



EMPREENDEDORES do Brasil

Ed. 31 | 2025

GUY PEIXOTO

Escalar com Clareza,
Cultura e Autonomia

O Segredo das Empresas que Crescem sem Caos.

WWW.EMPREENDEDORESDOBASIL.COM

O FUTURO CHEGOU



Criamos e estruturamos o seu **Curso Online**
Desenvolvemos **Páginas de Vendas** que Convertem
Gerenciamos seu **Tráfego Pago com Inteligência**
Construímos **Funis de Vendas** Estratégicos
Produzimos **Vídeos Virais** que atraem clientes certos
Criamos **Automação com IA**

SUMÁRIO

Edição 31 / 2025

CAPA 30

05

BATE PAPO COM VOCÊ
Fátima Reis

08

BATE PAPO COM EMPREENDEDORA
Milena Pinheiro

14

QUANDO TODOS FALAM, QUEM ESCUTAMOS?
Rosely Boschini

20

AGOSTO: MÊS ESTRATÉGICO PARA EMPREENDER NO
BRASIL
Rafael Caribé

22

O PODER ESTRATÉGICO DOS CONSELHOS CONSULTIVOS.
PARA PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS – E UMA
OPORTUNIDADE PARA O RIO GRANDE DO SUL
Vanessa Carvalho

26

A TRÍADE DA EXCELÊNCIA
Cesar Genehr

38

CONEXÕES GENUÍNAS, RESULTADOS CONCRETOS
Thaís Brant

42

EMPREENDER NOS EUA É MAIS FÁCIL DO QUE PARECE?
André Duek

46

QUEM TEM A MARCA MAIS TEMPO, TEM DIREITO DA
MARCA? MITO OU VERDADE
Euler Costa



GUY PEIXOTO

48

ENTRE O MUNDO E O REINO. SOMOS SERES ESPIRITUAIS
VIVENDO UMA EXPERIÊNCIA TERRENA.
Ubirajara Ferreira

52

CRESCER SEM ENLOUQUECER: MITO OU
VERDADE
Macário Moraes

CRÉDITOS

Editora chefe: Fátima Reis
Estrategista Sênior: Paulo Assunção
Software Engineer: Thiago Almeida
Make : Linda Severo, Pablo Lobo e Vanessa Danthas
Hair: Stefany Oliveira, Pablo Lobo e Vanessa Danthas
Consultora de imagem e estilista: Paola de Marco
Design e Diagramação: Catarina Souza, Gabriel Andrade e Rute Silva
Webdesign: Lucas Serinolli
Redes Sociais: Gleice Clementino e Lucas Serinolli
SDR: Gustavo Pereira
Estrategista Digital: Lucas Ferreira
Videomaker Master: Joilson Pereira
Videomakers: Valter Silva
Fotógrafos: Joilson Pereira, Taís Silva, Íris de Oliveira.
Gestor de Tráfego: Alisson Silva e Lucas Serinolli
Design Gráfico: Pollyanna Farias
Desenvolvimento Humano: Rose Figueiredo e Cristina Lang
Comercial: Gabriel Martins e Suzana Lopes
Capa: Guy Peixoto
Foto Capa: Divulgação
Formato: Digital
Publicação: 31ª edição
Divulgação: Multinacional Digital
Revisão: Equipe de redação Sivoplê
Agência: Sivoplê Comunicação & Marketing



AGRADECIMENTOS:

Deus, Paulo Assunção, Leda Reis, Ítalo Reis, Maria Leão, Carlos Pinheiro, Iracema Pinheiro, Victor Dias, Maria José Souza, José Antônio, Maciel Macêdo, Thiago Almeida, Camila Almeida, Pablo Lobo, Rosely Boschini, Camila Hannoun, Joilson Pereira, Euler Costa, Vanessa Carvalho, André Duek, Thaís Brant, Ubirajara Ferreira, Macário Moraes, Vanessa Sens, Rafael Caribé, Cesar Genehr e Guy Peixoto.

GRUPO
REIS



Esta publicação não se responsabiliza por conceitos ou opiniões emitidas em artigos e anúncios.

Todos os direitos desta revista são reservados a
SHAMAH GRUPO REIS AGENTES DO COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA

CNPJ: 39.332.332/0001-09

www.empreendedoresdobrasil.com
contato@empreendedoresdobrasil.com
@empreendedoresdobrasiloficial
@fatimareisoficial
+ 55 11 9 5902-6499 / 11 9 6581-5702

Bate papo com você

Chegamos à nossa 31ª edição celebrando mais uma vez a força transformadora do empreendedorismo brasileiro. Nesta edição, temos a honra de estampar em nossa capa Guy Peixoto, CEO da Bravu Scaling. Um empreendedor serial que já criou mais de 11 negócios, participou da venda de três grandes empresas, tornou-se palestrante e escritor best-seller, e hoje dedica sua trajetória a ajudar centenas de empresários a escalarem suas empresas com clareza, propósito e consistência.

Nosso bate-papo especial traz a inspiradora história de Milena Pinheiro, fundadora da Hercília Pâtisserie. Mais do que uma confeitaria, ela construiu uma marca baseada em superação pessoal, inspiração familiar e, sobretudo, no encantamento do cliente – prova viva de que empreender também é um ato de amor.

Nossos colunistas e convidados trazem reflexões que tocam diretamente os desafios e oportunidades do mercado. Rosely Boschini, CEO da Editora Gente, provoca com o tema “Quando todos falam, quem escutamos?”, uma análise sobre a abundância de conteúdo e o desafio de ser realmente ouvido na era da inteligência artificial. Rafael Caribé, CEO da Agilize Contabilidade, mostra porque o mês de agosto pode ser estratégico para empreender no Brasil. Vanessa Carvalho revela “O Poder Estratégico dos Conselhos Consultivos”, com destaque especial para as oportunidades no Rio Grande do Sul. Cesar Gerahr apresenta A Tríade da Excelência, um convite para elevar padrões de gestão e resultados. Thais Brant fala sobre como conexões genuínas geram resultados concretos. André Duek compartilha sua visão em “Empreender nos EUA é mais fácil do que parece?”, explorando caminhos de internacionalização. Euler Costa desmistifica a dúvida comum: “Quem tem a marca há mais tempo tem direito sobre ela? Mito ou verdade?”, Ubirajara Ferreira traz uma reflexão espiritual em “Entre o Mundo e o Reino: somos seres espirituais vivendo uma experiência terrena” e para encerrar, Macário Moraes, autor do livro Best-Seller “Cresça Sem Enlouquecer”, nos faz refletir: Crescer sem enlouquecer é mito ou realidade?

Cada artigo, cada depoimento e cada história desta edição tem um objetivo em comum: inspirar, orientar e mostrar que o empreendedorismo é uma jornada de crescimento, propósito e impacto.

Boa leitura e que esta edição seja combustível para suas próximas conquistas!

Forte abraço,
Fátima Reis
Editora Chefe



OBRA COLETIVA



Gente
editora

Do papel à conexão: unindo histórias, ideias e o mundo digital.



Saiba como participar desse movimento que tem transformado vidas!

www.empreedoresdobrasil.com



DESDE 1978 FAZENDO HISTÓRIA

Há 45 anos, a Universitária tem o orgulho de integrar a vida dos baianos, comprometendo-se com a prestação de serviços de alta qualidade. Continuamos a investir em equipamentos de ponta e, acima de tudo, a valorizar o que realmente importa: **Você, nosso cliente e parceiro essencial.**

LOJAS:

 CIDADELA  FEDERAÇÃO  SALVADOR TRADE  PARALELA/WALL STREET  TANCREDO NEVES



45 anos

Universitária
 Impressão Digital

Bate Papo

Milena Pinheiro

Sócia da Hercilia Patisserie | Especialista em Branding



@hercilia.patisserie



ENTREVISTA

Por Fátima Reis

Milena Pinheiro, fundadora da Hercília Pâtisserie, não criou apenas uma confeitaria: ela construiu uma marca que nasceu de uma história pessoal de superação, inspiração familiar e amor pelo encantamento do cliente.

A Hercília Pâtisserie carrega o nome da bisavó de Milena e uma essência única: unir afeto, sofisticação e inovação em cada detalhe, desde a embalagem até o sabor. A marca já assinou projetos memoráveis, como o press kit da coleção Naruto da Chilli Beans, que viralizou nas redes sociais, e kits exclusivos enviados para clientes de alto padrão na Suíça.

No bate-papo de hoje, vamos mergulhar nessa trajetória que começou em meio ao desafio da maternidade e evoluiu para uma marca reconhecida pelo mercado, onde cada doce conta uma história e cada cliente vive uma experiência inesquecível. Prepare-se para conhecer a força da criatividade e do cuidado artesanal que tornam a Hercília Pâtisserie um verdadeiro ícone de encantamento.

1. Como nasceu a Hercília Pâtisserie e qual é a essência da marca?

MP: A Hercília nasceu quando eu estava com sete meses de gestação. Eu acreditava que ficaria ociosa na maternidade e comecei produzindo pães artesanais. Eles eram entregues com laços, fitas, bilhetes escritos à mão e sempre com uma mensagem personalizada: eu fazia questão de entrar no Instagram de cada cliente para criar uma conexão com aquele momento especial.

O nome surgiu em homenagem à minha bisavó, Hercília, já que a primeira ideia, Alecrim Dourado, já estava patenteada. No início, eu enfrentava um quadro de depressão pós-parto, e foi em um curso de chocolate na Callebaut que encontrei um novo caminho. A confeitaria me salvou desse processo e resgatou em mim a essência do que sempre acreditei: a experiência do cliente, as memórias e a afetividade.

Por isso digo que a Hercília é muito mais do que um negócio. Ela nasceu para me salvar de mim mesma, e hoje representa a união entre afeto, sofisticação e experiências que marcam a vida das pessoas.

