2022.8.26.0281. O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 2ª Vara do Fórum de Itáliba/SP, Dr(a) Mariane Cristina Maske de Faria Cabral, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) Joaquim Alves Nogueira, CPF: 794.414.083-87, que lhe foi proposta uma ação de Procedimento Comum Cível por parte da Concessionária Rota das Bandeiras S/A, alegando em síntese: que no dia 28/01/2020 o requerido participou de acidente ocorrido com choque contra a defensiva metálica da via, que o referido acidente gerou prejuízos ao patrimônio público administrado pela autora. Assim devido aos reparos, a requerente despendeu na data da ocorrência, a quantia equivalente a R\$ 9.681,63 a título de danos materiais. Encontrando-se em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua Citação, por Edital, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, apresente resposta. Não sendo contestada a ação, o réu será considerado revel, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. NADA MAIS. Dado e passado nesta cidade de Itáliba, aos 03 de Setembro de 2025.

Este documento foi assinado digitalmente por Jornal Empresas & Negócios Ltda. e utilizando o código E03A-5E08-8A5C-C5C2. Para verificar as assinaturas vá ao site <https://assinaturas.certisign.com.br>.



PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/E03A-5E08-8A5C-C5C2> ou vá até o site <https://assinaturas.certisign.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: E03A-5E08-8A5C-C5C2



Hash do Documento

E695DD7EF52C1D17F3E80265AC53593BF01136D1411B8803CD691D6F0117E4F9

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 21/10/2025 é(são) :

Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 21/10/2025 19:27 UTC-03:00

Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

