

HISTORY

EMPREENDEDORES[®] do Brasil

Edição Especial 10/2026

ANDRÉ DUEK

A POTÊNCIA EMPREENDEDORA
QUE CONQUISTOU O MERCADO
AMERICANO

Como visão global, estratégia e relacionamentos
transformaram um empresário brasileiro em
referência internacional.

www.empreendedoresdobrasil.com

MATÉRIA

ANDRÉ DUEK

A POTÊNCIA EMPREENDEDORA QUE TRANSFORMOU
CURIOSIDADE, VISÃO GLOBAL E RELACIONAMENTOS
EM UM LEGADO INTERNACIONAL

ALGUNS EMPREENDEDORES CONSTROEM EMPRESAS. OUTROS CONSTROEM MARCAS. HÁ AINDA AQUELES QUE CONSEGUEM CONSTRUIR UM ECOSSISTEMA DE NEGÓCIOS CAPAZ DE CONECTAR PESSOAS, GERAR OPORTUNIDADES E INSPIRAR NOVAS GERAÇÕES.

ESSA É A TRAJETÓRIA DE ANDRÉ DUEK.

RECONHECIDO POR SUA ATUAÇÃO EMPRESARIAL NO BRASIL E NOS ESTADOS UNIDOS, DUEK TRANSFORMOU SUA EXPERIÊNCIA EM DIFERENTES MERCADOS EM UMA FILOSOFIA DE VIDA BASEADA EM INOVAÇÃO, APRENDIZADO CONTÍNUO E VISÃO INTERNACIONAL. MAIS DO QUE CRIAR EMPRESAS, SEU PROPÓSITO SEMPRE FOI DESENVOLVER NEGÓCIOS SUSTENTÁVEIS, AUTOGERENCIÁVEIS E CAPAZES DE IMPACTAR POSITIVAMENTE A SOCIEDADE.

SUA HISTÓRIA DEMONSTRA QUE O SUCESSO NÃO ACONTECE POR ACASO. ELE NASCE DA PREPARAÇÃO, DA CAPACIDADE DE OBSERVAR TENDÊNCIAS E, PRINCIPALMENTE, DA CORAGEM DE TRANSFORMAR CONHECIMENTO EM AÇÃO.



"Minha missão de vida é disseminar conhecimento pelo mundo, destacando o Brasil como lar de alguns dos melhores empreendedores do planeta."

O EMPREENDEDOR QUE ESCOLHEU APRENDER ANTES DE CRESCER

Enquanto muitos profissionais concentram seus esforços apenas na remuneração imediata, André Duek acredita que o verdadeiro patrimônio de uma carreira é o aprendizado.

Segundo ele, o crescimento profissional é consequência da capacidade de gerar valor para pessoas e organizações. Sua filosofia sempre foi simples:

"Não se concentre no salário. Pense em como você pode contribuir para melhorar o ambiente de trabalho. O crescimento pessoal acontece naturalmente."

Essa visão acompanhou toda a sua trajetória empresarial.

A CURIOSIDADE COMO COMBUSTÍVEL DA INOVAÇÃO

Uma das características que mais marcaram sua carreira foi a curiosidade.

Para André Duek, inovação não nasce apenas de tecnologia, mas da disposição permanente para aprender.

Viajar, visitar empresas, participar de eventos internacionais, conversar com pessoas diferentes e fazer perguntas sempre fizeram parte do seu método de trabalho.

Para ele, cada nova experiência amplia repertórios e cria oportunidades que dificilmente surgiriam permanecendo na zona de conforto.

Essa postura permitiu identificar tendências antes de grande parte do mercado e construir negócios voltados para o futuro.

A REGRA DOS 10: UM MÉTODO PARA REDUZIR RISCOS

Antes de iniciar sua expansão internacional, André Duek desenvolveu um princípio que se tornou uma de suas principais estratégias empresariais:

A Regra dos 10.

Em vez de tomar decisões impulsivas, ele escolheu conhecer profundamente o mercado americano. Foram mais de vinte viagens aos Estados Unidos, sempre com o objetivo de observar, aprender e compreender a cultura empresarial local.

Desse processo surgiu uma regra pessoal: Visitar um mercado pelo menos dez vezes antes de tomar uma decisão importante.

Essa metodologia reduziu riscos, aumentou sua capacidade de planejamento e proporcionou uma entrada muito mais consistente no mercado internacional.

CONSTRUINDO UMA TRAJETÓRIA INTERNACIONAL

Depois de compreender profundamente o ambiente de negócios americano, André Duek decidiu expandir sua atuação.

Sua primeira iniciativa foi a criação da Duek Realty, empresa especializada no mercado imobiliário de luxo no sul da Flórida.

A marca rapidamente ganhou relevância entre investidores e brasileiros interessados em viver ou empreender nos Estados Unidos.

Posteriormente, a empresa foi negociada com a ONE Sotheby's International Realty, consolidando uma operação de grande reconhecimento.

A experiência abriu espaço para novos projetos. Nascia então o **Duek & Lara Group**, voltado para assessorar investidores, famílias e empresários interessados em expandir seus negócios e patrimônios internacionalmente.

“Segui a regra dos 10: visitar um local pelo menos 10 vezes antes de tomar uma decisão importante.”

Empreender criando experiências

Sempre atento às mudanças no comportamento do consumidor, André Duek identificou uma oportunidade no mercado de turismo sobre rodas.