2. De onde vem essa paixão pelo encantamento do cliente?

MP: Essa paixão vem da minha trajetória em experiência do cliente e marketing. Sempre gostei de observar como pequenas ações podem transformar a percepção de uma marca. Quando decidi fundar a Hercília, trouxe essa bagagem comigo: não se tratava apenas de vender doces, mas de criar momentos inesquecíveis. Acredito que o encantamento é o que fideliza, emociona e dá alma ao negócio.



3. Como a Hercília Pâtisserie se diferencia no mercado de confeitaria?

MP: Nós não vendemos apenas produtos, vendemos experiências. Um exemplo é o projeto de boas-vindas desenvolvido para o salão K.RIO.K na Suíça, em que enviamos paçocas artesanais banhadas em chocolate brasileiro para tornar a recepção das clientes única. Também tivemos o lámen de chocolate criado para a coleção Naruto da Chilli Beans, que ganhou repercussão nacional ao ser distribuído para mais de 100 influenciadores. Esses projetos mostram que a Hercília vai além do paladar: ela cria impacto, memória e conexão emocional.



4. Qual foi o maior desafio em levar a ideia de encantamento para a confeitaria?

MP: O maior desafio foi romper com a ideia tradicional de que a confeitaria se resume a sabor. O doce é importante, claro, mas ele é só o começo. A missão da Hercília é entregar experiências completas: embalagem, apresentação, storytelling e emoção. Cada detalhe importa. Foi preciso educar clientes e parceiros a enxergar esse valor — e hoje vemos que essa percepção transformou a marca em sinônimo de sofisticação e afeto.

5. Como as experiências afetivas se refletem nos produtos da marca?

MP: Muitos dos nossos doces carregam histórias de mulheres da minha família. Cada criação da Hercília nasce com esse propósito: ser mais do que um produto, ser um símbolo de memória afetiva. Buscamos despertar lembranças e sentimentos por meio do sabor, da textura, da estética. A ideia é que, ao provar um doce da Hercília, o cliente não apenas sinta o gosto, mas guarde uma memória gustativa e emocional, lembrando de tudo aquilo que viveu e sentiu naquele momento.





HERCÍLIA PÂTISSERIE

DOCES FINOS • CHOCOLATES ESPECIAIS • SOBREMESAS



"A Hercília nasceu para me salvar e hoje representa a união entre afeto, sofisticação e experiências que marcam a vida das pessoas."



6. Qual foi o impacto mais marcante que a Hercília já causou em seus clientes?

MP: Ver os influenciadores recebendo o press kit da Chilli Beans e se encantando com o nosso lámen de chocolate foi, sem dúvida, um dos maiores marcos para a Hercília. Além de viralizar nas redes sociais e gerar grande repercussão, trouxe credibilidade junto ao time de marketing da marca e abriu portas importantes. Até mesmo o Caito, fundador da Chilli Beans, recebeu nossos produtos — e esse reconhecimento mostrou a força da nossa proposta: unir criatividade, afeto e experiência em algo realmente memorável.

7. O que podemos esperar da Hercília Pâtisserie para o futuro?

MP: O futuro da Hercília é continuar inovando sem jamais perder a nossa essência. Estamos preparando uma nova carta de doces que vai surpreender, tanto pelo sabor quanto pela experiência que proporcionamos. Meu desejo é que a marca chegue a cada vez mais pessoas, mas sempre mantendo o cuidado artesanal, a delicadeza e o propósito de encantar em cada detalhe.

O meu maior sonho é que, quando alguém ouvir o nome Hercília, não pense apenas em um doce, mas lembre de uma experiência inesquecível, carregada de afeto, sofisticação e memória. ©



Sócia da Hercília Patisserie

@hercilia.patisserie



EMPREENDEDORES
do Brasil



OBRA COLETIVA

O LEGADO

Clique agora e faça parte de O LEGADO 



WWW.EMPREENDEDORESDOBASIL.COM

@empreendedoresdobrasiloficial



ROSELY BOSCHINI

CEO EDITORA GENTE

 @roselyboschini 



Quando todos falam, quem escutamos?

Nunca foi tão fácil produzir conteúdo e, ao mesmo tempo, nunca foi tão difícil ser ouvido. Vivemos uma era de abundância: de dados, de conteúdo, de discursos. A tecnologia – especialmente a inteligência artificial – democratizou a produção de conhecimento, mas também gerou uma avalanche de vozes que soam parecidas, que seguem fórmulas, que replicam ideias.

Para quem deseja se tornar uma autoridade, esse cenário é paradoxal. Nunca houve tantas ferramentas à disposição, nem tão desafiador construir uma presença relevante, memorável, confiável. Afinal, neste contexto, mais do que técnica, o que buscamos são conexões verdadeiras. E conexões se constroem com repertório.

Os novos líderes serão os que conseguirem combinar saberes a favor dos dilemas humanos

O diferencial não está mais em saber muito sobre um único assunto. Está em saber observar de vários ângulos. Os líderes que se destacarão daqui para frente são aqueles capazes de transitar entre áreas do saber, de unir razão e emoção, dados e histórias, ciência e intuição, para resolver problemas reais e profundamente humanos. Charlie Munger, parceiro brilhante de Warren Buffett, foi um dos maiores exemplos disso. Seu sucesso nos investimentos não vinha apenas da lógica dos números, mas da capacidade de pensar com profundidade filosófica, amplitude literária e clareza científica.

Ele acreditava que as melhores decisões vêm de um “latticework”, ou seja, uma rede entrelaçada de modelos mentais vindos de múltiplas disciplinas.

Enquanto muitos focam em dominar um único campo, Munger construiu sua genialidade conectando mundos. Ele lia de tudo. E lia não para se sentir mais inteligente, mas para evitar ser tolo. Um ensinamento poderoso para qualquer pessoa que deseja construir um legado.

O que ninguém pode copiar em você é o modo como enxerga e conecta o mundo


Seu repertório é a matéria-prima da sua originalidade. Ele molda o jeito como você interpreta, cria, decide, comunica. Em um mercado onde muitos seguem tendências, ser capaz de oferecer um olhar que ninguém mais tem é algo extremamente valioso.

E isso não nasce da noite para o dia. É uma construção. Começa por escolhas simples: o que você consome, com quem você conversa, quais temas você se permite explorar, mesmo fora da sua zona de conforto. Grandes ideias surgem, muitas vezes, do encontro improvável entre referências distantes.

Munger acreditava que ler amplamente, pensar como filósofo e observar como cientista nos tornava mais preparados para lidar com os dilemas complexos não só nos negócios, mas na vida. E este é um olhar que também compartilho, essa ideia de que as decisões mais poderosas, os insights mais transformadores e os caminhos mais autênticos nascem da junção entre saberes diferentes.

Há mais de duas décadas, acompanho autores que desejam se tornar referência. Gente que tem uma bagagem extraordinária, mas que, muitas vezes, ainda não sabe como traduzir esse repertório em uma mensagem forte para o outro.





"Visibilidade sem estratégia é vaidade. Estratégia sem visibilidade é desperdício de potencial."




Autores Best-seller – Obra Coletiva “Os Improváveis” – Julho 2025

Meu trabalho sempre foi enxergar o que muitas vezes está disperso. É encontrar, no meio de tantas vivências, leituras e experiências, o fio condutor que transforma um conhecimento em livro, e um livro em legado.

E vejo diariamente o poder que um repertório diverso tem. Ele dá profundidade às ideias, consistência ao posicionamento e originalidade à voz do autor. Os best-sellers que mais impactaram milhares de leitores foram escritos por pessoas que sabiam usar suas referências para iluminar os dilemas humanos. Que tinham, como Munger, a coragem de pensar diferente.

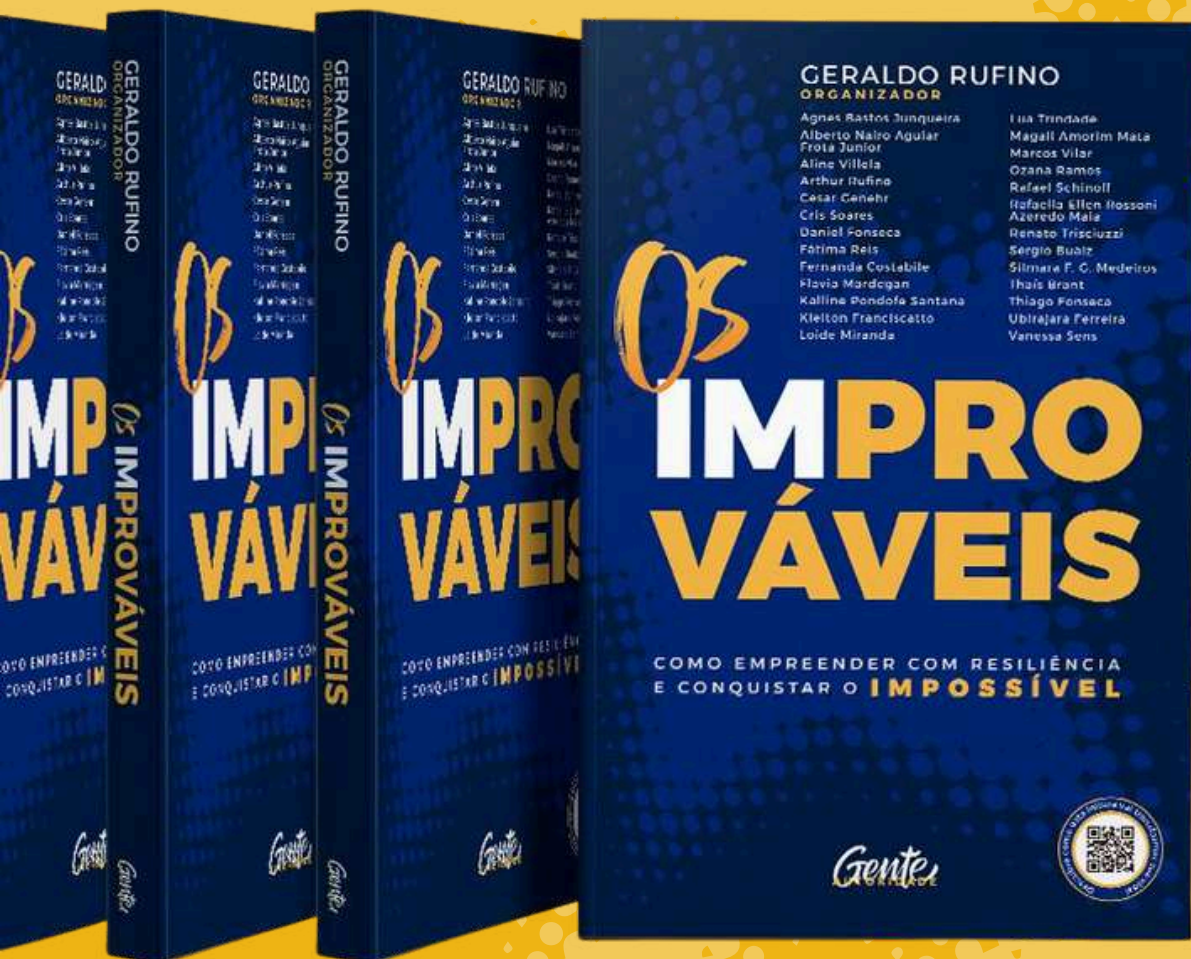
O que faz uma voz ser lembrada é o modo como ela transforma conhecimento em direção

