exame.

DE ZERO A BILHÃO

O PRÊMIO NEGÓCIOS EM EXPANSÃO CHEGA À 5ª EDIÇÃO RECONHECENDO 491 EMPRESAS CAMPEÃS DE CRESCIMENTO — E COM UM DESTAQUE ESPECIAL PARA AQUELAS PERTO DO PRIMEIRO BILHÃO DE REAIS EM RECEITA







PEDRO MAC DOWELL, DA QI TECH, FERNANDO SCHEFFER, DA ESPAÇO SMART, E ALINIE MENDES, DA MODULAR


btg pactual
Para quem
espera mais
de um banco
É tempo de ir além com
Ultrablue World Legend
Desconto no acesso ao Terminal BTG Pactual,
o único terminal privativo da América Latina
4,5 pontos por dólar gasto ou 2% de cashback
IOF Zero em compras internacionais
Seguro Viagem Omint para você e mais 2 pessoas
Abra sua conta e
descubra todos os benefícios



Cartão de crédito e benefícios atrelados ao cartão sujeitos à análise e critérios de elegibilidade. O acesso ao Terminal BTG Pactual no GRU é mediante disponibilidade do parceiro. Consulte condições no site. O Programa de Fidelidade BTG Pactual está sujeito às regras da campanha promocional vigente. Consulte os termos e condições no site. A Campanha IOF Zero é válida para compras internacionais no crédito e débito, exceto Conta Internacional, por prazo indeterminado. Consulte o Regulamento no site. Consulte as regras de uso e coberturas do Seguro Viagem Omint no app BTG Banking.

SUMÁRIO

6 **DA EXAME**

10 **FALE CONOSCO**

12 **CHOQUE DE GESTÃO**
Reality da EXAME, que ajudou PMEs a crescer, somou 25 episódios com mais de 10 milhões de visualizações no YouTube

18 **VISÃO GLOBAL**
Marco Rubio, secretário de Estado dos EUA, faz da oposição à esquerda latino-americana uma marca da carreira

22 **ENTREVISTA**
Lisa Sachs diz que a transição energética chegará a todos quando mudarem as regras de distribuição do dinheiro

27 **NEGÓCIOS EM EXPANSÃO 2026**
As 491 empresas selecionadas para o *Ranking* EXAME *Negócios em Expansão* dominaram os desafios econômicos

34 **DE 2 MILHÕES A 5 MILHÕES DE REAIS**
A Fortio Soluções Logísticas avançou 101,9% ao solucionar as dores dos clientes e gerar valor com o uso da tecnologia

37 **DE 5 MILHÕES A 30 MILHÕES DE REAIS**
A Agnes registrou 525% de expansão antecipando a burocracia governamental com expertise tributária

45 **DE 30 MILHÕES A 150 MILHÕES DE REAIS**
A CR Duarte Engenharia cresceu 1.892% com qualidade, otimização de recursos e entrega de imóveis no prazo

51 **DE 150 MILHÕES A 300 MILHÕES DE REAIS**
A Muv Rental cresceu 16 vezes em receita operacional líquida ao cuidar da gestão de maquinários ociosos

53 **DE 300 MILHÕES A 600 MILHÕES DE REAIS**
O Grupo Quadra aumentou o faturamento em 109,5% com excelência técnica e expertise do cliente

56 **DE 600 MILHÕES A 1 BILHÃO DE REAIS**
A Zoop teve receita líquida 153% acima do ano anterior ao transformar a forma de pagamento em software

58 **EMPRESAS NOVATAS**
A Almerindas, com avanço de 4.472,1%, presta consultoria e apoio operacional em infraestrutura



Alinie Mendes, da Data Modular: trajetória vitoriosa em cinco anos de negócio

27

LEANDRO FONSECA



Paula Kim: resistência e capacidade de não desistir diante das dificuldades

LEANDRO FONSECA

60 **ESTRATÉGIA**
A Gerdau investe para que a operação brasileira tenha o mesmo resultado de sucesso obtido nos Estados Unidos

68 **NEGÓCIOS**
A Tembici ganha eficiência, volta a crescer e investe 340 milhões de reais para ampliar sua frota de bicicletas elétricas

76 **CLIMA**
A Europa Ocidental recua na política ambiental — mesmo com a temperatura batendo recorde da série histórica

82 **EXAME AGRO**
No EXAME SuperAgro 2026 discutiu-se, entre outros temas, o desafio de reconhecer o risco antes de ele se transformar em crise

88 **OPINIÃO**
Diogo Castro e Silva: A empresa que ignora a resiliência como paradigma assume um risco que ninguém remunera

90 **OPINIÃO**
Sofia Esteves: A juventude passou a questionar modelos tradicionais de construção de carreira

92 **CLUBE CMO**
Amanda Lobato, CMO da farmacêutica Opella, enfrenta o desafio de garantir personalização a diferentes públicos

CASUAL

95 **CAPA**
Paula Kim, cofundadora das marcas P. Andrade e Piet, desenvolve a concentração e a consciência corporal com o skate

98 **RELÓGIOS**
Acessórios movidos a bateria, como os da Casio dos anos 1980, conquistam os jovens da geração Z e viram símbolo de status

100 **TURISMO**
Após duas décadas, a linha de trem Mardi Gras volta a percorrer a costa do Mississippi, de Nova Orleans a Mobile

104 **GOLFE**
Kirilauskas: "O golfe no Brasil tem forte presença entre a elite, não porque custa caro, mas porque a elite entendeu o golfe"

105 **CULTURA**
A galeria Fortes D'Aloia & Gabriel representa seus artistas em galerias estrangeiras sem perder a brasilidade

106 **IN VINO VERITAS**
A Casa Ferreira Wine, na Paraíba, oferece uma experiência memorável e mostra que o Nordeste também pode produzir vinhos

REVISTA MENSAL
ANO 60 | Nº 8 | EDIÇÃO 1290
AGOSTO DE 2026

FOTO/CAPA: LEANDRO FONSECA

DA EXAME



LUCAS AMORIM

Locomotiva na siderúrgica de Midlothian, nos EUA: a operação americana responde por 74% do resultado da Gerdau

AS LIÇÕES DE 491 PMEs — E DE UM GIGANTE

A Gerdau chegou a um faturamento de 70 bilhões de reais com uma obsessão por eficiência que serve de inspiração para as selecionadas ao prêmio Negócios em Expansão

Empreendedores são visionários, detalhistas e, sobretudo, criativos. Para uma reportagem desta edição da EXAME, visitamos a operação da siderúrgica da Gerdau em Midlothian, no Texas, e descobrimos que a unidade transforma até locomotivas de centenas de toneladas em aço de primeira qualidade. A companhia brasileira chegou aos Estados Unidos há mais de 20 anos, guiada por uma visão de longo prazo que vem trazendo retornos bilionários. A operação americana é responsável por 74% do resultado operacional da Gerdau.

Para conseguir esses números, a empresa aliou sua visão estratégica à obsessão por detalhes. Até as moedas esquecidas nos trens e automóveis derretidos são recuperadas. Para reduzir sua despesa com energia, a companhia construiu uma enorme usina de energia solar colada à siderúrgica. E, para ajudar na zeladoria do pasto em torno das placas solares, espalhou ovelhas pelo terreno. "Cabras também cuidariam do pasto, mas poderiam saltar sobre as placas", contou Daniel Rego, o executivo brasileiro à frente da operação. "Temos até um pastor para cuidar dos animais."

Fundada em 1901 em Porto Alegre, a Gerdau começou como uma fábrica de pregos, e agora fatura 70 bilhões de reais ao ano. Construiu uma história de grandes conquistas, mas de muita resiliência. A própria operação americana precisou ser redesenhada para sobreviver à ressaca da crise financeira de 2008.

Esta edição da EXAME celebra o espírito empreendedor de gigantes como a Gerdau e de 491 companhias de todo o Brasil selecionadas para a quinta edição do prêmio Negócios em Expansão. Criado e coordenado pelo editor Leo Branco, o NEEX é a maior premiação para empresas em forte crescimento no país. Desde 2022, reconheceu 1.872 negócios de 26 estados. Nesta edição, as empresas selecionadas somam 42,2 bilhões de reais em faturamento.

As três que ilustram nossa capa mostram o tamanho do desafio de ir do zero ao bilhão de reais. Alinie Mendes, da Modular, por exemplo, encontrou um nicho dentro do fantástico mercado de data centers e hoje opera, além do Brasil, no Chile, na Colômbia e na Guatemala. Pedro Mac Dowell, da QI Tech, fornece estrutura para que seus clientes ofereçam serviços financeiros em seus próprios aplicativos. Já Fernando Scheffer, de Ponta Grossa, trouxe do Japão a inspiração para a Espaço Smart, que industrializou o canteiro de obras.

As possibilidades de qualquer uma delas virar um negócio de 70 bilhões de reais em um intervalo de tempo menor que 125 anos são maiores do que nunca. Os desafios, também. Qualquer que seja o tamanho do negócio, as lições da Gerdau, que conta as moedas em meio à sucata, seguirão valiosas. Boa leitura! ●

REACH FOR THE CROWN



O DAY-DATE

MONTECRISTO

EST. 1961

JK IGUATEMI / IGUATEMI CAMPINAS

+55 11 91979-7404

@MONTECRISTO.JOALHERIA

MONTECRISTO.COM.BR

ROLEX

exame.

Diretor de Redação
Lucas Amorim

Editores
Ivan Padilla, Juliana Colombo, Leo Branco, Lia Rizzo,
Luciano Pádua, Mariana Martucci, Mitchel Diniz e Pedro Gil

Editores Assistentes e Repórteres
André Lopes, André Martins, Carolina Ingizza, César H.S. Rezende, Clara Assunção,
Daniel Giussani, Estela Marconi, Gabriel Rubinsteinn, Guilherme Gonçalves,
Isabela Rovaroto, Ivan Martínez-Vargas, Júlia Storch, Layane Serrano, Letícia Furlan,
Letícia Ozório, Luiz Anversa, Luiza Vilela, Mateus Omena, Rebecca Crepaldi, Sofia Schuck,
Soraia Alves, Tamires Vitorio, Giulia Polizeli e Paloma Lazzaro (estagiárias)

Arte: Carolina Gehlen (chefe), Carmen Fukunari (editora) e Letícia de Cássia (designer)

Foto: Leandro Fonseca (editor) e Julio Gomes

Revisão: Maurício José de Oliveira

Publicidade e Projetos Especiais: Rafael Davini e Daniela Serafim

www.exame.com

Redação e Correspondência: Rua da Consolação, 1601, 1º andar – Consolação,
CEP 01301-100, São Paulo – SP
Publicidade São Paulo e informações sobre representantes de publicidade no Brasil e no exterior: publicidade@exame.com

---

EXAME 1290, ano 60, nº 8,
é uma publicação mensal da Exame. Ltda.
Edições anteriores: venda exclusiva em banca pelo preço de capa da última edição publicada mais despesa de remessa. Solicite a seu jornaleiro.
Distribuída em todo o país pela SPDL — S. Paulo Distribuição e Logística.
EXAME não admite publicidade redacional

IMPRESSA NA PRINTI — FM IMPRESSOS PERSONALIZADOS LTDA.
Rua João Ferreira de Camargo, 714 — CEP 06460.060, Barueri/SP

FALE CONOSCO

Vendas corporativas, projetos especiais e vendas em lote:
publicidade@exame.com

ATENDIMENTO

SAC e venda de revistas para consumidores finais: atendimento@exame.com

Atendimento WhatsApp: (11) 97083-7324

Para acessar sua revista digital:
https://exame.com/edicoes

EXAME PARA EMPRESAS

empresas@exame.com

EDIÇÕES ANTERIORES

Adquira através do site:
https://editora.saintpaul.com.br/revista-exame
ou solicite pelo atendimento
(atendimento@exame.com)

RELEASES

releases@exame.com

CORRESPONDÊNCIA

Comentários sobre o conteúdo editorial da EXAME, sugestões e críticas:

redacao@exame.com

Cartas e mensagens devem trazer nome completo, endereço e telefone do autor. Por razões de espaço ou clareza, elas poderão ser publicadas de forma reduzida.

PUBLICIDADE

Anuncie na EXAME e fale com o público leitor mais qualificado do Brasil:

publicidade@exame.com

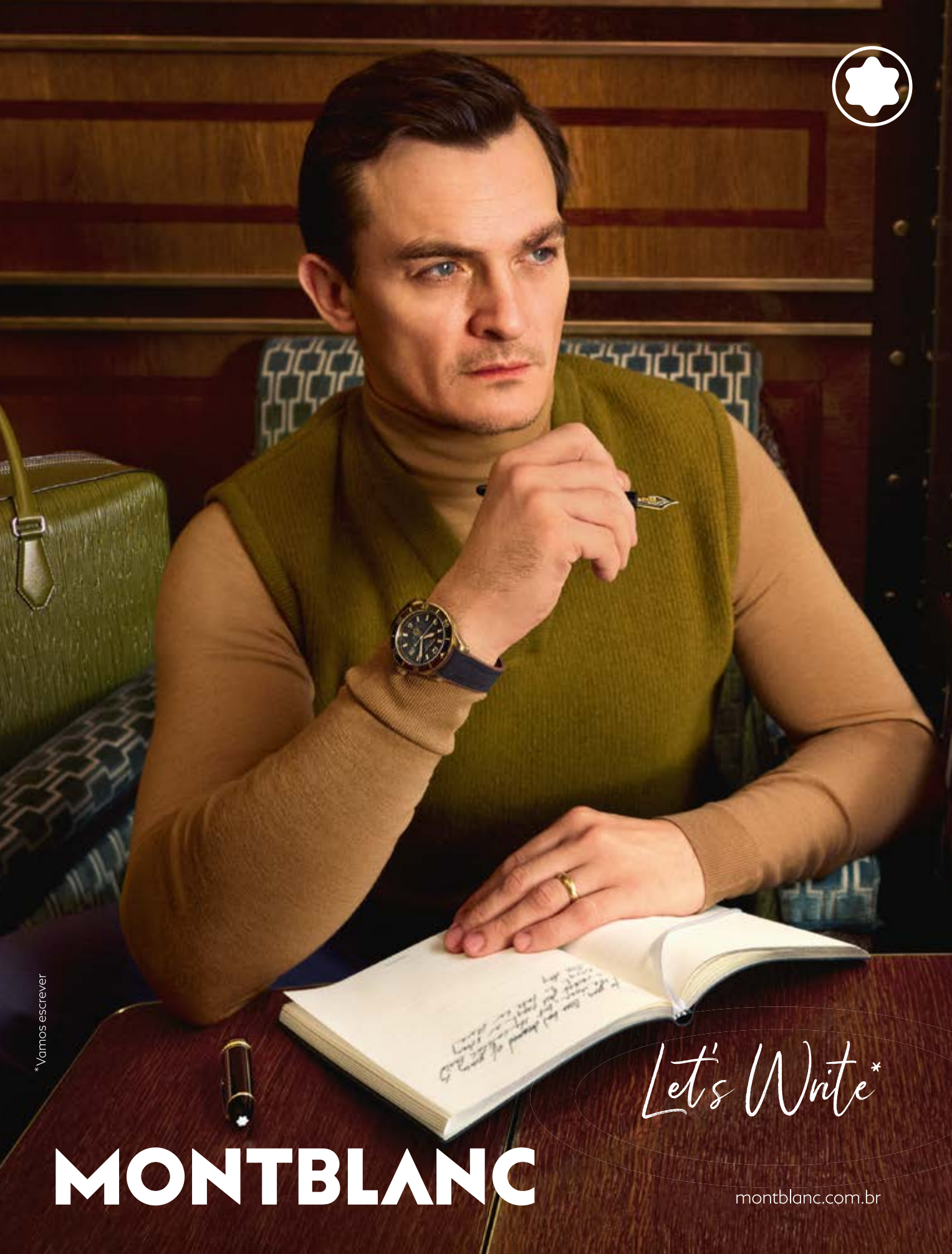
(11) 91162-9770

PROTEÇÃO DE DADOS (LGPD)

meusdados@exame.com

LICENCIAMENTO DE CONTEÚDO

Para adquirir os direitos de reprodução de textos e imagens, acesse o QR Code:


Let's Write*
MONTBLANC
montblanc.com.br
* Vamos escrever

FALE CONOSCO

Comentários sobre o conteúdo editorial da EXAME, sugestões e críticas a reportagens. Deixe também sua mensagem no Facebook, Instagram, LinkedIn ou por e-mail.



LEANDRO FONSECA

Miguel Setas, CEO da Motiva: investimento em infraestrutura

PÉ NO ACELERADOR

Gostei demais dessa edição. Parabéns!!!!!
Rogerio Drexel,
via Instagram

Infraestrutura de qualidade se torna quase invisível para quem a usa — e é justamente aí que aparece seu valor. Qual frente de investimento tende a gerar o ganho operacional mais rápido nessa nova fase?
Capital Cultures Atlas,
via Instagram

A Motiva faz a diferença!!! Feliz demais em poder contar essa história junto com vocês!!!
Érika Ferreira,
via LinkedIn

A infraestrutura nos lembra de algo importante: nem toda excelência precisa ser protagonista. Alguns dos trabalhos mais relevantes para uma sociedade acontecem em silêncio.
Christiane Buarque,
via LinkedIn

exame@exame.com

linkedin.com/company/exame-com

@exame

facebook.com/exame

A EXAME POR QUEM LÊ. ESCANEIE E CONTE COMO A REVISTA FAZ PARTE DA SUA ROTINA

TIM

BETC HAVAS

A TECNOLOGIA QUE **CONECTA O CAMPO ÀS DECISÕES DE NEGÓCIO.**

Com mais de 29,6 milhões de hectares cobertos com 4G, a TIM leva tecnologia ao campo.

Da operação de máquinas ao monitoramento de ativos, das informações em campo à tomada de decisão, conectamos dados e soluções digitais para transformar informações em produtividade, eficiência e mais controle para o negócio.



Conheça as soluções da TIM que estão **transformando grandes empresas.**

UM ANO DE ALTA VOLTAGEM

Em 25 episódios, PMEs abriram as portas de seus negócios para destravar o crescimento. Confira as lições de uma temporada com mais de 10 milhões de visualizações

DANIEL GIUSSANI E ISABELA ROVAROTO



LEANDRO FONSECA

Choque de Gestão: Flávio Augusto mentora escola de DJs



LEANDRO FONSECA

Noiva no Civil: empreendedora inaugura nova loja após *Choque de Gestão*

A baiana Vanessa Lucian tinha 20 anos e 800 reais quando abriu a Noiva no Civil, em 2020. Vendia pela internet vestidos para cerimônias no cartório, o casamento possível de um país em pandemia. As vendas cresceram nas redes, e o negócio ganhou uma loja física. O problema veio quando as vitrines da rua das noivas de Osasco passaram a parecer iguais. As vendas travaram, o caixa apertou, e Vanessa foi procurar a resposta nas contas. "Quando o Choque de Gestão apareceu, eu estava estagnada", diz. "Minha cabeça parou. Eu tinha vontade de mudar, mas não sabia como."

O *Choque de Gestão* é o reality show da EXAME com patrocínio de Santander Empresas e Claro Empresas, que conecta grandes empresários a pequenas empresas para promover uma mentoria aos negócios. No caso da Noiva no Civil, a convidada para ajudar foi a investidora Monique Evelle. E a resposta apareceu antes mesmo de as câmeras ligarem. O carro que levava a mentora parou na loja errada. "Poderia ser qualquer loja de noiva", diz Monique. "Se o motorista errou, qualquer um vai errar." Havia mais de 1.000 modelos no catálogo, mas pouco que dissesse por que entrar naquela porta. Um ano depois, a Noiva no Civil abriu uma loja maior, montou um ateliê e passou a fazer vestidos sob medida e para aluguel. O que saía por 600 reais hoje chega a 5.000. "A noiva não compra pelo valor, compra o sonho", diz Vanessa.

QUEM JÁ PASSOU PELO CHOQUE

Conheça os empreendedores, negócios e mentores que participaram do programa

EMPREENDEDORES	NEGÓCIOS	MENTORES
Alana Fonseca e Brunno Leonni	**Esquina do Pão**	Facundo Guerra
Patrícia Lira	**Norah Acessórios**	Caito Maia
Gabriel Dias e Gabriel Rodrigues	**Caritó Cookies**	Henrique Azeredo
Vanessa Lucian	**Noiva no Civil**	Monique Evelle
Luis Klöppel e Alexandre Sathler	**Regen**	Cláudia Rosa
Tati Aguiar	**E-Lab**	Flávio Augusto
Ana Paula e Sérgio Bezerra	**Nosso Açaí**	João Branco
Leonardo Medeiros e Katrine Scomparin	**NaPorta**	Sérgio Bocayuva
Joel Ferreira e Fernando César	**Crums**	Guilherme Lemos
Leandra e Tatiane Zanelato	**Iônica**	Cris Arcangeli
Giulio e Gian Mirante	**Sampa Burger**	Paulo Camargo
Caio Cruz e Alexandra Vaz	**Clínica Calmy**	José Carlos Semenzato
Bruna Brendaglia	**Clínica Brendaglia**	Carla Sarni
Elianda Azevedo	**Empório Pata Negra**	Carlos Bertolazzi
Caio Ozzioli	**Team Panzer**	Joel Jota
Jéssica e Helyezer Hasegawa	**Hasegawa Studio de Beleza**	Natália Beauty
Taniceli Meira e Diego Santos	**Delinea**	Sergio Zimerman
Nicole Hirata	**Lou Lou Pâtisserie**	Carole Crema
Natan Lima	**Boa LED**	Lásaro do Carmo
Ana Paula Oliveira	**BioOnco**	Caio Carneiro
Wagner Piva	**Yeet**	João Adibe Marques
Henrique Borges e Andressa de Carvalho	**AC Móveis**	Marcus Marques
Victoria Alves	**Empório Jaya**	Alfredo Soares

CHOQUE DE GESTÃO

Patrocínio:

Santander Empresas

Claro empresas

Escaneie o QR Code e assista aos programas da primeira temporada do Choque de Gestão

Ao todo foram 25 episódios e mais de 10 milhões de visualizações no YouTube. Mudavam o setor, o tamanho da empresa e o mentor na conversa. A cena se repetia. O dono chegava olhando para um problema e saía com outro para resolver. Falta de dinheiro podia ser falta de controle. Falta de cliente, falta de foco. Falta de gente, um dono preso à operação.

É um teto comum num país com cerca de 22 milhões de empreendedores. O dono vende, atende, paga conta e muitas vezes ainda entrega o produto. Segundo o IBGE, seis em cada dez empresas não chegam aos cinco anos. O teste não está só em abrir a porta e conquistar o primeiro cliente. Vem quando chegam mais pedidos, funcionários, lojas e contas, mas o dono continua sentado em todas as cadeiras.

A pergunta sobre o que funciona no negócio sem o dono voltou nas 250.000 horas vistas e 1,5 milhão de interações da temporada. Na escola de DJs E-Lab, Tatiana Aguiar cuidava de campanha, atendimento, financeiro e operação. "Funciona, mas me sobrecarrega", disse. Flávio Augusto, fundador da Wise Up, perguntou: "Isso aqui é um negócio, um hobby ou caridade?". Na academia Team Panzer, Caio Ozzioli queria deixar as aulas para cuidar da empresa, mas não conseguia formar professores no padrão da casa. "Você precisa criar um outro Caio", disse Joel Jota. Em negócios diferentes, Tati e Caio batiam no mesmo teto: eles próprios.

Esse desafio apareceu já no primeiro episódio. Na Esquina do Pão, padaria artesanal da Vila Mariana, em São Paulo, Alana Fonseca e Brunno

Esquina do Pão: Facundo Guerra orientou Alana Fonseca e Brunno Leoni a delegar



LEANDRO FONSECA



LEANDRO FONSECA

Norah Acessórios: Caito Maia aconselhou a rede de semijoias a arrumar a casa antes de crescer

Leonni tocavam o negócio havia 12 anos. Passavam o dia na produção e não tinham tempo para pensar na empresa. O pão era bom. A gestão, nem tanto. Facundo Guerra, empresário do setor de entretenimento, colocou três tarefas na mesa: delegar, criar processos e arrumar as finanças.

Em outros negócios, a conta apertava antes do cansaço. Na Boa LED, distribuidora de iluminação de Natan Lima que deve dobrar de faturamento neste ano, o crescimento pressionou o caixa. "Caixa não é problema, é sintoma", diz o mentor Lásaro do Carmo. Na Yeet, Wagner Piva gastava 50.000 reais por mês em feiras e tráfego pago sem converter franqueados. Achava que precisava atrair mais gente. João Adibe Marques, CEO da Cimed, quis saber quem comprava os 1.900 itens do catálogo. Não houve resposta

Sampa Burger: Paulo Camargo ajudou os irmãos a olhar para a operação antes de acelerar franquias



LEANDRO FONSECA

fechada. "O nosso segredo não está na venda. O nosso segredo está numa compra bem-feita."

Preço era outra dor. Na Calmy, clínica de desenvolvimento infantil de Alexandra Vaz e Caio Cruz, as famílias ficavam em tratamento por meses ou anos, mas pagavam por sessão avulsa. Uma falta deixava a cadeira vazia e um buraco na receita. José Carlos Semenzato, da SMZTO, olhou para a forma de cobrar. O preço seguia a tabela do mercado, e não os custos da clínica. "Vocês não vendem uma sessão. Vocês vendem um tratamento." A conta malfeita apareceu várias vezes na temporada. Às vezes estava no preço. Em outras, na pressa de crescer.

O episódio mais visto, com 785.000 visualizações, mostrou uma delas. Paulo Camargo foi à unidade de Carapicuíba do Sampa Burger, rede dos gêmeos Giulio e Gian Mirante, que chegou a seis lojas e vendeu franquias antes de acertar o cardápio. "Quem compra franquia compra previsibilidade", disse o ex-presidente do McDonald's. Na Norah Acessórios, a pernambucana Patrícia Lira também cresceu antes de arrumar a casa. Ela começou vendendo roupas de porta em porta com a mãe em Cumaru, no agreste, e hoje lidera uma rede de 16 lojas de semijoias. As seis primeiras franquias trouxeram caixa apertado e alta troca de funcionários. Caito Maia, da Chilli Beans, recomendou frear novas aberturas. Nos dois casos, crescer dependia menos de abrir portas e mais de fazer cada loja funcionar sem o fundador por perto.

O *Choque de Gestão* foi atrás de empresas com desafios comuns. Os negócios passaram por inscrição e entrevista antes de chegar ao mentor escolhido para cada dor. As conversas também saíram da gravação. Renderam mais de 50 matérias no site da EXAME, 12 na revista e 24 podcasts no Spotify. A newsletter chegou a 330.000



LEANDRO FONSECA

Team Panzer: Joel Jota desafiou Caio Ozzioli a sair da sala de aula



OMAR PAIXÃO

Yeet: CEO da Cimed colocou o cliente no centro da mentoria com Wagner Piva

Calmy: Semenzato ajudou os fundadores a rever preços e a forma de cobrar



GERMANO LÜDERS

usuários. Os números mostram o tamanho que o programa ganhou.

Um ano depois, Vanessa vende vestidos sob medida. Tati Aguiar reposiciona a E-Lab e prepara imersões. Patrícia Lira procura o franqueado certo em vez da próxima praça. Caio Ozzioli faz o curso de vendas indicado por Joel Jota. O choque cabe em uma tarde de gravação, mas mudar uma empresa leva mais tempo. Depois de vencer em agosto o Prêmio Élan 2026, promovido pelo Amigos do Mercado, como projeto mais inovador do ano no mercado publicitário, o *Choque de Gestão* volta em 2027 mais ambicioso. A segunda temporada vai acompanhar na frente das câmeras os empreendedores para descobrir o que saiu do papel e o que ficou pelo caminho. ●

VISÃO GLOBAL

EDIÇÃO DE CÉSAR H.S. REZENDE



Marco Rubio, secretário de Estado dos EUA: tensão com Lula antecede sua chegada ao Departamento de Estado americano

ESTADOS UNIDOS

O homem forte do presidente

Marco Rubio, secretário de Estado dos EUA, ganha espaço na política externa de Trump e transforma a América Latina em vitrine para 2028

CÉSAR H.S. REZENDE E IVAN MARTÍNEZ-VARGAS

"Latino-americano frustrado" e "bolsonarista" foram alguns dos termos usados pelo presidente Luiz Inácio Lula da Silva (PT), no começo de agosto, para criticar Marco Rubio, secretário de Estado do governo de Donald Trump, nos Estados Unidos. A animosidade entre os dois não é nova, mas escala à medida que Rubio ganha espaço na política externa do republicano e se projeta como potencial nome para 2028. Filho de imigrantes cubanos, ex-senador pela Flórida e adversário de Trump nas primárias de 2016, Rubio construiu a carreira defendendo uma linha dura contra governos de esquerda na região. Agora, ocupa uma posição que lhe permite transformar parte dessas ideias em política de Estado.

A tensão com Lula antecede sua chegada ao Departamento de Estado. Em 2023, ainda senador, Rubio acusou o brasileiro de "passar pano" para Nicolás Maduro, afirmou que Lula se "curvava" à China e questionou seu compromisso com a democracia. O histórico ajuda a explicar por que, no Itamaraty e no Planalto, há a percep-

ção de que Rubio e Trump operam com graus diferentes de interesse e ideologização em relação à América Latina.

Para Ernesto Castañeda, diretor do Center for Latin American and Latino Studies e do Immigration Lab da American University, essa leitura é parcialmente correta. Rubio tende a ser mais agressivo porque a região ocupa menos espaço na agenda pessoal de Trump do que frentes como Irã, Ucrânia e Gaza. "A América Latina, por si só, não é tão importante para Trump, embora ele deseje sobretudo uma região 'leal' a ele, governada preferencialmente por líderes de direita alinhados à sua agenda", diz.

Esse menor envolvimento abre espaço para Rubio imprimir suas convicções, mas não significa uma política paralela. Para Castañeda, o secretário combina ideologia e cálculo político: fez da oposição à esquerda latino-americana uma marca da carreira e, ao mesmo tempo, adaptou posições para se aproximar de Trump.

A divisão de tarefas amplia essa margem de atuação. Enquanto Trump recorre a emissários de confiança em conflitos prioritários, Rubio ganhou espaço no Ocidente. No Brasil, Castañeda avalia que Washington pode demonstrar apoio a Flávio Bolsonaro, mas considera improvável uma intervenção direta nos moldes da Venezuela.

AMBIÇÕES DE RUBIO

A visibilidade regional também começa a se converter em projeção interna. Em pesquisa durante a Cúpula Conservadora Ocidental, no Colorado, Rubio recebeu 57% do apoio de mais de 500 participantes, à frente do vice-presidente J.D. Vance, com 21%. O levantamento não é nacional, mas 85% disseram aprovar Rubio para uma eventual candidatura em 2028, ante 71% registrados por Vance e 55% por Ron DeSantis.

Essa projeção, porém, não significa que Rubio conduza uma política própria. Gunther Rudzit, professor de relações internacionais da ESPM, vê uma convergência estratégica entre o secretário e Trump. "Não dá para separar Casa Branca de um jeito e Marco Rubio de outro, e a principal evidência disso é o documento divulgado no ano passado com a Estratégia de Segurança Nacional americana, que coloca o Hemisfério Ocidental em posição central e explicita a preocupação de Washington com a presença de outras potências, sobretudo da China, na região", diz.

Para Rudzit, a autonomia de Rubio está mais na execução do que nos objetivos. Ainda é cedo para saber se essa projeção se converterá em candidatura, mas, ao transformar sua visão sobre a América Latina em política de governo, Rubio faz do continente também uma vitrine para suas ambições dentro do Partido Republicano: 2028 é logo ali. ●

OS ALVOS DE MARCO RUBIO

Filho de imigrantes cubanos, Marco Rubio construiu sua carreira defendendo uma linha dura contra adversários dos EUA. Como secretário de Estado de Trump, ganhou poder para levar essa agenda à diplomacia, com foco crescente na disputa com a China pela influência na América Latina

Trajetória

1998-2000
Comissário municipal de West Miami.

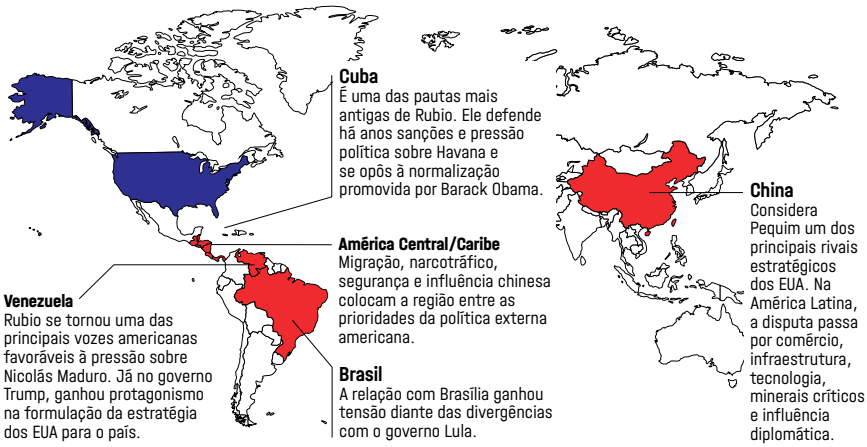
2000-2008
Deputado na Câmara dos Representantes da Flórida. Preside a Casa estadual entre 2006 e 2008.

2011
Assume uma cadeira no Senado dos Estados Unidos pela Flórida.

2016
Disputa as primárias presidenciais republicanas e enfrenta Donald Trump. Suspende a campanha em março e perde.

2025
Assume como secretário de Estado dos Estados Unidos no segundo governo Trump.

Mapa de influência



Cuba
É uma das pautas mais antigas de Rubio. Ele defende há anos sanções e pressão política sobre Havana e se opôs à normalização promovida por Barack Obama.

América Central/Caribe
Migração, narcotráfico, segurança e influência chinesa colocam a região entre as prioridades da política externa americana.

Venezuela
Rubio se tornou uma das principais vozes americanas favoráveis à pressão sobre Nicolás Maduro. Já no governo Trump, ganhou protagonismo na formulação da estratégia dos EUA para o país.

Brasil
A relação com Brasília ganhou tensão diante das divergências com o governo Lula.

