

Os cinco melhores estados para abrir negócios nos EUA em 2025

A competitividade para atrair investidores estrangeiros segue alta, com muitos estados americanos oferecendo incentivos para atrair novos negócios

Fatores como políticas fiscais, estabilidade econômica e ambientes regulatórios favoráveis estão no centro das decisões de empresários que buscam expandir suas operações nos Estados Unidos.



4º - Geórgia

Com uma economia diversificada e um ambiente amigável para negócios, a Geórgia tem se tornado um local promissor para investidores estrangeiros. O estado oferece excelentes oportunidades para quem deseja se estabelecer e expandir suas operações, com um ambiente regulatório que incentiva o crescimento de novas empresas.

5º - Flórida

Popular entre os brasileiros, a Flórida oferece uma excelente infraestrutura e clima favorável para negócios. No entanto, a concorrência é acirrada, especialmente em áreas com grande concentração de brasileiros. "O estado é conhecido por sua forte comunidade empresarial, o que pode ser um fator positivo ou negativo, dependendo do setor em que o investidor deseja atuar", revela Daniel Toledo, advogado, fundador da Toledo e Associados, escritório de advocacia internacional.

3º - Texas

O estado continua sendo um dos destinos mais interessantes para os investidores, principalmente por sua economia, que mostra um crescimento acelerado. Com infraestrutura em expansão e grandes obras em andamento, o estado tem atraído investidores de peso. No entanto, pode haver desafios relacionados à contratação de mão de obra, devido à alta demanda e à proximidade com a fronteira,

o que afeta a retenção de trabalhadores imigrantes.

2º - Carolina do Norte

Reconhecida por sua receptividade e um ambiente de negócios favorável, a Carolina do Norte aparece como destaque, oferecendo grandes oportunidades para investidores. O estado possui força de trabalho qualificada e instituições de ensino de renome, que atraem talentos e maximizam a possibilidade de inovação. Além disso, contar com um custo de vida mais acessível em comparação com outros estados facilita o crescimento de novos empreendimentos.

1º - Virgínia

Embora a Virgínia esteja no topo da lista de estados para negócios, Toledo acredita que sua cultura pode representar um desafio para investidores estrangeiros. A combinação de uma econo-

mia forte, infraestrutura de ponta e proximidade com Washington D.C. a torna um estado atrativo, especialmente para empresas de tecnologia e inovação. No entanto, as diferenças culturais e climáticas devem ser consideradas.

• Possibilidades para investidores brasileiros

- Além dos estados mencionados, outros como Tennessee, Minnesota e Washington também estão em ascensão, cada um com características que podem atrair investidores de diferentes perfis. O Tennessee, por exemplo, se destaca pelas recentes flexibilizações nas leis trabalhistas, especialmente no setor de saúde, enquanto Washington é um polo tecnológico, embora com um custo de vida mais elevado.

Para o especialista em Direito Internacional, cada estado oferece vantagens que podem ser alinhadas aos objetivos de diferentes perfis de negócios, desde a inovação tecnológica até setores mais tradicionais. "Avaliar as características regionais e as oportunidades de crescimento permitirá resultados mais promissores em um eventual investimento nos EUA", finaliza. - Fonte e mais informações: (<https://toledoassociados.com.br/>).

O valor da inovação para o Marketing B2B

Renata Mello (*)

Impulsionado pela rápida evolução tecnológica e a consequente mudança no comportamento dos consumidores, o setor de marketing tem se transformado a passos largos

invés de apenas fornecer conteúdo, as organizações precisam abrir espaço para a troca de experiências, permitindo que seus clientes se tornem protagonistas, apresentando cases e participando ativamente.

Mesmo com muitos avanços, a diferença entre as estratégias voltadas para o consumidor final (B2C) e para o marketing empresarial (B2B) permanece nítida. No marketing B2C, a mensuração de resultados já é uma realidade frente à grande capacidade de coleta de dados do segmento, já no B2B ainda hoje as empresas enfrentam desafios para estruturar informações de participação de mercado e métricas de performance de forma padronizada.