A inteligência artificial pode acessar dados e produzir textos. Mas ela não tem o seu olhar. Não tem suas histórias, suas intuições, suas combinações de mundo. Por isso, se existe algo inimitável em você, é o seu repertório. E ele só se torna relevante quando usado com propósito.

É isso que eu desejo para todo especialista, empreendedor ou líder que sonha em se tornar autoridade: que transforme tudo o que aprendeu – na vida, nos livros, nas relações, nos fracassos e nas conquistas – em uma lente única para ajudar o outro a enxergar melhor. 

Rosely Boschini
CEO Editora Gente

FAÇA SEU NEGÓCIO DECOLAR COM
ESSE NOVO BEST-SELLER DA GENTE!



Garanta aqui
Os improváveis!

Gente
editora

agilize



Agilize Contabilidade

1ª Contabilidade On-line do Brasil



@agilizeonline



AGOSTO: mês estratégico para empreender no Brasil

Comparativo de dados do Mapa de Empresas do Governo Federal mostra aumento na abertura de empresa entre janeiro e agosto, reforçando que o período pode ser decisivo para iniciar novos negócios

Apesar da percepção popular de que agosto é um mês “longo” e de difícil atravessamento, os dados de abertura de empresas indicam o contrário: para empreendedores, ele tem sido um momento de aceleração.

Levantamento feito pela Agilize Contabilidade, com base no Mapa de Empresas do Governo Federal, mostra que, nos últimos quatro anos, agosto superou janeiro em número de novas empresas abertas em três deles – 2021 (+18,0%), 2022 (+24,5%) e 2023 (+21,9%) – mantendo volumes praticamente iguais apenas em 2024. O desempenho acompanha um cenário de maior formalização e proximidade de datas comerciais relevantes.

De acordo com os números, a variação entre janeiro e agosto foi positiva nos três últimos anos analisados: em 2021, o crescimento foi de 22% (de 94.910 para 112.031 empresas abertas); em 2022, de 24,5% (de 84.815 para 105.618); e em 2023, de 23,8% (de 85.247 para 105.518).

“O que esses percentuais mostram é que existe um movimento consistente de expansão no segundo semestre, e agosto se apresenta como um ponto de virada para muitos empreendedores que decidiram sair do planejamento para a execução”, afirma Rafael Caribé, CEO da Agilize Contabilidade.

Em 2024, os volumes ficaram praticamente iguais – 91.609 em janeiro e 91.507 em agosto –, mas com um dado relevante: o tempo médio para formalização caiu de 19 horas em janeiro para 17 horas em agosto, redução de aproximadamente 10,5%. Na comparação com agosto de 2023, quando o processo durava 29 horas, a queda foi de 41,4%.

A análise também incluiu os dados parciais de 2025, que registraram 118.795 empresas abertas em janeiro. Entre fevereiro e julho, o número mensal manteve-se acima de 95 mil e chegou a 111.412 em julho, sinalizando que o comportamento de alta deve se repetir. “Se a tendência observada nos últimos anos se confirmar, agosto de 2025 tem potencial para superar janeiro em pelo menos 20%, mantendo o padrão de crescimento e reforçando o mês como estratégico para novos empreendimentos”, projeta o CEO.



Para Caribé, esse padrão se explica por uma combinação de fatores: maior proximidade de datas comerciais como Black Friday e Natal, possibilidade de ajustes operacionais antes do fim do ano e clima de recomeço culturalmente associado ao período. “É um momento que combina o impulso do segundo semestre com tempo hábil para planejar o próximo ano fiscal”, analisa.





VANESSA CARVALHO

Sócia-fundadora da CCL Projetos Transformacionais |
Líder do Movimento Rio Grande do Brasil

 @vanessafmdecarvalho 



O PODER ESTRATÉGICO DOS CONSELHOS CONSULTIVOS

PARA PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS – E UMA OPORTUNIDADE PARA O RIO GRANDE DO SUL

Em momentos de grandes decisões, incertezas ou necessidade de crescimento, muitos empresários sentem que estão sozinhos – ou que precisam decidir no instinto ou na pressa. Mas não precisa ser assim. Cada vez mais, pequenas e médias empresas estão descobrindo o valor de contar com Conselhos Consultivos: grupos de especialistas experientes que ajudam a enxergar o negócio de fora, identificar riscos e oportunidades, e tomar decisões com mais estratégia, segurança e clareza.

Diferentemente de um Conselho de Administração, o Conselho Consultivo não tem poder formal de decisão, mas exerce um papel essencial: provocar boas perguntas, desafiar caminhos automáticos e oferecer repertório e conexões estratégicas para o crescimento sustentável da empresa.

CONSUMIDORES MAIS EXIGENTES

Com o mercado mais volátil, consumidores mais exigentes, legislação mais complexa e riscos (inclusive reputacionais, geopolíticos e cibernéticos) mais presentes, muitos empresários têm buscado esse tipo de apoio. Mesmo com equipes competentes, é comum que falte tempo, distanciamento ou experiência específica em temas críticos para o futuro do negócio.

Ter um Conselho Consultivo é, na prática, formar um grupo confiável de conselheiros e mentores que ajudam a pensar, crescer, inovar e proteger a empresa. Para isso, é fundamental ser assertivo na escolha dos conselheiros, buscando experiências diversas e complementares, capazes de trazer visões que dificilmente surgiriam apenas com os times internos.



*"Propósito de ver o Rio Grande do Sul mais forte,
resiliente e preparado para o futuro"*




Mesmo startups com pouca estrutura conseguem contar com modelos enxutos de Conselho Consultivo, como o Lean Governance, que ajudam a dar tração e escalar o negócio – desde que formados pelos profissionais certos. Esses modelos não custam muito. Com valores acessíveis e poucas horas de dedicação por mês, já é possível contar com o apoio de grandes profissionais que fazem diferença na tomada de decisão.

Há também iniciativas voluntárias, como o Movimento Rio Grande do Brasil, criado após a tragédia climática que atingiu o estado em 2024. A iniciativa conecta empresas gaúchas impactadas a Conselhos Estratégicos e mentorias especializadas promovidas pela Board Academy, por seis meses, de forma gratuita. A proposta é ajudar essas empresas não apenas a se recuperar, mas a se fortalecer, com apoio de profissionais de alto nível em áreas como gestão de riscos, finanças, estratégia comercial, digitalização e inovação – todos unidos pelo propósito de ver o Rio Grande do Sul mais forte, resiliente e preparado para o futuro.

O programa está com inscrições abertas através do link:

<https://forms.gle/KY4rJCiFMQRePssB9>

O crescimento das PMEs exige cada vez mais qualificação da gestão e boas práticas de governança adequadas ao porte da organização. Ter um Conselho Consultivo pode ser o diferencial entre reagir ao que acontece ou liderar com consciência e visão 360°. Se quiser entender os modelos possíveis e encontrar o mais adequado para sua empresa, a CCL Projetos Transformacionais pode ajudar. 

Entre em contato com a gente.

Acesse:

<https://cclprojetostransformacionais.com>



CESAR GENEHR

Empresário | Palestrante | Escritor | Psicanalista



@cesargenehr



A TRÍADE DA EXCELÊNCIA

Jamais tivemos tanta facilidade para acessar informações das mais diversas áreas.

Além disso, a velocidade deste acesso é surpreendente, o que nos torna altamente potentes à termos a tão esperada alta performance! Será?

E foi justamente deste pensamento que surgiu uma de minhas metodologias de vivência, a TRÍADE DA EXCELÊNCIA!



Talvez neste momento você esteja ansioso para descobrir o que de fato é este possível “super” método, ou simplesmente seu cérebro te possibilitou o julgamento de lhe manter na zona de conforto e já lhe enviou algumas sinapses que permitem você já por em pensamento frases como: - “Mais um com papo furado” ou, “Só quero ver o que esta criatura inventou...”

Acalme-se, pois realmente não vou apresentar nada extraordinário, são apenas três simples pontos, mas que se bem entendidos e administrados com justiça e consistência, tenha certeza que você irá viver em outros patamares de prosperidade.