China
Considera Pequim um dos principais rivais estratégicos dos EUA. Na América Latina, a disputa passa por comércio, infraestrutura, tecnologia, minerais críticos e influência diplomática.

Interesses

Economia
Reduzir vulnerabilidades americanas em cadeias estratégicas e limitar a dependência da China.

Petróleo e energia
Venezuela, segurança energética e cadeias de minerais e combustíveis colocam energia no centro da estratégia regional.

Defesa
Conter a influência de China, Rússia e Irã e reforçar alianças e cooperação de segurança dos EUA.

Comércio internacional
Usar comércio, tarifas, sanções e acesso ao mercado americano também como instrumentos de política externa.

De olho em 2028

57% dos participantes da Western Conservative Summit, no Colorado, escolheram Rubio como opção para a eleição presidencial de 2028, ante 21% para J.D. Vance.

Fontes: Departamento de Estado dos EUA; Congresso dos EUA; Council on Foreign Relations; *The New York Times*; Centennial Institute/Western Conservative Summit, 2026.

FREDDIE EVERETT/OFFICIAL STATE DEPARTMENT PHOTO

UCRÂNIA

Defesa sob pressão

Troca no comando na guerra na Ucrânia abre espaço para uma ala favorável a drones e ataques de longa distância, enquanto gastos militares já somam 97,2 bilhões

CÉSAR H.S. REZENDE E MATHEUS GONÇALVES

Volodymyr Zelensky voltou a mexer no comando da guerra em um momento em que a Ucrânia enfrenta pressão dentro e fora do campo de batalha. O presidente demitiu o general Oleksandr Syrskii do posto de comandante-chefe das Forças Armadas e nomeou Mykhailo Drapatyi para substituí-lo, em uma tentativa de reorganizar a cúpula militar diante dos avanços russos e das dificuldades de mobilização.

A troca ocorre em meio a divergências sobre a estratégia de guerra. Syrskii era criticado pela condução das tropas e pela resistência às mudanças defendidas por uma ala que aposta em drones, automação e ataques de longa distância. "As figuras de perfil inovador adquiriram mais influência recentemente", diz Vicente Ferraro, cientista político especializado em Rússia e Ucrânia e professor da Universidade Federal de Lavras (UFLA).

Para Ferraro, as mudanças também refletem uma redistribuição de poder em Kiev e a preparação para uma guerra prolongada. "Com esse vácuo de poder que surgiu, outros polos de poder passaram a reivindicar mais espaço", afirma. A pressão também é econômica. Entre 2021 e 2026, os gastos militares ucranianos saltaram 1.309%, de 6,9 bilhões para 97,2 bilhões de dólares. O desafio do novo comando será sustentar o esforço de guerra com restrições de pessoal, recursos e equipamentos. ●



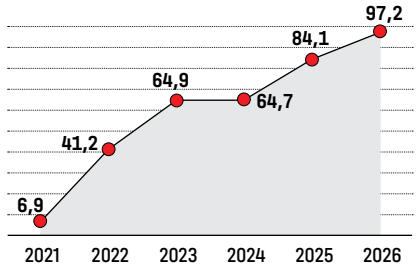
LEON NEAL/GETTY IMAGES

Presidente da Ucrânia, Volodymyr Zelensky, cumprimenta tropas: troca no comando é tentativa de reorganizar a cúpula militar diante dos avanços russos e das dificuldades de mobilização

A CONTA DA GUERRA

Gasto militar ucraniano cresceu 14 vezes nos últimos cinco anos. Montante destinado à defesa em 2026 equivale a cerca de 45% da economia do país

Gasto militar da Ucrânia
(em bilhões de dólares)



Fontes: Macrotrends e Stockholm International Peace Research Institute (Sipri).

CALENDÁRIO DAS URNAS

As próximas eleições nacionais pelo mundo

SETEMBRO

13 → SUÉCIA
20 → RÚSSIA
23 → MARROCOS
13 → SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE

Posse de Abelardo de la Espriella: cerimônia atípica realizada na cidade de Cali



LUIS ACOSTA/AFP

AMÉRICA LATINA

Direita, volver!

Novo governo da Colômbia estreia sob pressão fiscal, com déficit elevado e uma reconstrução bilionária pela frente

Abelardo de la Espriella mal havia se instalado na Presidência da Colômbia quando o país literalmente tremeu. Empossado no início de agosto, o novo presidente enfrentou, três dias depois da posse, um terremoto que adicionou uma emergência bilionária a uma agenda já pressionada. Entre reconstruir e entregar a guinada à direita prometida na campanha, terá de convencer empresários e investidores de que a Colômbia voltou a oferecer previsibilidade.

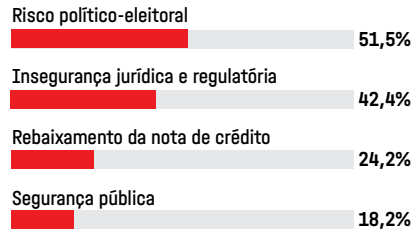
Pesquisa do GRI Institute, think tank de infraestrutura e mercado imobiliário, mostra que 51,5% dos agentes do setor apontam o risco político-eleitoral como principal obstáculo aos investimentos; 42,42% citam segurança jurídica e eficiência regulatória. "Antes do sismo, já apontávamos para um espaço fiscal limitado", diz Moisés Cona, diretor-executivo do GRI. A Colômbia encerrou 2025 com déficit de 6,4% do PIB. Para 2026, a projeção oficial era de 5,3%, mas estimativas já chegavam a 7% antes do terremoto.

O abalo sísmico tornou a equação mais difícil. Os cálculos iniciais apontam 6,35 bilhões de dólares em reconstrução, cerca de 1% do PIB. O governo declarou emergência econômica, enquanto o Congresso devolveu a proposta de Orçamento de 2027 para ajustes. "O problema é de execução. O terremoto pressiona os gastos na direção contrária ao ajuste prometido", diz Juan Carranza, da Aurora Macro Strategies. Para ele, o mercado observará se o governo apresenta uma trajetória fiscal crível e se evita confrontos com o Banco da República. Para os investidores, o teste será saber se uma guinada de quatro anos conseguirá entregar a previsibilidade de longo prazo que o capital exige. ●

O PREÇO DA INCERTEZA

Risco político e insegurança jurídica lideram as preocupações dos investidores na Colômbia com chegada do novo presidente

Fator (em % dos investidores)



Fonte: GRI Institute, Termômetro do GRI — Edição Especial Infra Antioquia GRI 2026.

LISA SACHS

A CONTA DO CLIMA

O mesmo projeto solar, com o mesmo painel e sob o mesmo sol pode ser competitivo em um país e impossível de financiar em outro. A diferença não está na engenharia nem na luz, mas no preço do dinheiro. Na África, o custo de capital no setor elétrico passou de 18%, em 2023, ante menos de 5% na Europa e nos Estados Unidos — a exata distância que separa uma usina que sai do papel do projeto que morre no desenho. É esse o paradoxo principal no trabalho de Lisa Sachs, diretora do Columbia Center on Sustainable Investment (CCSI), centro conjunto da Faculdade de Direito e da Climate School da Universidade Columbia, em Nova York. "A poupança global gira em torno de 30 trilhões de dólares anuais, é mais do que suficiente. O problema são os termos em que esse dinheiro está disponível", diz ela, que comanda ainda o mestrado em Climate Finance da instituição.

Desde que chegou ao CCSI, em 2008, Sachs o transformou em um dos principais polos mundiais de pesquisa sobre como leis, políticas e a arquitetura financeira internacional moldam os fluxos globais de investimento para o desenvolvimento sustentável. Formada em economia por Harvard, com mestrado em assuntos internacionais e doutorado em direito por Columbia, tornou-se referência para governos, bancos multilaterais e agências da ONU. Sua reputação se deve, sobretudo, à defesa de uma tese relativamente óbvia, porém incômoda: o mundo não precisa apenas de mais dinheiro para o clima; precisa mudar as regras que decidem quem tem acesso barato a ele.

A pressão política que a pesquisadora estuda há anos chegou, de certa forma, à sua porta. Atualmente, Sachs observa o fenômeno de perto, dentro de uma instituição que virou um dos alvos prioritários

LIA RIZZO

do governo de Donald Trump. Com o segundo mandato, o presidente americano também iniciou uma forte ofensiva contra as universidades. Para Columbia a conta pesou de vez em março, quando o governo federal congelou mais de 400 milhões de dólares em verbas de pesquisa, alegando resposta insuficiente da instituição a episódios de antissemitismo registrados no campus após os protestos ligados à guerra em Gaza.

O imbróglio resultou em um acordo, assinado no último 23 de julho, que incluiu 221 milhões de dólares pagos ao governo e uma lista de contrapartidas que passa pelo fim de programas de diversidade. O documento proíbe a manutenção de iniciativas que busquem "resultados fundamentados em raça, cotas ou metas de diversidade" e obriga o envio de dados demográficos de candidatos aceitos e rejeitados a Washington. Antes disso, ainda em maio, Columbia já havia notificado o desligamento de quase 180 pesquisadores custeados por verbas federais. Críticos chamaram a manobra de extorsão e a resposta da universidade, de capitulação.



DIVULGAÇÃO

Lisa Sachs, diretora do Columbia Center on Sustainable Investment (CCSI): não falta capital para a transição energética e adaptação; falta mudar as regras que decidem quem tem acesso barato a ele

O cerco, contudo, extrapolou os muros acadêmicos, atingindo em cheio outro terreno de Sachs, a ciência do clima. Sob Trump, a NOAA, agência que há décadas sustenta estudos climáticos e a previsão do tempo, foi esvaziada por desligamentos em massa. Segundo o governo, a instituição seria parte de uma suposta "indústria do alarme climático". No plano internacional, os Estados Unidos formalizaram há oito meses a saída do Acordo de Paris e anunciaram deixar também a Convenção-Quadro da ONU sobre Mudança do Clima (UNFCCC). Enquanto isso, portas adentro, o One Big Beautiful Bill Act, pacote de gastos e impostos sancionado por Trump em julho de 2025, reduziu drasticamente os incentivos à energia limpa do Inflation Reduction Act, maior programa climático da história americana. E o país se retira do combate ao clima justamente quando mais sofre com ele. Julho de 2026 foi o mês mais quente já registrado nos EUA desde 1895, segundo a própria NOAA: a temperatura média chegou a 24,9 °C, com mais de 185 milhões de pessoas sob alerta de calor e incêndios devastando o estado do Oregon.

Diante desse quadro, a acadêmica não vê o recuo dos Estados Unidos como o fim da transição, mas como um erro de cálculo. Para ela, a ausência americana "é uma ferida autoinfligida", e o custo de capital, uma engrenagem que se pode desmontar. Foi com esse espírito que conversou com a EXAME às vésperas de uma viagem ao Brasil, prevista para a última semana de agosto, em que visitará universidades e instituições do país, entre elas a Saint Paul Escola de Negócios, do mesmo grupo da EXAME. Confira a seguir os principais trechos da conversa.

A senhora diz que "financiamento climático" virou um termo confuso, que envolve descarbonizar a economia, gerir risco de investidor, garantir estabilidade financeira e filantropia. Por que essa confusão importa na prática?
A mudança do clima gera uma cascata de riscos interligados. Existem os riscos planetários, como calor extremo, incêndios, enchentes, secas e elevação do nível do mar. Depois vêm os riscos econômicos, que reduzem produção, infraestrutura e orçamentos públicos, mesmo com os esforços para construir resiliência. E há, por fim, o risco financeiro, o que resta depois de acionados os seguros, a resposta a desastres e outros amortecedores públicos, corroendo o crédito e o valor das carteiras. A única resposta que reduz perigo na origem é a mitigação, e cada ação depende de instituições distintas, com mandatos e instrumentos próprios. Confundir esses riscos culmina em estratégias mal desenhadas e em efeitos contrários ao esperado: por prudência, investidores recuam do que parece arriscado e encarecem ou secam o financiamento onde ele é mais necessário, enquanto uma parte cada vez maior dos custos do clima é transferida para os cofres públicos.

Com a saída do Acordo de Paris e a sinalização de deixar a 26própria Convenção do Clima da ONU, qual é o custo real da ausência americana enquanto a China lidera em tecnologia limpa?
Trata-se de uma ferida terrível e autoinfligida. Os Estados Unidos abriram mão de sua liderança em tecnologia, diplomacia e cadeias de suprimento, e de seu prestígio com os parceiros comerciais. As tecnologias que vão descarbonizar o sistema global de energia são solar, eólica, baterias, veículos elétricos, transmissão de longa distância e, cada vez mais, nuclear. A China produz todas elas em escala e derrubou os custos a ponto de tornar a energia limpa a mais barata na maior parte do globo. Logo, o mundo consegue se descarbonizar sem os Estados Unidos, mas não teria conseguido sem a China. Há custos reais para as instituições e a ciência americana, porém o prejuízo maior é outro: a liderança global mudou de mãos num intervalo tão curto que a virada já é decisiva e, provavelmente, irreversível.

O One Big Beautiful Bill Act, de Trump, esvaziou boa parte dos incentivos de energia limpa do Inflation Reduction Act, a lei climática de Biden. Esse retrocesso é reversível por um próximo governo, ou o mundo já trata os EUA como parceiro instável em clima?
O maior custo não se reverte com facilidade. As indústrias precisam planejar o futuro, mas hoje fazem isso diante de um ambiente político que muda a cada dois anos, enquanto suas obras levam meia década para sair e seus ativos duram várias gerações. Nessas condições, ou adiam ou constroem em outro lugar. A base também foi drenada: a formação de mão de obra, as decisões de onde instalar fábricas, a pesquisa custeada com dinheiro público... Reconstruir isso leva muito mais tempo do que uma votação no Congresso. E o restante do mundo já se adaptou, redirecionando cadeias de suprimento para longe dos Estados Unidos e se protegendo da exposição aos compromissos americanos, ao passo que outros parceiros ganham relevância.

A senhora chamou o movimento anti-ESG de "espetáculo político que inventa um inimigo inexistente". Com bancos e gestoras recuando de compromissos climáticos, isso é retórica passageira ou muda para onde o dinheiro vai?
O que as instituições faziam em gestão de risco e financiamento de projetos limpos era por prudência e oportuni-

GRUPO TELLES

UMA HISTÓRIA DE CINCO GERAÇÕES QUE CONTINUA SENDO ESCRITA.





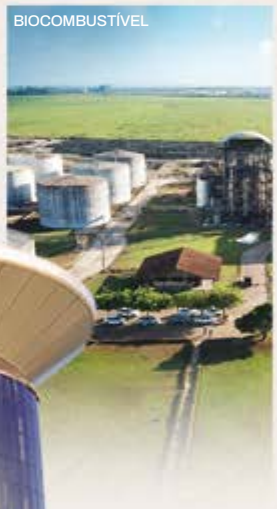












GRUPO EMPRESARIAL FAMILIAR

ATUANTE NOS TRÊS SETORES DA ECONOMIA

NATURÁGUA ÁGUA MINERAL NATURAL · Agropaulo · ceará mirim agronegócio · Santelisa EMBALAGENS · YPLASTIC · YPETRO

dade, não por pertencer a alguma aliança. Por isso, muito pouco mudou ou vai mudar com a adesão ou a saída de membros das alianças financeiras pela sustentabilidade ou pelo "net zero", já que elas nunca alteraram o que era financiável na economia real. Ocorre que essas alianças, embora ineficazes, se tornaram muito políticas, a ponto de o simples fato de falar sobre clima virar um ato político nos Estados Unidos. Na realidade, nem gestão prudente de risco, nem o acesso dos mercados financeiros americanos aos sistemas do futuro deveriam ser politizados.

A senhora afirma que não falta capital para a transição, mas ele não chega às economias emergentes. Se não é escassez de dinheiro, o que trava esse fluxo?

A poupança global, de cerca de 30 trilhões de dólares por ano, é mais do que adequada. O problema são os termos em que ela está disponível: ativos de energia são de longa duração e intensivos em capital, então a taxa de juros pesa mais no custo final da eletricidade do que o preço do equipamento. Nos países em desenvolvimento, essa taxa é definida em grande parte pela nota de crédito soberana, que impõe um piso a qualquer projeto, independentemente de seus contratos ou contrapartidas. E os ratings são movidos, acima de tudo, pelo PIB per capita, de modo que países mais pobres recebem notas mais baixas a despeito de seu potencial de crescimento, de sua governança ou do retorno do investimento público. Isso atinge mais dramaticamente as renováveis, que têm alto custo de construção e operação quase gratuita. Quando o capital é caro, a geração fóssil sai mais barata. Quando é barato, quem vence é a fonte de carbono zero.

É disso que a senhora fala quando diz que o financiamento climático "falhou com a África duas vezes" e que os ratings tratam a pobreza como uma profecia de calote que se cumpre sozinha?

A África enfrenta um duplo desafio, e o financiamento falhou nas duas frentes. O continente precisa se adaptar a um clima que já mudou e, ao mesmo tempo, construir sistemas de energia e transporte descarbonizados. Na adaptação, recebe cerca de 10% do que necessita, e mais da metade disso vem como empréstimo que cobra juros. Então empresta-se dinheiro à África com juros para que ela lide com um estrago que não causou. Na mitigação, o continente detém 60% dos melhores recursos solares do mundo e ainda tem 600 milhões de pessoas sem acesso à eletricidade. Porém, recebe apenas 2% do investimento global em energia limpa. As duas falhas têm a mesma raiz: metodologias de rating que tratam a pobreza como sinônimo de risco de calote e um arcabouço de sustentabilidade da dívida que desestimula o investimento público necessário para essas economias crescerem. Assim, a região fica presa num ciclo, em que é penalizada pelo custo alto que enfrenta e pela transição lenta que esse custo provoca.

Depois da COP30, o Brasil propôs um multilateralismo de dois níveis: consenso para dar legitimidade, coalizões para dar velocidade. É uma saída inteligente ou o atestado de que o processo formal da ONU talvez tenha deixado de funcionar?

O consenso nunca foi capaz de entregar implementação, nem foi feito para isso. Um fórum em que mais de 190 partes precisam concordar é bom para estabelecer direção e conferir legitimidade ao trabalho que outros executam. Contudo, é estruturalmente incapaz de descarbonizar o transporte, o aquecimento e a indústria globais ou de reformar a arquitetura financeira internacional. Cada COP registra compromissos e lacunas, mas não tem mandato nem instrumentos para implementar o que é preciso. Ainda assim, o que oferece de único é o peso político que torna viável o trabalho das coalizões. A proposta brasileira de dois níveis formaliza exatamente essa divisão de tarefas. O consenso proporciona o guarda-chuva de legitimidade. As coalizões equipadas para agir, dos bancos multilaterais de desenvolvimento às agências de rating e aos financiadores, fazem o desenho e a entrega. É inteligente porque é o único jeito de o processo funcionar na escala que a crise exige. Logo, penso que o processo formal não parou de funcionar: ele revelou para que serve de fato.

A senhora trabalha dentro de uma universidade sob forte pressão do governo. O que se perde para a ciência do clima quando a pesquisa pública vira adversária política?

As universidades existem para sustentar o trabalho de longo prazo e não comercial que ninguém mais vai financiar. A pesquisa climática é quase toda desse tipo: séries de observação de vários anos, desenvolvimento de modelos e uma infraestrutura de dados da qual dependem todas as pesquisas que vêm depois. Essa estrutura levou décadas para ser construída e não pode ser reconstruída em um único ciclo orçamentário. O impacto pode ser ainda mais profundo: isso pode desestimular uma geração de cientistas a se dedicar a essas ciências observacionais, levar a uma ciência mais cautelosa e, de outras formas, enfraquecer uma das forças históricas dos Estados Unido: a sua pesquisa científica ancorada nas universidades. ●

NEGÓCIOS EM EXPANSÃO 2026

DO ZERO AO BILHÃO

COM UM RECORDE DE 491 EMPRESAS, O *PRÊMIO* EXAME *NEGÓCIOS EM EXPANSÃO 2026* É UM RETRATO DE UM BRASIL QUE SONHA GRANDE E APROVEITA AS OPORTUNIDADES (E CARÊNCIAS) DO PAÍS PARA CRESCER RAPIDAMENTE

LEO BRANCO
FOTOS LEANDRO FONSECA

Num intervalo de cinco anos, a empreendedora Alinie Mendes conseguiu um feito restrito à elite da elite dos empreendedores brasileiros. Nesse período, ela alavancou um negócio praticamente do zero para o bilhão. Em 2021, Mendes abriu a Modular, uma fábrica de data centers para quem não tem tempo para erguer uma estrutura desse tipo do jeito tradicional, uma obra cujo licenciamento ambiental pode levar anos por causa do consumo massivo de energia e de água para resfriamento dos servidores. O negócio da Modular é fabricar unidades compactas, com uma cara de contêiner, e feitas para funcionar de maneira isolada, ao lado de um cliente, por exemplo, ou como um módulo em data centers convencionais.

Tudo começou quando Mendes trocou uma carreira bem-sucedida como executiva do Grupo UOL (onde fazia a gestão da infraestrutura e de processos críticos para o grupo) para empreender com o marido, Marcos Peigo. Ele é um dos pioneiros na gestão de dados no Brasil e fundador da Scala, provedora de tecnologia responsável por colocar para rodar alguns dos maiores data centers em operação no Brasil. O primeiro passo foi a compra da Gemelo, negócio com tecnologia similar à da Modular e dono de uma fábrica de 2.300 metros quadrados em Mococa, no interior paulista. O plano inicial de Mendes era apoiar operadoras de telecomunicações para dar conta da expansão do sinal de 5G pelo Brasil.

De lá para cá, a IA saiu de uma promessa para ocupar posição de destaque em várias esferas. O uso de dados explodiu e a demanda pela tecnologia da Modular também, inclusive entre grandes provedores de computação na nuvem, como a própria Scala e seus clientes finais. Não à toa, a Scala foi o primeiro comprador da Modular. Hoje, além do Brasil, a Modular opera no Chile, na Colômbia e na Guatemala. Os módulos saem de uma fábrica em Santana de Parnaíba, na Grande São Paulo, 17 vezes maior que a primeira estrutura, em Mococa. Com clientes batendo à porta, a receita líquida chegou a 300 milhões de reais já no terceiro ano de vida. Em 2025, a empresa

cresceu 60% e viu a receita chegar a 579 milhões de reais. Neste ano, a projeção é chegar a 1 bilhão de reais em vendas com um projeto em fase final de negociações comerciais para uma estrutura modular com capacidade computacional de 100 megawatts, em linha com a dos maiores data centers do Brasil. "Esse projeto vai garantir um salto para a companhia", diz Mendes.

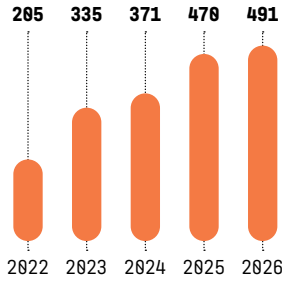
A trajetória da Modular é, talvez, o melhor exemplo de um capitalismo imune aos solavancos típicos da economia brasileira. Em meio aos juros a dois dígitos, ao cipoal tributário e a outros tantos percalços do ambiente de negócios do país, há quem aposte numa boa oportunidade e faça dela um ideia de milhões — ou até bilhões — de reais. Mapear esse grupo seleto do empreendedorismo brasileiro é o objetivo do *Ranking* EXAME *Negócios em Expansão*, o NEEX, o maior prêmio para empreendedores do Brasil. Criado em 2022, numa parceria da EXAME com o BTG Pactual Empresas, e com suporte técnico da PwC Brasil, o prêmio elenca as empresas de pequeno e médio porte que mais crescem no país com base em um único indicador: a expansão da receita operacional líquida ao longo do ano anterior. Quem cresceu mais fica mais bem colocado no ranking dividido em categorias de negócios com portes e estágio de maturidade comparáveis.

Em 2026, na quinta edição, 838 empresas enviaram balanços financeiros para a PwC Brasil. É 15% a mais que em 2025 e um recorde para o prêmio, cuja inscrição é gratuita e voluntária. Desse total, 491 cumpriram os critérios técnicos do ranking, como ter uma demonstração contábil crível e assinada por um profissional de contabilidade, e ter uma receita líquida acima de 2 milhões de reais em 2025. São 21 a mais que no ano passado. Com mais inscrições, o NEEX 2026 ganhou uma categoria: o anuário analisou empresas com patamar entre 600 milhões e 1 bilhão de reais, numa tentativa de manter no radar empreendedores com trajetórias de crescimento exponencial. No total, as selecionadas para o NEEX 2026 tiveram receita líquida de 42 bilhões de reais em 2025. É uma alta de 32% em relação à edição passada

RETROSPECTIVA NEEX

Desde 2022, 1.872 empresas já passaram pelo maior prêmio para empreendedores do Brasil. Veja a divisão delas por estado, tamanho, setor de atuação e volume de receita movimentado

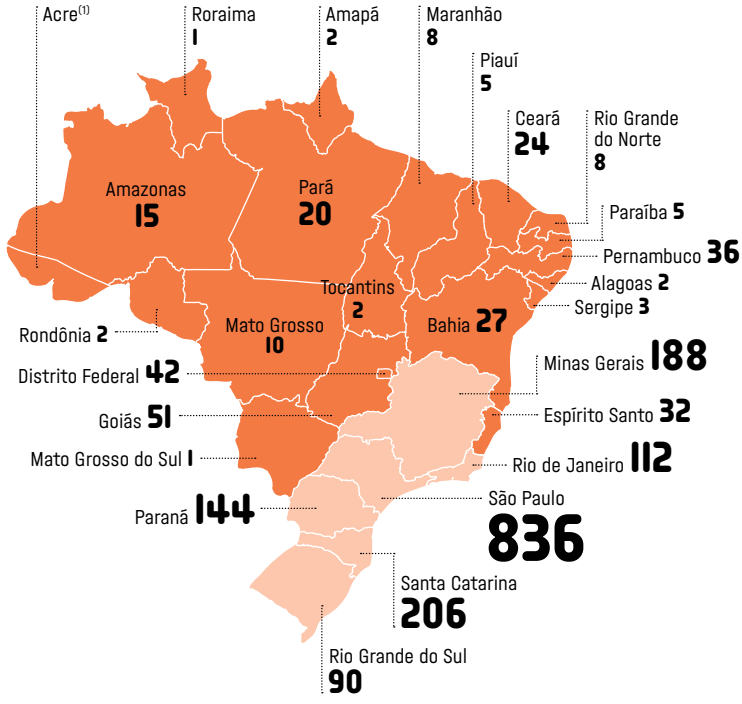
Empresas selecionadas



14 EMPRESAS
FORAM SELECIONADAS EM TODAS AS EDIÇÕES DO NEEX

62 EMPRESAS
PARTICIPARAM EM QUATRO EDIÇÕES

Inscrições por unidade da federação



44,7%
DAS EMPRESAS SELECIONADAS SÃO PAULISTAS

80%
DO TOTAL DE 1.486 INSCRIÇÕES É REFERENTE AOS ESTADOS DE SÃO PAULO, SANTA CATARINA, MINAS GERAIS, PARANÁ E RIO DE JANEIRO

(1) O único estado sem inscrições. **Fonte:** *Ranking* EXAME *Negócios em Expansão*.



Alinie Mendes, da Data Modular: primeiro bilhão no quinto ano de empresa

A QUINTA EDIÇÃO DO NEEX RECEBEU 838 INSCRIÇÕES, 15% A MAIS DO QUE EM 2025. DESTAS, 491 FORAM SELECIONADAS

e quatro vezes a soma das receitas anuais das 205 empresas selecionadas na estreia do ranking, em 2022.

Além de jogar luz sobre as histórias de lideranças empreendedoras de alto impacto, como Alinie Mendes, o Negócios em Expansão serviu de termômetro para as regiões mais dinâmicas do país. Em cinco edições, o prêmio selecionou 1.872 empresas, 67% do total de inscrições analisadas pela PwC Brasil. Esse grupo seleto veio de 26 unidades da federação. Apenas o Acre continua sem emplacar representantes no NEEX. O estado de São Paulo teve 836 negócios selecionados (44,7% do total), proporção superior à da economia paulista para o PIB brasileiro (31%). É uma situação parecida à de Santa Catarina, segunda unidade da federação com mais representantes. Em cinco edições, 206 negócios catarinenses chegaram ao ranking, o equivalente a 11% do total. É mais que o dobro da contribuição do estado para a riqueza nacional, de 5%. Minas Gerais (188 empresas), Paraná (144) e Rio de Janeiro (112) completam o top 5 dos estados com maior participação no NEEX. Eixos econômicos emergentes têm tido uma importância crescente no ranking. Vide o exemplo de Goiás, um dos berços do agronegócio brasileiro. Em 2022, apenas quatro empreendedores goianos entraram no ranking. Neste ano, foram 11. Ou, então, do Ceará, motor industrial do Nordeste cuja participação saltou de apenas uma empresa há quatro anos para 16 agora.

Em cinco edições, os modelos de negócios em destaque no NEEX revelaram muito sobre os setores mais pujantes da economia brasileira. Pelo regulamento, cada empresa deve escolher o segmento de atuação mais alinhado com a sua atividade-fim numa lista de 22 eixos econômicos inspirada no *Melhores e Maiores*, anuário da EXAME focado nos grandes grupos econômicos do Brasil. O recordista foi o de Tecnologia, com 466 inscrições, quase 25% do total. Completam o topo Serviços (348), Educação e Saúde (158), Atacado e Varejo (117), Alimentos e Bebidas (95), Capital Humano (80) e Serviços Financeiros (78).

Na intersecção entre tecnologia e serviços financeiros está a paulistana QI Tech, maior empresa selecionada para o NEEX 2026, com receita líquida de 1 bilhão de reais em 2025, uma alta de 170% em 12 meses. O desempenho conferiu à QI Tech o primeiro lugar na categoria de negócios entre 600 milhões e 1 bilhão de reais. Fundada em 2018 por Pedro Mac Dowell, Marcelo Bentivoglio e Marcelo Buosi, executivos oriundos do mercado financeiro, a QI Tech fornece a estrutura para que outras empresas ofereçam contas, Pix, crédito e outros serviços financeiros dentro de seus próprios aplicativos, sem precisar montar um banco do zero. A QI Tech foi a primeira Sociedade de Crédito Direto, ou SCD, uma licença criada pelo Banco Central no ano de fundação da QI Tech para facilitar a abertura de fintechs no Brasil. Depois, teve autorização para ser uma Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários, uma espécie de corretora de valores "light". Com essas autorizações, passou a atender desde operações de

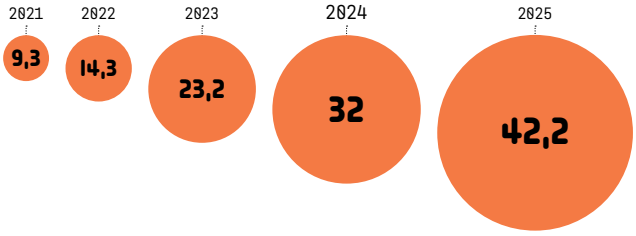


Pedro Mac Dowell, da QI Tech: projeção de 1,7 bilhão de reais em receitas neste ano

MAIS DINHEIRO EM JOGO

Na primeira edição, em 2022, o NEEX selecionou 205 empresas. Neste ano, 491. A soma da riqueza gerada pelo conjunto das empresas selecionadas multiplicou por quatro

Soma das receitas líquidas das empresas do NEEX no ano de análise contábil (em bilhões de reais)

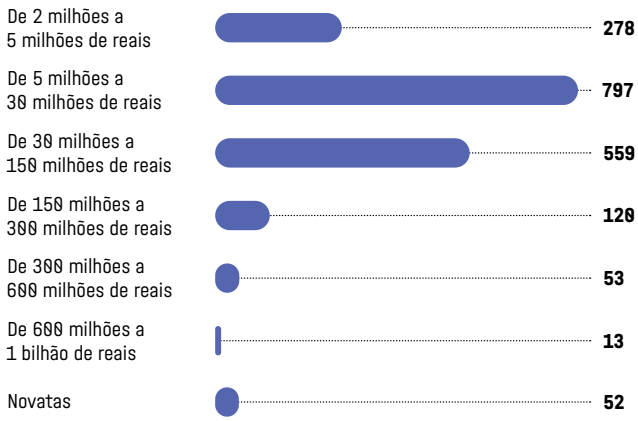


Pix e crédito consignado até fundos mais estruturados.

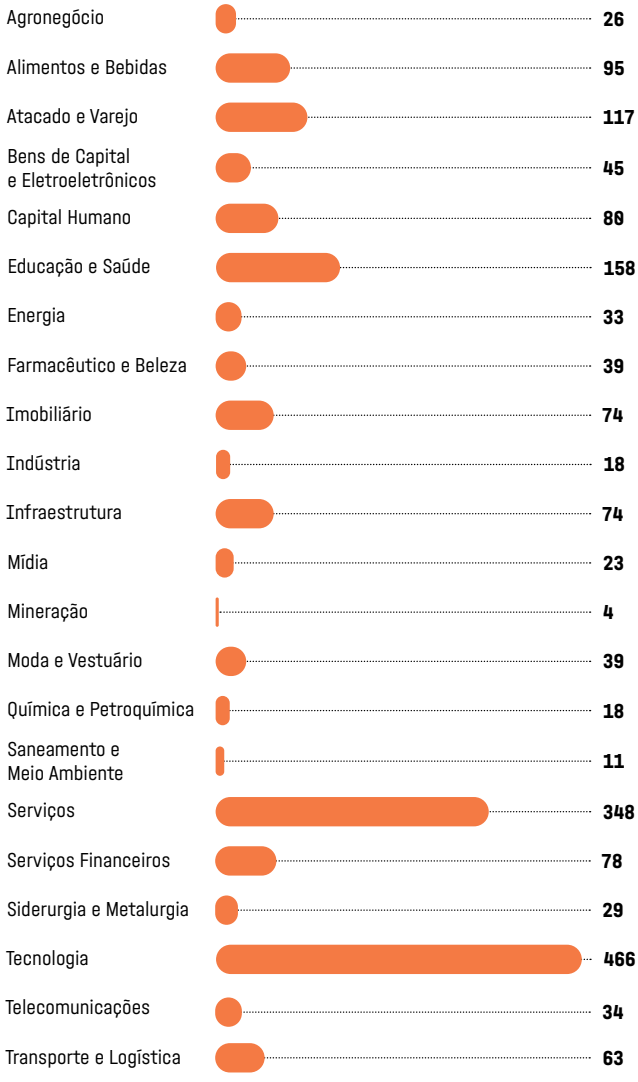
Parte do crescimento veio de marketplaces e aplicativos que chegaram ao Brasil e contrataram a QI Tech para colocar crédito e cadastro de clientes nessas plataformas. Entre os clientes estão a Shopee, para quem fornece serviços bancários aos vendedores de sua plataforma, e o 99 Pay, carteira digital operada em cima dos softwares da empresa. Como recebe pelas operações processadas em sua infraestrutura, o aumento do volume desses clientes também eleva a receita da QI Tech. Em 2026, a projeção conservadora é chegar a uma receita líquida de 1,7 bilhão de reais.

