PMEs dos EUA poderão ter controle de brasileiros

Até 2035, mais de 6 milhões de empresas estarão sob nova direção

A transição de propriedade de milhões de empresas nos Estados Unidos deve abrir espaço para novos donos nos próximos anos. Um estudo do *McKinsey Institute for Economic Mobility* estima que cerca de 6 milhões de pequenas e médias empresas enfrentarão uma mudança de propriedade até 2035. Mais de 1 milhão são consideradas candidatas viáveis à venda ou à transferência, em um universo que representa US$ 5 trilhões em valor empresarial.

A projeção está ligada à aposentadoria da geração *baby boomer*, que possui quase um quarto das pequenas empresas americanas, segundo a McKinsey. À medida que esses proprietários envelhecem e deixam a gestão, seus negócios precisam ser preparados para a sucessão, vendidos ou transferidos a novos donos.

"Uma transição bem-feita precisa preservar o que já dá resultado e preparar o negócio para uma nova etapa. Quem assume precisa entender os clientes, a equipe, os processos e os números da empresa para conduzir essa mudança com consistência", afirma Amanda Antunes Domiciano, CEO da Lume Education, voltada à formação de empreendedores nos Estados Unidos, e empresária à frente da Amanda's Maid, empresa que fatura mais de US$ 3 milhões por ano.


AKKI JOHN_CANVA

A experiência da executiva ajuda a aproximar a discussão sobre sucessão da rotina de quem administra uma empresa. Empreendedora desde os 16 anos, ainda no Brasil, hoje participa da gestão de negócios de serviços nos Estados Unidos. A Amanda's Maid, especializada em limpeza residencial, já realizou mais de 21,8 mil serviços, atendeu mais de 3,2 mil residências e reúne mais de mil avaliações de clientes.

Ela também é cofundadora da DR. Stairs, empresa de fabricação e instalação de escadas e estruturas metálicas e sócia da Ocean Cleaning, voltada à limpeza comercial. Na Lume Education, atua na formação e aceleração de brasileiros e hispanos que comandam negócios de serviços no mercado americano.

Sucessão/preparo

A falta de interesse de possíveis sucessores aparece entre os desafios relatados por empresas familiares. Em uma pesquisa da Deloitte Private com 100 líderes de empresas familiares dos Estados Unidos, realizada no ano passado, 37% apontaram a falta de interesse da próxima geração como um obstáculo à preparação de futuros líderes. As empresas participantes tinham receita anual entre US$ 100 milhões e mais de US$ 1 bilhão.

Outro levantamento global da Deloitte, divulgado neste ano, ouviu executivos de 1.587 empresas familiares de 35 países, todas com receita anual mínima de US$ 100 milhões. Quatro em cada dez preveem uma mudança de CEO na próxima década.

Adicionalmente, os dados da Small Business Administration (SBA), agência federal americana que apoia pequenos negócios, mostram a dimensão desse mercado: as pequenas empresas representam 99,9% dos negócios dos Estados Unidos e empregam 62,3 milhões de pessoas, o equivalente a 45,9% dos trabalhadores do setor privado.

Mercado de casas inteligentes cresce exponencialmente

O mercado brasileiro de casas inteligentes movimentou US$ 2,96 bilhões em 2024 e deve crescer, em média, 27,6% ao ano até 2030, segundo estimativa da consultoria Grand View Research. Esse avanço reflete o interesse crescente por tecnologias que tornam as residências mais conectadas, práticas e seguras – tendência que também se manifesta nas intenções de compra para a próxima Black Friday, quando os consumidores buscarão oportunidades para investir em automação e segurança doméstica.