PONTO 1 ORGANIZAÇÃO:

Não se trata de ser o “certinho” com escritório milimetricamente arrumado, mas sim sobre exercer o princípio de gerir e negociar com a moeda mais valiosa do planeta, o tempo! Sim! O minuto, a hora, o dia, a semana, o mês, o ano... eles passam e deixam suas marcas, porém não são as marcas do tempo, e sim as marcas de suas atitudes sobre as suas prioridades! E aqui gostaria de estar frente a frente com você e olhar no fundo dos seus olhos, enxergando sua alma e dizer: Com todo respeito, não lhe falta tempo, lhe falta prioridade. Organize suas prioridades e utilize o seu tempo com elas, é assim que você chega ao segundo ponto.



PONTO 2 AUTORRESPONSABILIDADE:

Seja justo com você e com as pessoas que dependem de você, tendo a grandeza de entender que ao estar distante de quem você ama, você deve ser sua melhor versão profissional e pessoal, pois ao se permitir ser assim, você sempre fará o que realmente é importante a cada momento.

PONTO 3 EXECUÇÃO:

Aqui nasce o diferencial de quem encontra resultado em tudo que se envolve, seja positivo ou negativo, só tem resultado quem tem a ousadia da execução. Faça!!! De nada irá adiantar organizar o tempo, priorizar de forma responsável sua agenda se você não finalizar os fatos com a ação do agir!

O que diferencia loucos de gênios, é o resultado, e neste caminho, tenha certeza que o grupo dos Gênios foram apenas pessoas comuns que tiveram muita ousadia em executar muitas vezes até acertar.

Experimente a Triade da Excelência de forma responsável e não esqueça de um importantíssimo fato:

“A excelência é mutável. Quando acreditar que chegou lá, Continue!”



QUAL É O PRIMEIRO PASSO PARA O SUCESSO?

SER DONO DA
SUA MARCA!



Diante de um mercado cada vez mais competitivo, garantir o direito exclusivo de uso da sua marca é primordial. Sabemos que ela estabelece uma relação de valor com o consumidor, além de criar uma identidade duradoura que agrega muito no processo de marketing de seus produtos ou serviços. É fundamental entender que o conceito de marca é mais intangível do que tangível. Por meio dela, o consumidor experimenta sensações, vivencia experiências e forma percepções únicas. Por esse motivo, uma marca pode se tornar um elemento temático importante para a publicidade. No entanto, se esse nome, após anos de uso, precisar ser alterado, todo o conceito mercadológico poderá ser abalado.

Sem registro, a marca não possui domínio e pode ser facilmente apropriada por terceiros, causando severos prejuízos financeiros ao fundador. Por outro lado, com uma marca registrada, além do direito de uso exclusivo, o titular pode firmar contratos de cessão e licenciamento, recebendo royalties como retorno financeiro.

Registro de marca e patente

 @agilitymarcasepatentes

 @agilitymarcasepatentes.morumbi

Registro de softwares Prop. Intelectual

 31 99663-2617

 11 9 5902-6499

CAPA



GUY PEIXOTO

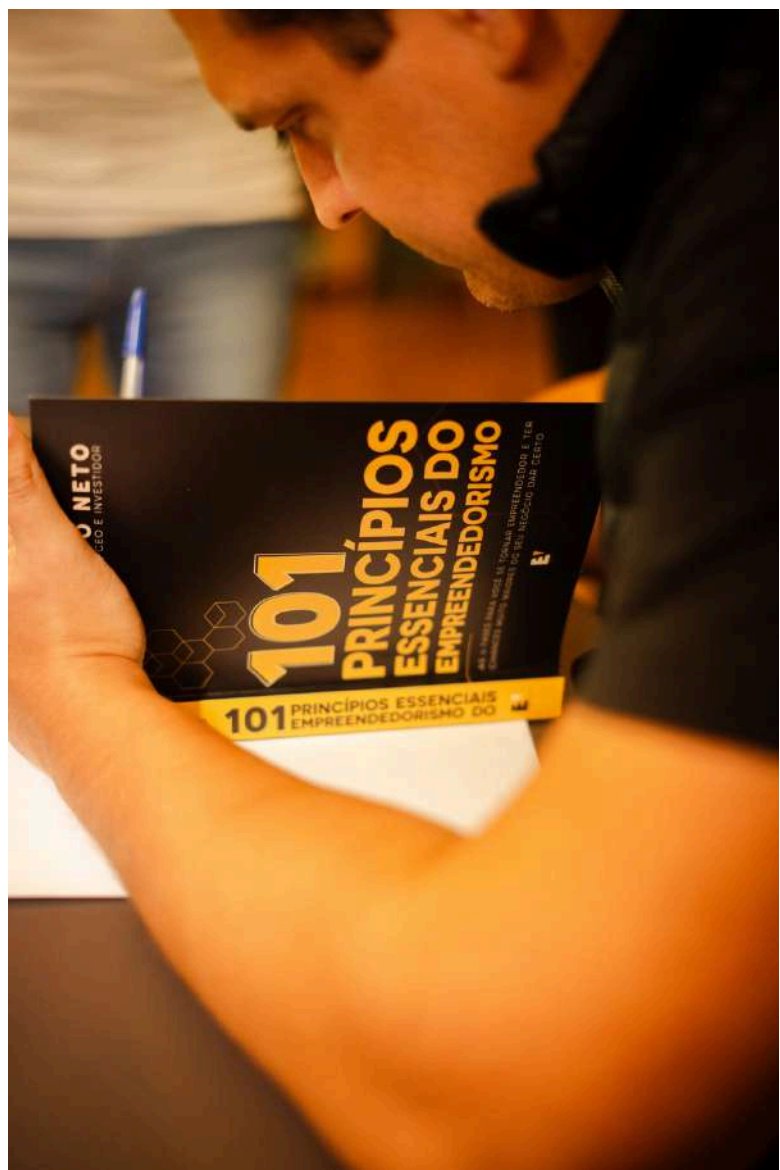
Nossa capa da 31ª edição é Guy Peixoto Neto, um empreendedor serial com vasta experiência em acelerar negócios rentáveis e escaláveis. Como fundador da Bravu Scaling, Guy já criou e liderou mais de 11 empresas, gerou mais de US\$ 50 milhões em valor e alcançou múltiplos de 10x em valuation por meio de metodologias estruturadas.

Mentor formado por Harvard, MIT, Stanford e Wharton, ele também é autor do best-seller 101 Princípios Essenciais do Empreendedorismo e já impactou mais de mil líderes, gerando R\$ 250 milhões em vendas. Se você busca insights práticos para escalar com clareza e propósito, prepare-se: a expertise de Guy vai transformar sua visão de crescimento.

ESCALAR SEM SE ESGOTAR

1. Você costuma dizer que “não falta equipe, falta autonomia”. Como essa visão se conecta com a ideia de escalar um negócio de forma saudável?

GP: Muitas vezes, os líderes acreditam que precisam de mais pessoas para dar conta da demanda, mas o problema nem sempre é a falta de pessoas, mas sim a qualidade da autonomia. O time já tem capacidade de entregar muito mais, só que não recebe espaço para decidir, experimentar, assumir riscos e aprender com erros. Escalar de forma saudável não significa inchar a folha de pagamento, mas criar uma cultura em que cada pessoa age como dona. Quando a autonomia existe, a equipe libera o fundador da operação e faz o negócio andar sozinho. Uma empresa que escala não é aquela com o maior time, mas a que tem mais gente capaz de tomar boas decisões sem depender do chefe o tempo todo.





2. Quais são os principais bloqueios invisíveis que impedem empresas de crescerem, mesmo quando o produto ou serviço é bom?

GP: O maior perigo não está no mercado, mas dentro da empresa. Muitos negócios incríveis patinam porque o dono centraliza tudo e se torna o gargalo da operação. Outros ficam presos porque não existe um ritmo de gestão: não têm reuniões semanais consistentes, prioridades claras ou indicadores simples que mostrem se estão no caminho certo. E há também o bloqueio cultural: quando a equipe não entende o que é sucesso, cada um puxa para um lado diferente. Esses gargalos são invisíveis porque não aparecem no balanço, mas consomem energia todos os dias. E até que sejam resolvidos, a empresa continua andando em círculos, mesmo com um produto desejado pelo mercado.

3. Na sua visão, qual é o papel da liderança na hora de escalar? Quais erros mais comuns você observa em líderes que travam o crescimento da própria empresa?

GP: A liderança é o grande fator multiplicador. O papel do líder ao escalar é garantir clareza, ritmo e alinhamento. Mas, na prática, os erros se repetem: líderes que mudam de direção o tempo todo e confundem o time, líderes que não conseguem delegar e se tornam gargalos, líderes que não investem em desenvolver as pessoas certas. O resultado é simples: a empresa cresce até onde o líder cresce. Se o líder não amadurece, ele se transforma no teto do negócio. Escalar exige um líder que não seja o super-herói que resolve tudo, mas o arquiteto que constrói um sistema e uma equipe capazes de vencer sozinhos.

4. Você ajuda líderes a escalar negócios. O que vem primeiro: escalar o time ou escalar o sistema de gestão?

GP: Tudo começa pelas pessoas. Sem gente boa, nenhum sistema funciona. Mas logo depois vem o sistema de gestão, porque até os melhores talentos precisam de direção clara. O processo é simples: primeiro garantir que os assentos certos estão ocupados pelas pessoas certas. Depois, dar a essas pessoas um sistema que organiza o jogo: metas bem definidas, rituais de alinhamento e indicadores que mostram progresso. Empresas que tentam escalar sem gente boa quebram rapidamente. Empresas que têm gente boa, mas sem sistema, acabam se desgastando. O segredo é a combinação: pessoas certas primeiro, sistema logo em seguida. É isso que transforma potencial em resultado.