Em boa medida, as condições particulares do mercado financeiro brasileiro ajudaram na expansão acelerada. De um lado, juros altos, fraudes e regras que mudam com frequência aumentam o custo e a dificuldade de operar. De outro, iniciativas como o Pix, o Open Finance, o crédito consignado pela carteira de trabalho digital e as novas licenças concedidas pelo Banco Central transformaram o Brasil num laboratório de produtos financeiros. "A nossa capacidade de conseguir levantar um dinheiro num país que é caro como o Brasil nos coloca numa

Empresas por tamanho



Empresas por setor de atuação



Fonte: *Ranking* EXAME *Negócios em Expansão*.

posição mais eficiente em outros lugares", diz Mac Dowell. Em outubro, ele embarca para a China para visitar um escritório da QI Tech recém-aberto em Xangai para atender clientes asiáticos e vender seu sistema antifraude no mercado local. No Uruguai, já mantém uma equipe de 20 pessoas para servir de base a clientes da América Latina, com foco em crédito parcelado.

EXPANSÃO NO CANTEIRO

Passar do zero ao bilhão é ainda mais desafiador na construção civil. A baixa produtividade e a escassez de mão de obra não raro forçam atrasos em série nos canteiros de obras — e atrapalham o crescimento de muitas empresas. Resolver esse problema faz parte da Espaço Smart. Fundada em 2014 em Ponta Grossa, no Paraná, ela é hoje uma das maiores fornecedoras de light steel frame, sistema de construção a seco com perfis de aço galvanizados na estrutura de casas industrializadas. Assim, reduz o uso de tijolos, cimento e água no canteiro — as peças chegam à obra prontas para a montagem.

A origem da Espaço Smart passa pela própria história do administrador Fernando Scheffer. Ele cresceu numa família de empreendedores de uma indústria de estruturas metálicas. Durante as férias escolares, circulava pela fábrica e chegou a trabalhar com AutoCAD, vendas e compras. O pai de Scheffer, que é engenheiro, conhecia os atrasos e o desperdício de materiais das obras de alvenaria. Ao mesmo tempo, décadas de trabalho com aço davam à família conhecimento sobre fornecedores e produção de estruturas metálicas.

O light steel frame apareceu como uma saída para juntar essas duas pontas. A ideia ganhou outro formato depois de uma viagem de Scheffer e Rubens Campos, hoje CEO da Espaço Smart, ao Japão. Lá, eles conheceram lojas onde o consumidor conseguia planejar e comprar casas industrializadas. A conclusão: produzir o aço seria apenas uma parte do negócio. Era preciso colocar os outros materiais da obra no mesmo lugar.

Há dez anos, a empresa passou a reunir tudo isso em suas lojas. Hoje, quem entra numa das 46 lojas próprias da Espaço Smart pode comprar o projeto



25% DOS EMPREENDEDORES DO NEEX DESCREVERAM SEUS NEGÓCIOS COMO DE TECNOLOGIA, SETOR MAIS CITADO ENTRE OS 22 DO PRÊMIO

da casa e os materiais necessários para levantar a construção, como a estrutura de aço, placas, isolamento, esquadrias e revestimentos. A Espaço Smart não executa a obra. A montagem fica a cargo de construtores e montadores independentes. Esse desenho permitiu aumentar as vendas sem transformar a companhia em uma construtora responsável por administrar milhares de trabalhadores espalhados por canteiros. Além disso, Scheffer criou o Studio Smart, escritório de arquitetura e engenharia da companhia. A unidade oferece projetos de catálogo, com tíquete médio de 5.500 reais, além de plantas personalizadas. A lógica é simples: o projeto costuma ser a porta de entrada para a venda dos materiais. Segundo Scheffer, cada real faturado no Studio Smart gera cerca de 44 reais em vendas posteriores de produtos usados na obra. O modelo de negócios ganhou tração nos últimos cinco anos. Em 2021, as vendas giravam em torno de 100 milhões de reais por ano. No ano passado, a receita operacional líquida chegou a 560 milhões de reais, alta de 84% em 12 meses. A projeção é fechar o ano de 2026 com faturamento de 1,2 bilhão de reais. "O sistema light steel frame ainda representa menos de 1% da construção no Brasil e pode avançar sobre a alvenaria, em um momento de falta de trabalhadores nos canteiros", diz Scheffer.

Fernando Scheffer, da Espaço Smart: as vendas devem dobrar em 2026



Para contornar a falta de mão de obra, a Espaço Smart investe pesado em inteligência artificial, assim como sete de cada dez lideranças empreendedoras selecionadas para o NEEX 2026, segundo uma pesquisa online feita com o grupo sobre estratégias para os negócios e bem-estar (*veja os principais resultados do Censo Neex no folder anexo*). Para dar suporte às vendas em alta, a empresa levou a inteligência artificial para áreas como atendimento, recrutamento e marketing. Os agentes de IA já participam de cerca de 15.000 atendimentos online por mês. "A gente está usando IA para conseguir escalar tarefas que aumentariam muito a necessidade de pessoas conforme a empresa crescesse", diz Scheffer.

Em maior ou menor grau, a adoção maciça de inteligência artificial também ajudou a expansão acelerada de Modular e QI Tech. Na Modular, a tecnologia acelerou etapas nos times de engenharia — e permitiu à empresa projetar estruturas equivalentes às de grandes data centers. Na QI Tech, entrou em tarefas como análise de fraude, crédito e desenvolvimento de softwares que ampliaram o portfólio — e o perfil dos clientes. À sua maneira, Mendes, Mac Dowell e Scheffer aproveitaram o vento a favor das novas tecnologias, e das oportunidades que um país repleto de carências como o Brasil oferece, para crescer aceleradamente. Que as histórias deles, e de outros negócios em expansão, retratados nas páginas a seguir, sirvam de exemplo para mais empreendedores ambiciosos — e que estão em busca do primeiro bilhão. ●

DE 2 A 5 MILHÕES DE REAIS

GUILHERME GONÇALVES



DIVULGAÇÃO

Thiago dos Santos, da Fortio: tecnologia, vendas e recorrência ajudaram a empresa a mais que dobrar a receita em um ano

A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL VIROU UM PONTO DE ENCONTRO entre negócios bem diferentes. Na Fortio Soluções Logísticas, de Belo Horizonte, ela ajuda a tirar o atrito de uma operação que conecta indústrias, transportadoras e caminhoneiros. A empresa liderou o grupo ao avançar 101,9%, de 2,06 milhões de reais para 4,17 milhões de reais em receita operacional líquida. Para Thiago dos Santos, CEO da Fortio, o caminho foi ajustar o produto às dores dos clientes, reforçar vendas e retenção e "usar a tecnologia para que ela realmente gere valor". A plataforma reúne serviços como contratação, rastreamento e antecipação de crédito e prepara recursos de IA no WhatsApp para cadastro de motoristas e acompanhamento de cargas.

Na T&D Sustentável, de Macaé, no norte fluminense, a receita subiu 85,4%, de 2,26 milhões para 4,19 milhões de reais. A empresa, fundada em 2018, atua na redução do consumo de água de grandes companhias e é remunerada conforme a eficiência gerada. O avanço veio de contratos corporativos de longa duração e da abertura de unidades para acompanhar clientes com operações em diferentes estados. A IA entrou no processamento de dados e na identificação mais rápida de desvios de consumo.

A Guardian RH, de Nova Lima, na Grande Belo Horizonte, avançou 83,2%, de 2,02 milhões para 3,71 milhões de reais. Seu software por assinatura automatiza conferências da folha de pagamento e se integra a sistemas como SAP, Totvs, Senior e Sankhya. Com mais de 120 empresas clientes, a Guardian também levou a IA para dentro da operação, com CRM, dashboards, um SDR digital e agentes capazes de identificar e corrigir dados nos sistemas de RH.

Já a paulistana Arquiteto de Bolso cresceu 8,6%, de 3,85 milhões de reais para 4,18 milhões de reais, ao ampliar a atuação com construtoras, incorporadoras e imobiliárias. Nascida em 2016 para ampliar o acesso a projetos de arquitetura, a empresa levou para o B2B a experiência acumulada no atendimento ao consumidor. "Uma das principais estratégias foi a atenção para acompanhamento e análise dos dados com foco nas dores do mercado", afirma Marcia Monteiro, CEO

da empresa. A companhia passou a desenvolver soluções de IA para o setor imobiliário, incluindo imagens e ambientes digitais usados na apresentação e na venda de apartamentos. Em quatro trajetórias distintas, dados e automação ganharam espaço como ferramentas para escalar operações sem perder de vista problemas concretos dos clientes. A tecnologia entrou como ferramenta, não como vitrine. ●



Marcia Monteiro, da Arquiteto de Bolso: a empresa ampliou a atuação no mercado imobiliário e avançou com projetos apoiados por inteligência artificial

DIVULGAÇÃO

OS NEGÓCIOS EM EXPANSÃO NA CATEGORIA DE 2 MILHÕES A 5 MILHÕES DE REAIS

POSIÇÃO	EMPRESA	SEDE	SETOR	RECEITAS EM 2025[1]/2024[1][2] (em milhões de reais)		EXPANSÃO[2]	O QUE FAZ[3]
1	**Fortio Soluções Logísticas** fortio.com.br	Belo Horizonte	Transporte e Logística	4,2	2,1	101,9%	Conecta embarcadores e caminhoneiros autônomos para tornar o transporte rodoviário mais eficiente, transparente e escalável
2	**TeD Sustentável** tedsustentavel.com.br	Macaé (RJ)	Serviços	4,2	2,3	85,4%	Reduz consumo, perdas e custos de água com hardware, software e consultoria para concessionárias, indústrias e hospitais
3	**Guardian RH** guardianrh.com.br	Nova Lima (MG)	Tecnologia	3,7	2	83,2%	Audita folha, benefícios, encargos e obrigações em nuvem, identificando erros, inconsistências e riscos trabalhistas
4	**Singulari Consultoria** singulari.com.br	Manaus	Capital Humano	4	2,2	79%	Orienta líderes, conselhos e organizações em estratégia, cultura, governança e aplicação prática de inteligência artificial
5	**Take a Break** takemercado.com.br	Fortaleza	Mídia	4,1	2,3	78,8%	Opera minimercados autônomos em condomínios residenciais, prédios empresariais e empresas
6	**Segna Seguros e Negócios** segna.com.br	Rio de Janeiro	Serviços Financeiros	4,4	2,5	74,8%	Oferece seguros, benefícios, planos de saúde e consórcios
7	**Cashin** cashin.com.br	São Paulo	Serviços Financeiros	4,6	2,9	57,4%	Impulsiona vendas de grandes empresas por meio de um ecossistema de incentivos
8	**Garupa Design** garupa.com.vc	Florianópolis	Serviços	4,7	3	56,9%	Fornece designers, liderança e gestão do conhecimento para criar produtos, serviços e experiências digitais
9	**OGUI Consultoria** ogui.com.br	São Paulo	Serviços	4	2,6	53,4%	Assessora empresas em estratégia, gestão, sustentabilidade e ESG com foco em impacto positivo
10	**ILoveMyJob** ilovemyjob.com.br	Porto Alegre	Capital Humano	3,5	2,3	52,9%	Desenvolve marca empregadora com consultoria e análise de dados para empresas
11	**ZeroDox** zerodox.com.br	Lauro de Freitas (BA)	Tecnologia	3,5	2,3	52,9%	Digitaliza processos e desenvolve sistemas para cidades inteligentes
12	**Fluid API** fluidapi.io	Florianópolis	Serviços	4	2,7	50,7%	Integra sistemas, automatiza processos e conecta APIs, ERPs, marketplaces, bancos de dados e aplicações
13	**Dalsun** dalsun.com.br	Arujá (SP)	Serviços	3,1	2	49,4%	Implanta soluções de energia solar fotovoltaica, da análise de consumo à instalação dos sistemas
14	**CBN Corretora Boutique** cbnco.com.br	São Paulo	Educação e Saúde	3	2,1	45%	Gerencia planos de saúde e benefícios corporativos com atendimento próximo, dados, tecnologia e inteligência artificial
15	**Bendita Imagem Assessoria de Imprensa** benditaimagem.com.br	São Paulo	Serviços	4,3	3	42,1%	Posiciona marcas de tecnologia, inovação e negócios com relações públicas, imprensa, reputação e conteúdo
16	**Oportuna Engenharia e Construção** oportunaempreendimentos.com.br	Valinhos (SP)	Imobiliário	3,7	2,7	37,5%	Projeta, constrói e incorpora condomínios residenciais
17	**Force Partners** forcepartners.com.br	Itajaí (SC)	Serviços	3,7	2,7	37,5%	Reestrutura empresas em crise com planos de recuperação, redução de custos, governança, controles e soluções de BI

(1) Valores arredondados. Veja os números completos em exame.com. **(2)** Os números de 2024 podem ter sofrido rearranjo contábil ao longo de 2025. **(3)** Dados coletados com as empresas e editados, com apoio da inteligência artificial, para fins de concisão e clareza. **Fontes:** *Ranking* EXAME *Negócios em Expansão 2026* e empresas.

Os setores das empresas do NEEX 2026

Agronegócio
Alimentos e Bebidas
Atacado e Varejo
Bens de Capital e Eletroeletrônicos
Capital Humano
Educação e Saúde
Energia
Farmacêutico e Beleza
Imobiliário
Infraestrutura
Mídia
Mineração
Moda e Vestuário
Papel e Celulose
Química e Petroquímica
Saneamento e Meio Ambiente
Serviços
Serviços Financeiros
Siderurgia e Metalurgia
Tecnologiaa
Telecomunicações
Transporte e Logística

OS NEGÓCIOS EM EXPANSÃO NA CATEGORIA DE 2 MILHÕES A 5 MILHÕES DE REAIS

POSIÇÃO	EMPRESA	SEDE	SETOR	RECEITAS EM 2025[1]/2024[1][2] (em milhões de reais)		EXPANSÃO[2]	O QUE FAZ[3]
18	**Escritório Inteligente** escritoriointeligente.com	Jundiaí (SP)		4,6	3,3	37,1%	Automatiza a conversão e a integração de dados empresariais com qualquer sistema contábil
19	**Zeta Dados** zetadados.com.br	São Paulo		3,9	2,9	33,7%	Habilita indústrias a integrar dados, criar pipelines e aplicar análises complexas e inteligência artificial
20	**Creators Powerful Influence Marketing Platform** creators.llc	São Paulo		3,5	2,7	31,9%	Acelera campanhas de marketing de influência com inteligência artificial, dados e tecnologia própria
21	**Davozzi** caldosdavozzi.com.br	Rio Pomba (MG)		3,8	2,9	30,9%	Produz caldos 100% naturais, com ingredientes de verdade e sem conservantes
22	**BioRen** bioren.com	Rio de Janeiro		4,1	3,2	29,4%	Previne bioincrustação marinha em navios e plataformas com campos eletromagnéticos, sem biocidas ou ultrassom
23	**HI Franchising** grupohi.com.br	Cabedelo (PB)		4,9	3,8	26,5%	Estrutura e gerencia franquias de lavanderias autosserviço, apoiando expansão, governança e franqueados
24	**Pizza Prime** pizzaprime.com.br	Indaiatuba (SP)		3,8	3	25,6%	Comercializa pizzas de longa fermentação, opções veganas e sabores doces por meio de uma rede nacional
25	**InfyMedia** infymedia.com.br	Porto Alegre		2,7	2,2	24,8%	Centraliza a comunicação sonora e visual de redes e operações multiunidade com software e automação
26	**M1 Business Group** m1consultoria.com.br	Recife		4,5	3,6	23,5%	Realiza auditorias, avaliações de ativos, inventários, controles internos, compliance e gestão contratual
27	**Purtec** purtecconsultoria.com.br	Barueri (SP)		4,4	3,7	19,9%	Estrutura incentivos fiscais, captação de recursos, FIDCs e compliance tributário para gerar valor financeiro
28	**Moreti Odontologia** moretiodontologia.com.br	Brasília		4,8	4	19,1%	Cuida da prevenção, estética e saúde bucal em clínica odontológica
29	**Nonno Cuidadores Selecionados** nonnoapp.com	Florianópolis		2,4	2	17,8%	Seleciona, treina e acompanha cuidadores de idosos para famílias e instituições
30	**Seu Cliente Oculto** seuclienteoculto.com.br	Belo Horizonte		4,3	3,6	17,5%	Avalia anonimamente produtos, serviços e atendimento por meio de clientes ocultos
31	**Mais Mineiro** maismineiro.com.br	Contagem (MG)		3,4	3	16,5%	Fabrica alimentos de panificação congelados e atende todas as regiões do país
32	**Diferenciall Tecnologia e Consultoria** diferenciall.com.br	Rio de Janeiro		2,7	2,4	16%	Atua com tecnologia da informação, gestão empresarial e cibersegurança
33	**Carefy** carefy.com.br	Ribeirão Preto (SP)		4,1	3,6	13,8%	Otimiza auditorias médicas com IA para reduzir fraudes, desperdícios e custos em planos de saúde
34	**MAC Consultoria e Engenharia** engenhariamac.com.br	Goiânia		3,2	2,8	13%	Gerencia obras, projetos, legalização e FFE em todas as etapas dos empreendimentos
35	**TZ Viagens** tzviagens.com.br	São Paulo		2,8	2,5	13%	Organiza viagens de lazer, corporativas e intercâmbios com consultoria, documentação e assistência
36	**Sol Nascente Papéis** solnascentepapeis.com.br	Itajaí (SC)		3,7	3,3	10,2%	Desenvolve e produz papéis de seda personalizados
37	**Arquiteto de Bolso** arquitetodebolso.com.br	São Paulo		4,2	3,8	8,6%	Cria projetos de interiores e home staging digital com IA para ajudar compradores a visualizar os imóveis
38	**SouL** institutogeracaosoul.com.br	São Paulo		2,2	2	7,5%	Transforma culturas, líderes e equipes por meio de programas vivenciais de educação corporativa
39	**XYZ Consultoria** xyzconsultoria.com	São Paulo		3,2	3	4,7%	Aprimora eficiência, transparência e redução de custos com contabilidade consultiva
40	**Sartor Medicina** sartormedicina.com.br	São Paulo		4,1	3,9	3,3%	Conecta pacientes e profissionais de saúde em um ambiente físico e digital com suporte de gestão e marketing
41	**Soluções Dini** minidini.com.br	Pelotas (RS)		2,8	2,8	1,8%	Cria, produz e vende acessórios inteligentes para o conforto e a praticidade de pessoas de todas as idades
42	**Amarjon Biojoias** amarjon.com.br	Juiz de Fora (MG)		2,6	2,5	1,2%	Produz biojoias banhadas a ouro 18 quilates com folhas, sementes, flores e frutos naturais
43	**Cadê Guincho** cadeguincho.com	São Paulo		4,8	4,8	0,8%	Conecta condutores a guinchos e socorristas por meio de uma plataforma de assistência veicular com geolocalização

(1) Valores arredondados. Veja os números completos em exame.com. **(2)** Os números de 2024 podem ter sofrido rearranjo contábil ao longo de 2025. **(3)** Dados coletados com as empresas e editados, com apoio da inteligência artificial, para fins de concisão e clareza. **Fontes:** *Ranking* EXAME *Negócios em Expansão 2026* e empresas.

Os setores das empresas do NEEX 2026

Agronegócio
Alimentos e Bebidas
Atacado e Varejo
Bens de Capital e Eletroeletrônicos
Capital Humano
Educação e Saúde
Energia
Farmacêutico e Beleza
Imobiliário
Infraestrutura
Mídia
Mineração
Moda e Vestuário
Papel e Celulose
Química e Petroquímica
Saneamento e Meio Ambiente
Serviços
Serviços Financeiros
Siderurgia e Metalurgia
Tecnologia
Telecomunicações
Transporte e Logística

DE 5 A 30 MILHÕES DE REAIS

ISABELA ROVAROTO



LEANDRO FONSECA

Verônica Taquette, da Maravi: desenvolvedora lidera empresa que cresceu 311% em 2025



DIVULGAÇÃO

Arnaldo Glavam Jr., do Grupo AG: companhia cresceu 525% e lidera a categoria

AS EMPRESAS QUE MAIS CRESCERAM NA CATEGORIA de 5 milhões a 30 milhões de reais não vendem diretamente para o consumidor final. Elas crescem ao assumir tarefas complexas dos clientes. Com 198 inscritas, essa foi a maior categoria do *Ranking* EXAME *Negócios em Expansão 2026*.

Hoje, um órgão público consegue descobrir em segundos, e sem ação humana, quais empresas de um estado descumprem uma regra de contratação. Basta cruzar os dados que elas mesmas enviam ao eSocial. Não é mais preciso esperar um fiscal bater à porta. "As urgências vão se apresentando e alguns assuntos importantes vão ficando para trás, até que cai a ficha", diz o catarinense Arnaldo Glavam Jr., fundador do Grupo AG, de Florianópolis. A Agnes, empresa do grupo criada em 2023, tenta chegar antes do governo. Varre a folha de pagamento do cliente e aponta o que está fora da lei antes que a fiscalização encontre o problema. A receita operacional líquida saltou de 3,3 milhões de reais para 20,5 milhões de reais em 2025, alta de 525%, a maior da categoria. São apenas 12 clientes, quase todos do setor público, com o governo de São Paulo à frente. Agora, a empresa mira as 100 maiores prefeituras do país.

Na segunda posição está a carioca Maravi, que tira outro peso das costas dos clientes. Fundada também em 2023, licencia sistemas de backoffice para gestoras de fundos e organiza as contas que elas precisam prestar à CVM, ao Banco Central, à Anbima e à Receita.



Alexandre Hadade, da Birdie: receita cresceu 277%, terceira maior expansão da categoria

Fernando Vitti, da Nexforce: receita da plataforma subiu 93% em 12 meses



FOTOS: DIVULGAÇÃO

São 68 clientes, entre eles a gestora da Porto Seguro. A receita cresceu 311% em 2025, para 11,8 milhões de reais. O problema aparece à medida que as gestoras crescem. Um sistema cuida de um fundo, outro de uma carteira, um terceiro de outra operação. "Fica um Frankenstein de sistemas bem ruim", diz a fundadora Verônica Taquette. A Maravi juntou tudo, no Brasil e no exterior, em um sistema só e correu para ganhar espaço. Depois que a plataforma entra, trocar custa caro.

Fecha o pódio a Birdie, de São Carlos, no interior de São Paulo, que tenta organizar uma bagunça menos visível. Ligações, chats, avaliações e pesquisas guardam boa parte do que os clientes dizem sobre uma empresa. O problema é que essas informações ficam espalhadas em várias áreas e quase nunca chegam juntas a quem decide. A Birdie reúne o material, classifica as conversas e mostra os sinais em um só lugar. Hoje atende mais de 50 grandes clientes, como Nubank, iFood e Natura, e cresceu 277% no ano passado, atingindo 8,3 milhões de reais. "O que falta nas empresas é contexto", diz o fundador Alexandre Hadade.

Em 32º e 36º lugares, outras duas empresas seguem a mesma lógica. A paulistana Nexforce, criada sem dinheiro de investidor, montou um marketplace para empresas que compram software de fora do país. Para clientes como iFood e OLX, cuida do câmbio, dos impostos e dos contratos de nuvem. "O cliente compra qualquer software com a gente, independentemente da infraestrutura, e fica até 50% mais barato do que contratar direto", diz o fundador Fernando Vitti. A empresa faturou 24,6 milhões de reais em 2025, alta de 93%.

Já a Magis5, do interior de São Paulo, organiza a rotina de quem vende em grandes marketplaces. Cuida de notas fiscais, estoque e pedidos que chegam de várias plataformas ao mesmo tempo. A ideia nasceu dentro de casa. Aos 70 anos, a mãe do sócio Vitor Lima se perdia nas notas fiscais das próprias vendas online. Desenvolvedor, ele criou um sistema para resolver o problema dela e depois passou a vendê-lo a outros lojistas. A Magis5 cresceu 87%, para 13,1 milhões de reais, e foi comprada pelo grupo mineiro Sankhya em abril deste ano. ●

OS NEGÓCIOS EM EXPANSÃO NA CATEGORIA DE 5 MILHÕES A 30 MILHÕES DE REAIS

POSIÇÃO	EMPRESA	SEDE	SETOR	RECEITAS EM 2025[1]/2024[1][2] (em milhões de reais)		EXPANSÃO[2]	O QUE FAZ[3]
1	**Agnes** agnes.com.br	Florianópolis		20,5	3,3	524,7%	Monitora e otimiza folha de pagamento, eSocial e SST com tecnologia, dados e expertise tributária
2	**Maravi** maravi.com.br	Rio de Janeiro		11,8	2,9	311%	Desenvolve e licencia soluções para modernizar o backoffice de gestoras com integração front-to-back
3	**Birdie** birdie.ai	São Carlos (SP)		8,3	2,2	277,4%	Impulsiona programas de Voz do Cliente com plataforma SaaS de inteligência de produtos e análise de feedback
4	**Instituto Visão Solidária** institutovisaosolidaria.com.br	Cuiabá		9	2,6	243,2%	Oferece óculos a preços populares, com laboratório próprio e entrega rápida por meio de franquias e ações de acesso à saúde visual
5	**121 Smart Shop** 121smart.shop	Joinville (SC)		6,8	2,1	219,4%	Opera rede de franquias de minimercados autônomos para ambientes corporativos com modelo fundamentado em dados
6	**Valley International School** valleyschool.com.br	Itajaí (SC)		9,7	3,2	204,6%	Oferece educação bilíngue da educação infantil ao ensino médio com currículo internacional IB
7	**Fluid Feeder** fluidfeeder.com.br	São Paulo		10,1	3,5	188,6%	Fabrica equipamentos para tratamento de água e efluentes e presta serviços de manutenção e automação
8	**BAF do Brasil** bafdobrasil.com.br	São José dos Pinhais (PR)		12,3	4,4	177,2%	Produz produtos químicos, equipamentos e dispositivos para galvanoplastia e tratamento de superfícies
9	**Nav Metal** navmetal.com.br	São Paulo		7,6	2,8	174,5%	Fornece soluções metálicas para exposição e armazenagem em supermercados e atacarejos
10	**Spartacus Brazil** spartacusbrazil.com.br	São Paulo		13,1	5	164,5%	Gerencia segurança logística com acompanhamento e escolta armada para proteção de cargas
11	**Olá Doutor** oladoutor.app	Caxias do Sul (RS)		15	5,7	161,6%	Conecta pacientes e médicos por atendimento digital assíncrono, simples e sem burocracia
12	**KVG** grupokvg.com.br	Volta Redonda (RJ)		21,8	8,4	159,1%	Executa obras industriais e corporativas, infraestrutura e manutenção para grandes empresas
13	**Beyond Company** beyondcompany.com.br	Recife		9,2	3,6	158,3%	Cria produtos digitais com IA, engenharia de dados, automação e UX para saúde, educação e setor público
14	**Join4 Soluções Digitais** join4.com.br	Bauru (SP)		6,6	2,6	155,9%	Estrutura, melhora e automatiza processos de negócio com integração de sistemas e soluções digitais
15	**AVX Trading** avximportacao.com.br	São José (SC)		17	6,9	147,9%	Simplifica importações com tecnologia, dados e conexão entre clientes e fornecedores globais
16	**RR Refrigeração** rrrefrigeracao.com.br	Belém		7,6	3,1	146,8%	Fabrica máquinas, aparelhos de refrigeração e ventilação industrial, peças e acessórios
17	**Comtax** comtax.com.br	São Paulo		22,2	9	146,4%	Implementa motores de cálculo tributário para automação, conformidade fiscal e reforma tributária
18	**Isen** isen.com.br	Sumaré (SP)		12,6	5,4	135,3%	Executa engenharia mecânica para tubulações industriais, montagem e comissionamento
19	**Monest Cobranças Inteligentes** monest.com.br	Curitiba		13,5	5,8	134,1%	Automatiza cobranças com IA por WhatsApp e telefone para negociação de dívidas
20	**Fast Tennis** fasttennis.com.br	Belo Horizonte		8,9	3,9	129,1%	Revoluciona o ensino de tênis com academias e aulas flexíveis para todas as idades
21	**Hoomy** hoomy.com.br	Belo Horizonte		28	12,4	126,3%	Comercializa artigos de cama, mesa, banho e papelaria no varejo, atacado e e-commerce
22	**Unifique Invest** unifiqueinvest.com.br	Passo Fundo (RS)		6,8	3,1	120,4%	Oferece investimentos, seguros, energia solar, crédito, financiamento, consórcio e previdência
23	**Rico Parrilla** ricoparrilla.com.br	São Paulo		7,6	3,4	119,6%	Opera restaurante de carnes premium, eventos e experiências gastronômicas
24	**Banlek** banlek.com	Petrópolis (RJ)		21,1	9,7	118%	Disponibiliza plataforma para venda de fotos, vídeos e produtos impressos para fotógrafos
25	**Empresarial Assessoria** empresarial.com.br	Campos dos Goytacazes (RJ)		17,4	8,2	113,5%	Gerencia processos de saúde e gestão para grandes empresas, com foco em óleo e gás
26	**New Rizon** newrizon.global	Barueri (SP)		9,4	4,5	110,1%	Implanta soluções com inteligência artificial
27	**4 Events Soluções para Eventos** 4.events	Indaiatuba (SP)		6,9	3,3	107,9%	Centraliza a gestão de eventos acadêmicos, científicos e corporativos com plataforma digital
28	**PX Ativos Judiciais** pxativosjudiciais.com.br	São Paulo		15,8	7,9	99,6%	Antecipa créditos de processos judiciais com análise personalizada
29	**Raleduc** raleduc.com.br	Brasília		15,4	7,9	95,4%	Integra plataformas como Udemy e Coursera a estratégias de educação corporativa
30	**Axxen Consultoria** axxen.com.br	Três Rios (RJ)		10	5,1	94,2%	Revisa tributos, planeja estratégias fiscais e apoia a transição da reforma tributária com IA
31	**Everest Digital** everestdigital.com.br	Goiânia		18,2	9,4	93,9%	Presta serviços de data center, cloud, cibersegurança e infraestrutura crítica de TI

(1) Valores arredondados. Veja os números completos em exame.com. **(2)** Os números de 2024 podem ter sofrido rearranjo contábil ao longo de 2025. **(3)** Dados coletados com as empresas e editados, com apoio da inteligência artificial, para fins de concisão e clareza. **Fontes:** *Ranking* EXAME *Negócios em Expansão 2026* e empresas.

