www.netjen.com.br
ISSN 2595-8410

Sexta-feira,
13 de novembro de 2026

Ano XXII - Nº 5.708

Empresas & Negócios

Prêmio Cultural de Arquitetura Corporativa 2026

A Effect Arquitetura foi uma das vencedoras da primeira edição do Prêmio Cultural de Arquitetura Corporativa 2026, realizado em São Paulo. O escritório recebeu o reconhecimento pelo projeto da sede do E-commerce Brasil, na categoria Corporativo Público/Privado de médio porte. A maior premiação de abrangência nacional do setor, foi criada para valorizar projetos voltados aos ambientes de trabalho e reuniu 185 empresas inscritas já nesta primeira edição.

Warchi_CANVA



A startup que nasce pensando só no mercado local já começa atrás

O Web Summit chegou à sua décima edição em Lisboa com cerca de 70 mil participantes, 900 palestrantes e mais de 2.000 startups.

Robôs humanoides e inteligência artificial ficaram com as manchetes, e o Brasil levou uma das maiores delegações, com mais de 200 empresas. Foi nesse cenário que subi ao palco MoneyConf para discutir uma pergunta que ouço quase todos os dias: faz sentido dominar um mercado antes de pensar no mundo?

Dividi o painel "Thinking global from day one" com Mike Sigal, fundador da Sigal Ventures, que já fundou oito startups e investiu em mais de cem fintechs, com moderação de Amanda Aronczyk, do podcast Planet Money, da NPR. Saí de lá com uma convicção ainda mais forte: para a maioria dos negócios digitais, começar pelo mercado local e "ir para fora depois" deixou de ser o caminho seguro e virou uma desvantagem.

O motivo não está só nas oportunidades, mas na concorrência. Quem funda uma empresa no Brasil, em Portugal ou na Espanha tem, neste exato momento, alguém em Singapura, na China, nos Estados Unidos ou no Canadá tentando resolver o mesmo problema. Mais cedo ou mais tarde, vocês vão disputar os mesmos clientes, independentemente de onde cada um começou.

Os números mostram que cada vez mais empreendedores entenderam isso. Segundo o Business Formation Report da Registered Agents Inc., os Estados Unidos somaram 4,73 milhões de novos negócios entre janeiro e agosto de 2026, alta de 16% sobre o mesmo período de 2025. Delaware e Wyoming, os dois estados mais procurados por quem abre empresa a distância, estão entre os dez que mais registraram aberturas.

Na empresa em que atuo, temos bons exemplos entre nossos clientes, como uma startup brasileira de consentimento

Divulgação



Diego Sampaio

> Quem funda uma empresa no Brasil, em Portugal ou na Espanha tem, neste exato momento, alguém em Singapura, na China, nos Estados Unidos ou no Canadá tentando resolver o mesmo problema.

de cookies e privacidade que abriu sua empresa nos Estados Unidos em junho de 2021 e passou a cobrar por cartão de forma recorrente. Saiu de 100 clientes pagando por boleto para 400 clientes e US$ 5 mil de receita recorrente mensal em setembro daquele ano, sem investimento externo. Hoje sua tecnologia roda em mais de 60 mil sites em 30 países, e a empresa foi adquirida por um grupo francês.

Onde a geografia ainda pesa

Isso não quer dizer que o lugar onde a empresa está deixou de importar. Mike trouxe ao debate um ponto que todo fundador com ambição de captar investimento deveria conhecer: o chamado desconto europeu. Na conta dele, uma empresa sediada na Europa tende a valer cerca de 25% menos do que uma empresa idêntica nos Estados Unidos, e grandes fundos americanos têm pouco interesse em investir fora de lá. Por isso, tantas startups fazem o "Delaware flip", transferindo o domicílio para os EUA antes de captar.

Ele também lembrou que, em vendas para grandes empresas, a presença do fundador continua decisiva, e que setores regulados, como saúde, educação e serviços financeiros, exigem entender as regras de cada país. Já na decisão de compra do dia a dia, a origem do time pesa pouco. Quando um cliente me pergunta se alguém vai comprar um software feito fora dos Estados Unidos, devolvo a pergunta: quando foi a última vez que você verificou de onde eram os desenvolvedores do software que contratou?

Nesse sentido, quando me perguntam qual é o maior erro de quem tenta entrar no mercado americano, a resposta é sempre a mesma: falta de foco. Quem valida o produto só no próprio país precisa reconstruir a estratégia a cada novo mercado. Nos Estados Unidos, onde uma empresa gasta cerca de cinco vezes mais em SaaS do que uma europeia, a disputa por cada cliente é grande, e esforço disperso não chega a lugar nenhum.