"Escalar não é acelerar sem rumo, é remover obstáculos passo a passo."

“DELEGAR NÃO É LARGAR, É TREINAR, ACOMPANHAR E DEPOIS SOLTAR.”

5. Crescer rápido sem uma cultura bem definida pode ser perigoso. Quais pilares culturais você acredita que toda empresa deve ter antes de buscar escala?

GP: Crescer sem cultura é como construir um prédio em terreno instável: pode até subir alguns andares, mas cedo ou tarde desmorona. Toda empresa que deseja escalar precisa de quatro pilares culturais muito claros. O primeiro é um propósito vivo, que dá sentido e direção ao crescimento. O segundo são padrões elevados, porque nada destrói mais rápido uma organização em escala do que aceitar a mediocridade. O terceiro é a transparência, especialmente nos números, pois só assim as pessoas tomam decisões alinhadas com a realidade. E o quarto é a responsabilidade compartilhada: cada pessoa precisa agir como dona, entendendo que a escala é responsabilidade de todos, não apenas do fundador. Quando esses pilares estão firmes, a empresa pode crescer rápido sem perder sua essência.

6. Muitos líderes têm dificuldade em delegar porque “ninguém faz tão bem quanto eles”. Como quebrar esse ciclo e construir times que entregam com excelência?

GP: Esse é um dos maiores gargalos do crescimento. Muitos líderes acreditam que são insubstituíveis e se convencem de que ninguém faz tão bem quanto eles. Só que isso é um mito que aprisiona a empresa no tamanho da capacidade individual do fundador. O primeiro passo para quebrar esse ciclo é aceitar que, no começo, feito é melhor que perfeito. Delegar não significa largar, significa treinar, acompanhar e depois soltar. É como ensinar alguém a andar de bicicleta: no início você segura, depois corre ao lado, até que a pessoa pedale sozinha. A excelência aparece quando o time percebe que o líder confia, dá autonomia e cobra responsabilidade. Empresas que escalam são lideradas por fundadores que deixam de ser super-heróis e passam a ser construtores de times campeões. Enquanto o líder não investir tempo em formar pessoas, continuará preso ao operacional. Quando ele entende que sua função é desenvolver donos, não seguidores, a mágica da escala finalmente acontece.



7. O que diferencia um negócio que escala com consistência de um que apenas cresce em faturamento, mas sem estrutura?

GP: A diferença entre crescer e escalar é brutal. Crescer pode ser apenas inflar o faturamento, muitas vezes sacrificando margem, queimando caixa e corroendo a cultura. É o famoso “crescimento a qualquer custo”, que parece bonito no gráfico de vendas, mas que esconde uma empresa frágil. Escalar, por outro lado, é construir algo que cresce com consistência, mantendo a saúde financeira, preservando valores e garantindo ritmo. Empresas que só crescem estão sempre apagando incêndios. Empresas que escalam criam sistemas que as fazem prosperar mesmo sem a presença do fundador em cada detalhe. Escalar é sobre criar um negócio que dura, que não é apenas grande, mas sustentável.

6 Meses para criar uma empresa com estrutura e crescimento acelerado, com mais lucro, caixa e livre do caos operacional.

Na Bravu Scaling, você terá 6 meses para transformar sua empresa em um negócio milionário com presença forte, relevância estratégica e impacto real no mercado onde atua.

ACESSAR AGORA



8. Como a cultura de protagonismo pode acelerar o crescimento de um negócio? Você já viu exemplos práticos disso funcionando?

GP: O protagonismo é combustível puro para a escala, porque transforma cada colaborador em dono de verdade. Quando a empresa tem uma cultura onde as pessoas assumem responsabilidade, ela não depende só do fundador para andar. Já vi negócios dobrarem de tamanho quando vendedores passaram a propor melhorias nos processos e a tomar decisões diretamente com os clientes, sem esperar a “autorização de cima”. Isso muda tudo. O líder deixa de ser o gargalo e passa a ser o guia da direção, enquanto a execução ganha velocidade. Empresas que escalam criam times de protagonistas, não de seguidores. E quando todo mundo age como dono, a engrenagem gira muito mais rápido.

9. Você acredita que a escala pode acontecer com leveza? Quais decisões ajudam a manter o equilíbrio entre crescimento e saúde organizacional?

GP: Escalar com leveza não é apenas possível, é necessário. O que pesa não é o crescimento em si, mas o caos. Quando a empresa cresce sem disciplina, o líder sente que carrega o mundo nas costas. Agora, quando há foco em poucas prioridades, rituais semanais claros e um ritmo de execução bem definido, o crescimento deixa de ser uma maratona exaustiva e vira um processo sustentável.

“A empresa cresce até onde o líder cresce.”


Leveza não significa trabalhar menos, significa trabalhar com clareza. A verdadeira leveza vem quando a energia está canalizada para o que realmente importa, e não dispersa em apagar incêndios. Escala saudável é resultado de ritmo, foco e disciplina.

10. Quais são os primeiros indicadores que mostram que a empresa está pronta para escalar — e não apenas crescer desorganizadamente?

GP: Existem sinais claros de prontidão. O primeiro é o caixa: ele precisa ser positivo e previsível, porque sem oxigênio a empresa não respira. O segundo é o produto: ele deve estar validado pelo mercado, com clientes que voltam e recomendam. O terceiro é o time núcleo: um grupo de pessoas que já funciona com autonomia, sem depender do fundador para cada decisão. E o quarto é o sistema de gestão: reuniões, metas e indicadores rodando de forma consistente. Esses quatro elementos mostram que a empresa não vai se desmontar quando acelerar. Escalar sem eles é como tentar construir um arranha-céu em cima de uma fundação de madeira.



12. Para o empreendedor que sente que está “patinando” e não consegue sair do mesmo lugar, qual seria o primeiro passo prático para destravar a escalada do seu negócio?

GP: O primeiro passo é parar para enxergar onde está o verdadeiro gargalo. A pergunta é simples: o que está drenando mais energia, pessoas, estratégia, execução ou caixa? Muitos empreendedores tentam resolver tudo ao mesmo tempo e acabam continuando no mesmo lugar. O caminho da escala é focar em resolver um gargalo por vez. Quando você destrava o ponto certo, cria tração imediata e o negócio volta a andar. Escalar não é acelerar sem rumo, é ir removendo, passo a passo, os obstáculos que impedem o crescimento saudável. Cada vez que você abre espaço em um desses pilares, a empresa respira melhor e cresce com mais força. 

11. Você fala muito sobre liderança com visão estratégica. O que um líder precisa desenvolver em si mesmo para conduzir um processo de escala com maturidade?

GP: Um líder que quer escalar precisa dominar três capacidades. Primeiro, a visão estratégica: enxergar além do trimestre e guiar a empresa para o futuro. Segundo, a comunicação clara: traduzir essa visão de forma que o time compre a ideia e se engaje de verdade. Terceiro, a disciplina na execução: garantir que aquilo que foi definido saia do papel, semana após semana. Sem essa tríade, a escala acontece de forma desordenada, desgastante e insustentável. A maturidade do líder é o que determina o teto da empresa. Uma organização nunca escalará além do nível de clareza, disciplina e propósito do seu líder.



Resolvemos os seus problemas contábeis de forma

**transparente
e segura.**

Conte com especialistas e simplifique a burocracia da sua empresa.

Experimente o

**AGILIZE
UNIQUE**

e tenha acesso a um gerente de conta exclusivo e disponível no Whatsapp, facilitamos a:

- ✓ Emissão de notas fiscais;
- ✓ Conciliação financeira;
- ✓ Pagamento dos seus impostos e muito mais.

 **agilize**

Solicite uma proposta

 agilize.com.br

 4020-8283





GERALDO RUFINO
ORGANIZADOR

- Agnes Bastos Junqueira
- Alberto Nairo Aguiar
- Frota Viliela
- Aline Viliela
- Arthur Rufino
- Cesar Genêtr
- Cris Soares
- Daniel Fonseca
- Fátima Reis
- Fernanda Costabile
- Flávia Mardegan
- Kalline Pontofre Santana
- Kleiton Franciscatto
- Loide Miranda
- Lua Trindade
- Magalil Amorim Mata
- Marcos Vilar
- Ozama Ramos
- Rafael Schinoff
- Rafaela Ellen Rossoni
- Assredo Maia
- Renato Trisciuzzi
- Sergio Buatz
- Silmara F. C. Medeiros
- Thaís Brant
- Thiago Fonseca
- Ubirajara Ferreira
- Vanessa Sems

IMPROVÁVEIS

COMO EMPREENDER COM RESILIÊNCIA
E CONQUISTAR O IMPOSSÍVEL

Gente

THAÍ S BRANT

Consultora | Educadora Corporativa | Palestrante | Mentora | Autora best-seller

 @athaisbrant 

CONEXÕES GENUÍNAS, RESULTADOS CONCRETOS

No mundo dos negócios, todos sabemos que ninguém cresce sozinho. Porém, em meio à velocidade das transformações digitais, a forma como nos conectamos faz toda a diferença. Mais do que acumular contatos em redes sociais ou cartões em eventos, é essencial cultivar relações genuínas: aquelas baseadas em confiança, ética e cooperação. Ao longo da minha trajetória, tanto no Brasil quanto em experiências internacionais, networking é um tema tão recorrente que constantemente se transforma em pauta de palestras, treinamentos e mentorias que ministro. Essas experiências reforçam não apenas meu papel de disseminar boas práticas, mas também evidenciam como o networking genuíno impacta diretamente meus próprios resultados de negócios, abrindo portas e consolidando parcerias estratégicas.