Os setores das empresas do NEEX 2026

- Agronegócio
- Alimentos e Bebidas
- Atacado e Varejo
- Bens de Capital e Eletroeletrônicos
- Capital Humano
- Educação e Saúde
- Energia
- Farmacêutico e Beleza
- Imobiliário
- Infraestrutura
- Mídia
- Mineração
- Moda e Vestuário
- Papel e Celulose
- Química e Petroquímica
- Saneamento e Meio Ambiente
- Serviços
- Serviços Financeiros
- Siderurgia e Metalurgia
- Tecnologia
- Telecomunicações
- Transporte e Logística

OS NEGÓCIOS EM EXPANSÃO NA CATEGORIA DE 5 MILHÕES A 30 MILHÕES DE REAIS

POSIÇÃO	EMPRESA	SEDE	SETOR	RECEITAS EM 2025[1]/2024[1][2] (em milhões de reais)		EXPANSÃO[2]	O QUE FAZ[3]
32	**Nexforce** nexforce.ai	São Paulo		24,6	12,8	92,7%	Reúne softwares globais e modelos de IA com contratação em moeda local
33	**Ramos Advogados** ramosadvogados.com	Porto Alegre		15,8	8,3	91,3%	Atua em advocacia com foco em direito empresarial
34	**CoSecurity** cosecurity.com.br	São Paulo		19	10	90%	Compartilha câmeras de monitoramento entre vizinhos com aplicativo e armazenamento em nuvem
35	**LCA Engenharia** lcaengenharia.com.br	Belo Horizonte		19,1	10,1	88,7%	Constrói e reforma imóveis para o mercado B2B
36	**Magis5** magis5.com.br	Rio Claro (SP)		13,1	7	87,4%	Automatiza operações de marketplaces com integração de vendas e gestão
37	**naPorta** naporta.digital	Vitória		13,3	7,1	87,3%	Conecta e-commerces a comunidades, áreas rurais e ribeirinhas com logística de impacto
38	**WAID** waid.io	São Paulo		10,8	5,9	84%	Desenvolve plataformas de educação e comunidades próprias para engajar clientes
39	**Flit** flitapp.com.br	Teresópolis (RJ)		10,6	5,8	82,5%	Controla ponto eletrônico digital com IA antifraude e marcação por celular, tablet ou computador
40	**Lingopass** lingopass.com.br	São Paulo		10,5	5,9	77,2%	Desenvolve educação corporativa em idiomas e liderança com IA e neurociência
41	**Unitac Logística** unitac.com.br	Mogi das Cruzes (SP)		11,1	6,3	75,3%	Revoluciona o transporte rodoviário de cargas com soluções logísticas e inovação tecnológica
42	**Emiteaí** emiteai.com.br	Blumenau (SC)		12,2	7	75,1%	Integra logística, estratégia fiscal e financeira em um único ecossistema inteligente
43	**AFL Consultores Associados** aflconsultores.com.b	São Paulo		26	14,9	73,7%	Oferece consultoria, treinamento e ferramentas para gestão e planejamento tributário
44	**Kartado** kartado.com.br	Florianópolis		10,6	6,1	72,6%	Digitaliza a gestão de ativos e obras em concessões de infraestrutura
45	**Oro** oro.ag	Nova Lima (MG)		8,9	5,2	70,8%	Planeja campanhas e estratégias de marketing para clientes públicos e privados
46	**Block Beton** blockbeton.com.br	Luziânia (GO)		13,3	7,8	69,8%	Fabrica pré-moldados, artefatos de concreto e materiais de construção
47	**Fast Escova** fastescova.com.br	Goiânia		29,3	17,6	66,4%	Presta serviços de escritório, apoio administrativo, cobranças e informações cadastrais
48	**Smartstorage Selfstorage** smartstorage.com.br	São Paulo		6,3	3,8	65,9%	Aluga boxes e lockers para armazenamento de bens com segurança e flexibilidade
49	**Tyconnex** tyconnex.com	Atibaia (SP)		11,3	6,9	64,7%	Desenvolve softwares para automação crítica de indústrias e concessionárias de energia
50	**Driva** driva.io	Curitiba		9,1	5,6	62,7%	Transforma dados em inteligência de mercado e prospecção B2B com Big Data e IA
51	**Deep** deepesg.com	São José dos Campos (SP)		8,6	5,3	62,3%	Mensura, monitora e reporta dados ESG para apoiar decisões estratégicas com transparência
52	**Hold Rental Locações** instagram.com	Belo Horizonte		27,7	17,2	61,3%	Loca veículos de grande porte e terceiriza frotas
53	**Scarf Solutions** scarf.com.br	Belém		6,3	3,9	61,1%	Aluga e vende rádios comunicadores e monitora sistemas de segurança eletrônica
54	**Cooking Buffet** cookingbuffet.com.br	Rio de Janeiro		10,6	6,7	58,9%	Organiza eventos e serviços de delivery com acompanhamento direto e atendimento personalizado
55	**Grupo Youx** youxgroup.com.br	Lavras (MG)		27,1	17,1	58,1%	Desenvolve soluções digitais para gestão territorial, ambiental e fundiária com geotecnologia, automação e IA
56	**Headache Center Brasil** headachecenterbrasil.com.br	São Paulo		12,7	8	57,9%	Trata enxaqueca com consultas, procedimentos e atendimento multidisciplinar
57	**AG Tax** agtax.com.br	São Paulo		15,7	10	57,4%	Revisa tributos e recupera créditos pagos indevidamente com tecnologia tributária
58	**Central Geradores** centralgeradores.com.b	Eusébio (CE)		13,9	8,8	57,%	Fornece energia renovável por grupos geradores para construção, agronegócio, mineração, indústria e eventos
59	**KLP Seguros e Saúde** klp.com.br	Santos (SP)		28,2	18	57,%	Distribui e gerencia seguros e benefícios para reduzir custos de saúde das empresas
60	**Escritório Inteligente** escritoriointeligente.com	Jundiaí (SP)		5,6	3,6	56,1%	Automatiza a conversão de dados empresariais e a integração com sistemas contábeis
61	**All Dub Estúdio** alldub.com.br	Rio de Janeiro		6,5	4,2	55,8%	Produz soluções de acessibilidade e conteúdo audiovisual para projetos culturais, corporativos e institucionais
62	**Vortex IT Security** vortex.security	Rio de Janeiro		20,5	13,2	55,7%	Protege grandes empresas com serviços e soluções de cibersegurança
63	**Aero Engenharia** techdengue.com	Contagem (MG)		10	6,4	55,6%	Combate dengue e arboviroses com drones, inteligência artificial e geotecnologia
64	**Ere Lab** erelab.com.br	São Paulo		15,4	10	54,4%	Cria equipamentos de brincar, mobiliário urbano, áreas esportivas e projetos de espaços coletivos
65	**Cabral Reefer** cabralreefer.com.br	Caucaia (CE)		10,8	7	53,7%	Mantém contêineres reefers e gensets, importa peças e presta suporte técnico em portos
66	**Afianci Global Networking** afianci.com	Caxias do Sul (RS)		8,1	5,3	53,6%	Integra importação, desembaraço aduaneiro e logística internacional com gestão ponta a ponta

67	**4C Digital** 4cdigital.com.br	Niterói (RJ)		17	11,1	53,3%	Gerencia comunicação, crédito e cobrança com dados e atendimento humanizado
68	**Logik Logística Inteligente** logiklog.com.br	Itupeva (SP)		24,1	15,9	51,6%	Oferece galpões, módulos, portas industriais, niveladores de doca e soluções para operações logísticas
69	**Porter Nortão** porter.com.br	Sorriso (MT)		8,4	5,6	51,4%	Controla acessos em condomínios com tecnologia, processos e equipes especializadas
70	**Blaus Sorvetes e Picolés** franquias.blaus.com.br	Belém		8,9	5,9	50,3%	Fabrica sorvetes artesanais
71	**Twiggy** twiggy.ai	Vitória		10,6	7,1	49%	Converte usuários com agentes de IA que identificam intenções, recomendam produtos e interagem com clientes
72	**Licitar Digital** licitar.digital	Capim Branco (MG)		16,7	11,2	48,9%	Digitaliza licitações, pregões, leilões e credenciamentos com automação, segurança e rastreabilidade
73	**The Hill Capital** thehill.capital	São Paulo		9,1	6,2	48,4%	Assessora clientes em investimentos e wealth planning
74	**InHouse Market** inhousemarket.com.br	Fortaleza		18	12,1	48,4%	Licencia software e marca para minimercados autônomos em condomínios, empresas, hotéis e instituições
75	**Granto Seguros** grantoseguros.com	Uberaba (MG)		5,7	3,9	47,6%	Automatiza cotação, análise de risco e emissão de Seguro Garantia para empresas
76	**LandApp Technology** landapp.com.br	São Paulo		8,9	6	47,5%	Conecta motoristas à construção civil e infraestrutura para fretes com diferentes veículos
77	**Germani Implementos** germani.ind.br	Maringá (PR)		21	14,3	46,9%	Fabrica, adapta e mantém implementos rodoviários, chassis, carrocerias, plataformas e estruturas metálicas
78	**Minha Quitandinha** minhaquitandinha.com.br	Balneário Camboriú (SC)		6,4	4,4	45,8%	Opera franquias de minimercados autônomos em condomínios e empresas com tecnologia própria
79	**Agendor** agendor.com.br	São Paulo		17,2	11,8	45,7%	Integra CRM, comunicação, automação e inteligência artificial para apoiar vendas
80	**Mahta** mahta.bio	São Paulo		8,1	5,6	45,6%	Transforma ingredientes amazônicos regenerativos em alimentos com impacto social e ambiental
81	**Unita Engenharia** unitaengenharia.com.br	São Paulo		25,5	17,5	45,3%	Constrói empreendimentos residenciais verticais com parede de concreto e alvenaria estrutural
82	**Magenta** boxmagenta.com.br	Campinas (SP)		29	20,1	44,2%	Personaliza kits de cosméticos e maquiagens com inteligência artificial
83	**LeverPro** leverpro.com.br	Belo Horizonte		14,4	10	44,1%	Desenvolve planejamento financeiro e FP&A com IA, projeções, dashboards, workflows e integração a ERPs
84	**Bee Delivery** beedelivery.com.br	Mossoró (RN)		28,6	20,1	42%	Intermedeia entregas last mile entre empresas e entregadores
85	**Cordier Investimentos** cordierinvestimentos.com.br	Sorocaba (SP)		9	6,3	41,9%	Presta serviços financeiros
86	**Onkos Diagnósticos Moleculares** onkos.com.br	Ribeirão Preto (SP)		10,3	7,3	40,7%	Oferece diagnóstico de câncer com biologia molecular e inteligência artificial
87	**Franquia Doutor Hérnia** doutorhernia.com.br	Cascavel (PR)		15,3	11	39%	Previne e trata hérnia de disco e doenças da coluna sem cirurgia
88	**Restaurante Santo Antônio** restaurantesantoantonio.com.br	Porto Alegre		17,1	12,4	38,3%	Opera restaurante com gestão de insumos, cozinha, atendimento, limpeza, finanças e marketing
89	**G4Flex Integrated Solutions** g4flex.com.br	Fortaleza		8,8	6,4	38,1%	Integra CRM, omnichannel e IA generativa para atendimento por WhatsApp, e-mail e telefonia
90	**Boon by Amarq** boonsaude.com	São Paulo		27,2	19,8	37,8%	Centraliza benefícios, acompanhamento clínico e programas de prevenção em saúde corporativa
91	**ZiYou** ziyou.com.br	São Paulo		24,6	17,8	37,7%	Disponibiliza equipamentos conectados e aplicativo para treino em casa por assinatura
92	**Pure Pilates** purepilates.com.br	São Paulo		7,4	5,4	36,3%	Franqueia estúdios de Pilates com sistema, aplicativo, vendas, gestão e formação
93	**Nublify** nublify.com	São Paulo		5,4	4	36,2%	Migra, gerencia e otimiza ambientes multicloud, IA e infraestrutura digital
94	**CH Master Data Astrein** chmasterdata.com.br	São Paulo		29,4	21,6	36,2%	Saneia, padroniza e governa cadastros de materiais, serviços, fornecedores e clientes
95	**DCX** datacentrics.cloud	Porto Alegre		28,4	20,9	36%	Aprimora gestão, acesso, desenvolvimento e segurança de dados e aplicativos em nuvens públicas, privadas e híbridas
96	**I9TMG** i9tmg.com.br	Araucária (PR)		15,9	11,7	35,7%	Projeta soluções industriais para transporte, beneficiamento, armazenamento e manuseio de sólidos e líquidos
97	**Lets Marketing** letsmarketing.com.br	São Paulo		8,5	6,3	35,4%	Planeja marketing jurídico, posicionamento institucional, comunicação e desenvolvimento de negócios
98	**Kipiai** kipiai.com	São Paulo		8,3	6,1	35,3%	Gerencia mídia paga, SEO, mensuração e dados em marketing digital
99	**Rapimed** rapimed.com.br	Santa Cruz do Sul (RS)		27,2	20,2	35,2%	Capta médicos e dentistas, administra escalas e presta consultoria em gestão hospitalar
100	**Codeart** codeart.solutions	Balneário Camboriú (SC)		8,3	6,2	34,8%	Implementa, expande e oferece suporte a CRM com práticas de Salesforce

(1) Valores arredondados. Veja os números completos em exame.com. **(2)** Os números de 2024 podem ter sofrido rearranjo contábil ao longo de 2025. **(3)** Dados coletados com as empresas e editados, com apoio da inteligência artificial, para fins de concisão e clareza. **Fontes:** *Ranking* EXAME *Negócios em Expansão 2026* e empresas.

Os setores das empresas do NEEX 2026

Agronegócio
Alimentos e Bebidas
Atacado e Varejo
Bens de Capital e Eletroeletrônicos
Capital Humano
Educação e Saúde
Energia
Farmacêutico e Beleza
Imobiliário
Infraestrutura
Mídia
Mineração
Moda e Vestuário
Papel e Celulose
Química e Petroquímica
Saneamento e Meio Ambiente
Serviços
Serviços Financeiros
Siderurgia e Metalurgia
Tecnologia
Telecomunicações
Transporte e Logística

OS NEGÓCIOS EM EXPANSÃO NA CATEGORIA DE 5 MILHÕES A 30 MILHÕES DE REAIS

POSIÇÃO	EMPRESA	SEDE	SETOR	RECEITAS EM 2025[1]/2024[1][2] (em milhões de reais)		EXPANSÃO[2]	O QUE FAZ[3]
101	**Nanovetores** nanovetores.com.br	Florianópolis		28,9	21,6	33,8%	Produz ativos nanoencapsulados para as indústrias cosmética e farmacêutica
102	**Dot a Dot Solutions** dotadot.com.br	São Paulo		11,5	8,6	32,7%	Fornece conectividade, telefonia, SD-WAN, cloud, data center, NOC, SOC e suporte técnico
103	**Fuel** fueleyewear.com.br	Vila Velha (ES)		10,8	8,2	32%	Importa e distribui produtos para rede própria e franqueados
104	**Tailor** tailorexec.com.br	Belo Horizonte		5,7	4,4	30,6%	Seleciona executivos e oferece treinamento, desenvolvimento, advisoring e apoio a conselhos
105	**Planning** planning.com.br	Goiânia		20,7	15,9	30,4%	Administra contabilidade, tributos, BPO e planejamento para médias e grandes empresas
106	**Sertras** sertras.com	Volta Redonda (RJ)		9,1	7,1	29,6%	Avalia riscos, integridade e sustentabilidade nas relações entre compradores e fornecedores
107	**Aiko** aiko.digital	Belo Horizonte		25,2	19,4	29,6%	Monitora máquinas e equipamentos industriais, florestais e agrícolas com hardware e análise de dados
108	**Axis Engenharia** grupoaxis.eng.br	Porto Alegre		26,2	20,3	29,5%	Integra disciplinas de engenharia para resolver problemas e apoiar o crescimento de empresas e indústrias
109	**Rocha e Rocha Advogados** rocharochaadvogados.com	Londrina (PR)		13,9	10,8	28,7%	Presta serviços advocatícios
110	**Grupo Youx** youxgroup.com.br	Lavras (MG)		13,2	10,2	28,5%	Desenvolve plataformas para gestão territorial, ambiental e fundiária com geotecnologia, automação e IA
111	**AmLabs Ventures** amlabs.com.br	Campinas (SP)		27,9	21,8	28,4%	Simplifica pagamentos e a gestão de minimercados autônomos
112	**Twygo** twygo.com	Joinville (SC)		9,5	7,4	28,4%	Gerencia treinamentos com LMS, IA, conteúdos prontos e ferramentas de engajamento
113	**Vero Festas** @verofestas	Goiânia		23,6	18,6	26,8%	Cria eventos sociais, corporativos e ativações com decoração, cenografia e experiências imersivas
114	**Dootax** dootax.com.br	São Bernardo do Campo (SP)		28,6	22,6	26,8%	Automatiza guias tributárias, pagamentos, certidões e comunicações fiscais com integração a ERPs
115	**Blendus** blendus.com.br	Florianópolis		9,5	7,5	26,7%	Analisa, valida e qualifica guias de atendimento conforme o Padrão TISS
116	**CRJ Logística** crjlogistica.com.br	Toledo (PR)		28,3	22,4	26,6%	Transporta rações, suínos vivos, animais de genética, leitões e matrizes para agroindústrias e frigoríficos
117	**Talento Incluir** talentoincluir.com.br	São Paulo		8,1	6,4	26,1%	Inclui profissionais com deficiência por recrutamento, seleção, treinamento e orientação
118	**Dinâmica** dinamicaempresarial.com.br	Congonhas (MG)		5,7	4,6	25,6%	Oferece hospedagem corporativa e lavanderia para empresas do Quadrilátero Ferrífero
119	**Binar Tech** binartech.com.br	Marechal Cândido Rondon (PR)		8,5	6,8	25,4%	Moderniza o ponto eletrônico público com implantação, suporte e locação de equipamentos
120	**Yazo** hub.yazo.com.br	Londrina (PR)		9,4	7,6	24,9%	Conecta organizadores, expositores e participantes com inscrições, ingressos, credenciamento e análise de eventos
121	**Centro de Cirurgia Plástica e Bem-Estar** viniciusjuliocamargo.com.br	Pato Branco (PR)		5,1	4,1	24,7%	Realiza cirurgias plásticas estéticas e reparadoras com acompanhamento completo
122	**Inopat** inopat.com.br	São Paulo		12,9	10,4	24,4%	Importa e fornece reagentes e equipamentos para laboratórios e hospitais de patologia cirúrgica
123	**Viaflow** viaflow.com.br	Porto Alegre		15,6	12,6	24,1%	Aplica design, automação, dados e inteligência artificial para criar soluções e produtos digitais
124	**Grupo Hub** grupohub.com	São Paulo		19,7	15,9	24,1%	Recruta e seleciona executivos com RPO, advisory e ATS
125	**Hub Plural** hubplural.com.br	Recife		19,7	15,9	24,1%	Disponibiliza coworking, escritórios, salas, auditórios, endereço fiscal, eventos e apoio operacional
126	**Proesc** proesc.com	Macapá		14,1	11,4	23,9%	Integra ERP escolar, matrículas, finanças, cobranças e comunicação para instituições públicas e privadas
127	**Poli Digital** poli.digital	Goiânia		17,6	14,3	22,9%	Desenvolve plataforma omnichannel com CRM, automação e IA para WhatsApp, Instagram e canais digitais
128	**Skill Soluções Logísticas** skill-logistica.com.br	Jundiaí (SP)		14,1	11,5	22,6%	Armazena e gerencia cadeias de suprimentos para saúde, life Science e cosméticos
129	**SecurityFirst** securityfirst.com.br	São Paulo		12,9	10,6	21,7%	Protege empresas com SOC 24×7, testes de invasão, auditoria e consultoria em segurança cibernética
130	**Precato** precato.com.br	Itabira (MG)		25,8	21,2	21,7%	Antecipa precatórios e créditos judiciais com pagamento à vista
131	**Clínica da Cidade** clinicadacidade.com.br	Campinas (SP)		6,5	5,4	21,5%	Oferece consultas e exames acessíveis por uma rede de clínicas com atendimento humanizado
132	**BIM Start** bimstart.com.br	Curitiba		6,7	5,5	21,5%	Captura a realidade e cria modelos BIM para infraestrutura, energia, indústria e construção
133	**Chiller Comércio de Peças e Acessórios** chillerpecas.com.br	São Paulo		16,4	13,6	21,1%	Distribui peças e equipamentos para refrigeração, com foco em chillers
134	**Press Manager** pressmanager.com.br	São Paulo		6,6	5,4	20,9%	Centraliza mailing, envio de releases, monitoramento de notícias e gestão da comunicação
135	**Escola do Caos Consultoria** escoladocaos.com	São Paulo		13,2	10,9	20,7%	Ajuda empresas a interpretar mudanças, mobilizar pessoas e reinventar negócios em cenários instáveis

136	**PRF** rz3.com.br	São Paulo		22,3	18,5	20,2%	Apoia empresas em advisory, tax & labor, governança, compliance, tecnologia, ESG e transformação
137	**Ollow** ollow.com.br	Londrina (PR)		10,1	8,4	20,1%	Organiza funil, dados, integrações, relatórios e vendas em um CRM comercial
138	**Zentys Medical** zentysmedical.com	Indaiatuba (SP)		22,7	18,9	19,8%	Vende equipamentos, insumos e serviços técnicos para CME, centro cirúrgico e endoscopia
139	**Estrela Urbanidade** estrelaurabanidade.com.br	Juiz de Fora (MG)		16,5	13,8	19,8%	Desenvolve empreendimentos urbanos residenciais com espaços públicos e formação de comunidades
140	**Safe Gestão** safebr.com.br	Barueri (SP)		5	4,2	19,5%	Promove saúde e segurança do trabalho com soluções de healthtech
141	**Just Travel** justtraveltour.com	Salvador		22,2	18,8	18,5%	Permite criar e-commerces de produtos turísticos com marca e estratégia comercial próprias
142	**N. Senhora de Fátima Empreendimentos** oportunaempreendimentos.com.br	Valinhos (SP)		9,8	8,3	18,3%	Constrói loteamentos e casas do Minha Casa, Minha Vida e administra, loca, mantém, compra e vende imóveis
143	**Agro One** safebr.com.br	Fortaleza		17,3	14,6	18,2%	Distribui nutrição, aditivos, medicamentos, vacinas e produtos de higiene para produção animal
144	**ZHAZ Tecnologia** zhaz.com.br	São Caetano do Sul (SP)		21	17,8	18%	Fornece infraestrutura de TI, automação comercial e equipamentos para varejo, logística e indústria, com locação, suporte e manutenção
145	**Escava Peças** escavapecas.com.br	Curitiba		20,3	17,3	17,8%	Importa e distribui peças para máquinas pesadas
146	**Viperfort** grupoviper.com.br	Fortaleza		25,1	21,4	17,7%	Protege patrimônios com vigilância e segurança privada armada e desarmada
147	**Espanha Fácil** espanhafacil.com	Recife		13,1	11,2	17,4%	Auxilia brasileiros com vistos, legalização, empresa, moradia e integração na Espanha
148	**3TC Isolamento** 3tc.com.br	Contagem (MG)		12,4	10,6	17,3%	Integra indústria, serviços, pesquisa e capacitação em soluções de engenharia térmica
149	**Cadê Assistência Veicular** cadeempresas.com	Tremembé (SP)		16,7	14,3	16,6%	Gerencia assistência 24 horas para frotas com tecnologia e operação de serviços emergenciais
150	**Cell Project** cellproject.com.br	Limeira (SP)		24,1	20,7	16,4%	Projeta, constrói e mantém torres e estruturas de telecomunicações em todo o Brasil
151	**Somos Singular** somossingular.com.br	Taubaté (SP)		10,2	8,8	15,9%	Atende crianças, adolescentes e adultos com serviços analíticos comportamentais para TEA e outros transtornos do neurodesenvolvimento
152	**Newe Log** newelog.com.br	São José dos Campos (SP)		11,4	9,9	15,7%	Opera logística integrada nos modais rodoviário e aéreo, com soluções complexas, dedicadas e foco em governança e eficiência
153	**JetBov** jetbov.com	Joinville (SC)		6,3	5,5	15,5%	Gerencia fazendas de bovinocultura de corte com SaaS, IoT, inteligência artificial, nuvem, rastreabilidade e análise de dados
154	**Fundo de Impacto Estímulo** estimulo.org	São Paulo		21,5	18,7	15,4%	Amplia o acesso de MPEs a capital produtivo por meio de blended finance, crédito mais barato e investimentos de impacto
155	**3Neuron** 3neuron.com	Florianópolis		15	13	15,3%	Combina consultoria estratégica e tecnologias digitais para acelerar transformação e inovação em organizações
156	**2clix** 2clix.com.br	São Paulo		10	8,6	15,1%	Monitora a qualidade em contact centers com SaaS, auditoria, dashboards, analytics, feedbacks e treinamentos
157	**42 São Paulo** 42sp.org.br	São Paulo		11,3	9,9	14,7%	Oferece educação em tecnologia com metodologia própria para formar pessoas capazes de aprender continuamente
158	**A4 Solutions** a4solutions.com.br	São Paulo		8,9	7,8	14,2%	Desenvolve tecnologias para segurança do trabalho industrial com tags inteligentes, IoT e monitoramento em tempo real
159	**Sol Paragliders** solbr.net	Jaraguá do Sul (SC)		19,4	17	13,9%	Fabrica parapentes, equipamentos de voo livre, soluções têxteis técnicas e vestuário esportivo
160	**Taxcel** taxcel.com.br	São Paulo		7,7	6,8	13,6%	Automatiza processos fiscais com SaaS para análise, validação, conciliação e gestão de dados tributários
161	**DQR** dqrtech.com.br	São Bernardo do Campo (SP)		20,8	18,3	13,4%	Aloca profissionais de TI, monta squads gerenciadas e executa projetos para bancos e seguradoras
162	**Level Group** levelgroup.com.br	São Paulo		25,1	22,2	13,3%	Aprimora compras, comércio exterior e logística com consultoria, BPO e tecnologia para supply chain
163	**Anjos da Guarda Home Care** clinicaanjosdaguarda.com.br	Pinhais (PR)		6,6	5,8	13,1%	Presta serviços de home care com cuidadores, auxiliares, técnicos e profissionais de enfermagem
164	**DUX Grupo** duxgrupo.com.br	Itupeva (SP)		11,4	10,1	13,1%	Neutraliza gases e odores tóxicos e fabrica e loca máquinas e equipamentos industriais
165	**Planium** planium.io	Rio de Janeiro		10,3	9,1	13%	Desenvolve software para venda online de planos de saúde
166	**Primavera** produtosprimavera.com.br	Parnamirim (RN)		6,1	5,4	12,2%	Produz temperos, condimentos e alimentos para supermercados e mercados do Seridó
167	**Scooto** scooto.co	Barueri (SP)		14,9	13,3	12,2%	Gerencia a jornada de relacionamento entre empresas e pessoas, da prospecção ao suporte e retenção
168	**Conteúdo Urbano** conteudourbano.com	São Paulo		10,9	9,7	12,1%	Cria conteúdo multiplataforma, branded content, ativações, eventos, podcasts, webinars, sites e relatórios
169	**BRLOGIS** brlogis.com.br	São Bernardo do Campo (SP)		7,5	6,7	12,1%	Transporta cargas em rotas nacionais e internacionais e presta serviços de reboque e organização logística

(1) Valores arredondados. Veja os números completos em exame.com. **(2)** Os números de 2024 podem ter sofrido rearranjo contábil ao longo de 2025. **(3)** Dados coletados com as empresas e editados, com apoio da inteligência artificial, para fins de concisão e clareza. **Fontes:** *Ranking* EXAME *Negócios em Expansão 2026* e empresas.

Os setores das empresas do NEEX 2026

Agronegócio
Alimentos e Bebidas
Atacado e Varejo
Bens de Capital e Eletroeletrônicos
Capital Humano
Educação e Saúde
Energia
Farmacêutico e Beleza
Imobiliário
Infraestrutura
Mídia
Mineração
Moda e Vestuário
Papel e Celulose
Química e Petroquímica
Saneamento e Meio Ambiente
Serviços
Serviços Financeiros
Siderurgia e Metalurgia
Tecnologia
Telecomunicações
Transporte e Logística

OS NEGÓCIOS EM EXPANSÃO NA CATEGORIA DE 5 MILHÕES A 30 MILHÕES DE REAIS

POSIÇÃO	EMPRESA	SEDE	SETOR	RECEITAS EM 2025[1]/2024[1][2] (em milhões de reais)		EXPANSÃO[2]	O QUE FAZ[3]
170	**Apolar Imóveis** apolar.com.br	Curitiba		5,5	5	11,8%	Intermedeia compra, venda e locação de imóveis e administra condomínios e propriedades
171	**Dawntech** dawntech.com.br	Porto Alegre		5,8	5,2	11,2%	Cria softwares sob medida, soluções conversacionais e plataformas web escaláveis
172	**Sicolos Tecnologia** sicolos.com.br	São Paulo		7,2	6,5	11%	Digitaliza e otimiza processos de negócio com automação inteligente e transformação digital
173	**Carreira Muller** carreira.com.br	Indaiatuba (SP)		25,5	23	10,8%	Estrutura remuneração, cargos, salários, benefícios e carreiras com inteligência de mercado
174	**Conquest** conquestbrazil.com.br	São Paulo		8,1	7,3	10,8%	Fomenta operações comerciais
175	**Maxo Engenharia** maxo.eng.br	Curitiba		24	21,7	10,6%	Instala e mantém equipamentos ferroviários, geradores fotovoltaicos e redes de média tensão
176	**Gennera** gennera.com.br	Florianópolis		7,2	6,5	10,4%	Oferece ERP acadêmico SaaS com matrícula digital, assinatura eletrônica, pagamentos e agente de IA para gestores
177	**Desinservice** desinservice.com.br	Santa Maria (RS)		10,6	9,7	9,9%	Controla pragas, limpa caixas d'água e fossas, realiza hidrojateamento, sanitização e transporte de resíduos
178	**Mental Clean** mentalclean.com.br	São Paulo		18	16,4	9,5%	Implanta programas de saúde mental, apoio psicossocial, prevenção à violência e tratamento psicológico e psiquiátrico
179	**Fardanova Uniformes Profissionais** fardanova.com.br	Maracanaú (CE)		8,3	7,6	8,9%	Fabrica vestimentas de proteção, EPIs, uniformes e fardamentos técnicos conforme normas regulamentadoras
180	**Ala Cargo** alacargo.com.br	São Paulo		25,6	23,6	8,8%	Transporta cargas para todo o Brasil com veículos de diferentes portes
181	**Altis Lisboa** altislisboa.com.br	Capão da Canoa (RS)		19,9	18,3	8,8%	Forma profissionais e líderes em saúde mental, liderança e inteligência emocional
182	**Super Professor** superprofessor.com.br	Campo Mourão (PR)		5,6	5,1	8,8%	Conecta professores, alunos e instituições com soluções educacionais baseadas em IA
183	**Qualiserve IT Experience** qualiserve.com.br	São Caetano do Sul (SP)		6,2	5,7	8,4%	Apoia empresas com soluções Microsoft em cloud, dados e IA, segurança e serviços gerenciados
184	**Villa Trentin** villatrentin.com.br	Erechim (RS)		8,8	8,1	8,2%	Opera pousada boutique, restaurante, bar e eventos em complexo turístic
185	**Informatec Serviços em RH** informatecservicos.com.br	Sorocaba (SP)		23,4	21,7	7,8%	Terceiriza gestão de pessoal, folha de pagamento, documentos, auditoria trabalhista e alocação de funcionários
186	**upLexis** uplexis.com.br	Barueri (SP)		24,3	22,7	7,2%	Automatiza a coleta de dados em mais de 2.000 fontes para apoiar decisões e processos de inteligência
187	**Projinste Modular** projinste.com.br	Bragança Paulista (SP)		12,7	11,9	7,1%	Constrói estruturas metálicas e modulares com foco em eficiência e inovação na construção civil
188	**Itera** tecnologia itera.com.br	São Carlos (SP)		5,8	5,5	6,6%	Automatiza esteiras de crédito PJ com IA, transformando balanços em dados estruturados para análises seguras
189	**Rede Inova Drogarias** redeinovadrogarias.com.br	Varginha (MG)		16	15,1	6%	Licencia marca e apoia farmácias independentes com gestão, marketing, fidelização e negociações comerciais
190	**Desinsecta** desinsecta.com.br	Piracicaba (SP)		7,8	7,4	5,6%	Executa controle de pragas, higienização de reservatórios, combate ao *Aedes aegypti* e treinamentos técnicos
191	**Anjos Colchões e Sofás** anjoscolchoesesofas.com.br	Cascavel (PR)		13,8	13,1	4,8%	Fabrica e comercializa colchões e sofás por meio de uma rede de franquias no Brasil e no exterior
192	**Prosperi** prosperi.com.br	Vitória		20,2	19,3	4,4%	Moderniza empresas com soluções Microsoft, IA, hyperautomation, data & analytics e gestão de projetos
193	**Le Petit Macarons** lepetitmacarons.com.br	Bento Gonçalves (RS)		5,2	5,1	2,8%	Comercializa macarons em formato boutique
194	**VTCall Tecnologia** vtcall.com	São Paulo		5,7	5,6	2,7%	Integra telefonia em nuvem, PABX, omnichannel e automações com voz, WhatsApp e redes sociais
195	**Smarkets** smarkets.com.br	Barueri (SP)		11,5	11,3	2%	Reduz custos e otimiza suprimentos com equipe especializada, base de dados e tecnologia com IA
196	**Dallago Construtora** dallagoconstrutora.com.br	Toledo (PR)		18,4	18	1,8%	Constrói obras industriais, comerciais e do agronegócio
197	**Saber em Rede** saberemrede.net	São Paulo		7,6	7,5	1,1%	Cria e gerencia programas de indicação para captação de alunos em instituições de ensino
198	**Fu2re** fu2re.com.br	Rio de Janeiro		8,2	8,1	0,9%	Transforma operações de energia, saneamento, óleo e gás com visão computacional e inteligência artificial

(1) Valores arredondados. Veja os números completos em exame.com. **(2)** Os números de 2024 podem ter sofrido rearranjo contábil ao longo de 2025. **(3)** Dados coletados com as empresas e editados, com apoio da inteligência artificial, para fins de concisão e clareza. **Fontes:** *Ranking* EXAME *Negócios em Expansão 2026* e empresas.

Os setores das empresas do NEEX 2026

Agronegócio
Alimentos e Bebidas
Atacado e Varejo
Bens de Capital e Eletroeletrônicos
Capital Humano
Educação e Saúde
Energia
Farmacêutico e Beleza
Imobiliário
Infraestrutura
Mídia
Mineração
Moda e Vestuário
Papel e Celulose
Química e Petroquímica
Saneamento e Meio Ambiente
Serviços
Serviços Financeiros
Siderurgia e Metalurgia
Tecnologia
Telecomunicações
Transporte e Logística

DE 30 A 150 MILHÕES DE REAIS

LAYANE SERRANO



DIVULGAÇÃO

Clausens Duarte, fundador e CEO da CR Duarte Engenharia: construtora cresceu 1.892% em 2025, impulsionada pelo Minha Casa, Minha Vida

O ENGENHEIRO CIVIL CEARENSE CLAUSENS DUARTE COMEÇOU A CONSTRUIR sua empresa antes de conseguir construir casas. Sem dinheiro para comprar terrenos, passou os primeiros anos fazendo pequenas reformas de lojas. A virada veio em 2000, dois anos depois de fundar a CR Duarte Engenharia, de Fortaleza, quando tirou do papel seu primeiro empreendimento residencial: um condomínio de dez casas. Hoje, a construtora soma mais de 6.500 imóveis entregues, 850 funcionários e nove canteiros. Em 2025, alcançou receita líquida operacional de 67,3 milhões de reais e cresceu 1.892%, a maior expansão entre as empresas de 30 milhões a 150 milhões de reais.

A retomada do Minha Casa, Minha Vida foi o principal combustível. A empresa mantém cerca de 1.600 unidades em construção e terrenos para mais de 20.000 moradias. Agora, o empresário prevê crescer 30% em 2026 e investir 20 milhões de reais em tecnologia nos canteiros até 2027. "O nosso déficit habitacional ainda está na ordem de quase 6 milhões de habitações; temos muito espaço para crescer no Brasil", diz Duarte, que continuará apostando no estado nordestino.

Se na construção a IA ainda começa a ganhar espaço, nos seguros ela já está dentro da operação. Fundada em 2020 pelos ex-funcionários do Nubank Mauro Levi D'Ancona e Franco Lamping, a paulistana 180 Seguros teve receita líquida operacional de 124,5 milhões de reais, cresceu 1.874,3% e ficou em segundo lugar. O salto veio depois de obter licença para operar como seguradora, em 2023, e conectar mais de 20 novos parceiros em 2025. Hoje, a IA participa de 80% das análises de sinistros. "Nascemos de uma empresa de tecnologia, e isso nos faz ser diferentes de todo o resto do mercado de seguros", diz o presidente D'Ancona. A meta é entrar no grupo das dez maiores seguradoras do Brasil nos próximos anos.