Um levantamento da Verisure, empresa especializada em alarmes monitorados, mostra que 48% dos brasileiros entrevistados pretendem comprar produtos de automação e segurança residencial durante a data. O estudo investigou os planos de consumo para a casa no período de ofertas e identificou quais dispositivos despertam maior interesse. As câmeras de segurança lideram as preferências nacionais, citadas por 51% dos respondentes. Na sequência, aparecem as lâmpadas e tomadas automatizadas, com 44% das menções. Os resultados apontam para o interesse dos consumidores tanto em reforçar a proteção da casa quanto em tornar a rotina mais prática. Enquanto as câmeras permitem monitorar o ambiente a distância, os dispositivos inteligentes facilitam o controle da iluminação e podem contribuir para o uso mais eficiente de energia.

As fechaduras inteligentes, mencionadas por 41,2% dos participantes, e os assistentes de voz, com 35,2%, também estão entre os itens mais desejados. A procura por essas tecnologias reforça a busca por conveniência no dia a dia: as fechaduras permitem controlar o acesso à residência por meio de senhas ou biometria, enquanto os assistentes possibilitam acionar dispositivos e realizar tarefas por comandos de voz.

A intuição coloca a pipa no ar. Não é ela que a mantém lá

Sant Clair de Castro Jr (*)

Quando eu era criança, em uma casa simples da zona leste de São Paulo, minha brincadeira favorita era empinar pipa. Levei décadas para entender que aquilo não era apenas brincadeira: era a primeira aula de gestão da minha vida. Empinar pipa é lidar com uma força incontrolável — o vento — usando as três únicas coisas nas suas mãos: a estrutura, a linha e o instante em que você decide correr.

O Brasil sabe correr e abre empresas como poucos países no mundo. O que ainda não aprendemos é a segurar a linha. Segundo o IBGE, cerca de metade das empresas brasileiras fecha as portas em até três anos. O mapeamento do Sebrae e os estudos da Fundação Dom Cabral sobre longevidade empresarial mostram que o problema começa antes da inauguração: falta de planejamento prévio, gestão frágil do caixa e ausência de diferenciação. As deficiências de gestão interna pesam mais do que os vilões externos. Não é o vento que derruba a maioria dos negócios. É a linha.

Escrevo isso como quem trocou de lado. Antes de fundar a Mobiauto, fui COO do iCarros, operação de sucesso criada em sociedade com o Itaú. A ideia que me tirou de lá não veio de um estalo de intuição: veio da "sola do sapato". Nas concessionárias, eu via a mesma cena se repetir — para cadastrar um veículo, simular um financiamento ou responder a um lead, a loja precisava de cinco sistemas que não se conversavam. A tecnologia que deveria facilitar atrapalhava. Nenhum relatório mostrava isso, porque os números mostram o que aconteceu, mas quase nunca explicam o porquê. Sair para construir um ecossistema integrado significava sacrificar lucro no curto prazo, mas foi a decisão necessária para resolver o problema.

Essa vivência me levou a estruturar o método que dá forma ao livro O Voo do Empreendedor. PIPA é acrônimo e metáfora ao mesmo tempo: Preparar, o trabalho silencioso de validar cliente, problema e modelo antes do primeiro real; Impulsionar, o instante da decisão baseado no timing; Proteger, manter a linha equilibrada com disciplina e governança; e Aprimorar, o movimento contínuo em espiral.

Se eu pudesse deixar um único aviso ao empresário brasileiro, seria este: a maioria teme o fracasso, mas deveria temer o sucesso. O fracasso obriga a mudar; o sucesso convida a repetir — e repetir, num mercado mutável, é a forma mais elegante de ficar para trás. Nenhuma empresa morre no dia da crise; ela morre anos antes, quando conclui que já venceu. Quando a Mobiauto já dava R$ 15 milhões de lucro, me perguntaram por que eu olhava cada linha de custo como se estivéssemos no vermelho. Respondi que gestão de custos é como guarda de pugilista: se você baixa, basta um soco para o nocaute.

O empreendedor-herói precisa sair de cena em favor do líder que estuda, mede e vai ao lugar onde o valor é criado — pois quem só enxerga a empresa pelo dashboard gerencia uma ficção. A queda não é o fim; é informação, para quem tem método para lê-la.