O valor da confiança e da ética

Networking não é sobre números. É sobre pessoas. Cada vez que alguém compartilha conosco uma informação, um desafio ou uma oportunidade, recebemos um voto de confiança. E é nossa responsabilidade corresponder a esse voto. Isso significa:

- Preservar a confidencialidade do que nos é dito;
- Cumprir compromissos assumidos com seriedade e pontualidade;
- Evitar o oportunismo, lembrando que conexões sólidas não se constroem sobre interesses imediatos. Agir de forma ética é o que sustenta a credibilidade profissional e fortalece nossa reputação no longo prazo. Em mercados cada vez mais competitivos, a confiança se tornou um dos ativos mais valiosos — e não existe atalho para conquistá-la.



Como criar e gerenciar conexões genuínas.

Se networking é uma arte, ela pode (e deve) ser praticada de forma consciente. A seguir, compartilho algumas atitudes concretas que aplico no meu dia a dia e que fazem toda a diferença:

1. Escute mais do que fale – conexões duradouras começam quando genuinamente nos interessamos pela história do outro.
2. Seja generoso com seu conhecimento – compartilhar aprendizados abre espaço para trocas ricas e fortalece laços.
3. Construa pontes – indicar contatos, recomendar profissionais e facilitar conexões gera valor para todos os lados.
4. Mantenha a proximidade – não espere apenas “precisar” de alguém para retomar o contato; cultive relacionamentos continuamente.
5. Use a tecnologia com propósito – LinkedIn, grupos e eventos online são valiosos, mas só fazem sentido quando usados com autenticidade. Essas práticas parecem simples, mas exigem disciplina. O networking genuíno não é uma ação pontual, e sim uma estratégia contínua de construção de relações.

TRANSFORMANDO CONEXÕES EM RESULTADOS CONCRETOS

Muitas vezes, quando se fala em networking, ainda existe a visão de que o objetivo é apenas “gerar negócios”.

Porém, na prática, os resultados mais sólidos surgem quando existe uma base de confiança e colaboração mútua. Uma parceria profissional pode nascer de uma conversa despreocupada em um evento, uma nova oportunidade pode surgir de uma recomendação espontânea de alguém que confia no seu trabalho. A questão central é: quem confia em você? Quando cuidamos de nossas conexões com autenticidade, transformamos contatos em aliados, colegas em parceiros e relações em oportunidades reais. Mais do que fechar contratos, criamos pontes que sustentam carreiras, negócios e até transformações sociais. Posso afirmar, a partir da minha prática diária e dos negócios que conduzo, que o networking genuíno não é teoria: ele gera vendas, amplia a visibilidade e consolida relacionamentos que sustentam novos contratos. É exatamente essa experiência que compartilho com meus clientes e audiências, mostrando como transformar conexões em resultados concretos.

A visão internacional

Minha experiência internacional reforçou ainda mais essa percepção. Em ambientes multiculturais, onde a diversidade de visões e práticas é enorme, a autenticidade se torna ainda mais essencial. Não há espaço para máscaras: as pessoas percebem rapidamente quando alguém busca apenas vantagens pessoais. Em contrapartida, quando nos mostramos disponíveis para aprender, trocar e construir, criamos conexões que transcendem fronteiras e culturas. E é justamente esse tipo de relação que abre espaço para colaborações globais, inovação e crescimento sustentável.

Networking é diferencial competitivo

Conectar-se de forma genuína é mais do que uma habilidade profissional: é um compromisso humano. Quanto mais cultivamos a confiança, a ética e a cooperação, mais transformamos contatos em verdadeiras parcerias — e relações em resultados concretos. O networking não é sobre quem você conhece hoje, mas sobre quem confiará em você amanhã. E essa confiança só se constrói com consistência, respeito e autenticidade. Portanto, ao olhar para a sua rede de contatos, pergunte-se: você está apenas colecionando nomes ou realmente nutrindo conexões? A resposta a essa pergunta pode ser o maior diferencial da sua carreira e do seu negócio. Se você deseja aprofundar essa visão e aplicar o poder do networking estratégico na sua realidade, será um prazer compartilhar esse conhecimento em palestras, treinamentos ou projetos personalizados. Vamos juntos transformar conexões em resultados?





TROPICAL
ARTE EM MADEIRAS

Móveis que contam

Histórias

Ambientes que inspiram

momentos!

@tropicalartemmadeiras

(71) 3379-2019

(71) 99739-3281

ESCANEE O QR CODE
E BAIXE O NOSSO PORTIFÓLIO



A professional portrait of André Duek, a man with dark hair, wearing black-rimmed glasses, a white t-shirt, and a dark grey blazer. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a plain, light grey.

ANDRÉ DUEK

Especialista em internacionalização de negócios



Empreender nos EUA é mais fácil do que parece?

Por André Duek

Expandir um negócio para os Estados Unidos é o sonho de muitos empreendedores brasileiros. O país é visto como um dos maiores e mais competitivos mercados do mundo, capaz de oferecer oportunidades únicas para quem busca crescimento internacional.

Mas surge a pergunta: será que é realmente tão difícil empreender nos EUA?

A resposta é: **depende da sua estratégia.**

O que facilita a expansão para os Estados Unidos?

Apesar dos desafios, os Estados Unidos oferecem um ambiente favorável para quem deseja empreender:

✓ Economia estável e previsível, que transmite confiança para investimentos.

✓ Ambiente de negócios favorável a estrangeiros, com leis que estimulam o empreendedorismo.

✓ Infraestrutura sólida e acesso a um grande mercado consumidor, possibilitando escalabilidade.

✓ Crédito acessível, desde que haja um bom planejamento financeiro.

Esses fatores tornam o país um terreno fértil para negócios – mas nem tudo são flores.

Os principais desafios.

Para quem deseja se aventurar no mercado norte-americano, alguns obstáculos devem ser levados em conta:

- ✗ Burocracia e exigências legais, que podem ser mais complexas do que no Brasil.
- ✗ Diferenças culturais e comportamentais, que impactam diretamente a forma de negociar.
- ✗ Construção de relações autênticas, essencial para conquistar credibilidade.
- ✗ Concorrência com players já estabelecidos, muitas vezes com forte presença de marca.

É justamente para superar esses pontos que contar com estratégia e planejamento se torna indispensável.



@brnation.us

5 Dicas para ter sucesso ao empreender nos EUA

✦ **Dica 1:** Escolha o modelo de entrada certo. Você pretende começar um negócio do zero ou comprar uma empresa já existente? Ambas as opções têm vantagens e desafios — pesquise bem antes de tomar sua decisão.

✦ **Dica 2:** Tenha um planejamento financeiro sólido. O custo inicial pode ser mais alto do que no Brasil. Além disso, o acesso ao crédito dependerá do seu histórico financeiro. Uma reserva robusta pode ser determinante entre o sucesso e o fracasso.

✦ **Dica 3:** Adapte-se ao mercado local. O que funciona no Brasil pode não ter o mesmo impacto nos Estados Unidos. É fundamental entender a cultura de consumo e ajustar a sua oferta às expectativas do público americano.

✦ **Dica 4:** Construa conexões autênticas nos EUA, negócios são pautados pela confiança e credibilidade. Invista tempo em parcerias estratégicas e em um networking sólido para fortalecer sua presença no mercado.

✦ **Dica 5:** Invista na sua presença digital nos Estados Unidos, a primeira impressão muitas vezes acontece no Google. Ter um site profissional e investir em marketing digital são passos essenciais para se posicionar de forma competitiva.



Empreender nos Estados Unidos pode ser um grande salto para o seu negócio. As oportunidades são muitas, mas o caminho exige planejamento, adaptação e estratégia bem definida.

Com a preparação correta, é possível transformar esse desafio em um marco de crescimento e consolidar sua empresa no maior mercado do mundo.



01 EDIÇÃO / ANO 2025



REIS MAGAZINE

Seu Guia de Serviços na Zona Sul de São Paulo



VENHA PARA O MELHOR
GUIA DA ZONA SUL DE
SÃO PAULO

VENHA
CONTAR A SUA HISTÓRIA
E/OU DIVULGAR SEUS SERVIÇOS

**TENHA SUA MARCA
DESEJADA**

Guia digital e em breve APP

Entre em contato e reserva seu anúncio: 11 95902-6499





EULER COSTA

Founder Agility Marcas e Patentes | Co Founder Lifemi

 @euler.costabenfica 

Quem Tem a Marca Mais Tempo, Tem Direito da Marca?

Por Euler Costa

No mundo dos negócios, a marca é um dos ativos mais valiosos de uma empresa. Ela representa identidade, credibilidade e diferenciação no mercado. Porém, um dos maiores mitos que ainda circulam entre empreendedores é o seguinte: "Se eu uso essa marca há mais tempo, tenho automaticamente o direito sobre ela." Mas será que isso é mesmo verdade? Vamos esclarecer.

O Papel do Registro de Marca no Brasil

No Brasil, o direito sobre uma marca não é adquirido apenas pelo uso, mas sim pelo registro junto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI). Isso significa que, mesmo que uma empresa utilize determinada marca há anos, outra pessoa ou empresa que registre primeiro terá o direito exclusivo de uso, desde que cumpra os requisitos legais.

A Lei da Propriedade Industrial (Lei nº 9.279/96) é clara: o registro é o que garante a exclusividade de uso em todo o território nacional no ramo de atividade declarado. O simples uso, por mais prolongado que seja, não assegura a proteção legal necessária.

Por Que o Registro É Essencial

Registrar a marca é fundamental para:

- Evitar cópias ou uso indevido por concorrentes.
- Proteger a identidade visual e o nome da empresa.
- Valorizar o negócio: uma marca registrada é um ativo que pode ser licenciado ou vendido.
- Segurança jurídica: em caso de disputas, o registro é a prova oficial de propriedade.