A inteligência artificial também está no centro da estratégia da Swile. Fundada na França em 2018, a HRTech chegou ao Brasil em 2021 e alcançou 1 milhão de usuários ativos, break even e receita de 107,2 milhões de reais em 2025, com crescimento de 54,1% em relação ao ano anterior. Sob o comando

do novo CEO, Denis Tassitano, a meta da empresa é crescer 40% no Brasil neste ano. A próxima avenida é a experiência com viagem, reunindo benefícios, despesas, reembolsos e agendas de viagens corporativas no mesmo aplicativo. "A ideia é que o funcionário tenha um único ponto de contato para toda a sua vida financeira dentro da empresa", diz Tassitano.

Tecnologia e distribuição também impulsionaram a terceira colocada deste ranking. Comandada pelo matemático Wagner Ferreira, a Teddy Digital, de São Bernardo do Campo, no ABC Paulista, registrou receita líquida operacional de 122,3 milhões de reais e crescimento de 1.163,2%. A fintech conecta instituições financeiras a cerca de 12.000 especialistas que distribuem crédito, enquanto quase 100 agentes de IA ajudam a gerar resultado. "Conceder crédito é bom, mas conceder o crédito certo para a pessoa certa é melhor", diz Ferreira. A projeção é chegar a 273 milhões de reais de receita bruta em 2026. ●



DIVULGAÇÃO

Denis Tassitano, CEO da Swile Brasil: companhia mira crescimento de 40% e aposta em soluções para RH e financeiro por meio da IA

OS NEGÓCIOS EM EXPANSÃO NA CATEGORIA DE 30 MILHÕES A 150 MILHÕES DE REAIS

POSIÇÃO	EMPRESA	SEDE	SETOR	RECEITAS EM 2025[1]/2024[1][2] (em milhões de reais)		EXPANSÃO[2]	O QUE FAZ[3]
1	**CR Duarte** crduarte.com.br	Fortaleza		67,4	3,4	1.892%	Desenvolve projetos com foco em qualidade, otimização de recursos e entrega no prazo
2	**180 Seguros** 180s.com.br	São Paulo		124,5	6,3	1.874,3%	Distribui seguros por fintechs, bancos, cooperativas e varejistas, com produtos de vida, proteção Pix e seguro prestamista
3	**Teddy Open Finance** teddydigital.io	São Bernardo do Campo (SP)		122,4	9,7	1.163,2%	Conecta instituições e correspondentes por meio de tecnologia para distribuição multicanal de produtos financeiros
4	**Simplifica Energia** simplificaenergia.com.br	Bento Gonçalves (RS)		77,9	6,5	1.093,7%	Integra gestão, comercialização, geração e engenharia para reduzir custos e ampliar a eficiência energética
5	**Logigo Mobility** logigo.com	São Paulo		33,8	4,2	711,5%	Cria sistemas de infotainment automotivo, do design ao hardware, software e fabricação no Brasil
6	**Foster Swiss Construtora e Incorporadora** fosterswiss.com.br	São Paulo		66,4	10,3	542,5%	Executa projetos de engenharia, construção e incorporação com tecnologia, gestão estratégica e segurança
7	**Kanastra** kanastra.com.br	Uberlândia (MG)		38,5	6,3	513,4%	Oferece infraestrutura tecnológica e regulatória para FIDCs e securitizações
8	**Bankme** bankme.tech	Londrina (PR)		47,9	8,9	435,4%	Estrutura "minibancos" para médias empresas anteciparem recebíveis e melhorarem crédito e gestão de caixa
9	**Prime8** prime8.com.br	Palhoça (SC)		78,7	14,6	383,9%	Comercializa equipamentos de informática no atacado
10	**Grupo Somapay** somapay.com.br	Fortaleza		32,3	7	361,6%	Gerencia contas pré-pagas e gera operações de crédito
11	**Gooroo Crédito** goorooocredito.com.br	São Paulo		75,9	17,2	340,9%	Concede Crédito do Trabalhador ao público CLT com tecnologia própria e FIDC
12	**Inspect** inspect.inf.br	Belo Horizonte		63,6	14,7	332,9%	Integra soluções de inteligência e investigação digital para segurança pública e justiça
13	**Estratégia Engenharia** estrategiaengenharia.com.br	São Paulo		65,8	21,4	207,6%	Constrói empreendimentos com foco em ética, experiência técnica e transformação da construção civil
14	**Aurora Saúde** souaurorasaude.com.br	Nova Lima (MG)		35,6	12	195,3%	Promove saúde preventiva e integral por meio de planos e programas como o Violeta
15	**GRF Incorporadora e Construtora** grfincorporadora.com.br	Cuiabá		182,9	35,9	187%	Incorpora empreendimentos imobiliários e executa obras de construção civil
16	**Holos Construtora** holosconstrutora.com.br	São Paulo		146,2	54,4	168,5%	Entrega habitações de qualidade para o público do programa Minha Casa, Minha Vida

17	**Pharus Hub Digital** quartavia.com.br	Salvador		40,6	15,5	162,4%	Traduz estratégias de construção e gestão patrimonial para profissionais com renda a partir de 20.000 reais
18	**Biosolvit** biosolvit.com	Barra Mansa (RJ)		45,8	17,5	162,4%	Desenvolve soluções de biotecnologia para remediação ambiental, água, saneamento, filtração e economia circular
19	**OM Incorporadora** ominc.com.br	Goiânia		47,7	18,5	157,9%	Concebe empreendimentos de alto padrão com arquitetura, design, inovação e excelência construtiva
20	**Always Fit Suplementos** alimentícios alwaysfit.com.br	Balneário Camboriú (SC)		96,4	37,4	157,8%	Promove saúde e bem-estar com suplementos, loja virtual e indústria de manipulação
21	**Shippify** shippify.com.br	Belo Horizonte		133,1	54,3	145%	Opera entregas first, middle e last mile com tecnologia SaaS para gestão, monitoramento e otimização logística
22	**Grupo Idiomus** idiomus.com	Barueri (SP)		43,6	18	142%	Democratiza o ensino de inglês por meio de uma professora de IA acessível a alunos no Brasil e no exterior
23	**Blendi Empreendimentos** blendi.com.br	Curitiba		128,6	54,3	136,6%	Incorpora e comercializa empreendimentos residenciais, da prospecção de terrenos à entrega das moradias
24	**Sicoob Credialto** sicoob.com.br	Piumhi (MG)		34,4	15,3	125,4%	Presta serviços financeiros a cooperados, com crédito, investimentos e operações compartilhadas no sistema Sicoob
25	**iGreen** igreenenergy.com.br	Uberlândia (MG)		50,5	22,7	122,6%	Simplifica o acesso a energia por assinatura, telecomunicações, seguros e energia solar
26	**GWCloud** gwcloud.company	São Paulo		45,4	21,8	108,4%	Impulsiona a transformação digital com infraestrutura inteligente, dados e segurança para grandes organizações
27	**PHACZ Empreendimentos** phacz.com.br	Brusque (SC)		36,2	17,5	106,8%	Realiza incorporação, construção e comercialização de imóveis de médio e alto padrão no litoral catarinense
28	**Voltera** voltera.com.br	São Paulo		67	32,8	104,3%	Transforma a gestão no mercado livre de energia com IA, dados em tempo real, previsões e relatórios
29	**Seazone** seazone.com.br	Florianópolis		52	26,2	98,5%	Administra imóveis para locação por temporada e estrutura investimentos imobiliários
30	**market4u** market4u.com.br	Curitiba		40,9	21,1	94,1%	Opera minimercados autônomos em condomínios residenciais e comerciais
31	**88i Seguradora Digital** 88iseguradora.digital	São Paulo		42,6	22,2	91,6%	Protege clientes de e-commerce, mobilidade e delivery com seguros digitais e coberturas personalizadas
32	**FTW** ftw.com.br	Tarumã (SP)		125,4	65,7	90,7%	Fornece suplementos esportivos de alta qualidade para apoiar desempenho e transformação por meio do esporte
33	**Tripla** tripla.com.br	Belo Horizonte		91,5	48,1	90,3%	Protege negócios com soluções em tecnologia, segurança da informação, governança e compliance
34	**Wide Brazil** widebrazil.com	Barueri (SP)		30,6	16,2	89,1%	Apoia empresas internacionais na expansão pela América Latina com EOR, recrutamento, folha, vistos e compliance
35	**AXS Energia** axsenergia.com.br	Florianópolis		100,1	53,2	88,1%	Amplia o acesso à energia limpa com geração solar compartilhada, dados e inteligência artificial
36	**Ume** ume.com.br	Belo Horizonte		89,9	48	87,4%	Estrutura operações de crédito com tecnologia, underwriting por IA, cobrança, capital e suporte regulatório
37	**InWave Technologies** inwave.com.br	São Gonçalo (RJ)		81,7	43,7	86,7%	Fabrica soluções integradas de hardware e software para varejo, com foco em IoT e geração de dados
38	**Energy Mais** franquia.energymais.com.br	Toledo (PR)		40,1	21,6	85,6%	Implanta projetos de energia solar, armazenamento, irrigação, recarga elétrica e gestão energética
39	**Nina Saúde** ninasaude.com.br	Vitória		34,6	18,7	85,5%	Oferece vacinação e serviços de saúde domiciliar com tecnologia, logística e atendimento humanizado
40	**Faculdade Líbano** institutolibano.com.br	Coronel Fabriciano (MG)		103,9	56,3	84,6%	Ministra graduação, pós-graduação, extensão, educação técnica e treinamentos profissionais
41	**Construtora Nordeste** nordesteinc.com.br	Teresina		81,9	45,1	81,5%	Constrói casas e loteamentos no Piauí e no Maranhão
42	**Conversys IT Solutions** conversys.global	São Paulo		85,7	48	78,5%	Integra soluções e serviços gerenciados em tecnologia da informação, comunicação e cibersegurança
43	**Eveo** eveo.com.br	São Paulo		61,2	34,8	75,9%	Disponibiliza servidores, nuvem privada, colocation, backup, banco de dados e soluções de data center
44	**Suporte Solos** suportesolos.com.br	São Pedro (SP)		77,9	44,5	75,1%	Executa sondagens, ensaios de campo, coleta de amostras, instrumentação e serviços de geologia de engenharia
45	**iGreen** igreenenergy.com.br	Uberlândia (MG)		37,1	21,2	75%	Oferece energia por assinatura, telecomunicações, seguros e energia solar para consumidores e empresas
46	**Elio Winter Incorporações** eliowinter.com.br	Curitiba		115,3	66,6	73,2%	Realiza loteamentos e incorporações em imóveis próprios
47	**Prati Empreendimentos** pratiempreendimentos.com.br	Toledo (PR)		84,9	49,7	70,6%	Desenvolve empreendimentos econômicos com moradias acessíveis e foco em qualidade
48	**Virtual 360** v360.io	Rio de Janeiro		44,7	26,3	69,9%	Automatiza o recebimento fiscal com IA, validação de regras e integração com ERPs
49	**by Seven** byseven.com.br	Joinville (SC)		62,1	36,7	69,4%	Entrega soluções de cloud, segurança, serviços gerenciados e ERP em nuvem

(1) Valores arredondados. Veja os números completos em exame.com. **(2)** Os números de 2024 podem ter sofrido rearranjo contábil ao longo de 2025. **(3)** Dados coletados com as empresas e editados, com apoio da inteligência artificial, para fins de concisão e clareza. **Fontes:** *Ranking* EXAME *Negócios em Expansão 2026* e empresas.

Os setores das empresas do NEEX 2026

- Agronegócio
- Alimentos e Bebidas
- Atacado e Varejo
- Bens de Capital e Eletroeletrônicos
- Capital Humano
- Educação e Saúde
- Energia
- Farmacêutico e Beleza
- Imobiliário
- Infraestrutura
- Mídia
- Mineração
- Moda e Vestuário
- Papel e Celulose
- Química e Petroquímica
- Saneamento e Meio Ambiente
- Serviços
- Serviços Financeiros
- Siderurgia e Metalurgia
- Tecnologia
- Telecomunicações
- Transporte e Logística

OS NEGÓCIOS EM EXPANSÃO NA CATEGORIA DE 30 MILHÕES A 150 MILHÕES DE REAIS

POSIÇÃO	EMPRESA	SEDE	SETOR	RECEITAS EM 2025[1]/2024[1][2] (em milhões de reais)		EXPANSÃO[2]	O QUE FAZ[3]
50	**PRC Empreendimentos** prcempreendimentos.com.br	Maringá (PR)		44,5	26,5	68,4%	Gerencia produtos, projetos, contratos e obras de empreendimentos imobiliários
51	**Domo Empreendimentos** domoempreendimentos.com.br	São Paulo		52,8	31,5	67,6%	Incorpora empreendimentos verticais do Minha Casa, Minha Vida próximos ao metrô e em novos mercados
52	**Circular Brain** circularbrain.io	Jundiaí (SP)		97,9	58,9	66,3%	Cria tecnologias para ampliar a economia circular e enfrentar desafios ambientais, regulatórios e operacionais
53	**Zerezes Design** zerezes.com.br	Rio de Janeiro		102,7	61,9	65,8%	Desenha, fabrica e comercializa óculos de grau, solares e acessórios ligados a design e moda
54	**Unicred Vale** unicred.com.br	Blumenau (SC)		109,2	66,1	65,2%	Disponibiliza contas, crédito, investimentos e seguros com atendimento personalizado e educação financeira
55	**Grupo Everblue** grupoeverblue.com.br	São Paulo		53,2	32,4	64,4%	Estrutura crédito, antecipação de recebíveis, FIDCs, securitização e serviços financeiros integrados
56	**Selia Intelligent Commerce** selia.com.br	Cajamar (SP)		100,5	62,2	61,6%	Implanta e opera lojas digitais, marketplaces, logística, transporte, atendimento e gestão fiscal para indústria
57	**Irricontrol** irricontrol.com.br	São João da Boa Vista (SP)		67,4	42,6	58%	Digitaliza a agricultura irrigada para reduzir custos, desperdícios de água e energia e aumentar a produtividade
58	**Mindworks** mindworks.com.br	Vitória		44,8	28,4	57,7%	Presta consultoria em TI, comercializa equipamentos e desenvolve e licencia softwares
59	**GP Engenharia** gpce.com.br	Salvador		31,3	19,8	57,6%	Planeja projetos, suprimentos, obras civis e montagens eletromecânicas para indústria e infraestrutura
60	**Swile** swile.com.br	São Paulo		107,2	69,6	54,1%	Centraliza benefícios corporativos como alimentação, refeição, cultura e saúde em cartão físico ou digital
61	**JF Engenharia** jfengenharia.com	Manaus		96,9	63	53,7%	Executa obras de engenharia e terceiriza mão de obra
62	**Spotx** spotx.com.br	Vitória		38,7	25,4	52,8%	Transporta cargas por vias rodoviária e aérea, com operações dedicadas, fracionadas e gestão logística
63	**La Braciera Pizzaria** labraciera.com.br	São Paulo		43,1	28,3	52%	Produz e comercializa pizzas napolitanas artesanais em restaurantes e por delivery
64	**Appogi Construtora** appogi.com.br	Vila Velha (ES)		120,9	80,3	50,6%	Constrói obras viárias, edifícios não residenciais, pontes, viadutos e contenções
65	**Solutions Rental** solutionsrental.com.br	Paulínia (SP)		45,3	30,1	50,6%	Loca e comercializa plataformas elevatórias para indústrias, centros logísticos, construção e manutenção
66	**Portal de Compras Públicas** portaldecompraspublicas.com	Brasília		52,8	36	46,6%	Conecta fornecedores e órgãos públicos em licitações eletrônicas simples, seguras e transparentes
67	**Grupo PDHB** pdhb.com.br	Santana de Parnaíba (SP)		100	69	44,9%	Fabrica e comercializa produtos industriais
68	**SegMedic** segmedic.com.br	Nova Iguaçu (RJ)		47,6	33,5	42,3%	Oferece serviços médicos, exames, diagnósticos e benefícios em saúde por meio de clínicas e atendimento humanizado
69	**Latte Foods** lattefoods.com.br	Contagem (MG)		43	30,3	41,6%	Fornece ingredientes e aromas para a indústria de alimentos e bebidas
70	**Grupo Albatroz** grupoalbatroz.com.br	São Paulo		135,6	97,1	39,7%	Presta serviços estratégicos adaptados às necessidades de cada cliente
71	**Buzzmonitor** buzzmonitor.com	Barueri (SP)		47,2	33,9	39,4%	Gerencia redes sociais e atendimento multicanal com IA, análise de dados e automação de interações
72	**V V Consulting** vvconsulting.com.br	Macaé (RJ)		52,1	37,4	39,3%	Planeja paradas de produção, grandes projetos, terceirização, locação de mão de obra e gestão de processos
73	**Grupo Churrascada** fazendachurrascada.com.br	São Paulo		68	49	39%	Reúne restaurantes, festivais e eventos ligados à cultura do churrasco
74	**Wiser** sejawiser.com.br	Criciúma (SC)		40,9	29,7	37,8%	Assessora clientes em investimentos
75	**Mana do Brasil** manadobrasil.com.br	Joinville (SC)		117,9	86	37,2%	Fornece alimentação e serviços de facilities para empresas
76	**KParts** @kpartsimportadora	São José (SC)		85,1	62,8	35,5%	Comercializa produtos com operação orientada por dados, múltiplos meios de pagamento e presença em marketplaces
77	**CBFA** cbfa.com.br	Osasco (SP)		131,1	96,9	35,3%	Fabrica eixos, molas e componentes, mantém rodeiros e reforma vagões para os setores ferroviário e industrial
78	**Opah IT** opah.com.br	São Paulo		94,7	70,2	34,9%	Desenvolve programas de computador sob encomenda
79	**Metaro** metaro.com.br	Erechim (RS)		52,4	39,1	34%	Realiza manutenção, montagem, solda e projetos industriais personalizados
80	**JWM Soluções Logísticas** jwmlogistica.com.br	Guarulhos (SP)		126,4	95,5	32,3%	Integra transporte, armazenagem, distribuição e operações logísticas dedicadas para diferentes setores
81	**Leega** leega.com.br	São Paulo		138	104,8	31,7%	Desenvolve soluções, presta consultoria em tecnologia e aplica inteligência artificial
82	**Contrans** contrans.com.br	Itajaí (SC)		122	92,7	31,7%	Opera logística B2B e B2C para importadores nas regiões Sul e Sudeste
83	**Habitare** habitaresa.com.br	Niterói (RJ)		41,1	31,3	31,1%	Incorpora empreendimentos de smart living e wellness com tecnologia aplicada ao setor imobiliário

84	**Jump** jump.tec.br	São Paulo		74,9	57,2	31%	Conduz projetos de transformação digital em dados, IA, cibersegurança, martech e software
85	**Original Locações** originallocadora.com.br	Belo Horizonte		38,3	29,3	30,8%	Loca máquinas, equipamentos, ferramentas e acessórios para construção, indústria e mineração
86	**Rede Marketplace** redemarketplace.com.br	Caxias do Sul (RS)		128,8	99,8	29,1%	Escala marcas em marketplaces com tecnologia, automação, dados e segurança fiscal
87	**Inova Machines** inovamachines.com.br	São Paulo		47,1	37,1	27%	Opera mercados autônomos em condomínios e empresas com acesso e pagamento digital
88	**Viper Serviços** grupoviper.com.br	Fortaleza		81,2	64,2	26,6%	Terceiriza mão de obra e serviços de facilities com treinamento periódico das equipes
89	**Vulp Air** vulpair.com.br	Rio de Janeiro		111,8	89	25,6%	Climatiza empresas por assinatura, com projeto, instalação, monitoramento, manutenção e suporte técnico
90	**Fralia Cacau Brasil** fralia.com.br	São Gonçalo do Rio Abaixo (MG)		61,6	49,4	24,8%	Processa derivados de cacau
91	**Postos Mahle** grupomahle.com.br	Paranaguá (PR)		128,7	103,2	24,7%	Comercializa combustíveis, lubrificantes e derivados de petróleo em postos urbanos
92	**Rayflex** rayflex.com.br	São Paulo		59,1	47,9	23,3%	Produz portas rápidas automáticas para indústrias alimentícias, farmacêuticas, automotivas e logísticas
93	**Ultrapão** ultrapao.com.br	Pouso Alegre (MG)		121,2	98,6	23%	Fabrica pães, bolos, doces e outros alimentos e também atua no atacado e na revenda
94	**Skynova Soluções em Nuvem** skynova.com.br	São Paulo		68,1	55,6	22,3%	Desenvolve soluções em nuvem, e-mail, colaboração, backup, segurança, migração e serviços gerenciados
95	**Lecom** lecom.com.br	Bauru (SP)		54,8	44,9	21,8%	Automatiza processos empresariais por meio de uma plataforma própria de hiperautomação
96	**Icon IT Solutions do Brasil** iconit.com.br	São Paulo		46,2	38,1	21,3%	Aloca profissionais especializados em tecnologia da informação
97	**Naturágua** naturagua.com.br	Fortaleza		141,7	117	21,1%	Produz água mineral com foco em qualidade, segurança alimentar, inovação e sustentabilidade
98	**Deal4B** deal4b.com.br	Jaguariúna (SP)		43,6	36,1	20,9%	Integra reparo, recondicionamento, vendas, trade-in, pós-venda e logística reversa de equipamentos
99	**Rio Sul Construções** riosulconstrucoes.com.br	Vassouras (RJ)		34,2	28,4	20,4%	Executa implantação, construção, reforma, adequação e ampliação em grandes plantas industriais
100	**Sauter Digital** sauter.digital	São Paulo		99,4	82,8	20%	Apoia a evolução digital com consultoria, IA generativa, cloud, dados, cibersegurança e gestão de serviços
101	**Docwise** docwise.com.br	São Paulo		47	39,3	19,6%	Aumenta a produtividade de escritórios e departamentos jurídicos com consultoria e tecnologias de GED
102	**Banco da Família** bf.org.br	Lages (SC)		83,8	70,1	19,6%	Promove inclusão produtiva e financeira por meio de crédito e soluções de desenvolvimento social
103	**Família Madalosso** madalosso.com.br	Curitiba		73,1	61,2	19,5%	Opera restaurantes, eventos e serviços expressos com culinária italiana e hospitalidade
104	**Santelisa** santelisa.com.br	Aquiraz (CE)		134,3	112,5	19,4%	Transforma resíduos em bobinas, chapas e caixas de papelão ondulado para os mercados Norte e Nordeste
105	**Indicium AI** indicium.ai	Florianópolis		60,9	51	19,3%	Implanta inteligência artificial em escala para empresas de diversos setores
106	**Grupo Revest** lojarevest.com	São Luís		146,4	123	19,1%	Distribui materiais para marcenarias e construção seca
107	**Transcourier** transcourier.com.br	Belo Horizonte		47,2	39,7	18,9%	Transporta cargas expressas por via aérea e rodoviária, com foco em saúde, eletrônicos e equipamentos
108	**Demarco** demarco.com.br	Belo Horizonte		48,8	41,1	18,8%	Gerencia terceiros, frotas, equipamentos, pessoas e treinamentos por meio de sistemas próprios
109	**Macopema Redutores** macopema.com.br	Monte Alto (SP)		72,2	61	18,5%	Fabrica e recupera caixas de engrenagens, redutores, motorredutores, engrenagens e peças especiais
110	**Hold Transporte Pesado** hold.log.br	Belo Horizonte		82,9	70,4	17,8%	Transporta cargas excepcionais para indústria, construção civil pesada e mineração
111	**Danbel Alimentos** danbelalimentos.com.br	Belo Horizonte		44,7	38,6	16%	Produz cappuccinos e bebidas solúveis em pó, inclusive para marcas terceiras
112	**CPEA** cpeanet.com.br	São Paulo		31,9	27,7	15,1%	Orienta empresas em planejamento territorial, licenciamento e gestão ambiental
113	**Click Digital** gestaoclick.com.br	Belo Horizonte		48,1	42,1	14,5%	Centraliza finanças, vendas, estoque, compras e emissão fiscal em um ERP online
114	**Alesta** alesta.com.br	Campinas (SP)		55,4	48,7	13,8%	Financia contas de energia atrasadas e antecipa recebíveis de fornecedores do Grupo CPFL
115	**TXC** txc.com.br	Goiânia		98,5	86,7	13,5%	Cria roupas e acessórios inspirados no agronegócio e na moda americana para varejo e atacado
116	**Malhas Teda** teda.com.br	Santa Bárbara d'Oeste (SP)		40,3	35,5	13,5%	Produz soluções têxteis inovadoras, sustentáveis e de qualidade para clientes em todo o Brasil

(1) Valores arredondados. Veja os números completos em exame.com. **(2)** Os números de 2024 podem ter sofrido rearranjo contábil ao longo de 2025. **(3)** Dados coletados com as empresas e editados, com apoio da inteligência artificial, para fins de concisão e clareza. **Fontes:** *Ranking* EXAME *Negócios em Expansão 2026* e empresas.

Os setores das empresas do NEEX 2026

- Agronegócio
- Alimentos e Bebidas
- Atacado e Varejo
- Bens de Capital e Eletroeletrônicos
- Capital Humano
- Educação e Saúde
- Energia
- Farmacêutico e Beleza
- Imobiliário
- Infraestrutura
- Mídia
- Mineração
- Moda e Vestuário
- Papel e Celulose
- Química e Petroquímica
- Saneamento e Meio Ambiente
- Serviços
- Serviços Financeiros
- Siderurgia e Metalurgia
- Tecnologia
- Telecomunicações
- Transporte e Logística

OS NEGÓCIOS EM EXPANSÃO NA CATEGORIA DE 30 MILHÕES A 150 MILHÕES DE REAIS

POSIÇÃO	EMPRESA	SEDE	SETOR	RECEITAS EM 2025[1]/2024[1][2] (em milhões de reais)		EXPANSÃO[2]	O QUE FAZ[3]
117	**Accesstage Tecnologia** site.accesstage.com.br	São Paulo		120,1	106,1	13,2%	Conecta interfaces financeiras e integra contas a pagar e receber com tecnologia e Open Finance
118	**Servmix Tecnologia, Engenharia e Meio Ambiente** urbix.com.br	Ananindeua (PA)		137,9	122,6	12,4%	Incorpora imóveis de diferentes padrões, executa obras para terceiros e atua no Minha Casa, Minha Vida
119	**BRC Ingredientes** brcingredientes.com.br	Rio Claro (SP)		98,4	87,8	12,1%	Pesquisa, desenvolve e fabrica ingredientes e soluções para carnes, embutidos e indústria alimentícia
120	**Rede Unishop** redeunishop.com.br	Uberlândia (MG)		61,9	55,3	11,9%	Comercializa produtos de limpeza e higienização para consumidores e empresas
121	**Grupo Consominas** consominas.com.br	Belo Horizonte		30,6	27,3	11,9%	Integra engenharia, meio ambiente e sustentabilidade em projetos de mineração, energia e infraestrutura
122	**Unox Brasil** unox.com	Hortolândia (SP)		47,7	42,9	11,4%	Fabrica fornos profissionais de convecção, combinados e de aceleração para cocção e conservação de alimentos
123	**Vapt Vupt** meuvaptvupt.com.br	Fortaleza		83	74,6	11,3%	Atende cidadãos por meio do Vapt Vupt com serviços públicos, inclusão, acessibilidade e atendimento humanizado
124	**Finnet** finnet.com.br	São Paulo		85,1	76,8	10,8%	Desenvolve e licencia softwares, presta consultoria, suporte técnico e serviços de informação
125	**Grupo MM Eventos** grupommeventos.com.br	São Paulo		45,2	41	10,3%	Organiza eventos corporativos, viagens de incentivo e ações de live marketing com solução 360 graus
126	**Callmed** callmed.med.br	São Bernardo do Campo (SP)		44,3	40,5	9,5%	Conecta médicos, hospitais, clínicas e pacientes por telemedicina, receitas, exames e gestão de dados
127	**Ginga** ginga.ag	São Paulo		31,5	28,8	9,4%	Orquestra comunicação de marcas com estratégia, criatividade e inovação
128	**Instituto Jô Clemente IJC** ijc.org.br	São Paulo		86,7	79,5	9,1%	Promove saúde, qualidade de vida e inclusão para pessoas com deficiência intelectual, TEA e doenças raras
129	**Nick Multimarcas** nickmultimarcas.com.br	Joinville (SC)		58,6	53,8	8,8%	Comercializa veículos seminovos com atendimento transparente e operação em múltiplas lojas
130	**Mabitec Engenharia** mabitec.com.br	Barueri (SP)		32,4	30	7,8%	Executa serviços de engenharia, fabrica painéis elétricos e instala máquinas e equipamentos
131	**Santri Sistemas** santri.com.br	Goiânia		30,3	28,2	7,6%	Desenvolve ERP para lojas de materiais de construção, integrando vendas, estoque, finanças, fiscal, BI e IA
132	**Ludfor Energia Gestora** ludfor.com.br	Bento Gonçalves (RS)		68,3	64,4	6%	Integra gestão, comercialização, geração e engenharia para gerar economia em energia
133	**Fiore** laticiniosfiore.com.br	Santa Teresa (ES)		33,1	31,3	5,9%	Produz laticínios
134	**Bencorp** bencorp.com.br	São Paulo		66	62,5	5,5%	Gerencia benefícios, saúde ocupacional, análise de risco, cuidado coordenado e acesso à saúde
135	**Tia Sônia** tiasonia.com.br	Vitória da Conquista (BA)		85,2	81,5	4,5%	Fabrica granolas, cereais, barras, snacks e alimentos naturais sem conservantes
136	**Opersan** opersan.com.br	Barueri (SP)		119,6	114,5	4,4%	Trata águas e efluentes industriais e urbanos em operações no cliente, unidades próprias ou modelos combinados
137	**BlueShift Brasil** blueshift.com.br	Caieiras (SP)		71,8	69,4	3,5%	Cria soluções de IA, big data, machine learning e analytics para apoiar decisões e negócios
138	**Jorge Bischoff** jorgebischoff.com.br	Igrejinha (RS)		87	84,1	3,4%	Desenvolve e comercializa calçados, bolsas, acessórios, vestuário, fragrâncias e produtos de lifestyle
139	**A5 Solutions** a5solutions.com	São Paulo		135,4	131,6	2,9%	Integra soluções omnichannel de voz, chat, WhatsApp e e-mail para melhorar a experiência do cliente
140	**Hotel Fazenda Vilarejo e Hotel Vilarejo Praia** hotelfazendavilarejo.com.br	Valença (RJ)		47,1	46,1	2,1%	Opera hotéis voltados ao turismo familiar, com hospedagem all inclusive, lazer, recreação e experiências
141	**Bitso Brasil** bitso.com	Osasco (SP)		122,1	120,4	1,4%	Oferece compra, venda, custódia e rendimentos em criptomoedas e pagamentos internacionais
142	**Coris** coris.com.br	Barueri (SP)		62,7	62,7	0,1%	Protege viajantes com seguro viagem, cobertura global e atendimento de saúde

(1) Valores arredondados. Veja os números completos em exame.com. **(2)** Os números de 2024 podem ter sofrido rearranjo contábil ao longo de 2025. **(3)** Dados coletados com as empresas e editados, com apoio da inteligência artificial, para fins de concisão e clareza. **Fontes:** *Ranking* EXAME *Negócios em Expansão 2026* e empresas.

Os setores das empresas do NEEX 2026

- Agronegócio
- Alimentos e Bebidas
- Atacado e Varejo
- Bens de Capital e Eletroeletrônicos
- Capital Humano
- Educação e Saúde
- Energia
- Farmacêutico e Beleza
- Imobiliário
- Infraestrutura
- Mídia
- Mineração
- Moda e Vestuário
- Papel e Celulose
- Química e Petroquímica
- Saneamento e Meio Ambiente
- Serviços
- Serviços Financeiros
- Siderurgia e Metalurgia
- Tecnologia
- Telecomunicações
- Transporte e Logística

DE 150 A 300 MILHÕES DE REAIS

ISABELA ROVAROTO



Matheus Ribeiro, da Muv: empresa cresceu 16 vezes em 12 meses

LEANDRO FONSECA

AS TRÊS PRIMEIRAS COLOCADAS DA CATEGORIA DE 150 MILHÕES A 300 MILHÕES DE REAIS chegaram ao pódio depois de melhorarem o funil de vendas. Um caso emblemático é o da campeã Muv Rental, de Americana, no interior paulista. Em 12 meses, a receita operacional líquida da empresa cresceu 16 vezes, para 179 milhões de reais, em 2025. A empresa conecta quem tem maquinário ocioso a quem precisa dele, mas foi a gestão dos equipamentos que acelerou o negócio. Com rastreadores instalados em guindastes e escavadeiras, identifica ociosidade e ajuda clientes a otimizar o uso das máquinas. Em vez de buscar novos contratos, ampliou o serviço dentro da base. "A gente não dava tanta vazão a esse serviço, agora passamos a olhar mais para ele", diz o fundador Matheus Ribeiro.

A Contegran, de Salvador, conquistou clientes ao financiar parte da compra deles. A empresa compra café e açúcar de produtores brasileiros e revende para importadores e indústrias na Europa, Ásia, África e Oriente Médio. Como competir apenas por preço é difícil, passou a oferecer vendas a prazo com seguro de crédito, dispensando o comprador estrangeiro de emitir carta de crédito no banco. "O comercial já aborda o cliente dizendo que ele tem crédito conosco", diz Renan Lippaus. A receita operacional líquida chegou a 249,2 milhões de reais, alta de 158%.