Intuição é o que faz a pipa subir. Preparo é o que decide quanto tempo ela fica no ar. E o verdadeiro legado não está no quanto você voou, mas em quantos ensinou a voar.

(*) Sant Clair de Castro Jr é fundador da Mobiauto e autor de `O Voo do Empreendedor`.



Empresas & Negócios

Black, Natal.../133 Mi

Passadas as eleições, agora entra em cartaz a Black Friday e, na sequência, o Natal. Com 133 milhões de transações com cartões por dia, setor busca alternativas para sustentar vendas. Em um cenário de incerteza econômica, oferecer alternativas de pagamento, administrar o crédito e acompanhar os riscos das operações torna-se relevante para preservar as vendas no fim do ano. Dados do Panorama Abecs mostram que o Brasil registrou 23,9 bilhões de operações com cartões no primeiro semestre de 2026, média de 133 milhões por dia. O volume financeiro chegou a R$ 2,3 trilhões, alta de 8% em relação ao mesmo período de 2025. Os cartões de crédito movimentaram R$ 1,7 trilhão, enquanto os de débito somaram R$ 481,6 bilhões e os pré-pagos, R$ 191,1 bilhões. Os números reforçam a presença dos meios eletrônicos no consumo e a importância de diversificar as opções de pagamento e financiamento. Para André Maniezo, CEO da INFOX Payments, empresa de tecnologia para serviços financeiros, a diversificação precisa estar associada à gestão das operações. "O varejista precisa entender quais modalidades fazem sentido para o seu público e para o seu negócio", pondera ele, arrematando: "O crediário próprio, por exemplo, pode ampliar as alternativas de compra e fortalecer o relacionamento com o consumidor, desde que acompanhado de critérios de análise de risco e capacidade de pagamento".

Ciência & Negócios

A Aliança Brasileira dos Importadores Varejistas e Atacadistas (ABIVA) e a Universidade do Vale do Itajaí (Univali) lançaram, oficialmente, pesquisa sobre os impactos da reforma tributária na competitividade do Estado de Santa Catarina. Estudo apresentado durante o evento *Ciência & Negócios*, da Univali, na semana que passou, reúne dados e evidências sobre os desafios da transição tributária para empresas importadoras e a cadeia de comércio exterior catarinense. "O lançamento teve participação expressiva e demonstrou que existe preocupação com os impactos da reforma tributária. Nosso objetivo é contribuir com esse debate e ajudar o Estado a encontrar caminhos para continuar competitivo, atrair investimentos e preservar as empresas nesse novo cenário", assinala Flávio Antônio Paiva, presidente da ABIVA.

Mercopar/1,6 Bi

A 35ª edição consolidou a Mercopar como a maior feira de inovação industrial da América Latina. Os números apurados nos quatro dias de evento, encerrado na sexta, 23, em Caxias do Sul (RS), mostram que foram mais de 47 mil visitantes e que a expectativa de negócios chegou a R$ 1.644.156.672,73. O resultado representa um crescimento de 55% em relação ao obtido em 2025. Promovida pelo Sebrae RS e pelo Sistema FIERGS, a feira reuniu este ano 545 expositores de diferentes regiões do Brasil e de Portugal, entre elas 50 *startups*. A programação aproximou fornecedores de grandes indústrias, apresentou soluções tecnológicas e abriu oportunidades comerciais para empresas de diferentes portes. As rodadas de negócios chegaram a R$ 289.464.092 em valores, envolvendo 451 compradores e 2.963 vendedores. Os encontros aproximaram micro e pequenas empresas de grandes compradores e abriram espaço para a apresentação de produtos, serviços, tecnologias e soluções voltadas às demandas da indústria.