O segundo erro é tratar a estrutura como um problema para depois, e eu mesmo o cometi antes de aprender com ele. O fundador abre a empresa às pressas para fechar o primeiro contrato, mistura finanças pessoais e da empresa e não planeja a contabilidade. A conta chega um ou dois anos depois, em forma de multas, contas bancárias bloqueadas ou declarações atrasadas.

Robôs humanoides e agentes de IA vão continuar rendendo manchetes. Mas, para quem empreende, a mudança mais duradoura talvez seja outra: a geografia pesa cada vez menos para construir um negócio e cada vez mais para estruturá-lo.

(Fonte: Diego Sampaio é co-fundador e CEO da Globalfy).

Negócios em Pauta

AI/SENAI e Banco do Brasil



SENAI e BB firmam parceria para impulsionar inovação e desenvolvimento sustentável

O SENAI, o Banco do Brasil e a Fundação Banco do Brasil assinaram durante a COP31, em Antália, na Turquia, um acordo de cooperação técnica voltado ao financiamento sustentável, à inovação tecnológica e ao fortalecimento da economia de baixo carbono. A iniciativa busca ampliar oportunidades para o setor produtivo brasileiro, com atenção à bioeconomia, à economia circular e à inclusão produtiva. Durante programação, o presidente do Sistema FIEPA, Alex Dias Carvalho, destacou a importância da parceria para a realidade amazônica, especialmente pela possibilidade de ampliar o acesso a soluções inovadoras e fortalecer cadeias produtivas que aproveitem melhor os recursos disponíveis. Para ele, a sustentabilidade precisa estar associada à geração de oportunidades econômicas, alcançando empresas de diferentes portes e comunidades que participam da dinâmica produtiva regional.

Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Reprodução: https://www.youtube.com/live/EpKJfOF2px8



iFood e Microsoft vão debater o uso da IA em restaurantes

@O Instituto Foodservice Brasil (IFB) realiza, em 19 de novembro, mais uma edição do Webfood IFB, webinar gratuito dedicado à discussão sobre tecnologia e inovação no setor de alimentação fora do lar. Com o tema "IA no foodservice: o que funcionou, o que precisou mudar e o que aplicar na operação", o encontro reúne especialistas de seis empresas para apresentar experiências e aplicações práticas da inteligência artificial em restaurantes. Na programação estão representantes de iFood, Microsoft, Goomer, EstocaAI, Trampo e Enabley. A proposta é discutir como a tecnologia vem sendo incorporada a diferentes etapas da operação, além de abordar os desafios envolvidos na adoção de soluções de inteligência artificial e os resultados observados pelas empresas. Desse modo, o evento aproximará o debate das necessidades cotidianas dos negócios, com exemplos que possam orientar decisões de gestores e empreendedores do setor (https://youtube.com/live/EpKJfOF2px8).

Leia a coluna completa na página 2

Pesquisa mostra como transformar desafios de empresas em soluções inovadoras

Estudo do Instituto Atlântico, aprovado em congresso científico da USP, apresenta modelo que integra inovação à rotina de projetos e já resultou em 17 experimentos práticos.

Além do salário: o que pesa na decisão de um executivo de mudar de empresa?

Aceitar uma proposta de emprego na alta liderança significa muito mais do que assumir um novo cargo ou conquistar uma remuneração maior.

Yuan ganha espaço no comércio global: o que muda para as empresas brasileiras?

O dólar segue como a principal moeda do comércio internacional, mas outras alternativas começam a ganhar espaço em determinadas relações comerciais.

Por que os investidores estão aderindo à estratégia de AI Rollup?

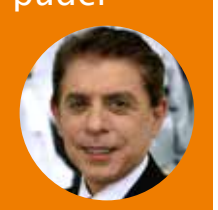
Com cenário macro de juros altos e inflação persistente, o capital migra das empresas de crescimento para as de valor.

Para informações sobre o
MERCADO FINANCEIRO
faça a leitura do
QR Code com seu celular

Política

Ficar no poder o quanto puder

Heródoto Barbeiro



Leia na página 2

Economia da Criatividade

Marketing Educacional B2B2C: Como Parcerias Estratégicas Podem Ampliar o Alcance das Instituições?

Carol Olival

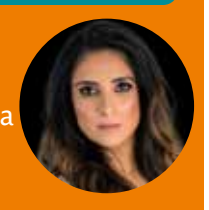


Leia na página 6

Negócios & Carreira!

Liderança que transforma e deixa legado

Fabiana Monteiro



Leia na página 7