Contratar é um desafio para pequenos negócios nos EUA

Brasileira mostra como crescer sem depender do improviso

Em setembro, 45% dos empresários relataram poucos candidatos qualificados ou nenhum para as vagas que tentavam preencher.

Pequenos negócios empregam 62,3 milhões de pessoas nos Estados Unidos, o equivalente a 45,9% dos trabalhadores do setor privado, segundo a Small Business Administration (SBA), agência federal dos Estados Unidos que apoia pequenas empresas.

Em setembro de 2026, 45% dos empresários ouvidos pela National Federation of Independent Business (NFIB), associação norte-americana que representa pequenos negócios independentes, disseram ter poucos candidatos qualificados ou nenhum para as vagas que tentavam preencher. Entre os empresários que estavam contratando ou tentando contratar, a proporção chegou a 87%. A pesquisa também apontou que 32% tinham vagas que não conseguiam preencher.

"Quando a empresa cresce, não dá para depender de uma única pessoa para resolver tudo. É preciso preparar a equipe e criar processos que mantenham a qualidade do serviço", diz Amanda Antunes Domiciano, CEO da Lume Education e empresária à frente da Amanda's Maid, companhia de limpeza residencial com faturamento anual superior a US$ 3 milhões.

A expansão exige mais do que vender

A dificuldade de contratar faz parte de um conjunto maior de desafios para pequenas empresas. O relatório de 2026 do Federal Reserve, o banco central dos Estados Unidos, reuniu respostas de 6.525 empresas empregadoras com 1 a 499 funcionários. Entre elas, 57% apontaram a conquista de clientes e o aumento das vendas como desafios operacionais. Contratar ou reter profissionais qualificados foi citado por 46%.

Em empresas de serviços, a expansão pode significar mais clientes, horários para organizar, equipes para coordenar e padrões de qualidade para manter.



Amanda Antunes Domiciano

Quando essas tarefas ficam concentradas nos proprietários, o aumento das vendas pode ampliar a sobrecarga em vez de criar uma operação mais sólida.

"Vender mais é importante, mas a empresa também precisa estar pronta para atender bem. Se a operação depende da liderança para acompanhar cada etapa, chega uma hora em que o crescimento fica limitado", afirma Amanda.

Processos ajudam a manter o padrão

Estruturar a operação começa por deixar claro o que cada pessoa deve fazer e como o trabalho será avaliado. Definir responsabilidades, registrar rotinas e criar critérios de qualidade facilita o treinamento e ajuda a identificar problemas antes que afetem o cliente.

"Processo não é burocracia. É uma forma de deixar claro o que precisa ser feito e qual padrão a empresa quer entregar", diz Amanda.

Para pequenas empresas que querem crescer, ela destaca alguns pontos de gestão:

- Definir funções e responsabilidades: cada profissional precisa saber quais tarefas estão sob sua responsabilidade.
- Organizar o treinamento inicial: apresentar rotinas e padrões desde a entrada na empresa.
- Documentar tarefas recorrentes: registrar etapas importantes facilita a formação de novos profissionais.
- Acompanhar a qualidade: avaliar o serviço e ouvir os clientes ajuda a identificar falhas e aprimorar a operação.
- Delegar com orientação: distribuir responsabilidades junto com critérios claros e acompanhamento.

"Delegar não é simplesmente passar uma tarefa para outra pessoa. É explicar o resultado esperado, dar condições para que ela faça o trabalho e acompanhar o que precisa melhorar", afirma.

Empreendedorismo imigrante nos Estados Unidos

Um estudo publicado em 2023 pelo Escritório de Defesa dos Interesses das Pequenas Empresas (Office of Advocacy), área da Small Business Administration que pesquisa o setor e representa seus interesses perante o governo, analisou dados do Census Bureau, órgão federal de estatísticas dos EUA. A análise indicou que imigrantes representavam 15,08% dos proprietários de empresas com funcionários em 2012 e 19,03% em 2020.

Dados de 2023 do Annual Business Survey (Pesquisa Anual de Empresas), levantamento do Census Bureau divulgado em 2025, apontaram que 19,5% dos proprietários de empresas com funcionários nasceram fora dos EUA.

"Empreender em outro país exige aprender como o mercado funciona e conquistar a confiança dos clientes. Para manter essa confiança à medida que a empresa cresce, é preciso contratar e treinar profissionais capazes de entregar o padrão prometido. A gestão também exige acompanhar os custos e precificar cada serviço para que a expansão se sustente", diz Amanda Antunes Domiciano.

Equipe preparada, processos claros e gestão financeira dão base para ampliar a operação sem deixar a qualidade depender do improviso.



ESPAÇO JURÍDICO



Giovanna Araujo (*)

O código é aberto — a fronteira, não

Na semana passada, os ministérios do Comércio e da Ciência da China propuseram incluir 23 tecnologias de inteligência artificial na lista de exportações proibidas ou restritas — grandes modelos, agentes autônomos, clusters de computação. O registro prévio de transferências ao exterior passou a valer no mesmo dia, inclusive para operações em andamento, e a consulta pública corre até 15 de novembro. A ironia é difícil de ignorar: o país que se apresentou ao mundo como campeão do código aberto acaba de instalar uma catraca na porta.