Proporcionar experiências disruptivas, como eventos exclusivos e atividades que envolvam o cliente diretamente, pode aumentar o engajamento e afinar o relacionamento. Além disso, a humanização da comunicação é uma tendência cada vez mais relevante. No B2B, ao contrário do que se pensa, não são empresas comprando de empresas, mas pessoas comprando de pessoas, já que, no fim do dia, negócios são feitos por pessoas.

Enquanto no B2C a marca é uma força que move a decisão de compra, no B2B o relacionamento prevalece. Contudo, com a evolução digital, o posicionamento online nunca foi tão poderoso. Mesmo assim, muitas empresas do setor B2B continuam a investir principalmente em eventos, deixando outras estratégias multicanais de lado.

Isso significa que a abordagem precisa ser mais pessoal, focando na construção de relações de longo prazo e na inovação constante. As redes sociais também têm um papel importante, mas precisam ser utilizadas de forma estratégica.

No entanto, hoje, a construção de uma marca forte online offline, aliada ao desenvolvimento de relações sólidas, é o que diferencia um negócio em meio à concorrência. O famoso "boca a boca" segue sendo relevante, mas agora precisa ser sustentado por uma marca reconhecida no mercado.

Diferente do B2C, no qual plataformas como o Instagram e o TikTok têm forte influência, no B2B o LinkedIn ainda é a rede mais eficaz para conversões, permitindo uma segmentação precisa de executivos C-Level e tomadores de decisão. O Instagram e o Facebook podem contribuir para o reconhecimento de marca e ações de endomarketing, mas o impacto direto nas vendas ainda é limitado.

Inovação - Nesse panorama, inovar no marketing B2B exige uma abordagem que vá além dos métodos tradicionais. As organizações precisam cada vez mais desenvolver uma estratégia multicanal, em que o digital, a imprensa, o outbound e os eventos sejam integrados em uma comunicação 360°.

O marketing B2B está passando por grandes transformações, e a inovação precisa ser uma prioridade. A integração de estratégias online e offline, a construção de uma marca sólida e a humanização das relações são essenciais para obter sucesso no cenário atual. Com ciclos de venda mais longos e uma demanda por estratégias mais personalizadas, as empresas precisam se adaptar a uma nova realidade, onde a inovação é o motor que impulsiona o crescimento.

Nesse sentido, o ciclo de vendas mais longo e a menor maturidade do marketing B2B são desafios constantes, e exigem que os profissionais busquem novos formatos para engajar seus públicos, além de adotarem métricas complementares para medir o sucesso das estratégias antes da conclusão da venda, que pode demorar meses.

Portanto, é hora de abraçar a mudança, explorar novas possibilidades e liderar o caminho com criatividade e visão. O futuro do marketing B2B está nas mãos daqueles que ousam inovar e construir conexões genuínas. Vamos juntos transformar desafios em oportunidades e alcançar novos patamares de sucesso!

Outro ponto de inovação no marketing B2B é a mudança no formato dos eventos. Ao

(*) - É Diretora de Marketing da SoftwareOne (<https://www.softwareone.com/pt-br/>).



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

AFINAL, O JORNAL É LEGAL.






Edital de Citação prazo de 30 dias. Processo Nº 1006036-29/2023.8.26.0198 O MM. Juiz de Direito da 3ª V, do Foro de Atibaia, Estado de SP, Dr. Rogério A. Correia Dias, na forma da Lei, etc. Faz Saber a ERIVALDO EUGENIO DOS SANTOS, Brasileiro, Casado, Carpinteiro, RG 1034433, CPF 64689085587 e JHONE DA SILVA FERREIRA, CPF 3915994874, que lhe foi proposta uma ação de Procedimento Comum Cível - Indenizatória por dano material por parte de Concessionária Rota das Bandeiras S/A, referente ao acidente que ocorreu dia 03/10/2021, por volta das 14h00min, o condutor do veículo, ora segundo requerido, trafegava pelo acesso a Rodovia SP - 065 km 73, com o veículo de propriedade do primeiro requerido, marca/modelo: fiat/uno electronic, Ano: 1993, Placa: BIP2986, Cor: azul, Renavam: 610387561, alega o condutor que transitava pela rodovia na faixa da direita e ao alinhar o cinto quilômetro, cochilou e perdeu o controle do veículo saindo para o acostamento, após não se lembra de mais nada, mediante boletim de ocorrência Nº 202110031016390. Assim, para realizar os devidos reparos, a requerente despendeu, na data da ocorrência, a quantia de R\$ 11.165,33. Encontrando-se os réus 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 Atibaia, aos 11 de setembro de 2024.