90% da frota

Com um dos maiores catálogos de autopeças para o *aftermarket* brasileiro, a IRB Automotive oferece soluções em rolamentos, radiadores e cubos de roda para mais de 90% da frota brasileira. Agora são quase 2.000 componentes no portfólio, desde autopeças para modelos antigos a produtos para os atuais veículos híbridos e elétricos. A empresa é focada no mercado de reposição. Para o CEO, Caio Venceslau, a ampliação do catálogo e a modernização da logística da empresa se tornaram imperativos para a empresa durante a pandemia de Covid. "Com muita pesquisa e diálogos com nossos parceiros distribuidores, lojistas e mecânicos, adotamos a estratégica de ampliar continuamente nossas linhas de produtos", detalha o executivo, destacando os 30 anos de atividade da empresa.

MUNDO ESG

nelson.tucci@netjen.com.br

EcoMapa / Onde descartas?

A Companhia Ambiental do Estado de São Paulo (Cetesb), vinculada à Secretaria de Meio Ambiente, Infraestrutura e Logística (Semil), está com um chamamento público aberto para que empresas e entidades manifestem interesse em divulgar seus pontos de recebimento de materiais recicláveis ou reutilizáveis no EcoMapa. A plataforma ajuda a população a encontrar onde entregar embalagens, pilhas, pneus, medicamentos, óleo de cozinha, eletroeletrônicos e outros materiais usados para reciclagem, reaproveitamento ou destinação ambientalmente adequada. Atualmente, existem cerca de 13 mil pontos de coleta dos sistemas de logística reversa cadastrados no EcoMapa, localizados em 530 municípios paulistas. O chamamento abre a possibilidade de serem também cadastradas as informações de programas-piloto, projetos de inovação em economia circular, iniciativas voluntárias de recebimento pós-consumo e outras ações voltadas à reutilização, reciclagem e recuperação de materiais.

EcoMapa – II

A Cetesb reforça a importância da conscientização para a recuperação dos cursos d'água. Quando descartados em ruas, calçadas ou terrenos, esses materiais podem ser arrastados pelas chuvas até bueiros, córregos e rios. "Tudo o que é descartado de forma irregular pode chegar aos rios, especialmente durante os períodos de chuva. O EcoMapa oferece um caminho simples para que a população encontre o destino correto para esses materiais antes que eles se transformem em poluição", afirma o diretor-presidente da companhia, Thomaz Toledo.

Política Agrícola / Europa

A Solinftec acaba de anunciar sua expansão para o continente europeu, começando pela Espanha, baseada na região de Castela e Leão. O movimento ocorre em um cenário de transição regulatória na União Europeia, marcado pela preparação para o ciclo da Política Agrícola Comum, a PAC 2028-2034. A companhia planeja posicionar sua IA física como infraestrutura de dados, para que os produtores espanhóis registrem a rastreabilidade em tempo real e comprovem a redução no uso de defensivos químicos, exigência do bloco para a manutenção de subsídios. A operação visa atender, também, à escassez crônica de mão de obra e à falta de sucessão familiar nas propriedades do continente, automatizando o monitoramento do campo. A empresa adotou um modelo de estrutura enxuta e fechou um acordo científico com o Centro Tecnológico Agrário e Agroalimentar da Universidade de Valladolid, o Itagra.ct. O objetivo é adaptar o software desenvolvido nas Américas ao perfil de médias e pequenas propriedades da Europa ocidental, servindo de base para o avanço em outros mercados regulados.

Amazônia / Cooperativas

A Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI) em parceria com o Centro de Bionegócios da Amazônia (CBA) e a Tropos Aceleradora acabam de lançar uma chamada pública para selecionar cooperativas da Amazônia Legal interessadas em fortalecer seus negócios, ampliar a capacidade produtiva e conquistar novos mercados. As inscrições serão gratuitas e estarão abertas desde o dia 26 (nesta segunda) a 4 de novembro próximo. A iniciativa integra o Programa de Escalonamento Tecnológico e Aceleração de Bionegócios de Cooperativas Amazônicas e busca transformar o potencial da biodiversidade regional em oportunidades de geração de renda, inovação e desenvolvimento sustentável.