Sem o registro, o empresário corre o risco de ver outra pessoa se apropriar da marca e até impedi-lo de utilizá-la, mesmo que já tenha anos de mercado.

É Mito ou Verdade?

Mitos Comuns Sobre Registro de Marca

1 - "Uso minha marca há anos, então ela é minha."

Resposta: Mito. O uso prolongado não substitui o registro.

2 - "Posso registrar uma marca que outra empresa já usa, mas não registrou."

Resposta: Verdade. Se a marca estiver disponível no INPI, quem der entrada primeiro pode garantir o direito de uso.

3 - "Registrar marca é caro e desnecessário."

Resposta: Mito. O custo é baixo em comparação ao valor que a proteção legal traz para o negócio.

O Que Fazer Para Proteger Sua Marca

1. Faça uma busca no INPI antes de investir em identidade visual ou divulgação.
2. Registre o quanto antes para não correr riscos.
3. Acompanhe o processo de registro (pode levar meses, mas vale cada etapa).
4. Conte com profissionais especializados em Propriedade Intelectual para evitar erros.

A afirmação "quem tem a marca há mais tempo tem o direito sobre ela" é um mito. No Brasil, o que vale é quem registra primeiro, não quem usa primeiro. Se você tem uma marca, invista no registro. Ele garante segurança jurídica, valoriza o negócio e evita problemas futuros.



Uma marca bem protegida não é só um nome: é um ativo estratégico que representa a história, os valores e o posicionamento da sua empresa no mercado.





UBIRAJARA FERREIRA

Empreendedor | Autor Best-Seller | Palestrante | Advogado

 @ubirajaraferreirathb 



Entre o Mundo e o Reino

Somos Seres Espirituais Vivendo Uma Experiência Terrena.

Desde os primeiros dias da criação do mundo Deus fez uma distinção muito clara entre os seres humanos e as demais espécies.

Conforme registrado em Gênesis 1:26, Deus disse: **"Façamos o ser humano à nossa imagem, conforme a nossa semelhança"**. Com essa declaração, a humanidade foi chamada a ser mais do que uma mera criatura; fomos dotados de razão, consciência e livre-arbítrio, dons divinos que revelam sua origem celestial. Essa distinção torna evidente que, enquanto os animais vivem regidos pelo instinto, limitados às suas naturezas imutáveis, o ser humano possui a capacidade de transcender a sua condição, dotado de capacidade para criar, planejar, sonhar e transformar o mundo. Um leão, por exemplo, pode governar a savana, mas jamais será capaz de projetar um edifício ou conceber uma obra filosófica. **Não se imagina uma girafa, herbívora, decidindo se tornar carnívora após uma conversa no café da tarde com o seu grupo no WhatsApp.**

Sim, embora da espécie humana, também somos animais, posto que nossa base biológica é a mesma: nascemos, crescemos, reproduzimos e morremos, até aqui, igualmente aos demais.

Somos, porém, no dizer de Santo Agostinho, inclinados ao infinito, buscando sempre algo além: "Fizeste-nos para Ti, Senhor, e o nosso coração está inquieto enquanto não descansar em Ti"¹.

No entanto, o que significa na prática, essa distinção entre nós e os outros animais?

Cabe-nos refletir como isso impacta a forma como vivemos, tanto no âmbito terreno quanto no espiritual.

O Homo Econômicus e o Homem Espiritual

No mundo em que vivemos, os homens frequentemente assumem o papel do chamado homo econômicus, ou seja, o ser humano regido pela busca racional de maximização do interesse próprio e do ganho pessoal.

A história moderna comprova que essa busca é um motor importante do desenvolvimento econômico e social.

Adam Smith, em sua famosa obra *A Riqueza das Nações*, afirmou que o mercado prospera exatamente porque os indivíduos, ao perseguirem seus interesses egoístas, acabam contribuindo indiretamente para o bem comum. "Não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro ou do padeiro que esperamos nosso jantar, mas da consideração que eles têm pelo seu próprio interesse".

De fato, a liberdade e a busca por interesses pessoais são fatores que movimentam os avanços científicos, tecnológicos e econômicos. A inovação, a produção e o empreendedorismo nascem de desejos individuais e legítimos: prosperar, criar, superar. Essa é uma liberdade que Deus concedeu ao homem – o poder criativo de raciocinar e reinventar a realidade. Romanos 12:6 reflete esse dom quando afirma que os talentos dados por Deus diferem entre os homens, "segundo a graça que nos foi dada".

Contudo, por mais bem-sucedido que o homo economicus possa parecer, essa perspectiva revela apenas uma parte da essência humana. Embora os avanços e o consumo material sirvam para saciar necessidades e desejos imediatos, nossa alma permanece inquieta e solitária. É aqui que o homem espiritual se destaca: aquele que, ciente de que o vazio humano não pode ser preenchido com bens materiais, busca algo transcendental e eterno.

O Vazio Humano e a Busca pela Completude Divina

Ainda que iluminados pela razão, os homens frequentemente caem na armadilha de confundir sucesso material com plenitude. Grandes fortunas, conquistas de carreira e status reputacional oferecem prazeres passageiros, mas não proporcionam a sensação de completude.

Como explicar o vazio que toma conta de vidas que, aparentemente, possuem "tudo"? O filósofo e teólogo Blaise Pascal deu uma resposta contundente: "Há um vazio no coração humano do tamanho de Deus, e ninguém além de Deus pode preenchê-lo.

Essa completude, como destacada por vários pensadores cristãos, é a experiência de paz e felicidade que transcende as circunstâncias materiais.

A verdadeira prosperidade não depende de dinheiro na conta bancária, mas da presença de Deus na alma. Jesus enfatizou isso em seu sermão no monte, ao declarar: "Bem-aventurados os pobres de espírito, porque deles é o reino dos céus" (Mateus 5:3). Ele nos chama à humildade e à dependência divina como os maiores tesouros espirituais.

Homens como Rockefeller, Bezos, Musk ou Gates podem ter construído impérios e legado inegável para a humanidade, mas seria impossível afirmar que a fortuna material lhes trouxe a felicidade incontestável. Afinal, a experiência humana comprova o paradoxo de que nada no mundo passageiro pode satisfazer permanentemente um coração criado para o eterno.

Liberdade, Serviço e o Propósito de Deus

Deus nos fez livres, mas nos deu também a responsabilidade de bem utilizar essa liberdade.

Gálatas 5:13 nos lembra: "Vocês, irmãos, foram chamados para serem livres. Mas não usem a liberdade para dar ocasião à carne; ao contrário, sirvam uns aos outros mediante o amor." Assim, Deus permite ao homem criar métodos que gerem avanços para superar os desafios terrenos – sejam eles definidos pela lógica econômica ou pela necessidade material.

No entanto, Ele exige que essa liberdade seja exercida com propósito e responsabilidade.

Sem serviço ao próximo, a liberdade se torna egoísmo desordenado, que gera desigualdades e rancores.

Jesus nos deu o exemplo supremo do que significa ser livre e humilde para servir, ao lavar os pés dos discípulos (João 13:14-15), mostrando que a verdadeira grandeza não está em dominar, mas em compartilhar e amar.


Prosperar, na visão cristã, não exclui necessariamente as conquistas materiais, mas as transcende.

E o caminho para a plena prosperidade passa necessariamente pelo amor ao próximo. É neste gesto – quando partilhamos O QUE TEMOS, como os nossos recursos e conhecimentos e principalmente quando transbordamos QUEM SOMOS – que encontramos a verdadeira felicidade e preparamos o nosso espírito para a eternidade.


A Realidade do Reino

Portanto, **vivemos entre dois mundos: o mundo da razão humana, que organiza as demandas econômicas e terrenas, e o Reino de Deus, que responde às necessidades do espírito.** Ambos coexistem em tensão dentro de nós, mas somente o Reino é eterno. Como disse Jesus: “Pois, onde estiver o seu tesouro, aí também estará o seu coração” (Mateus 6:21).