No Grupo Acelerador, empresa de treinamento empresarial sediada em Alphaville, na Grande São Paulo, o caminho começa nas redes sociais. O fundador, Marcus Marques, soma 2,9 milhões de seguidores no Instagram, de onde atrai empresários para os eventos realizados pelo país. No último ano, a companhia ampliou o número de encontros e aprimorou o sistema de indicações. Dos eventos, parte dos empresários avança para as imersões e para o Giants, programa de acompanhamento anual. Hoje, um terço da procura já chega por indicação. "A gente é muito bom em vender, mas talvez a gente seja melhor ainda em entregar", diz Marques. A receita operacional líquida bateu 207 milhões de reais em 2025, alta de 122%. ●

OS NEGÓCIOS EM EXPANSÃO NA CATEGORIA DE 150 MILHÕES A 300 MILHÕES DE REAIS

POSIÇÃO	EMPRESA	SEDE	SETOR	RECEITAS EM 2025[1]/2024[1][2] (em milhões de reais)		EXPANSÃO[2]	O QUE FAZ[3]
1	**Muv Rental** muvrental.com.br	Americana (SP)		179,3	10,6	1.592,3%	Simplifica a locação de máquinas e equipamentos e a gestão inteligente da performance dos ativos
2	**Contegran** contegran.com	Salvador		249,2	96,7	157,7%	Origina e comercializa commodities, com atuação em café, açúcar, combustíveis, etanol e energia
3	**Grupo Acelerador Educação** aceleradorempresarial.com.br	Santana de Parnaíba (SP)		207	93,2	122%	Impulsiona empresários, líderes e gestores com educação empresarial, mentorias, treinamentos e imersões
4	**AG TaxTech** agcapital.com.br	Florianópolis		275,6	143,5	92%	Automatiza a gestão tributária com software e IA para auditar dados, recuperar créditos fiscais e reduzir riscos de empresas e escritórios
5	**Cargoblue** cargoblue.com.br	Barueri (SP)		208,6	109,1	91,2%	Presta serviços personalizados de logística e transporte para otimizar recursos e aumentar a eficiência operacional
6	**Versi** versi.com.br	Joinville (SC)		170	97,9	73,6%	Gerencia investimentos e funding para incorporadoras do segmento econômico por meio de uma real estate fintech
7	**Unicred União** unicred.com.br	Itajaí (SC)		210,4	135	55,8%	Oferece produtos financeiros, serviços bancários e educação cooperativista para cooperados
8	**Paysage Corpal** paysagecorpal.com.br	Curitiba		246,4	161,1	53%	Desenvolve condomínios horizontais boutique e bairros planejados com foco em urbanismo, arquitetura e qualidade de vida
9	**Mirante Tecnologia** mirante.net.br	Brasília		172	117,6	46,2%	Desenvolve softwares sob medida, moderniza sistemas e oferece outsourcing de TI e inteligência artificial
10	**Dot Digital Group** dotgroup.com.br	Florianópolis		171,3	122,1	40,3%	Fornece plataformas, cursos e serviços para educação corporativa, treinamento e desenvolvimento
11	**Amadelli Alimentos** thebestacai.com.br	Ibiporã (PR)		208,8	151,3	37,9%	Produz açaís, sorvetes, sobremesas congeladas e alimentos com foco em inovação, qualidade e distribuição
12	**Elea Digital** eleadatacenters.com	Rio de Janeiro		226,4	162,5	35,7%	Opera infraestrutura de data centers para nuvem e inteligência artificial na América Latina
13	**Pier Seguradora** pier.digital	São Paulo		178,4	137,2	30,1%	Oferece seguros para smartphones e automóveis
14	**Loc Frotas** locfrotas.com.br	Belo Horizonte		251,1	197,1	27,4%	Disponibiliza locação e gestão terceirizada de frotas
15	**Comercial Maia** comercialmaia.com.br	Maracanaú (CE)		282,3	224,5	25,7%	Distribui materiais de construção no atacado para empresas de diversos portes
16	**Rodosafra** rodosafratransportes.com.br	Campo Belo (MG)		259,3	208,2	24,5%	Conecta embarcadores e cargas por meio de tecnologia e gestão para transporte rodoviário
17	**DB1 Group** db1group.com	Maringá (PR)		189,9	154,6	22,8%	Desenvolve e licencia softwares
18	**Peers Group** peers.com.br	São Paulo		177,6	145,4	22,1%	Presta consultoria em negócios e tecnologia nas áreas de estratégia, operações, IA, analytics e cibersegurança
19	**Luza** luzagroup.com	Contagem (MG)		151,3	126,8	19,2%	Conecta empresas aos melhores talentos com soluções em engenharia, tecnologia, outsourcing e projetos turnkey
20	**LedWave** ledwave.com.br	Goiânia		156,1	131	19,2%	Comercializa e loca painéis de LED e desenvolve projetos para ponto de venda e retail media
21	**Medical San** medicalsan.com.br	Estrela (RS)		216,5	182,7	18,5%	Desenvolve, fabrica e comercializa equipamentos para medicina estética com foco em inovação e segurança
22	**Pormade Portas** pormade.com.br	União da Vitória (PR)		195,4	165,7	17,9%	Fornece portas, rodapés e esquadrias para a construção civil com fabricação própria e instalação qualificada
23	**Polibalbino Termoplásticos** polibalbino.ind.br	Guarulhos (SP)		189	160,5	17,8%	Produz matéria-prima plástica reciclada e distribui resinas virgens e recicladas
24	**Engemasa** engemasa.com.br	São Carlos (SP)		219,6	187,8	16,9%	Fabrica ligas metálicas especiais e equipamentos pesados para as indústrias petroquímica e de refino
25	**Elo Logística** elo.log.br	Itajaí (SC)		244,9	209,9	16,6%	Oferece armazenagem alfandegada, transporte rodoviário, cabotagem, operação de navios e logística integrada
26	**Armor Energia** armorenergia.com.br	São Paulo		240,5	208,9	15,1%	Gerencia energia para consumidores do mercado livre de energia
27	**Eurofral** eurofral.com	Rolândia (PR)		296,1	257,4	15%	Fabrica fraldas, toalhas umedecidas, cosméticos, produtos de higiene pet e saneantes
28	**SoftExpert** softexpert.com	Joinville (SC)		177,8	155	14,7%	Desenvolve e licencia softwares, presta consultoria, suporte e serviços em tecnologia da informação
29	**Grupo Integrado** grupointegrado.br	Campo Mourão (PR)		177,5	157,8	12,5%	Oferece graduação, medicina, pós-graduação e extensão nas modalidades presencial, EAD e semipresencial
30	**Mantris** mantris.com.br	São Paulo		190,9	174,9	9,2%	Realiza exames clínicos e ocupacionais, gestão de ambulatórios e programas de saúde e segurança do trabalho
31	**Qualidados Engenharia** qualidados.com.br	Salvador		246,9	239,1	3,3%	Gerencia projetos, ativos físicos e paradas industriais, além de desenvolver soluções em engenharia consultiva
32	**meutudo** meutudo.com.br	Fortaleza		189	187	1,1%	Oferece crédito, antecipação do FGTS, cartões, seguros e proteção financeira para trabalhadores e aposentados

(1) Valores arredondados. Veja os números completos em exame.com. **(2)** Os números de 2024 podem ter sofrido rearranjo contábil ao longo de 2025. **(3)** Dados coletados com as empresas e editados, com apoio da inteligência artificial, para fins de concisão e clareza. **Fontes:** *Ranking* EXAME *Negócios em Expansão 2026* e empresas.

Os setores das empresas do NEEX 2026

Agronegócio
Alimentos e Bebidas
Atacado e Varejo
Bens de Capital e Eletroeletrônicos
Capital Humano
Educação e Saúde
Energia
Farmacêutico e Beleza
Imobiliário
Infraestrutura
Mídia
Mineração
Moda e Vestuário
Papel e Celulose
Química e Petroquímica
Saneamento e Meio Ambiente
Serviços
Serviços Financeiros
Siderurgia e Metalurgia
Tecnologia
Telecomunicações
Transporte e Logística

DE 300 A 600 MILHÕES DE REAIS

DANIEL GIUSSANI



DIVULGAÇÃO

Felipe Couceiro, do Grupo Quadra: "No primeiro mês, vendemos o triplo da meta. Foi nosso maior ponto fora da curva"

O AVÔ DE FELIPE COUCEIRO VIROU EMPREENDEDOR EM UMA BELÉM DO PARÁ de profundas transformações. Há quase meio século, enquanto parte da antiga elite paraense ainda ocupava os palacetes herdados do Ciclo da Borracha, uma nova geração de empresários e executivos buscava outros padrões de moradia na capital. Engenheiro, Antônio Couceiro enxergou ali uma oportunidade. Criou a construtora que daria origem à Quadra Engenharia e passou a erguer imóveis para o público de alta renda. O negócio atravessou gerações, do avô para o pai e, depois, para o neto, e acompanhou a expansão do mercado de luxo de Belém. Uma das apostas recentes foi levar à capital paraense um empreendimento residencial em parceria com a marca de design Pininfarina. O projeto ajudou a elevar o faturamento da empresa em 109,5% em 2025, para 583,5 milhões de reais. "No primeiro mês, vendemos o triplo da meta. Foi nosso maior ponto fora da curva", diz Felipe. O desempenho colocou a Quadra no topo da categoria de 300 milhões de reais a 600 milhões de reais do *Ranking* EXAME *Negócios em Expansão*.



DIVULGAÇÃO

Lucas Vargas, da Nomad: "Transformamos o usuário de câmbio pontual em um investidor de longo prazo"

A quase 4.000 quilômetros dali, outra herança empreendedora também segue dando frutos. Em Santo Antônio da Patrulha, no Rio Grande do Sul, a família Freitas produz alimentos à base de amendoim há 62 anos, no mesmo endereço, sob uma figueira centenária. Das pastas à paçoca, o negócio está na segunda geração e faturou 354 milhões de reais no último ano. Agora, cresce de olho na saudabilidade, com produtos sem adição de açúcar e proteicos.

Quadra e DaColônia são empresas familiares, atravessaram gerações e atuam em setores tão antigos quanto o próprio empreendedorismo. Ainda assim, aparecem entre os negócios que mais crescem no país ao lado de operações criadas em mercados que, até poucos anos atrás, praticamente não existiam. É o caso da catarinense PX Center, que usa tecnologia para conectar caminhoneiros autônomos a empresas que precisam reforçar suas operações de transporte em períodos específicos. Em vez de ampliar a frota própria para atender picos de demanda, as companhias encontram profissionais disponíveis pela plataforma. Em 2025, a PX faturou 323,7 milhões de reais, alta de 93%, e ficou em terceiro lugar na categoria. Também é a história da Modular Data Centers, de Santana de Parnaíba, na Grande São Paulo. A empresa foi aberta na pandemia e cresceu 60,9% no último ano, impulsionada pela demanda por infraestrutura para inteligência artificial. E da Nomad, de São Paulo, segunda colocada na categoria. Criada em 2020, quando viajar ao exterior parecia uma atividade sem futuro próximo, a fintech nasceu para simplificar a relação dos brasileiros com o dinheiro fora do país. Começou com conta em dólar e cartão internacional e, em 2025, faturou 514 milhões de reais, alta de 106%. Um dos motores foi a Nomad Wealth, de investimentos no exterior. Segundo o CEO Lucas Vargas, a plataforma já reúne 8 bilhões de reais em ativos sob custódia e busca transformar quem apenas comprava dólar em investidores de longo prazo. ●



DIVULGAÇÃO

André Oliveira, da PX Center: "Nossos números são como previsão do tempo: o que projetamos, cumprimos"

OS NEGÓCIOS EM EXPANSÃO NA CATEGORIA DE 300 MILHÕES A 600 MILHÕES DE REAIS

POSIÇÃO	EMPRESA	SEDE	SETOR	RECEITAS EM 2025[1]/2024[1][2] (em milhões de reais)		EXPANSÃO[2]	O QUE FAZ[3]
1	**Grupo Quadra** quadra.com.vc	Belém		583,5	278,5	109,5%	Incorpora e constrói empreendimentos residenciais, corporativos, comerciais e obras públicas, com foco em excelência técnica e experiência do cliente
2	**Nomad** nomadglobal.com	São Paulo		514,1	249,4	106,1%	Oferece conta global, investimentos offshore e soluções financeiras para brasileiros que viajam e investem no exterior
3	**PX Center** px.center	Joinville (SC)		323,8	167,8	93%	Conecta motoristas, transportadoras e ajudantes, oferece capacitação profissional e soluções antifraude para o transporte rodoviário
4	**Chaintech** chaintech.com.br	Brasília		413	214,1	92,9%	Desenvolve soluções de transformação digital com hiperautomação, microsserviços e gestão de infraestrutura de TI
5	**Enfil** enfil.com.br	São Paulo		415,4	249,4	66,6%	Fornece tecnologias para saneamento, tratamento de água e efluentes, manejo de lodo, incineração e controle ambiental
6	**Asaas** asaas.com.br	Joinville (SC)		544,6	330,6	64,8%	Combina software e serviços financeiros para automatizar cobranças, recebimentos e a gestão financeira de empresas
7	**Cora** cora.com.br	São Paulo		319,1	197,1	61,9%	Simplifica a gestão financeira de PMEs com conta digital, Pix, boletos, cobranças e controle de fluxo de caixa
8	**Modular Data Centers** modulardtc.com	Santana de Parnaíba (SP)		579,8	360,5	60,9%	Projeta, fabrica e implementa data centers modulares para edge computing, IA, HPC e colocation na América Latina
9	**Espaço Smart** espacosmart.com.br	Ponta Grossa (PR)		564,5	376,8	49,8%	Produz sistemas para construção a seco e light steel frame, com lojas, indústrias e soluções para construção
10	**Spassu Tecnologia e Serviços** spassu.com.br	Vitória		337,1	227,3	48,3%	Desenvolve, mantém e sustenta sistemas de informática e apoia processos de faturamento e planejamento industrial
11	**Rede Postos Sonho Meu** sonhomeu.com.br	Balneário Camboriú (SC)		354,5	245,8	44,3%	Opera rede de postos de combustíveis, lojas de conveniência, serviços automotivos e transporte
12	**Rottas Construtora e Incorporadora** rottasconstrutora.com.br	Curitiba		360,9	266	35,7%	Incorpora e constrói empreendimentos imobiliários sustentáveis com foco em impacto positivo para a sociedade
13	**Grupo Med Mais** medmais.com	Brasília		449,6	333,4	34,9%	Presta serviços de urgência, emergência, resgate, combate a incêndios e gestão de riscos em operações críticas
14	**Selfit Academias** selfitacademias.com.br	Recife		386,1	287,5	34,3%	Promove condicionamento físico, saúde e bem-estar por meio de academias
15	**Teltec** teltecsolutions.com.br	Florianópolis		344,6	259,4	32,8%	Entrega soluções, serviços gerenciados e consultoria em TI, cibersegurança, cloud, conectividade e inteligência artificial
16	**Prestes Construtora e Incorporadora** prestes.com	Ponta Grossa (PR)		338,5	260,9	29,8%	Administra obras, incorpora empreendimentos e executa projetos de urbanização com serviços de apoio administrativo
17	**Rio Ave** rioave.com.br	Recife		374,8	290,1	29,2%	Constrói edifícios residenciais e empresariais de alto padrão para famílias e investidores
18	**Brasil Web Transportes** brasilweb.log.br	Campinas (SP)		342,6	270,4	26,7%	Oferece soluções logísticas para e-commerce, fulfillment, cargas fracionadas e lotação com ampla infraestrutura operacional
19	**Arklok** arklok.com.br	Itapevi (SP)		350,9	279,5	25,5%	Disponibiliza locação de equipamentos de TI, outsourcing, suporte, manutenção e soluções em hardware, software e cloud
20	**Vetter Empreendimentos** vetter.com.br	Blumenau (SC)		421,1	340,7	23,6%	Desenvolve empreendimentos imobiliários de alto padrão, atuando da concepção à entrega com foco em inovação e qualidade
21	**Jurunense** jurunense.com.br	Belém		384,2	256,7	18,5%	Comercializa materiais de construção, decoração, móveis, eletrodomésticos, tintas e acessórios
22	**TPF Engenharia** tpfengenharia.com.br	Recife		330,8	283,3	16,7%	Elabora projetos, gerencia e fiscaliza obras de saneamento, energia, mineração, meio ambiente e infraestrutura
23	**Missão Sal da Terra** missaosaldaterra.org.br	Uberlândia (MG)		393,4	342,1	15%	Administra serviços de saúde, educação e assistência social, promovendo atendimento humanizado e inclusão
24	**Zoom Tech** zoomtech.com.br	Palhoça (SC)		481,3	419	14,9%	Oferece conectividade, data center e serviços de tecnologia
25	**Grupo Açotubo** acotubo.com.br	Guarulhos (SP)		480,9	427,3	12,5%	Distribui tubos, aços, conexões, inox e sistemas de ancoragem para diversos segmentos industriais
26	**FIDI** fidi.org.br	São Paulo		430,5	390,8	10,2%	Realiza exames e emite laudos em ressonância, tomografia, ultrassom, raio X, mamografia e hemodinâmica
27	**Fibrasa** fibrasa.com.br	Serra (ES)		582,9	532,7	9,4%	Produz embalagens plásticas de polipropileno, como potes, copos, baldes, tampas e bases para ovos de Páscoa
28	**DaColônia** dacolonia.com.br	Santo Antônio da Patrulha (RS)		354,1	324,2	9,2%	Fabrica alimentos naturais, doces, snacks, cereais e produtos à base de amendoim para varejo e atacado
29	**Globalweb** globalweb.com.br	São Paulo		334,4	309,2	8,1%	Fornece soluções de TI em software, cibersegurança, monitoramento, nuvem e operações para reduzir riscos e apoiar negócios

(1) Valores arredondados. Veja os números completos em exame.com. **(2)** Os números de 2024 podem ter sofrido rearranjo contábil ao longo de 2025. **(3)** Dados coletados com as empresas e editados, com apoio da inteligência artificial, para fins de concisão e clareza. **Fontes:** *Ranking* EXAME *Negócios em Expansão 2026* e empresas.

Os setores das empresas do NEEX 2026

- Agronegócio
- Alimentos e Bebidas
- Atacado e Varejo
- Bens de Capital e Eletroeletrônicos
- Capital Humano
- Educação e Saúde
- Energia
- Farmacêutico e Beleza
- Imobiliário
- Infraestrutura
- Mídia
- Mineração
- Moda e Vestuário
- Papel e Celulose
- Química e Petroquímica
- Saneamento e Meio Ambiente
- Serviços
- Serviços Financeiros
- Siderurgia e Metalurgia
- Tecnologia
- Telecomunicações
- Transporte e Logística

DE 600 MILHÕES A 1 BILHÃO DE REAIS

LEO BRANCO

A LISTA DE EMPRESAS DA NOVA CATEGORIA DO NEEX 2026 TEM UM QUÊ DE DÉJÀ VU. Das 13 selecionadas, seis estiveram na edição do ano passado, na categoria de 300 milhões a 600 milhões de reais, até então a dos negócios mais graúdos do anuário. É o caso da paulistana Zoop, braço de estrutura financeira do iFood que atua no modelo de fintech as a service em linha com o que também faz a QI Tech, de São Paulo, empresa líder em expansão desta categoria. O principal motor do crescimento da Zoop é o Tap to Pay, uma tecnologia que transforma qualquer celular numa maquininha de cartão. A tecnologia é uma mão na roda para pequenos empreendedores ou ambulantes. Só em 2025, a Zoop processou mais de 21 milhões de transações com a solução, sete vezes mais do que no ano anterior. Com o Tap to Pay, a Zoop superou 1 milhão de dispositivos ativos em apenas dois anos. Antes, a empresa havia levado 12 anos para colocar 100.000 maquininhas físicas no mercado. "A gente transformou o pagamento de hardware em software", diz o CEO Cesário Martins. A tecnologia colaborou para a Zoop ter receita líquida de 887 milhões de reais em 2025, 153% acima do ano anterior, o que a colocou em segundo lugar na categoria.

Outra presença constante no NEEX é o plano de saúde Leve, do Rio de Janeiro. Fundada em 2021, a operadora cresceu na contramão do mercado. Enquanto as maiores players focam em contratos corporativos para adultos em idade ativa, a Leve foca o cliente pessoa

Cesário Martins, da Zoop: 21 milhões de transações por celular em 1 ano



DIVULGAÇÃO



DIVULGAÇÃO

Ulisses Silva, da Leve Saúde: foco num público que os concorrentes não querem

física a partir de 45 anos, um público pouco desejado em razão dos custos em alta com consultas, exames e internações à medida que a idade dos clientes avança. Como a Leve fecha a conta? "Desde o início, a nossa tese foi verticalizar", diz o fundador Ulisses Silva, que passou por grandes players da saúde, como Athena e Medial, antes de empreender. A Leve administra 12 clínicas próprias no Rio de Janeiro. Em 2026, abriu a primeira unidade em Curitiba. Em 2025, a operadora teve receita de 662 milhões de reais, alta de 62% em 12 meses. As catarinenses Zoom Holding, de infraestrutura para TI e data centers, e Selbetti, de integração de sistemas; a carioca Montreal Informática, de soluções para biometria e identificação civil; e a incorporadora goiana City completam a lista de empresas que também estiveram na categoria de 300 milhões a 600 milhões de reais no ano passado. ●

OS NEGÓCIOS EM EXPANSÃO NA CATEGORIA DE 600 MILHÕES A 1 BILHÃO DE REAIS

POSIÇÃO	EMPRESA	SEDE	SETOR	RECEITAS EM 2025[1]/2024[1][2] (em milhões de reais)		EXPANSÃO[2]	O QUE FAZ[3]
1	**QI Tech** qitech.com.br	São Paulo		1.000	370,7	169,9%	Opera infraestrutura para instituições financeiras com soluções de Banking as a Service, Lending, custódia, administração de fundos e gestão de risco
2	**Zoop** zoop.com.br	Osasco (SP)		887,4	349,8	153,7%	Fornece infraestrutura financeira white-label com pagamentos, Pix, cartões, boletos, split, antecipação, APIs e dashboards
3	**Grid Energia** gridenergia.com.br	Belo Horizonte		669,8	281,3	138,1%	Integra soluções em gestão, engenharia, comercialização e geração de energia para empresas do setor elétrico
4	**Leve Saúde** levesaude.com.br	Niterói (RJ)		662,5	379,2	74,7%	Oferece planos de saúde para pessoas 45+, com foco em acesso, qualidade e tecnologia a serviço da vida
5	**Zoom Holding** zoomholding.com.br	Palhoça (SC)		730,4	441,5	65,4%	Controla holdings de instituições não financeiras
6	**Multiplike** multiplike.com.br	Joinville (SC)		624,6	383,7	62,8%	Origina, estrutura e gere operações de crédito estruturado, FIDCs, emissões e soluções financeiras para empresas
7	**Engelmig Energia** engelmig.com.br	Belo Horizonte		870,3	612,3	42,1%	Atua em geração, transmissão e distribuição de energia, com O&M de renováveis, construção de linhas e subestações
8	**Mecbrun Industrial** mecbrun.com.br	Pedro Leopoldo (MG)		665,5	468,9	41,9%	Fabrica estruturas metalmecânicas, presta serviços com equipamentos pesados e realiza processamento e beneficiamento mineral
9	**Montreal Informática** montreal.com.br	Belo Horizonte		712,2	547,5	30,1%	Entrega soluções em biometria, BPO, MRC-E, Service Desk, Call Center, Cloud Solutions e Fábrica de Software
10	**City Soluções Urbanas** cityinc.com.br	Goiânia		722,3	575	25,6%	Incorpora empreendimentos de alto padrão, unindo arquitetura, engenharia e sofisticação para desenvolver o bem-viver urbano
11	**GL Events Brasil** gl-events.com	Rio de Janeiro		726,9	608,6	19,4%	Organiza eventos, feiras e exposições e administra centros de convenções e espaços para eventos em todo o Brasil
12	**Selbetti** selbetti.com.br	Joinville (SC)		642,2	564,2	13,8%	Acelera a transformação digital com soluções em automação, infraestrutura, tecnologia e serviços integrados
13	**Condor** condor.ind.br	São Bento do Sul (SC)		767,3	725	5,8%	Produz escovas, vassouras, rodos, esponjas, mops e lixeiras para limpeza doméstica e profissional

(1) Valores arredondados. Veja os números completos em exame.com. **(2)** Os números de 2024 podem ter sofrido rearranjo contábil ao longo de 2025. **(3)** Dados coletados com as empresas e editados, com apoio da inteligência artificial, para fins de concisão e clareza. **Fontes:** *Ranking* EXAME *Negócios em Expansão 2026* e empresas.

Os setores das empresas do NEEX 2026

Agronegócio
Alimentos e Bebidas
Atacado e Varejo
Bens de Capital e Eletroeletrônicos
Capital Humano
Educação e Saúde
Energia
Farmacêutico e Beleza
Imobiliário
Infraestrutura
Mídia
Mineração
Moda e Vestuário
Papel e Celulose
Química e Petroquímica
Saneamento e Meio Ambiente
Serviços
Serviços Financeiros
Siderurgia e Metalurgia
Tecnologia
Telecomunicações
Transporte e Logística

NOVATAS

GUILHERME GONÇALVES



DIVULGAÇÃO

Deise Coelho e Vitor Chaves, da Almerindas: empresa une experiência em saneamento e tecnologia para avançar em projetos de infraestrutura

A EDIÇÃO 2026 DO *RANKING* EXAME *NEGÓCIOS EM EXPANSÃO* CONSIDEROU COMO NOVATAS TODAS AS EMPRESAS com receita operacional líquida (ROL) abaixo de 2 milhões de reais ao longo de 2024, como uma forma de agrupar as empresas que tinham faturamento de zero, ou próximo a isso, e tiveram salto exponencial de tamanho ao longo de 2025. Entre as novatas do ranking, as três primeiras colocadas cresceram mais de 1.000% no ano passado — e chegaram lá em setores tão distintos quanto saneamento, limpeza e crédito. Em comum está o uso de muita tecnologia para conquistar novas fontes de receita.

Liderada pela engenheira Deise Coelho, a pernambucana Almerindas ficou em primeiro lugar, com avanço de 4.472,1%: a ROL saltou de 55.900 reais para 2,6 milhões de reais. Fundada em 2023, a empresa combina engenharia, tecnologia e trabalho de campo em projetos de saneamento, com uma plataforma própria que reúne dados técnicos e territoriais. Na segunda posição, a catarinense Ecoville fez a receita da matriz e da franqueadora avançar 2.822,4%, de 169.000 reais para 4,9 milhões de reais. A rede de produtos e serviços de limpeza, com mais de 300 franquias, vem ampliando o uso de inteligência artificial no atendimento, treinamento, cadastro de produtos e logística.

Fecha o pódio a paulista CDR Consultoria de Crédito, da Cordier Investimentos. Sua ROL passou de 271.200 reais para 6,1 milhões de reais, alta de 2.135,7%. A empresa compara alternativas de crédito, financiamento e consórcio para clientes e cresceu aproveitando a base já atendida pela Cordier, sem depender, no início, de aquisição de novos clientes. ●

OS NEGÓCIOS EM EXPANSÃO NA CATEGORIA DE NOVATAS

POSIÇÃO	EMPRESA	SEDE	SETOR	RECEITAS EM 2025[1]/2024[1][2] (em milhões de reais)		EXPANSÃO[2]	O QUE FAZ[3]
1	**Almerindas** @almerindas.co	Recife		2,6	0,1	4.472,1%	Presta consultoria, gestão e apoio operacional em infraestrutura, saneamento, meio ambiente, comunicação social e desenvolvimento social
2	**Ecoville** ecoville.com.br	Joinville (SC)		4,9	0,2	2.822,4%	Oferece soluções de limpeza para pessoas e empresas, com produtos de alta performance, orientação especializada e uso doméstico ou profissional
3	**CDR Consultoria de Crédito** cordierinvestimentos.com.br	Sorocaba (SP)		6,1	0,3	2.135,7%	Viabiliza consórcios por adesão, cartas contempladas, financiamentos e CGI
4	**GigU** gigu.app	Rio de Janeiro		10,4	0,7	1.337,6%	Ajuda motoristas e entregadores de aplicativos a avaliar corridas, estimar ganhos e custos e trabalhar com mais segurança
5	**Ukamsoft** ukamsoft.com.br	Barueri (SP)		4,1	0,8	428,7%	Desenvolve soluções digitais acessíveis para empresários e negócios do setor financeiro em busca de evolução no mercado de crédito
6	**Leomil Consultores** leomilconsultores.com.br	São Paulo		2,4	0,5	397,1%	Realiza serviços de engenharia legal e avaliações, conectando demandas jurídicas e técnicas de engenharia
7	**Transformação Digital** transformacaodigital.com	Florianópolis		6,5	1,3	395,8%	Cria ações de marketing, eventos online e híbridos, experiências 3D, plataforma SaaS e aplicativo para eventos

8	**Bliv** bliv.bike	São Paulo		5,7	1,2	372,6%	Dá oportunidade para entregadores por meio da assinatura de bicicletas elétricas usadas como ferramenta de trabalho segura e eficiente
9	**AMFI** amfi.finance	São Paulo		8	1,7	357,7%	Conecta empresas que precisam de capital a investidores por meio de crédito privado tokenizado e tecnologia blockchain
10	**Fuse IoT** fuseiot.io	São Paulo		3,5	0,9	274,1%	Desenvolve soluções de IoT, automação, inteligência artificial e monitoramento remoto para reduzir custos e melhorar a gestão operacional
11	**Filtrify** filtrify.com.br	São Paulo		2,3	0,6	257,9%	Centraliza ferramentas para pesquisar produtos, estruturar campanhas, rastrear conversões e monitorar vendas no marketing de afiliados
12	**Haus** estudiohaus.com	Montes Claros (MG)		2,1	0,6	243,5%	Desenvolve experiências imersivas, simulações, plataformas, dashboards e ferramentas para capacitação, segurança e gestão
13	**Macunaíma.ag** macunaimaag.com	São Paulo		5	1,5	234,8%	Produz eventos 360 e ativações de marca
14	**Jabuti AGI** jabutiagi.com	São Paulo		5,7	1,7	233,1%	Entrega automação de ponta a ponta com agentes omnichannel e multimodais, humanização e atuação em jornadas de mercados regulados
15	**Gueratto Press** guerattopress.com.br	São Paulo		4	1,2	227,3%	Posiciona marcas e executivos dos mercados financeiro, empresarial e de negócios por meio de assessoria de imprensa
16	**Vixtra** vixtra.com	São Paulo		3,8	1,2	206,7%	Financia importações usando a mercadoria em trânsito como garantia e amplia o acesso de pequenas e médias empresas ao crédito
17	**Stoyan Energia Solar** stoyanenergia.com.br	São Paulo		5,8	2	191,3%	Integra soluções de energia solar, com estudos, projetos, suprimentos, instalação e homologação de sistemas fotovoltaicos
18	**AutoU** autou.io	Barueri (SP)		3,5	1,5	138,7%	Mapeia processos e desenvolve plataformas, automações, agentes de IA e soluções digitais sob medida para grandes empresas
19	**Beautyin** beautyin.com	Barueri (SP)		2,1	0,9	138,4%	Comercializa suplementos, nutricosméticos, colágeno, bebidas funcionais e produtos para beleza, energia, sono e performance
20	**Carteiro Amigo Express** carteiroamigo.com.br	Rio de Janeiro		2,5	1,1	130,2%	Planeja e executa entregas rápidas, gerencia rotas, coletas e distribuições e acompanha pedidos em tempo real
21	**Davinci Consulting e Tech** grupodavinci.com.br	Curitiba		2,4	1,1	114,4%	Apoia empresas na execução da estratégia, estruturação de operações, uso de dados e integração de tecnologia em indústria e logística
22	**TropeSe** trope-se.com.br	São Paulo		2,5	1,2	107%	Orienta marcas na conexão com as gerações Z e Alpha por meio de pesquisas, cocriação, inovação e creator economy
23	**SquadHub Gestão e Tecnologia** squadhub.com.br	Curitiba		2,2	1,1	100,6%	Estrutura operações e automatiza processos com softwares de gestão, CRM, inteligência artificial e plataformas como Monday.com
24	**Briti** briti.com.br	Palhoça (SC)		173,2	0	100%	Fabrica equipamentos de informática
25	**Seiva BR** seivabr.com.br	Brasília		2,1	0	100%	Transforma garrafas PET e resíduos têxteis em produtos de moda, unindo economia circular, sustentabilidade e impacto social
26	**Compasso Coolab** compasso.co	São Paulo		2	1	96,1%	Produz podcasts, lives e conteúdos audiovisuais, além de planejar estratégias, distribuição e relacionamento entre marcas e públicos
27	**Benuvem** benuvem.com.br	Belo Horizonte		2,1	1,1	85%	Oferece monitoramento, inteligência artificial e gravação em nuvem por meio de plataforma SaaS com alta disponibilidade
28	**Chacon Engenharia** chaconengenharia.com	Manaus		2,1	1,2	74,3%	Projeta instalações elétricas, hidráulicas, sanitárias e de combate a incêndio para prédios, infraestrutura urbana e obras habitacionais
29	**Kinebot** kinebot.com.br	Curitiba		2,1	1,3	66,9%	Automatiza avaliações ergonômicas por visão computacional, criando modelos 3D a partir de vídeos para identificar riscos posturais
30	**Human Up** somoshumanup.com.br	Niterói (RJ)		2,3	1,5	59,2%	Estrutura cultura, pessoas e gestão com diagnósticos, sistemas de governança, liderança, recrutamento, desenvolvimento e performance
31	**T Up** t-upsolucoes.com.br	Porto Alegre		2,7	1,9	41,9%	Gerencia TI e projetos, desenvolve softwares e sistemas e acelera processos com inteligência artificial
32	**Massalas** massalas.com.br	Esmeraldas (MG)		2,4	1,8	37,5%	Administra resíduos orgânicos com coleta, transporte, rastreabilidade, compostagem, redução de desperdício e educação ambiental
33	**Uppertruck Express** uppertruck.com	São Paulo		2,2	1,7	29,1%	Transporta cargas por rodovia, consolida volumes e otimiza fretes nacionais com operações last mile, milk run, door to door e spot
34	**Grupo Gavinho da EAD UniCesumar** grupogavinho.com	Rio de Janeiro		2,5	2	23,6%	Transforma vidas por meio da educação e da empregabilidade

(1) Valores arredondados. Veja os números completos em exame.com. **(2)** Os números de 2024 podem ter sofrido rearranjo contábil ao longo de 2025. **(3)** Dados coletados com as empresas e editados, com apoio da inteligência artificial, para fins de concisão e clareza. **Fontes:** *Ranking* EXAME *Negócios em Expansão 2026* e empresas.