A régua é cirúrgica. Cai sob controle o modelo com 2 trilhões de parâmetros ou mais, treinado acima de certo volume de computação, ou que figure no top 10 dos rankings globais no momento da exportação. Agentes capazes de decompor uma instrução em vinte subtarefas, orquestrar sessenta agentes simultâneos ou operar duzentas ferramentas também entram, assim como clusters com mais de dez mil aceleradoras. A sutileza está no que fica de fora: vender acesso por API, aplicativo ou nuvem não é exportação; levar os pesos do modelo para um servidor fora da China, só com licença. Tradução: o mundo pode usar a IA chinesa à vontade — possuí-la é outra conversa. Até abrir o código, dali em diante, passa pelo guichê: a liberação será automática, promete o governo, desde que devidamente registrada.

A simetria com Washington completa o quadro. Os Estados Unidos restringem desde junho o acesso estrangeiro aos seus modelos de fronteira; Pequim agora responde na mesma gramática — e com o mesmo roteiro: a revisão seria "rotineira" e não miraria país algum, garante o porta-voz, palavra por palavra o que se ouve do outro lado do Pacífico. E o faz depois de anos vendendo generosidade: o Qwen, da Alibaba, é hoje a espinha dorsal do ecossistema aberto mundial, com mais de 150 mil modelos derivados e cerca de 2 bilhões de downloads. Essa abertura nunca foi filantropia — era política industrial. Chamamos de tecno-nacionalismo a conversão de capacidade tecnológica em soberania; o desacoplamento entre as potências é sua consequência natural. O anúncio de Pequim revela o passo seguinte dessa lógica: o modelo aberto é aberto enquanto conquista o mundo, e vira ativo controlado quando o mundo passa a depender dele.

E o Brasil depende. A segunda máquina do Plano Brasileiro de IA, prevista para 2027 no Rio de Janeiro, será erguida com Huawei e iFlytek para treinar modelos em português. Empresas brasileiras adotaram modelos chineses em escala, seduzidas pelo custo baixo e pela licença permissiva. A próxima geração — fala-se em um DeepSeek de 8 trilhões de parâmetros, um Qwen de 10 — já nasceria dentro da cerca. Enquanto isso, o PL 2338 segue parado na Câmara, e o nível de risco aceitável para o brasileiro continua sendo definido por caneta alheia: antes era o acordo entre as potências; agora, o catálogo de exportação de uma delas.

Para as empresas, a lição é imediata. Pergunte de onde vêm os pesos dos modelos que sustentam sua operação — e o que acontece com ela se a fronteira fechar de vez. Inventário de procedência tecnológica, cláusulas de continuidade com fornecedores, plano B testado para trocar de modelo sem parar a máquina. A consulta pública termina em novembro e a regra final pode mudar; o recado, não: na nova geopolítica da inteligência artificial, código aberto é instrumento de poder. E instrumento tem dono.

(*) - Sócia do Araujo Advs - advogada especializada em Governança de Inteligência Artificial

Edital de Citação prazo de 20 dias. Processo Nº 1024150-58.2019.8.26.0100. O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 1ªVC, do Foro Central Cível, Estado de SP, Dr(a). Rodrigo Ramos, na forma da Lei, etc. Faz Saber ao Espólio de **ELISEU TELES DA SILVA**, CPF: 648.353.678-04, que **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda**, ajuizou-lhe ação de Cobrança no valor de R$ 3.319,89, referente a taxa de conservação e melhoramento. Estando o Espólio em lugar ignorado, foi deferido a sua Citação por edital, para que em 15 dias, a fluir após os 30 dias supra, conteste a ação sob pena de serem tidos como verdadeiros os fatos alegados na inicial. Ficando advertido de que será nomeado curador especial em caso de revelia. Será o edital afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais. Dado e passado nesta cidade de São Paulo, aos 02/10/2026.

Empresas & Negócios

Publicidade Legal

Este documento foi assinado digitalmente por Jornal Empresas E Negocios Ltda.
Para verificar as assinaturas vá ao site http://assinaturas.certisign.com.br e utilize o código 4CEF-D1F7-CBE8-59C1.

PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: http://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/4CEF-D1F7-CBE8-59C1 ou vá até o site http://assinaturas.certisign.com.br e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 4CEF-D1F7-CBE8-59C1

Hash do Documento

F04A168F6B20884AE2B76FBF7AF3E34FC41522FB95631DBEABA12018BF204824

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 03/11/2026 é(são) :

☑ Lilian Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 03/11/2026 19:42 UTC-03:00
Nome no certificado: Jornal Empresas E Negocios Ltda
Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

Evidências

Geolocation: Location not shared by user.
IP: 172.16.4.11
AC: AC Certisign RFB G5