Triza Participações Ltda.
CNPJ/ME Nº 73.088.593/0001-63 - NIRE 35211954054
Edital de Convocação de Reunião de Sócios
São convidados os senhores quotistas da Triza Participações Ltda. a se reunirem em reunião de sócios na sede social, na Rua Padre João Manuel 755, conjunto 18º andar, conjunto 184, Sala B, Cerqueira Cesar, CEP 01411-001, cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, dia 09 de outubro de 2024, às 16:00 horas em segunda convocação, a fim de tratarem da seguinte ordem do dia: 1. Ratificar todas as deliberações e respectivas consolidações do Contrato Social realizadas nas 14ª Alteração Contratual registrada em 07 de novembro de 2022, 15ª Alteração Contratual registrada em 18 de agosto de 2023 e 16ª Alteração Contratual registrada em 02 de julho de 2024. 2. Ante as ratificações acima, consolidar o Contrato Social da Sociedade; e 3. Declarar que a empresa é de pequeno porte, nos termos da Lei Complementar 123/2006. Larissa Teixeira Quattrini, Elvira Angelina Teixeira, Roberto Teixeira.

Edital de Citação - prazo de 20 dias. Processo Nº 1002043-20/2023.8.26.0281 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 1ª VC, do Foro de Itaituba, Estado de SP, Dr(a) Renata Heloisa Da Silva Salles, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) OSMAR APARECIDO BARBOSA, RG 3.XXX.XXX-34 que lhe foi proposta uma ação de Procedimento Comum Cível por parte de Concessionária Rota das Bandeiras S/A, alegando em síntese: No dia 14/01/2021, por volta das 18h03min, o proprietário do veículo, ora Requerido, trafegava pela Rodovia SP 065, 143 km 142 + 07, com o veículo que faz saber: marca/modelo: GM/Classic LIFE, Ano: 2005, Placa: DKR7907, Cor: Cinza, Renavam: 85xxxxx, no local do fato, ele e seu filho transitava pela faixa três sentido Hortolândia, no momento em que o veículo Ford sem características, freio e auge ato foi de imediato acionar os freios, onde também não houve espaço entre os veículos para parar, e para evitar a colisão na traseira do veículo da frente, derivou para esquerda vindo a chocar-se contra a deflora metálica atingindo o dispositivo de absorção de impactos. O referido acidente gerou diversos prejuízos ao patrimônio público administrado pela Autora, pois danificou alguns itens do patrimônio público. Assim, para realizar os devidos reparos, a Requerente despendeu, na data da ocorrência, a quantia equivalente a R\$ 10.200,50, dos pedidos: sejam julgados totalmente procedentes, condenando o Requerido ao pagamento dos danos materiais no valor R\$ 10.200,50, devidamente atualizado pela tabela do TJ/SP, condenando, ainda, ao pagamento de custas processuais, honorários advocatícios e demais custas processuais que vierem a dar causa. Da-se à causa o valor de R\$ 10.200,50. Encontrando-se o réu 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 Itaituba, aos 19 de setembro de 2024.



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/0CA8-71BC-40FF-F8C1> 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: 0CA8-71BC-40FF-F8C1



Hash do Documento

6473BEC526735DC2085E80102DB8EEFDECD977C7B598F3E6B94CF943D82EE2E0

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 01/10/2024 é(são) :

- Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 01/10/2024
18:55 UTC-03:00
Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS
LTDA - 05.687.343/0001-90