Os setores das empresas do NEEX 2026

Agronegócio
Alimentos e Bebidas
Atacado e Varejo
Bens de Capital e Eletroeletrônicos
Capital Humano
Educação e Saúde
Energia
Farmacêutico e Beleza
Imobiliário
Infraestrutura
Mídia
Mineração
Moda e vestuário
Papel e celulose
Química e Petroquímica
Saneamento e Meio Ambiente
Serviços
Serviços Financeiros
Siderurgia e Metalurgia
Tecnologia
Telecomunicações
Transporte e Logística

MADE IN THE USA



Usina de Midlothian, no Texas: maior das 11 operações da Gerdau nos Estados Unidos virou símbolo de eficiência



LUCAS AMORIM

Maior fabricante de aço do Brasil, a Gerdau tem nos Estados Unidos 74% de seu resultado. Agora, tira lições do sucesso americano para impulsionar seus negócios por aqui

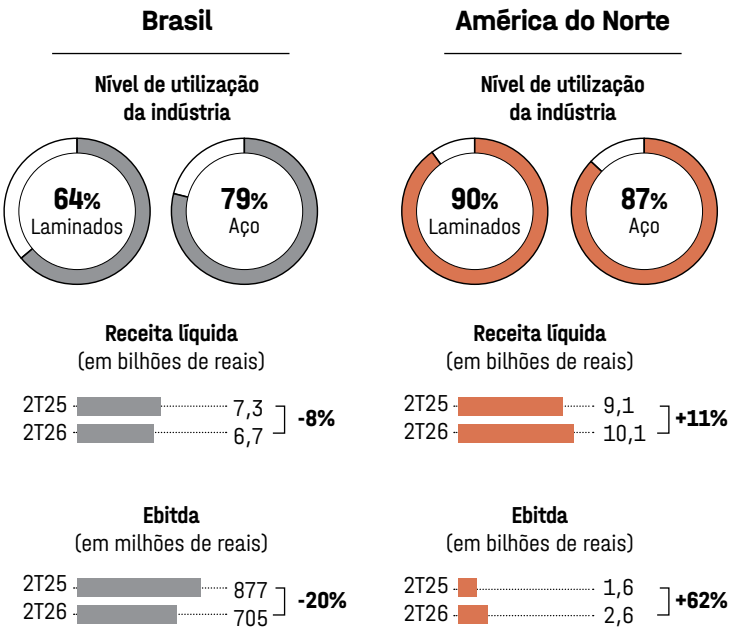
Lucas Amorim,
de Midlothian (EUA)*

Pouco mais de 40 quilômetros separam o AT&T Stadium, no subúrbio de Dallas, da siderúrgica de Midlothian, controlada pelo conglomerado brasileiro Gerdau. É uma paisagem que dificilmente poderia ser mais americana. Estradas largas e impecáveis. Caminhonetes gigantes da RAM, da GM e da Ford. Outlets com seus estacionamentos a perder de vista. Redes de fast-food como McDonald's, Taco Bell e Chick-fil-A. Bandeiras enormes dos Estados Unidos tremulando numa manhã quente de verão. A reportagem da EXAME visitou o Texas para entender o que explica os números superlativos da Gerdau por lá. Segundo o último resultado trimestral, de agosto, 74% do Ebitda (o lucro antes de impostos e amortizações) da companhia brasileira veio dos Estados Unidos. Em 2017, a fatia era de apenas 19%. Os números atuais são resultado de uma estratégia bem-sucedida levada a cabo na última década — e que inclui até o investimento em camarotes na Copa do Mundo.

O AT&T Stadium, em Dallas, foi palco de uma das dezenas de ações que a Gerdau organizou para clientes e fornecedores durante o Mundial. No dia 14 de junho, duas dezenas de convidados acompanharam o jogo entre Holanda e Japão pela primeira rodada da Copa. Viram um jogo movimentado,

Um conto de duas regiões

A Gerdau tem resultados melhores na América do Norte na comparação com seu país de origem, o Brasil



Fonte: empresa.



Operação da Midlothian: usina aproveita sucata de carros e até de locomotivas para a produção do aço



LUCAS AMORIM



PALM TREE CONTENT

que terminou empatado em 2 a 2. O estádio, casa do time de futebol americano Dallas Cowboys, comporta 100.000 torcedores e é totalmente climatizado. A delegação da Gerdau foi capitaneada por Chia Yuan Wang, CEO da operação americana da companhia. Nascido na China e criado no Rio Grande do Sul, ele tem 39 anos de empresa, 27 dos quais nos Estados Unidos. Fez uma maratona de viagens na Copa do Mundo, aproveitando o evento para se conectar com clientes de setores como construção civil, grandes obras, indústrias, data centers. "O futebol é uma oportunidade de mostrar um pouco de nossa cultura e sedimentar relações. Estamos há mais de 20 anos por aqui e seguiremos visando o longo prazo", diz Wang.

A sede da Gerdau nos Estados Unidos fica em Tampa, na Flórida, mas a operação fica espalhada em 11 unidades siderúrgicas em 11 estados diferentes. A do Texas é a maior delas, e está sendo ampliada. Cerca de 1,2 bilhão de reais foram investidos para aumentar a capacidade de produção de aço de 1,4 milhão de toneladas por ano para 1,55 milhão de toneladas. Quando estiver pronta, ainda neste ano, a usina poderá gerar um Ebitda potencial (o lucro antes de impostos e amortizações) de 275 milhões de reais ao ano. A usina fica num terreno de 1.400 hectares e é o suprassumo da eficiência nesse tipo de operação. Metade da área é ocupada por uma usina de geração de energia solar que responde por cerca de 30% da demanda. É tão importante para a eficiência do projeto que a Gerdau emprega até um pastor de ovelhas para cuidar dos animais que comem o pasto em volta das placas solares e evitam, assim, uma deterioração do equipamento.

Midlothian, assim como as demais operações da Gerdau na América do Norte, processa apenas sucata. Os carros chegam amassados em carretas e depois são triturados em poucos segundos antes de ser derretidos. Ímãs gigantes separam o aço de outros materiais. Até as moedas esquecidas nos veículos são reaproveitadas. A usina também usa sucata de trens e até de locomotivas, que chegam rodando por uma estrada de ferro dentro do terreno da fábrica. Chegam por conta própria para o abate. As peças maiores, ainda em bom estado, são vendidas. Mas a maior parte é derretida a 1.650 graus Celsius. Na "receita" do aço a Gerdau adi-

ciona componentes como como cal, dolomita, carbono e oxigênio para chegar a um produto final de qualidade e livre de impurezas. O calor liberado é tanto que, mesmo a mais de uma centena de metros do forno, ficamos empapados de suor em questão de segundos. É impossível ficar mais de alguns minutos no ambiente. A operação é comandada por um brasileiro, Daniel Rego, um veterano de 20 anos de Gerdau. Outros 20 brasileiros, em média, trabalham na operação, uma minoria perto dos mais de 1.000 funcionários. "Aprendemos a pensar localmente. Aproveitamos talentos brasileiros, mas o foco está na mão de obra local. Chegar a essa cultura demandou um processo longo de aprendizado", diz Wang.



DIVULGAÇÃO

Gustavo Werneck, CEO da Gerdau: "De 2004 a 2013 focamos em tamanho nos EUA; hoje miramos rentabilidade"

DO RIO GRANDE DO SUL AO TEXAS

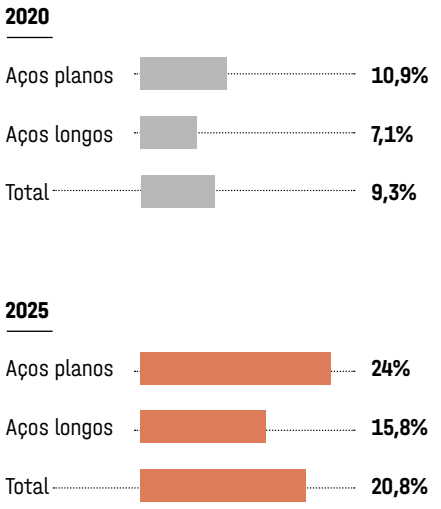
Maior grupo siderúrgico do Brasil, a Gerdau foi fundada em 1901 em Porto Alegre pelo imigrante alemão Johannes Gerdau. Começou como uma fábrica de pregos. Chegou à América do Norte em 1989, quando comprou a siderúrgica canadense Courtice Steel, em Ontário. A entrada efetiva nos Estados Unidos aconteceu em 1999, quando adquiriu o controle da AmeriSteel da japonesa Kyoei Steel. A companhia americana operava quatro mini-mills, como são chamadas as usinas siderúrgicas que processam sobretudo sucata. Virou o modelo de negócios da empresa no país. Entre 2004 e 2008, mais cinco aquisições ampliaram a ambição nos EUA. A maior delas foi a Chaparral Steel, dona de operações como Midlothian, por cerca de 4 bilhões de dólares.

Mas a crise financeira de 2008 atingiu a indústria e a construção civil, e aumentou o escrutínio de investidores sobre empresas endividadas — como era o caso da Gerdau. A operação americana de repente virou um passivo que forçou a companhia a mudar de estratégia. Entre 2014 e 2018, a Gerdau vendeu operações menos rentáveis, simplificou a estrutura e apostou em aços especiais, reduzindo a dependência de vergalhões. Era o começo de uma trajetória que faria da operação na América do Norte o motor da companhia. "De 2004 a 2013 focamos em tamanho. Hoje miramos rentabilidade. Mudou o que nos impulsiona", diz Gustavo Werneck, CEO da Gerdau. "Também aprendemos que não podemos trabalhar tão alavancados. O nível de escrutínio é muito maior."

O empurrão que faltava veio da geopolítica. Em 2018, em seu primeiro mandato presidencial, Donald Trump impôs a Seção 232, que ampliou em 25% a tarifa sobre o aço importado. Mais recentemente, em fevereiro de 2025, ampliou as tarifas para 50%, e passou a taxar também uma série de produtos de aço, como motores e motocicletas. A importação de aço caiu 22,9% no primeiro semestre. Em 15 de julho, num artigo publicado no *Wall Street Journal*, Brandon Farris, vice-presidente da Associação de Produtores de Aço, afirmou que o setor é uma história de sucesso das tarifas de Trump. "Elas levaram

O desafio chinês

O volume de aço importado cresce no Brasil e pressiona a indústria local



Fonte: Instituto Aço Brasil.

Usina solar em Midlothian: planta responde por até 30% da demanda da siderúrgica da Gerdau



DIVULGAÇÃO

mais de 25 bilhões de dólares em investimento doméstico, ajudando a reverter anos de declínio causado pelo excesso de capacidade global e por práticas de comércio injustas", afirmou. Era uma resposta a um editorial do *Journal* que afirmava que, em linhas gerais, as tarifas de Trump estavam "destruindo empregos americanos e aumentando preços'.

Enfronhada no mercado americano, a Gerdau se beneficiou da defesa comercial como uma empresa local. E aproveitou o fato de ter um portfólio focado em setores que vivem um boom de demanda, como o de energia solar e o de data centers. "Estamos fornecendo aço para 70 novas fábricas de semicondutores. O consumo de energia elétrica no país para data centers passou de 4% para 8%. São 700 bilhões de dólares de investimentos só neste ano", diz Gustavo Werneck. Como mostram os investimentos na expansão de Midlothian, a Gerdau não vai tirar o pé do mercado americano. Mas, segundo Werneck, busca no sucesso alcançado no país inspiração para melhorar os resultados de sua operação no Brasil. "Causa desconforto esse peso dos Estados Unidos no nosso resultado. Mas o trabalho que fizemos lá vira inspiração, com o mix certo, o tamanho certo. Não podemos ter um desequilíbrio tão grande como o atual", diz.

Há diferenças entre os países que vão além do poder de atuação da Gerdau. Werneck destaca que nos Estados Unidos paga 3 dólares por milhão de BTU de gás natural; no Brasil, paga 16 dólares. Por aqui, a empresa tem 130 funcionários na área tributária, ante dois nos Estados Unidos. Mas, se o Brasil pode se inspirar nos Estados Unidos na redução do custo de operação das empresas, deve urgentemente tirar lições da proteção comercial, segundo o CEO da Gerdau. Ele se consolidou como uma voz ativa na demanda por mais controles contra a entrada de aço chinês. O volume de aço importado no Brasil passou de 9,3% em 2020 para 20,8% em 2025, impulsionado por subsídios do governo chinês, segundo especialistas do setor. De 2025 para cá, os números de importação passaram a cair graças a medidas antidumping de itens como aços laminados e chapas.

Da porta para dentro, a Gerdau aumentou o investimento para me-

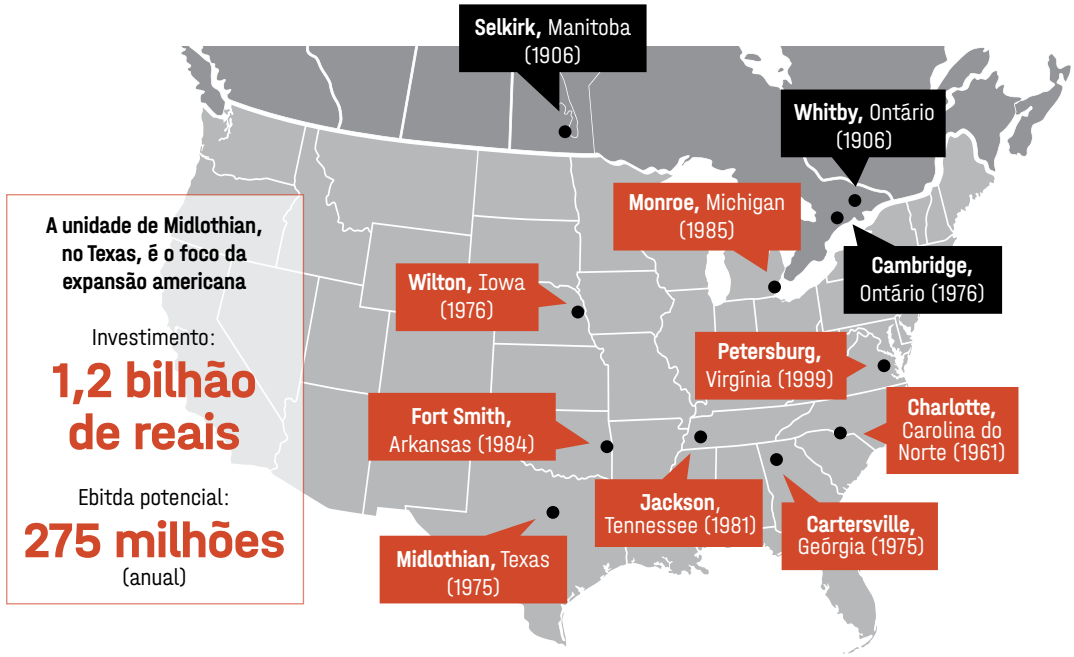
De norte a sul

A Gerdau comprou operações maduras e tem presença nacional na América do Norte

Plantas siderúrgicas e seu ano de fundação

- Canadá
- Estados Unidos

Fonte: empresa.



lhorar seus resultados no Brasil. A expectativa é que a operação brasileira represente o mesmo peso da americana na última linha do balanço. A Gerdau prevê anunciar até o fim do ano um plano de negócios para o Brasil que inclui maior otimização das usinas, com foco nas unidades mais produtivas. No início de agosto, a empresa anunciou o fim das operações de aciaria e laminação da Açonorte, no Recife. Ainda no terceiro trimestre, deve entrar em operação a expansão da mina de Miguel Burnier, em Ouro Preto, Minas Gerais, que recebeu investimentos de 3,2 bilhões de reais, e da renovada operação de aços especiais em Pindamonhangaba, São Paulo, que levou 700 milhões de reais. As operações brasileiras vão focar o mercado local; as exportações continuarão concentradas nas plantas de outros países.

Em relatório de 10 de agosto, o Itaú BBA resumiu a dicotomia da Gerdau. Enquanto a operação nos Estados Unidos está "na melhor forma em anos", o Brasil "está melhorando, mas o consumo desaquecido continua limitando o ritmo de recuperação das margens". O banco prevê um avanço de 15% no preço das ações da Gerdau em 2027, após crescimento de 50% nos últimos 12 meses. No mesmo período, o Ibovespa subiu 20%. Não dá para dizer que a dependência dos Estados Unidos tem sido um mau negócio. Mas a empresa aposta que o Brasil, em algum momento, vai começar a ajudar. ●

**O jornalista viajou a convite da Gerdau*



KENT NISHIMURA/AFP/GETTY IMAGES

Donald Trump: presidente americano criou e depois ampliou taxas sobre o aço importado

PARA NEGOCIAR COM O MUNDO TODO, ESTAMOS PREPARADOS, LISTOS, PRÊTS, 准备好了. E READY TAMBÉM.



A ApexBrasil trabalha para abrir caminhos e mostra que está preparada para diversificar mercados e levar nossos produtos cada vez mais longe. Nos últimos anos, foram centenas de novos mercados abertos e, só neste primeiro semestre, batemos um recorde histórico: US$ 185 bilhões em exportações.

Das empresas exportadoras apoiadas pela ApexBrasil, 78% vendem para mais de um destino. O Brasil está no hype. E nossos produtos também. O mundo é grande. E é só o começo. Conheça o Plano de Diversificação de Exportações.

Acesse apexbrasil.com.br/diversificacao e saiba mais.

@apexbrasil

apexBrasil

DE VOLTA À



LEANDRO FONSECA

Depois de interromper a expansão, separar os negócios e ganhar eficiência, a Tembici volta a crescer com as bicicletas elétricas — e um financiamento de 340 milhões de reais para ampliar a frota

DANIEL GIUSSANI

Tomás Martins, CEO da Tembici: "Acertamos na tendência, erramos no timing e aprendemos com o modelo de negócio"



PISTA

No verão de 2019, o futuro parecia ter chegado às ruas das grandes cidades brasileiras. Das ciclovias de São Paulo à orla do Rio de Janeiro, passando pelo centro do Recife e pelas capitais do Sul, uma proliferação de bicicletas compartilhadas e patinetes elétricos tomava conta do asfalto. Era verão também para captar recursos. Em janeiro daquele ano, a brasileira Yellow e a mexicana Grin anunciaram a fusão e um aporte de 150 milhões de dólares, somados aos 145 milhões já levantados antes, para espalhar seus equipamentos pelas calçadas do país. Nessa mesma época, o empreendedor paulista Tomás Martins, cofundador da empresa de bicicletas compartilhadas Tembici, recebeu no escritório um gestor de fundo de investimento interessado em colocar uma boa grana na operação. O visitante trazia a chance de entrar no jogo do momento. Os patinetes tinham duas vantagens claras sobre as bicicletas de Martins. Primeiro, eram elétricos, num momento em que o consumidor já começava a preferir esses ativos pela facilidade de locomoção. Depois, podiam ser largados em qualquer esquina, sem estação, sem doca e sem infraestrutura. Martins ouviu a proposta e ponderou. "Não tínhamos jogado esse jogo anteriormente e demandava muito capital", diz ele. "Foi difícil tomar a decisão de não entrar no mercado de patinete, mas ficamos de fora."

Assim como o verão, a euforia da micromobilidade de 2019 chegou ao fim. A Grow, holding nascida da fusão entre a Yellow e a Grin, esbarrou numa expansão desordenada, em disputas societárias e em equipamentos que se depreciavam mais rápido do que geravam receita. Fechou operações, demitiu e, em março de 2020, foi vendida ao fundo Mountain Nazca pelo valor simbólico de 1 dólar. Já a cautelosa Tembici não só ficou, como virou a maior operadora de bicicletas compartilhadas da América Latina, com 14 cidades em quatro países. O modelo combina o patrocínio de marcas como o banco Itaú em São Paulo e a telefônica Claro em Brasília com o aluguel pago pelo consumidor final. A empresa deve fechar 2026 com 37.000 bicicletas nas ruas. Faturou 250 milhões de reais no ano passado, projeta mais de 300 milhões nos próximos 12 meses e opera com margem Ebitda de 40%. E agora, sim, está apostando tudo nas bicicletas elétricas. A empresa acaba de receber a aprovação de um financiamento de 340 milhões de reais com o BNDES, o banco de



CIFOTART/GETTY IMAGES

Avenida Paulista, em São Paulo: mercado brasileiro de bicicletas elétricas saiu de 7.200 unidades em 2017 para 53.600 em 2024

desenvolvimento brasileiro, para comprar até 85.000 bicicletas elétricas até 2031. Metade delas entre este ano e o próximo.

A maior parte dessas bicicletas será destinada a entregadores de comida por aplicativo. Nos últimos anos, em uma parceria com o gigante de delivery iFood, a Tembici testa um modelo de negócio de locação de bicicletas elétricas para esses profissionais por cerca de 90 reais por semana, em contratos renováveis e sem exigência de habilitação. Assim como a parceria com o Itaú, os equipamentos são customizados — nesse caso, vermelhos, com a marca do aplicativo de delivery. Mas, diferentemente do produto para o consumidor final, aqui os locatários podem ficar com a bike por uma ou duas semanas, e renovar o aluguel por anos, sem disputar a bicicleta em estação nem trocar de equipamento a cada corrida. Na prática, a bicicleta vira dele. "Ao ampliar o acesso às bicicletas elétricas, estamos criando condições para que milhares de entregadores possam aumentar sua capacidade de gerar renda, com mais autonomia, eficiência e menor custo operacional", diz Luana Ozemela, vice-presidente de impacto e sustentabilidade do iFood. O projeto tem dado certo, principalmente nos últimos dois anos. Hoje, o braço para entrega já conta com 5.000 bicicletas em sete cidades. Eram 2.000 em 2024. Com o novo aporte, passará de 40.000.

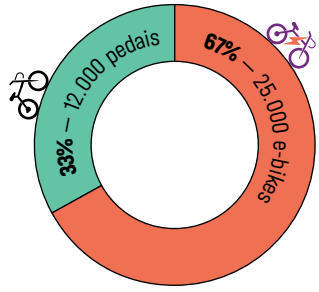
A eletrificação dos meios de transporte era cenário distante quando Tomás Martins e o sócio Maurício Villar colocaram as primeiras bicicletas compartilhadas na rua, em 2012. Quando tinha 16 anos, Martins morou seis meses na Holanda, pedalava todos os dias. Quando voltou a São Paulo — ele morava no eixo da avenida Santo Amaro, na zona sul da cidade —, não conseguia usar bicicleta para nada. Villar tinha visto nascer os primeiros sistemas de compartilhamento na França, durante um intercâmbio, e montou um deles dentro da USP como trabalho de conclusão do curso de engenharia. Os dois se juntaram entre 2011 e 2012, num momento em que a capital paulista não tinha nem sequer a ciclovia da Avenida Paulista, a mais famosa da cidade. "Quando falamos

MUDANDO DE MARCHA

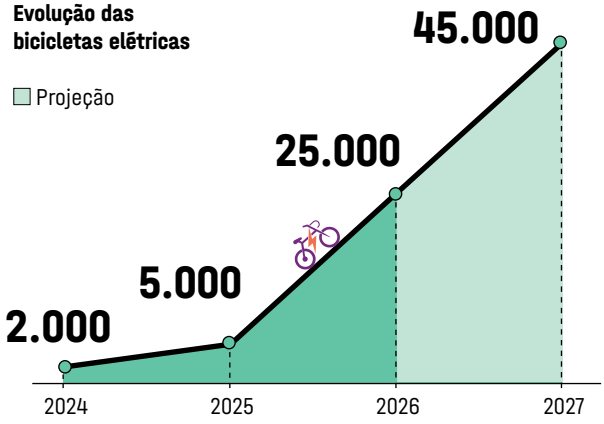
As bikes elétricas já representam dois terços da frota da Tembici, que faturou 200 milhões de reais no último ano e voltou a crescer

300 milhões de reais[1]
de receita

Frota de bicicletas[2]
(em 1.000 unidades)



Evolução das bicicletas elétricas



Distribuição do negócio



(1) Receita nos próximos 12 meses.
(2) Projeção para o final de 2026.
Fonte: empresa.

que íamos empreender e colocar bicicletas na cidade, nos chamaram de malucos", diz Martins. A tração veio devagar, com muito teste de produto e de tecnologia. Em paralelo, o Itaú patrocinava um sistema semelhante, operado pela empresa Bike Sampa, inspirado na ação do Citibank em Nova York. Entre 2017 e 2018, as duas operações se juntaram. Nascia ali a Tembici como ela é hoje, num modelo de negócio dividido: metade da receita vem do patrocínio; metade, da cobrança ao consumidor final.

O caminho até o bom momento de 2026 veio após alguns anos difíceis para a empresa. Depois de recusar a entrada no universo de patinetes elétricos, a Tembici captou 80 milhões de dólares para entrar com mais força no setor de bicicletas elétricas em 2021, num Brasil de juros baixos e capital farto. A empresa foi ao mercado com um único modelo de bike elétrica, desenhado para atender, principalmente, a última milha do público urbano, àquele momento o principal consumidor da empresa. Mas os equipamentos, encomendados a um fornecedor antigo da casa, chegavam atrasados e em lotes irregulares, num mundo ainda travado pela crise de suprimentos da pandemia. Quando chegavam, davam problema. A depreciação era acelerada; e o custo de manutenção, altíssimo. Além disso, o desenho da bicicleta não tinha sido feito para aguentar o tranco dos entregadores. O resultado: ela passava mais tempo na oficina do que disponível para locação, e a Tembici precisou, inclusive, tirar as elétricas de circulação em algumas cidades. Em 2024, com juros na casa dos 15% ao ano e capital escasso para um negócio intensivo em ativos, veio a decisão de conter a expansão. "Acertamos na tendência, erramos no timing e aprendemos com o modelo de negócio", diz Martins.

Para corrigir a rota, a Tembici chamou ajuda de fora. A escolhida foi a Heartman House, consultoria de gestão especializada em reestruturação de companhias. "A Tembici acabou alocando recursos e tempo em frentes sem retorno, adicionando complexidade de gestão e operacional", diz Vinicius Garcia, sócio da consultoria. "Apoiamos para que ela fosse incisiva e rápida no retorno ao core." O trabalho se organizou em três frentes. A primeira foi separar o negócio em duas unidades. Até então, a mesma bicicleta elétrica servia à mobilidade urbana e à cicloentrega, e não atendia bem nenhuma das duas. Internamente, as duas operações também eram tratadas como uma coisa só.

Divididas as unidades de negócios, cada uma ganhou produto e modelo de negócio próprios: para o entregador, uma bicicleta com aluguel semanal de longo prazo; para o passageiro urbano, o ativo elétrico dentro do sistema de estações. A segunda frente foi enxugar a estrutura, desmontando as complexidades. A terceira foi um programa de eficiência batizado de WCB, sigla para World Class Bike, copiado da famosa metodologia produtiva World Class Manufacturing das indústrias. Ali a empresa passou a tratar a logística e a mecânica como linha de produção. Classificar os defeitos por tipo, medir o tempo de cada etapa do circuito que leva uma bicicleta quebrada desde a estação até a oficina e de volta à rua, e cobrar produtividade do mecânico com dados. O ganho foi de 30% de disponibilidade com a mesma frota. Para Garcia, o mérito é menos do método e mais de quem o aceitou. "A forma como o Tomás Martins encarou esse processo de reorganização e a velocidade com que ele entendeu a fórmula para a transformação e mudou seu mindset foram os fatores-chave do processo", diz.

Os resultados apareceram no balanço. O Ebitda dobrou, e a companhia opera hoje com margem de 40%, algo acima de 100 milhões de reais no ano. Parte do ganho veio da eficiência, parte de novas linhas de receita destravadas pela reorganização. A publicidade foi a mais rentável delas. As estações espalhadas pelas capitais viraram inventário de mídia, em parceria com a empresa de mídia externa Eletromidia, e os contratos passaram a ser negociados pelo próprio Martins. "A Tembici possui duas avenidas



CET/DIVULGAÇÃO

Ciclovias em São Paulo: cidade tem 778 quilômetros de áreas para a circulação de bicicletas

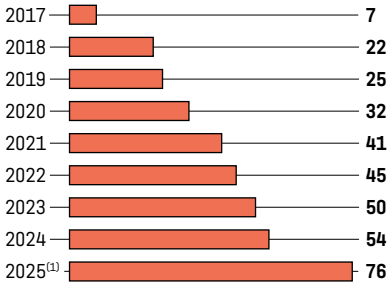
claras de crescimento: uma de publicidade, onde o Tomás teve participação decisiva trazendo novos contratos de mídia, e outra de parceria com empresas de delivery, na qual revisamos o modelo de negócio", diz Garcia. "Isso foi decisivo para voltar a crescer agressivamente." Na cicloentrega, a receita com bicicletas elétricas dobrou entre 2024 e 2025. E o sistema de estações, mais bem abastecido, ficou mais confiável. A estação da Central do Brasil, no Rio de Janeiro, a mais demandada do país, tinha 30 bicicletas quando a Tembici assumiu, em 2017. Hoje amanhece com 500.

A retomada da Tembici pega carona num movimento maior. O mercado brasileiro de bicicletas elétricas saiu de 7.200 unidades novas em 2017 para 53.600 em 2024, e deve ter fechado 2025 em 76.000, segundo o Instituto Aliança

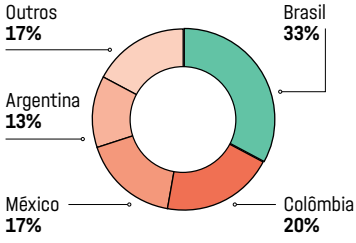
MAIS ESPAÇO NA RUA

Mercado brasileiro de bicicletas elétricas acelera, e a micromobilidade amplia presença nas ruas

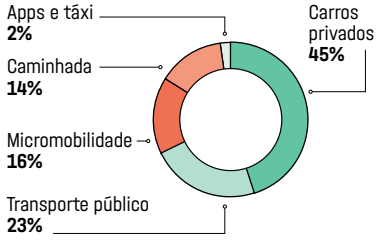
Novas bicicletas elétricas no mercado brasileiro (em 1.000)



Oferta de bike-sharing na América Latina



Preferência por meios de transporte no mundo



(1) Estimativa. **Fontes:** Aliança Bike, Tembici, McKinsey & Company, 2022.



DIVULGAÇÃO

KARINE BARROS
Diretora Comercial e
de Produtos da Tecban

ESTRATÉGIAS MULTICANAIS E A JORNADA HÍBRIDA DO CONSUMIDOR

A digitalização transformou a forma como os brasileiros acessam os serviços financeiros, mas não eliminou a relevância da infraestrutura física. Em um país marcado por desigualdades regionais e desafios de conectividade, integrar canais físicos e digitais é essencial para ampliar eficiência, acesso e inclusão.

A jornada híbrida já é uma realidade. O celular se tornou o principal ponto de interação: 61% dos consumidores brasileiros usaram o smartphone em sua última compra, online ou em loja física, segundo a Visa Acceptance Solutions. Ao mesmo tempo, cerca de 20,5 milhões de brasileiros — 10,9% da população com 10 anos ou mais — não utilizam a internet pelo custo, por dificuldade de uso ou falta de acesso, segundo o IBGE.

Nesse cenário, pagamentos digitais, cartões, dinheiro em espécie, redes de autoatendimento e soluções de inteligência artificial cumprem funções complementares. O consumidor não enxerga mais os canais de forma isolada: espera uma experiência contínua, conveniente e consistente, independentemente do ponto de contato.

O NOVO PAPEL DA PRESENÇA FÍSICA

A transformação digital também está levando instituições financeiras a repensar seus modelos de atendimento. O movimento não significa o fim do presencial, mas sua adaptação a uma distribuição mais estratégica.

Instituições como Banrisul, Banco do Nordeste e Banestes têm avaliado ou adotado modelos de gestão compartilhada de infraestrutura de autoatendimento, mantendo pontos de acesso próximos à população e com menor custo fixo.

Em um país de dimensões continentais, redes de autoatendimento e equipamentos compactos em estabelecimentos comerciais continuam importantes para garantir capilaridade e aproximar os serviços financeiros do cotidiano. Físico e digital, portanto, não competem: se complementam.

O FUTURO É INTEGRADO

A integração multicanal beneficia consumidores e instituições. Para o usuário, significa autonomia, continuidade e liberdade de escolha. Para o setor, promove eficiência, novos modelos de negócios e maior cooperação.

A agenda regulatória, com iniciativas como o Open Finance, também impulsiona essa transformação ao ampliar a portabilidade de dados, a personalização e o protagonismo do cliente. O ponto físico passa a exercer um papel complementar de proximidade, suporte e inclusão.

O desafio não está em escolher entre canais, mas em conectá-los de forma inteligente. O futuro do sistema financeiro será cada vez mais híbrido: uma jornada única, fluida e centrada no usuário, capaz de atender uma sociedade simultaneamente conectada e diversa.



ANDREA ARIZA/AFP/GETTY IMAGES

Bogotá: cidade é referência em deslocamentos com bicicletas na América Latina

Bike. Para além da eletrificação, o ganho de ciclovias nas cidades do Brasil também tem estimulado o setor. "A cidade reage a estímulos", diz Sérgio Avelleda, especialista em mobilidade urbana e cidades inteligentes. "São Paulo vê um salto no uso de bicicleta porque investiu em ciclovias em algum momento. Antes delas, os ciclistas disputavam espaço com ônibus. Hoje temos engarrafamento de bicicletas." Para Avelleda, a eletrificação amplia esse público. "Ela traz para a bicicleta pessoas que não têm preparo físico para fazer o deslocamento", afirma. A maior parte das bicicletas particulares que circulam pela malha cicloviária hoje já é elétrica. Outro ganho está na conexão com o transporte público, o problema do primeiro e do último quilômetro. "É difícil alguém pedalar do Grajaú até a Avenida Paulista. Mas não é difícil pedalar até a estação, e da estação até o trabalho", diz. O movimento se repete pela América Latina. Bogotá, na Colômbia, talvez seja hoje o melhor exemplo de uma cidade que está olhando para a mobilidade urbana de um jeito diferente. A cidade tem 677 quilômetros de vias para ciclistas e 886.000 viagens diárias de bicicleta, 7% de tudo o que se desloca na cidade, segundo a pesquisa de mobilidade da prefeitura. O sistema público de compartilhamento da capital colombiana, lançado no fim de 2022, é operado pela Tembici e inclui bicicletas de carga, modelos com cadeirinha infantil e até manocletas, adaptadas para quem se locomove em cadeira de rodas.