Assim nasceu a Duek Motorhomes, empresa especializada em aluguel de motorhomes nos Estados Unidos.

Mais do que oferecer veículos, a proposta era proporcionar experiências memoráveis para famílias, empreendedores e viajantes.

A iniciativa colocou brasileiros como protagonistas em um segmento ainda pouco explorado por empresários nacionais no mercado americano.

Ao contrário da venda tradicional, focada apenas na próxima negociação, esse conceito propõe construir relacionamentos duradouros. Para André Duek, vender é apenas o início da relação.

O verdadeiro objetivo é conquistar a confiança do cliente para permanecer presente durante toda a sua jornada.

Essa mentalidade fortalece a reputação, gera indicações espontâneas e cria oportunidades permanentes de novos negócios.

COMPARTILHANDO CONHECIMENTO

Ao longo da carreira, André percebeu que muitos brasileiros possuíam enorme potencial empreendedor, mas careciam de acesso a experiências internacionais.

Foi dessa percepção que surgiu a 1BRZ Group, plataforma dedicada à produção de conteúdo sobre branding, inovação, liderança, comunicação e negócios internacionais.

O objetivo era claro:

Fortalecer a imagem do empreendedor brasileiro e mostrar ao mundo que o Brasil forma alguns dos profissionais mais criativos e resilientes do planeta.

LIFETIME SELLOUT: VENDER PARA A VIDA TODA

Entre os diversos aprendizados obtidos nos Estados Unidos, um conceito tornou-se uma das bases de sua filosofia empresarial.

O chamado Lifetime Sellout.

LIFE
TIME
SELLOUT



*"O caráter e o alinhamento de valores pessoais.
Não há nada mais importante do que isso."
(sobre a escolha de sócios)*

SURPREENDER É CRIAR VALOR

Quando fala sobre gestão de empresas, André Duek costuma resumir sua filosofia em uma única palavra: **Surpreender**.

Para ele, empresas extraordinárias oferecem algo que o cliente ainda não imaginava precisar.

Essa capacidade de antecipar desejos diferencia organizações comuns de marcas realmente memoráveis.

É esse pensamento que orienta o desenvolvimento de produtos, serviços, processos e experiências dentro de seus negócios.

ESCOLHER PESSOAS ANTES DOS NEGÓCIOS

Ao longo de sua trajetória, André também aprendeu que nenhuma empresa cresce sozinha. Mas escolher sócios exige critérios.

Sua principal regra é objetiva: **Caráter e alinhamento de valores vêm antes da competência técnica**. Negócios podem ser ajustados. Valores, não. Essa visão tornou-se um dos pilares para construir relações empresariais sólidas e duradouras.

UM LIVRO QUE NASCEU DE UMA PROMESSA

Entre todos os projetos realizados, um possui significado profundamente pessoal. **O livro Potência Empreendedora**.

A obra nasceu de uma promessa feita à sua mãe. Ela desejava que André registrasse sua trajetória para inspirar outras pessoas. Antes que ele completasse cinquenta anos, ela faleceu. Mesmo diante da perda, reforçou a importância daquela promessa. André começou a escrever aos 48 anos e lançou o livro aos 50, transformando uma homenagem familiar em uma ferramenta de inspiração para milhares de empreendedores.

Quando fala sobre gestão de empresas, André Duek costuma resumir sua filosofia em uma única palavra: **Surpreender**.

Para ele, empresas extraordinárias oferecem algo que o cliente ainda não imaginava precisar.

Essa capacidade de antecipar desejos diferencia organizações comuns de marcas realmente memoráveis.

É esse pensamento que orienta o desenvolvimento de produtos, serviços, processos e experiências dentro de seus negócios.



André Duek e sua sócia Carolina Lara

UMA MISSÃO MAIOR QUE OS NEGÓCIOS

Hoje, André Duek define sua missão de forma clara:

Disseminar conhecimento pelo mundo e mostrar que o Brasil forma alguns dos melhores empreendedores do planeta.

Seu objetivo vai além da criação de empresas.

Ele busca desenvolver organizações autogerenciáveis, sustentáveis e capazes de gerar impacto positivo para colaboradores, clientes e sociedade.

Mais do que construir patrimônio, deseja construir legado.

LIÇÕES DA TRAJETÓRIA DE ANDRÉ DUEK

A história de André Duek deixa ensinamentos valiosos para qualquer empreendedor:

- Aprenda antes de investir.
- Viaje para ampliar sua visão de mundo.
- Construa relacionamentos de longo prazo.
- Nunca pare de ser curioso.
- Escolha sócios pelo caráter e pelos valores.
- Surpreenda o mercado antes que ele peça inovação.
- Compartilhe conhecimento para multiplicar resultados.
- Transforme propósito em legado.

LEGADO

A trajetória de André Duek demonstra que empreender vai muito além de abrir empresas.

É desenvolver pessoas, construir relacionamentos, aprender continuamente e transformar experiências em oportunidades.

Sua história inspira porque mostra que visão global, disciplina, curiosidade e propósito podem levar um empreendedor brasileiro a conquistar mercados internacionais sem perder suas raízes.

Mais do que um empresário de sucesso, André Duek tornou-se um defensor da capacidade empreendedora brasileira, mostrando que o conhecimento compartilhado continua sendo o investimento com maior potencial de retorno para qualquer geração. 

ANDRÉ DUEK

INSTAGRAM:

@ANDREDUEK | @BRNATION.US | @DUEK.LARA.GROUP

LEGADO