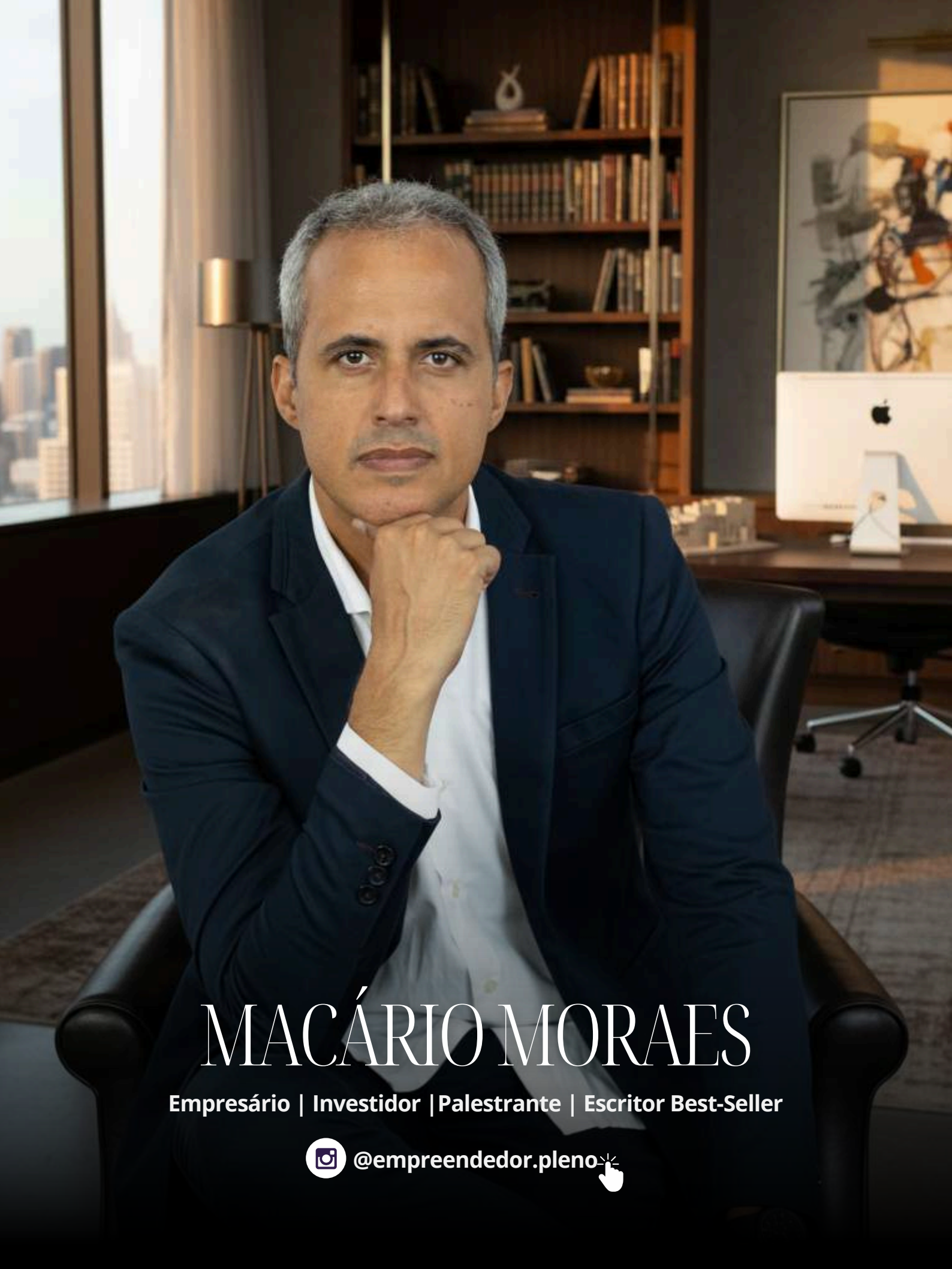
A razão, a liberdade, o egoísmo virtuoso e o mercado foram métodos que Deus permitiu ao homem criar, porém, apenas refletem uma pálida e distante sombra do que é o propósito integral de nossa existência: **viver na plenitude e em comunhão com Ele.**

Portanto, que possamos exercer as nossas capacidades humanas, superar os desafios presentes na Terra, mas nunca esquecer de que a plena prosperidade e a verdadeira felicidade só encontram completude em Deus. 

Na busca pela prosperidade e a grandeza, as pessoas, desde os mais simples e humildes às mais ricas e arrogantes, se movem, articulam, aceleram o tempo, alguns caminham descalços enquanto outros usam jatos para singrar os céus e construir no mundo do trabalho.


Porém, aquele que se faz grande e próspero de verdade, dobra a cabeça e coloca o joelho no chão para alcançar a Deus, no céu. 





MACÁRIO MORAES

Empresário | Investidor | Palestrante | Escritor Best-Seller

 @empreendedor.pleno 

CRESCER SEM ENLOUQUECER: *Mito ou Realidade ?*

COMO APLICAR A MENTALIDADE DAS STARTUPS AO SEU NEGÓCIO TRADICIONAL — SEM SE MATAR DE TRABALHAR.

A conquista que quase me destruiu

Em 2014, eu vivia o sonho que muitos empresários perseguem:

- ✓ Independência financeira
- ✓ Mais de 100 colaboradores
- ✓ Startup premiada nacionalmente

Mas eu estava esgotado.

Com 40 anos, fui diagnosticado com síndrome de burnout — um esgotamento físico, mental e emocional que me levou ao fundo do poço.

Precisei de remédios para dormir, para levantar e para continuar fingindo que estava tudo bem. Por fora, sucesso. Por dentro, colapso.

Foi ali, nesse abismo, que precisei escolher: ou mudava a forma de empreender, ou seria engolido pelo próprio negócio. Nasceu o método CSE — Crescer Sem Enlouquecer.

Hoje, mais de 2.000 empresários já passaram por esse método. E neste artigo, vou te mostrar os 4 pilares práticos que permitem crescer com lucro, energia e liberdade, mesmo em negócios tradicionais.

Os 4 Pilares do Crescer Sem Enlouquecer (CSE)

Pesquisa da Endeavor (2024) revelou que 94,1% dos empreendedores de negócios em crescimento já apresentaram sintomas sérios de esgotamento mental, estresse ou ansiedade.

A pergunta é: você vai esperar quebrar para mudar?



— **Macário Moraes**

“Trabalhar muito não é sinal de produtividade — é sinal de desorganização.”

1. Cresça como uma Startup

Identifique e escale oportunidades com leveza e agilidade

"Não é sobre virar uma startup. É sobre pensar como uma e usar as técnicas que funcionam."

Startups crescem de forma enxuta, testando antes de escalar, com times pequenos e objetivos claros. Negócios tradicionais crescem à base de esforço, dependência do dono e tentativa e erro — até travar.

Case real: Fabiana (brigaderia artesanal):

Dona de 4 lojas físicas, vivia exausta, sem tempo e sem lucro. Aplicando o método CSE, transformou a torta mais vendida em produto de distribuição escalável. Criou uma operação lean, com testes rápidos e foco em canais lucrativos.

Resultado? Fechou 2 lojas físicas, reduziu custo fixo, aumentou lucro e despertou interesse de investidores.

Startups olham para problemas como oportunidades. Empresários tradicionais tendem a tolerá-los.

No CSE, você aprende a aplicar o olhar de uma startup ao seu negócio atual.

2. Ganhe tempo na vida e no negócio

Libere espaço na sua agenda para o crescimento

"Empreender não é sobre trabalhar mais. É sobre fazer o que dá mais resultado."

Se você vive dizendo "estou na correria", está na armadilha.

Trabalhar muito não é sinal de produtividade — é sinal de desorganização.

Case real — José (guindastes):

Tudo dependia dele. Nada andava se ele não estivesse presente. Aplicando o Organograma de Crescimento e a Matriz de Complexidade e Tempo, conseguiu delegar com segurança e dobrou o faturamento em menos de 1 ano.

Essas ferramentas tiram o empresário do centro da operação e ajudam a redistribuir o fluxo de decisões sem perder o controle, trazendo mais clareza para focar no crescimento e recuperar 30% a 40% do tempo do dono.

3. Reestruture para crescer com base sólida

Organize Pessoas, Finanças, Vendas e Operações

"Negócio que cresce sem estrutura... cresce rumo ao caos."

Negócio saudável é negócio estruturado. Todo crescimento gera gargalos. Sem ajuste, o crescimento quebra o sistema.

No método CSE, reestruturamos 4 áreas críticas para sustentar o crescimento:

* Pessoas: Redefinir funções, alinhar cultura, treinar líderes e contratar certo.

* Finanças: Dominar o DRE, fluxo de caixa, precificação e ponto de equilíbrio.

* Vendas: Criar um motor previsível com funil, metas, scripts e gestão.

* Operações: Padronizar processos, implantar indicadores e aumentar produtividade.

Case real: Kleber (oficina/funilaria):

Faturamento cresceu 7x em 2 anos. Mas o caos explodiu: dívidas, retrabalho e queda de qualidade. Após aplicar o pilar 3 do CSE, documentou processos, organizou o time, implantou metas e passou a gerir com dados — não no improvisado.

Quando cada área é uma engrenagem e não um peso, a empresa gira com menos esforço e mais previsibilidade. O objetivo é fazer a empresa funcionar sem depender do dono e gerar crescimento saudável, lucrativo e escalável

4. Gere energia empreendedora

Cuidar do dono é cuidar da empresa.

"O negócio só cresce até onde o dono aguenta."

A maioria dos empresários que me procuram relatam: – Fadiga – Falta de motivação – Crises de ansiedade ou dores físicas.

Empreendedor sem energia = empresa travada.
Por isso, o CSE ajuda o empresário a construir uma Rotina Inteligente que fortalece o corpo, mente e espírito.

Case real: Joab e Juliana (multifranqueados):
Estavam estagnados, sobrecarregados e em crise conjugal.

Aplicando o CSE:

- ✓ Reorganizaram seus papéis
- ✓ Criaram rotinas energizantes
- ✓ Recuperaram o casamento
- ✓ Expandiram para a 6ª operação

A OMS reconhece que saúde é física, mental, emocional e espiritual. O método ativa essas 4 dimensões para restaurar o "motor oculto" do negócio: o dono, restaurando energia e prazer em empreender com mais disposição para o trabalho, saúde e família

Você Pode Crescer — e Ainda Gostar da Vida que Construiu

O CSE (Crescer Sem Enlouquecer) não é uma teoria. É um método validado, com ferramentas práticas que transformam a forma como você toca o seu negócio com : Mais Lucro, produtividade, crescimento e, principalmente, VIDA.

A pergunta é:

Você vai esperar o colapso — como eu esperei — ou vai se antecipar e construir uma empresa que cresce sem te destruir?

Funcionários fazem a empresa funcionar. O dono faz a empresa crescer e dá trabalho aos outros.





Comece o dia
com Deus, estudando
um capítulo da Bíblia



Reavivados
por sua palavra

**Assista todos os dias, às 6h,
na TV Novo Tempo**

ntplay.com



CANAL
1

SKY

CANAL
31

Claro NET

CANAIS
27 e 527



Jogos estratégicos

Jogos voltados para o desenvolvimento humano, entretenimento e terapias

PODCAST EMPREENDEDORES do Brasil

CONEXÕES PODEROSAS, MARCAS MEMORÁVEIS.



Venha compartilhar sua
história de sucesso com
a gente!



+ 55 (11) 95902-6499



www.empreendedoresdobrasil.com