Os desafios não são poucos. O primeiro é velho conhecido: os patinetes voltaram. Depois da crise de 2020, o modal reapareceu nas ruas brasileiras por outro caminho, o do edital público. A Jet, principal operadora do país, está em mais de 40 municípios e registrou cerca de 12 milhões de viagens em 2025. A Whoosh, outra operadora, já investiu 100 milhões de reais no Brasil e contabiliza mais de 1 milhão de usuários ativos. O segundo desafio é a conta. Bicicleta compartilhada é um negócio intensivo em ativos, e a empresa já sentiu o que isso significa quando o dinheiro encarece. Não à toa, o salto para 85.000 bicicletas elétricas depende de uma linha subsidiada do Fundo Clima. A operação também não é exatamente barata para o consumidor final, ainda mais considerando a realidade de um país de endividamento recorde. Em São Paulo, a tarifa mais barata custa 6,90 reais para uma viagem de, no máximo, 15 minutos. A equação da complexidade também conta com o fator de segurança, tanto em relação a roubos quanto a acidentes de trânsito. No ano passado, 475 motociclistas morreram na capital paulista. Por fim, ainda há o debate sobre infraestrutura viária: a demanda deve escalar com o crescimento de ciclofaixas e consertos constantes das ruas. A boa notícia é que, com a casa em ordem, a Tembici tem uma rota mais bem traçada para o crescimento que deseja, e a demanda à vista é grande. A economia compartilhada é uma tendência que ganha força no Brasil, do streaming aos veículos. E exemplos fora do país mostram que há muito mercado pela frente. "Quando olho para a mobilidade, acredito que vamos ver na América Latina um ponto de inflexão já visto na Europa e na China, onde existem cerca de 350 milhões de bicicletas elétricas", diz Martins. Parece que, desta vez, o futuro chegou para ficar. ●

ANTES DE ACELERAR

Três movimentos ajudaram a Tembici a voltar a crescer com mais controle sobre a operação

1. SEPARAR PARA ENXERGAR

A empresa dividiu as unidades de negócio entre **cicloentrega** e **mobilidade**, dando mais clareza a custos, receitas e desempenhos.

2. ARRUMAR A CASA

A reorganização interna redefiniu estruturas, responsabilidades e prioridades e **ajudou a levar a margem Ebitda a 40%**.

3. FAZER MAIS COM MENOS

Processos mais ágeis de manutenção **aumentaram em 30% a eficiência das bicicletas**, permitindo extrair mais da mesma frota.

SEST SENAT

Serviços de saúde, esporte, cultura, lazer e cursos de capacitação.



SEST SENAT

CNT / SEST SENAT / ITL

Sistema Transporte

Saiba mais em sestsenat.org.br/home

CALOR? QUE CALOR?



LEANDRO FONSECA

A Europa enfrenta temperaturas recordes num momento em que sua ambiciosa política ambiental perde vigor — e a conta pode sobrar para o futuro

LUCIANO MANENTI



"Não aqueças para teu inimigo uma fornalha tão quente que venha a te queimar também." A famosa passagem de *O Mercador de Veneza* resume bem a situação vivida na Europa neste verão, 410 anos após a morte de William Shakespeare. Nos últimos meses, uma forte onda de calor levou ao cancelamento de eventos da London Climate Action Week, um dos principais encontros anuais de clima do planeta, que só nesta edição recebeu mais de 70.000 pessoas de todo o mundo, justamente para discutir o combate ao aquecimento global. O episódio condensa, numa semana em particular, a encruzilhada em que o continente se encontra.

O período de junho e julho foi o mais quente já registrado na Europa Ocidental, com temperatura média de 21,62 ºC; cerca de 2,79 ºC acima da média histórica, que supera o recorde anterior, de 2022. Desde maio, o continente enfrentou uma sucessão de cinco grandes ondas de calor, sem que ecossistemas, recursos hídricos, agricultura e populações vulneráveis tivessem tempo de se recuperar entre um episódio e outro.

Praia de Estoril, em Portugal: o período de junho e julho foi o mais quente já registrado na Europa Ocidental



LEANDRO FONSECA

COP30, em Belém: postura da Europa deixa expectativas pouco animadoras para a COP31, que acontece na Turquia em novembro

O calor persistente alimentou também incêndios florestais que já consumiram quase 500.000 hectares — sobretudo na Espanha, na França e na Itália — e uma seca prolongada que baixou rios como o Danúbio e o Reno em níveis nunca vistos. Sistemas de alta pressão travaram o ar quente sobre o continente enquanto solos ressecados reduziam o resfriamento natural por evaporação, segundo dados do Copernicus, programa de observação da Terra administrado pela Comissão Europeia, pela Agência Espacial Europeia e pelo Centro Europeu da Previsão do Tempo. A constatação: a Europa está aquecendo mais do que o dobro da taxa média global.

"Os impactos associados ao calor extremo estão se tornando cada vez mais visíveis em toda a sociedade — da saúde pública e dos recursos hídricos à agricultura, à infraestrutura e ao risco de incêndios florestais", disse à EXAME Samantha Burgess, diretora-adjunta do Copernicus. "O verão de 2026 é mais um lembrete de que a mudança climática não é um desafio do futuro, e que escolhas feitas hoje influenciarão o nível de risco climático que as gerações futuras vão enfrentar."

Só que, do ponto de vista de quem combate o aquecimento global, líderes europeus parecem ter dado um passo atrás (ou muitos). Desde o início do ano passado, a União Europeia promoveu uma sucessão de medidas que amenizaram o rigor de suas metas ambientais. Por exemplo, a meta climática para 2040, que prevê cortar 90% das emissões de gases causadores do aquecimento, passou a admitir que um quinto desse esforço seja cumprido com a compra de créditos de carbono fora do continente. Os padrões de emissão dos automóveis ainda preveem uma redução das emissões em 55% sobre 2021. Antes o prazo para chegar a esse patamar era 2030 — mas agora é uma média móvel do triênio 2030–2032. Já a cobrança de taxas de carbono sobre o uso de combustíveis nos automóveis e no aquecimento das edificações, que chegaria ao bolso das famílias em 2027, foi adiada para 2028. E a lei antidesmatamento, que obrigaria empresas a provar que produtos como soja, carne e café não vêm de áreas devastadas, foi empurrada para a frente duas vezes e teve suas exigências simplificadas.

LÍDER NA TRANSIÇÃO?

Até recentemente, a Europa manifestava a ambição de liderar o mundo na transição rumo a uma economia mais sustentável. "Muita coisa mudou nos últimos anos", diz o economista italiano Gianmarco Fifi, pesquisador da Universidade da Califórnia, Berkeley, que nos últimos anos tem se dedicado a estudar a economia política do gerenciamento de crises e como isso interfere na integração europeia. De 2019 para cá, os partidos verdes perderam apelo com o eleitor. Ao mesmo tempo, políticos de extrema direita e nacionalistas ganharam força. Crises econômicas em países importantes, como a Alemanha, e as tensões geopolíticas, como a causada pela guerra na Ucrânia, que já dura mais de quatro anos, e pelo conflito no Irã deslocaram a atenção do público para outros temas. "A maioria dos líderes políticos hoje hesita em se comprometer com a ação climática, pois isso é percebido como conflitante tanto com a prosperidade econômica quanto com os incentivos da política eleitoral", afirma ele. Fifi lembra ainda que o plano europeu nunca foi carregar o problema sozinho. "A UE pretendia agir como 'primeira a se mover' no combate à mudança climática, mas nunca pretendeu que fosse a única." O risco agora é de que, isolados e sem vantagem competitiva clara diante de China e Estados Unidos, os europeus percam também a capacidade de puxar padrões ambientais mundo afora.

Além disso, existe um componente demográfico. Os riscos potenciais da mudança climática estão distribuídos de forma altamente desigual, não só geograficamente, mas entre gerações. "Os jovens são os que provavelmente mais sofrerão com os efeitos das mudanças climáticas", pondera o economista. "Mas a Europa é um continente que envelhece, e muitas pessoas não acreditam que os efeitos que correm o risco de sofrer ao longo de suas vidas justifiquem os custos que a transição implica." A situação deixa expectativas pouco animadoras para a COP31, que acontece na Turquia em novembro, e na qual o Brasil esperava obter avanços nos acordos para consolidar a transição energética com foco nos biocombustíveis e na eletrificação, em sua maioria pendentes da COP30, de Belém. A nova postura europeia pode representar uma espécie de vácuo na liderança das discussões ambientais.

Os últimos acontecimentos mostram que a conta está chegando mais cedo do que muita gente poderia esperar. Uma estimativa do professor Christopher Callahan, da Universidade de Indiana (EUA), prevê em pouco mais de 20.000 o número de mortes excedentes provocadas pela forte onda de calor de 22 a 26 de junho na Europa. Outro estudo, feito pela seguradora Allianz, concentra-se nos aspectos mais econômicos: ele mostra que os trabalhadores perdem em média 1,3 dólar por hora de produtividade a cada grau

O MÊS MAIS QUENTE

A Europa Ocidental teve o mês de julho mais quente desde 1979, com alto custo social e econômico

Anomalia de temperatura em relação à média de 1991-2020 (em °C)



As consequências da onda de calor extremo

20.000

É A ESTIMATIVA DO NÚMERO DE MORTES EXCEDENTES

180

BILHÕES DE EUROS É O CUSTO ECONÔMICO — O QUE PODE CHEGAR A 1 PONTO PERCENTUAL NO PIB

Fontes: Copernicus e Triodos Bank.

Ursula von der Leyen, presidente da Comissão Europeia: ação climática passou a ser vista como incompatível com a prosperidade econômica



LEANDRO FONSECA

adicional quando a temperatura vai de 30 a 35 ºC. A empresa considera que o calor extremo está emergindo como um risco econômico estrutural ao qual a Europa está particularmente exposta.

Com base nas projeções da Allianz, o Triodos Bank, com sede na Holanda, calculou em 180 bilhões de euros as perdas econômicas causadas pelo excesso de calor deste verão europeu — um número que, na prática, pode anular a expectativa para o crescimento do PIB em 2026 na União Europeia. Essas perdas se concentram na queda da produtividade, nas dificuldades para a geração e no consequente aumento nos preços de energia, e nos prejuízos causados no sistema de transportes, na quebra da produção agrícola e no aumento do custo dos alimentos.

Com cerca de 17 bilhões de euros em ativos totais, o Triodos é um banco relativamente pequeno no cenário europeu quando comparado a gigantes mais tradicionais, como o ING, o Rabobank e o ABN Amro, mas ocupa uma posição particular nas discussões sobre a transição energética e o aquecimento global — a instituição só investe ou empresta dinheiro para atividades alinhadas à sustentabilidade. Os economistas do banco veem o futuro com preocupação. "Os danos climáticos muito provavelmente se agravarão de forma exponencial, pois boa parte dos efeitos que documentamos apresenta essas não linearidades", diz o economista Ernst Hobma, um dos autores do estudo do Triodos. Ele dá um exemplo: no transporte, uma seca moderada afeta um pouco as safras e o transporte fluvial, mas uma seca extrema torna grandes rios inavegáveis e ameaça mais seriamente as colheitas. "Além disso, há uma séria possibilidade de que os pontos de inflexão das mudanças climáticas afetem uns aos outros, o que significaria que, além de determinado nível, as mudanças climáticas passam a se rertroalimentar", afirma. "Isso quer dizer que quaisquer custos imediatos de políticas de mitigação mais rigorosas serão irrisórios diante dos danos enormes que viriam no futuro sem elas." Se ele estiver certo, cada norma relaxada hoje na política ambiental europeia terá custos bem mais elevados no futuro. ●

APESAR DO CALOR

Desde o ano passado a União Europeia relaxou parte das obrigações e das iniciativas para amenizar o aquecimento global

	COMO ERA	COMO ESTÁ
Meta climática para 2040	Reduzir 90% das emissões líquidas em relação a 1990	A redução doméstica poderá ser de 85%
Controle das emissões de automóveis	Os carros novos deveriam emitir 55% menos CO_2 até 2030	A meta passa a ser uma média para o triênio 2030-2032
Compensações de carbono para os consumidores (ETS2)	Os europeus passariam a pagar pelas emissões de automóveis e pelo uso de aquecedores em 2027	A cobrança foi adiada em um ano, para 2028
Compensações de carbono para as empresas e geradoras de energia (ETS1)	Teto de emissões cai ano a ano desde 2005 e chegaria a zero por volta de 2039	Uma revisão está prevista, com países pressionando por mudanças em nome da competitividade

Fontes: União Europeia, Conselho da União Europeia e Climate Action Tracker.

Você no centro da inovação e do desenvolvimento do Agro. No Brasil e no mundo

Conheça o PwC Agtech Innovation, um dos maiores hubs de inovação do Agronegócio

O Brasil não é apenas um dos maiores produtores do Agro no mundo. O país se tornou referência internacional para a inovação e a transformação dos negócios no setor.

Com o PwC Agtech Innovation, contribuímos para a realização de todo o potencial do Agro conectando grandes companhias, startups, produtores, investidores, acadêmicos e outros agentes deste ecossistema.

O objetivo é promover a inovação que conecta pessoas, fortalece a competitividade e gera resultados sustentáveis no Agro. Estamos nesta jornada com você e sua empresa.

Conheça e participe do PwC Agtech Innovation, nossos estudos e iniciativas:

pwc.com.br/agtech-innovation



EXAME AGRO

EDIÇÃO DE CÉSAR H.S. REZENDE

AGRONEGÓCIO

Entre riscos e oportunidades

El Niño pressiona a safra 2026/27, enquanto biocombustíveis e novos investimentos abrem oportunidades para o agro



O produtor brasileiro entra na safra 2026/27 com menos espaço para errar. Margens comprimidas, crédito mais seletivo, tensões geopolíticas e um El Niño no radar aumentam a incerteza sobre a produção. Ao mesmo tempo, uma nova fonte de demanda ganha escala: além de produzir alimentos, o campo brasileiro avança como fornecedor de energia. É entre essas duas forças que o agronegócio deve atravessar a nova temporada. No SuperAgro 2026, evento da EXAME para o setor realizado em agosto, especialistas mostraram que a competitividade do agro dependerá cada vez menos de apenas produzir mais e cada vez mais da capacidade de administrar riscos, encontrar novas fontes de receita e atrair capital para financiar essa transformação.

Para Silvio Crestana, pesquisador da Embrapa e ex-presidente da instituição, a mudança começa justamente pela maneira de encarar as adversidades. "A palavra atual é 'risco', e não 'crise'. Só chegamos a uma crise quando não soubemos identificar os riscos e nos antecipar a eles. A partir desse momento, é sobrevivência", afirmou. A distinção ajuda a explicar o momento. Clima, câmbio, preços internacionais, juros e geopolítica são variáveis sobre as quais o produtor tem pouco controle. Se não pode eliminá-las, precisa se preparar para seus efeitos. E o primeiro teste pode vir do céu, com o El Niño, que deve atingir as regiões produtoras de formas distintas. "O Brasil tem essa característica [*de diversidade nos efeitos climáticos*] e, por isso, a perda total não costuma ser tão grande", disse o economista Carlos Cogo, da Cogo Inteligência. Na soja, principal commodity agrícola do país, entre 45% e 50% da área plantada pode ficar sob influência do fenômeno.

A APOSTA NA ENERGIA

Se o clima é uma das principais ameaças, a energia aparece como uma das maiores oportunidades, como o etanol de milho. A produção brasileira está em cerca de 10 bilhões de litros e pode alcançar 16,6 bilhões em 2033, segundo projeções da União Nacional

Da esquerda para a direita: César H.S. Rezende, repórter da EXAME, Matheus Ferreira, diretor-executivo do Instituto CNA, e Carlos Goulart, secretário de Defesa Agropecuária do Ministério da Agricultura, debatem os desafios da rastreabilidade no agro





FOTOS: EDUARDO FRAZÃO

Da esquerda para a direita: André Martins, repórter da EXAME, e Carlos Cogo, da Cogo Inteligência, em painel do EXAME SuperAgro 2026 sobre os efeitos do El Niño na nova safra

do Etanol de Milho (Unem). A expansão das usinas, principalmente no Centro-Oeste, colocou um novo comprador na cadeia. Para Renato Zicardi, diretor de Trading Internacional da Inpasa, a principal indústria nesse setor, a próxima fronteira pode não estar nas estradas, mas no mar. Segundo ele, se apenas 10% do combustível utilizado pelo transporte marítimo fosse substituído por etanol, surgiria uma demanda adicional de cerca de 60 bilhões de litros. "Não conseguiríamos hoje atender. Teríamos que nos esforçar para produzir mais", disse. A aviação é outra promessa, com o uso de combustível de aviação sustentável, o SAF. O investimento para chegar lá, porém, é uma das principais barreiras: uma planta de SAF custa em média 1,5 bilhão de dólares, segundo cálculos da União Brasileira de Biodiesel e Bioquerosene (Ubrabio).

A oportunidade energética desemboca no mesmo desafio que atravessa o restante do agro: como financiar a próxima etapa de crescimento sem elevar excessivamente os riscos. E, para atrair capital de longo prazo, não basta ter bons projetos — o investidor precisa saber quais regras encontrará pela frente. É nesse ponto que entra a discussão sobre a compra de terras por estrangeiros. Uma decisão do Supremo Tribunal Federal delimitou a aplicação das regras para estrangeiros e empresas brasileiras equiparadas a estrangeiras na aquisição de propriedades rurais. A legislação pode continuar impondo restrições, mas a definição reduz uma incerteza que dificultava a tomada de decisão. "Agora não há mais incerteza; há risco precificável", disse Henrique Arake, sócio-fundador de Arake, Tomazette, Borges & Glicério Advogados. Seja diante do clima, da construção de uma planta de biocombustível, seja da entrada de capital estrangeiro, o setor não precisa necessariamente eliminar o risco — precisa conseguir identificá-lo. Como resumiu Crestana, o desafio é reconhecer o risco enquanto ele ainda pode ser administrado — antes que se transforme em crise. ●

Realização:
exame.
Patrocínio:
INPASA
Ford
ARAKE TOMAZETTE BORGES GLICÉRIO ADVOGADOS ASSOCIADOS
Chiarottino & Nicoletti ADVOGADOS

COOPERATIVAS

Teste de estresse

Receita das cooperativas cresce 103% nos últimos cinco anos, mas margens apertadas e El Niño levantam dúvidas sobre setor em 2026

Quando um cafeicultor entrega sua produção à Cooxupé, maior cooperativa de café do mundo, com sede em Guaxupé (MG), a relação vai muito além da comercialização dos grãos. A cooperativa também oferece insumos, assistência técnica, armazenagem e acesso ao mercado internacional. O modelo, disseminado pelo agronegócio brasileiro, ajuda a explicar por que as cooperativas continuam ganhando escala. Para a safra 2026/27, porém, o cenário de margens mais apertadas e a perspectiva de um El Niño muito forte aumentam as incertezas para o setor.

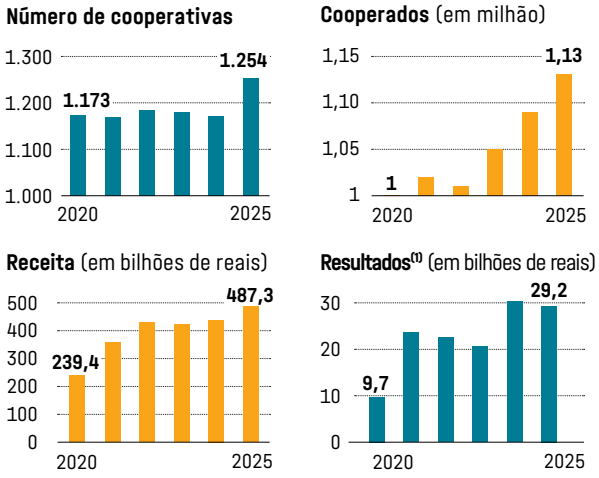
A transformação aparece nos números do Anuário do Cooperativismo 2026. Entre 2020 e 2025, a receita das cooperativas agropecuárias saltou de 239,4 bilhões para 487,3 bilhões de reais, alta de 103,6%. No mesmo período, as sobras distribuídas aos cooperados cresceram 201%, o número de associados avançou 13%, e o total de cooperativas aumentou apenas 7%, indicando ganho de escala.

A diversificação explica parte desse avanço. Hoje, 48,7% das cooperativas atuam com produtos vegetais, 45,1% também comercializam insumos, e 29,6% oferecem serviços, ampliando as fontes de receita. "O propósito do cooperativismo é agregar valor", diz Tania Zanella, presidente do Sistema Organização das Cooperativas do Brasil (OCB). Segundo ela, cerca de 70% da base do cooperativismo agro é formada por agricultores familiares.

Mas, se o crescimento vinha se mantendo nos últimos anos, 2026 abre espaço para dúvidas diante de margens mais apertadas para o produtor — a pior dos últimos 20 anos — e de um El Niño forte, que tem 95% de probabilidade de ocorrer a partir de outubro deste ano. A presidente da OCB evita projetar números, mas diz que a nova safra é uma das mais desafiadoras dos últimos anos. "Estamos praticando um volume de produção alto, mas preços que não necessariamente são muito atrativos. Vamos ver se haverá crescimento ou não no ano que vem", diz. ●

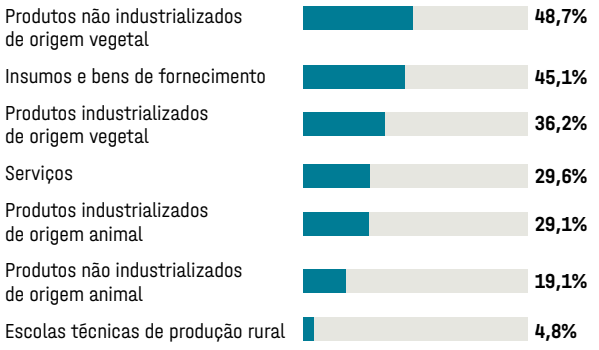
MAIS RECEITA, MAIS ESCALA

Cooperativas do agro dobram receita em cinco anos e reforçam papel em meio à crise no campo



Estabelecimentos diversificam negócios para fortalecer sua capacidade financeira

Participação do segmento(2) entre as atividades das cooperativas (em%)



(1) No jargão, sobras. **(2)** Os percentuais somam mais de 100% porque uma mesma cooperativa pode atuar em vários segmentos. **Fonte:** Anuário do Cooperativismo OCB.



DIVULGAÇÃO

Cooxupé, em Minas Gerais: cooperativa oferece insumos, assistência técnica, armazenagem e acesso ao mercado internacional



LEANDRO FONSECA

César Bochi, diretor-presidente do Sicredi: o momento exige mais atenção à capacidade de pagamento e, principalmente, à gestão das propriedades rurais

CRÉDITO

"Temos de ajudar o produtor na conta"

Com o aumento na inadimplência do agro, o Sicredi fica mais criterioso na concessão de crédito e aposta na educação financeira para ampliar a carteira

César Bochi, diretor-presidente do Sicredi, está mais cauteloso com o agronegócio — mas não menos confiante no setor. Com a inadimplência da carteira agro passando de 0,3% para 2,9% em três anos, a cooperativa de crédito adotou critérios mais rigorosos para novas concessões e reduziu o ritmo de expansão. Isso não significa, porém, fechar a torneira. Segundo maior financiador do agro no Brasil, o Sicredi tem mais de 140 bilhões de reais em crédito rural e prevê liberar 72 bilhões de reais na safra 2026/27, um crescimento de 4,3% em relação à temporada anterior.

Para Bochi, o momento exige mais atenção à capacidade de pagamento e, principalmente, à gestão das propriedades rurais. Seguro, proteção de preços e diversificação de culturas ganham importância em um cenário marcado por juros elevados e margens mais apertadas. Em entrevista à EXAME, o executivo explica por que o agro continua sendo uma prioridade estratégica para o Sicredi, apesar do avanço da inadimplência, e por que acredita que o cooperativismo ainda tem espaço para crescer no mercado de crédito brasileiro.

O aumento da inadimplência no agro mudou o apetite do Sicredi para conceder crédito ao setor?
Somos o segundo maior financiador do agro no Brasil, com uma carteira superior a 140 bilhões de reais. Nossa carteira total se aproxima de 300 bilhões de reais, e quase metade desse valor é destinada ao crédito rural. Naturalmente, o Sicredi também é impactado pelo contexto econômico, especialmente porque o agro é uma atividade de risco. Historicamente, tivemos uma inadimplência muito baixa no setor: há três anos, era de 0,3%. Hoje, está em 2,9%. Continua abaixo da média do mercado, embora esteja elevado em relação ao nosso histórico. Não significa que vamos deixar de apoiar o produtor rural, mas estamos com uma velocidade e um apetite de crescimento menores. Encerramos o Plano Safra 2025/26 com 69 bilhões de reais em liberações para o agronegócio e, nesta temporada, serão 72 bilhões de reais. Hoje, há um olhar mais criterioso para a concessão de crédito, mas continuamos acreditando na força do setor. É uma das nossas prioridades estratégicas. Estruturalmente, o Brasil é uma fortaleza no agronegócio.

Na atual temporada, o produtor de soja deve enfrentar uma das margens mais apertadas dos últimos anos. Qual é a estratégia da cooperativa nesse sentido?
Houve uma mudança importante na forma de olhar o produtor rural. Antes, a análise era muito centrada apenas no crédito. Hoje, precisa considerar a gestão da propriedade. Isso significa fortalecer mecanismos como o seguro rural. No caso do Pronaf, por exemplo, existe o Proagro, e esse continua sendo um segmento em que o Sicredi cresce bastante. Hoje temos mais de 30% de participação na carteira do Pronaf, enquanto nossa participação entre os grandes produtores é muito menor, de aproximadamente 1% a 2%. Nossa atuação

Sede do Sicredi em Nova Petrópolis (RS): cooperativa tem mais de 120 anos de história



LEANDRO FONSECA

é fortemente concentrada no pequeno e no médio produtor. Além do seguro, é fundamental incentivar mecanismos de proteção de preço para médios e grandes produtores, estimular a diversificação das culturas e melhorar a gestão da propriedade. O pequeno produtor costuma ser mais resiliente, porque normalmente não depende apenas de uma cultura. Essa diversificação reduz riscos. Também é importante ajudar o produtor a fazer contas e trabalhar com diferentes cenários. O desafio é grande, mas também representa uma oportunidade de elevar a qualidade da gestão das propriedades rurais.

Há planos de ampliar o agro na carteira da cooperativa?
Para os próximos anos, não existe uma meta de acelerar fortemente esse crescimento. Há oportunidades para ganhar participação de mercado, mas principalmente atendendo associados que hoje tomam crédito em outras instituições, e não estimulando um aumento do endividamento do setor. Mas não há nenhuma ambição de crescer muito acima de dois dígitos no agro no curto prazo. Além disso, o Brasil é muito diverso. Existem regiões que praticamente não crescerão, enquanto outras podem avançar mais de 20%, dependendo da cultura agrícola, da pecuária, do clima, da produtividade e dos preços. Não existe uma única realidade para todo o país.

De que forma as eleições mexem com os planos do Sicredi?
O Sicredi tem mais de 120 anos de história. Já atravessou diferentes governos, diferentes contextos políticos e econômicos, e continua crescendo porque o foco sempre foi o associado. Nossa preocupação não é quem está no governo, mas atender às necessidades dos nossos associados. É claro que a política econômica influencia toda a sociedade. Juros, inflação e crescimento impactam o ambiente de negócios. Como não existe uma pressão de curto prazo por resultado, conseguimos atravessar momentos positivos e negativos mantendo a estratégia. Historicamente, as cooperativas costumam crescer justamente nos momentos mais difíceis.

140 BILHÕES DE REAIS
É A CARTEIRA DE CRÉDITO RURAL DO SICREDI

72 BILHÕES DE REAIS
É O MONTANTE PARA O PLANO SAFRA 2026/27

Na sua visão, em um cenário de crédito mais restrito nos grandes bancos, qual é o futuro do crédito no Brasil?
É natural que, quando outras instituições ficam mais restritivas, aumente a procura pelas cooperativas. Mas isso não muda nossa forma de conceder crédito. Continuaremos avaliando a capacidade de pagamento do associado. Não importa se a demanda cresce. O crédito precisa ser sustentável. Quando falamos, por exemplo, de cartão de crédito, deixamos isso muito claro. Não queremos ser o quinto cartão de crédito de uma pessoa apenas para aumentar o endividamento dela. Queremos construir uma relação de longo prazo. Acreditamos muito no nosso modelo, porque oferecemos taxas competitivas, produtos completos, alto nível de satisfação dos associados e devolvemos parte do resultado para quem é dono da cooperativa.

Mas há espaço para crescer no Brasil?
Existem países onde o cooperativismo financeiro possui uma participação muito maior. Na França, por exemplo, as cooperativas representam mais de 60% do mercado financeiro. No Brasil ainda estamos em torno de 8%, mas esse percentual dobrou nos últimos cinco anos, o que mostra que ainda existe muito espaço para crescer. Nosso crescimento precisa acontecer de forma consistente. Somos conservadores na gestão, na precificação e no crédito porque administramos recursos dos nossos associados. Crescemos com responsabilidade. Levamos mais de 100 anos para alcançar o primeiro milhão de associados. Hoje conquistamos mais de 1,2 milhão de novos associados por ano. Isso mostra que é possível crescer rapidamente sem abrir mão da solidez financeira. ●

PRÊMIO APEXBRASIL + EXAME

MELHORES DOS NEGÓCIOS INTERNACIONAIS 2026

3ª EDIÇÃO

O reconhecimento de quem leva o Brasil para o mundo

Pelo terceiro ano consecutivo, a ApexBrasil e a EXAME reconhecem as organizações que se destacam no cenário internacional e fortalecem a presença do Brasil no mundo.

Nas últimas edições, foram:

+ 900 inscrições
+ 37 instituições vencedoras

INSCRIÇÕES ABERTAS

Conheça as 13 categorias e inscreva-se. Participação gratuita.

Correalização: apexBrasil exame.



LEANDRO FONSECA

DIOGO CASTRO E SILVA
Economista e sócio da
Nostrum Public Affairs

MAPEAR A EXPOSIÇÃO AOS RISCOS INTERNACIONAIS NÃO É MAIS UMA QUESTÃO ACADÊMICA. É UM DESAFIO CONCRETO DE GESTÃO

GEOPOLÍTICA DE NEGÓCIOS

O famoso investidor britânico Jeremy Grantham definiu volatilidade como um sintoma do desconhecimento dos investidores sobre o real valor dos ativos. A volatilidade geopolítica que vivemos é, por sua vez, sintoma de um número crescente de países que veem coação — militar ou outras — como a única moeda válida no contexto internacional. O longevo "Banco Central da Estabilidade Geopolítica", os EUA, decidiu não mais ser garantidor da estabilidade, mas usar essa centralidade como alavancagem de coação. E as crises internacionais não apenas se multiplicam, mas aceleram e são mais vastas em seus efeitos.

O resultado não é só mais risco. É a imprevisibilidade estrutural, porque relações puras de poder não dependem de regras acordadas, instituições ou qualquer processo estruturado de decisão. Num mundo volátil, a eficiência não é mais o paradigma central das decisões de negócios, mas a resiliência a vários cenários extremos. O "just in time" substituído pelo "just in case".

Para as empresas, essa nova realidade tem impactos em todas as suas dimensões de atividade: financeira, comercial, cadeia de suprimentos. Mesmo para empresas que apenas produzem e vendem no mercado doméstico, o impacto pode chegar de forma mais indireta, mas chega. Na taxa de juro, na liquidez disponível, no maior cliente que vende para fora, no fornecedor crítico que depende de suprimentos do exterior.

Mas, se a busca da eficiência tem agora de ser substituída por resiliência, a primeira baixa é necessariamente a otimização pura da rentabilidade. E o primeiro desafio para conselhos e diretorias é como comunicar isso ao mercado e a seus investidores. Qual métrica usar? A principal dificuldade é que resiliência é como um seguro. Parece sempre caro até o desastre chegar à porta sem aviso.

Medir de forma clara e transparente qual parte dos recursos da empresa está sendo dedicada à resiliência, e para quais cenários, é por onde se deve começar. Tratando esse investimento com a mesma transparência que qualquer outro capital alocado. Aqui, mais do que às diretorias executivas, cabe aos conselhos a conceitualização dessa nova arquitetura de gestão, até porque isso tem implicações diretas sobre a remuneração das diretorias, hoje em larga medida atrelada à maximização do retorno.

A definição cuidadosa dos cenários é o passo seguinte. Hoje existem, por exemplo, três cenários de grande impacto que não estão precificados no mercado, mas cuja probabilidade está aumentando de forma consistente. Um colapso do mercado de títulos do Tesouro dos EUA é o primeiro. A intervenção recente dos EUA no mercado do iene é um sinal de que o governo americano está preocupado com as vendas de títulos do Tesouro dos EUA que o Japão estava fazendo para sustentar o iene. O emissor ansioso com o comprador.

No campo geopolítico, temos o alastramento da guerra na Ucrânia, quer para o resto da Europa, quer pela sua fusão com o conflito no Golfo. Os reveses militares da Rússia e a sua situação estratégica cada vez mais degradada podem levar Putin a assumir riscos crescentes para salvar o seu regime.

E o terceiro é uma nova pandemia, desta vez na África. Os cortes que os EUA fizeram na USAID, nas suas contribuições para o sistema da ONU e, em particular, para a OMS degradaram em muito a rede de vigilância epidemiológica no continente. O surto recente do vírus do Ebola é um sinal preocupante sobre a realidade dessa ameaça. De alguma forma, a covid-19 foi uma prévia das consequências de eventos de impacto global, e hoje, seis anos depois, temos uma arquitetura de cooperação internacional bem mais degradada para lidar com eles.

Voltando ao Brasil, quantas empresas pensaram com alguma profundidade sobre algum desses cenários? Atrevo-me a dizer que muito poucas ou nenhuma. E quaisquer desses cenários não são cisnes negros, eventos imprevisíveis e apenas óbvios em retrospectiva, e sim rinocerontes cinza, grandes e visíveis na planície, mas sistematicamente ignorados por quem a atravessa.

Mas, se a volatilidade é risco, ela também abre oportunidades que podem e devem ser exploradas. Custo é hoje relativamente menos importante que disponibilidade e acesso. Isso abre portas para a atração de investimentos ao Brasil, sobretudo industriais, que se afastaram do país no passado, mas que hoje podem privilegiar proximidade a um mercado de mais de 200 milhões de consumidores. O custo, determinante na cadeia automotiva, tem muito menos importância para a indústria de defesa, como já argumentei aqui anteriormente. Isso dá a muitas empresas brasileiras nesse ecossistema oportunidades de se integrar às cadeias globais de armamento que crescem em nível mundial.

A noção de gargalos estratégicos globais é também fundamental. E, mais importante, como diferentes países estão se dando conta ao usar o acesso a eles como arma geopolítica. Vias marítimas como Ormuz, Suez e Malaca são gargalos do tipo geográfico. Em finanças, temos o dólar e o sistema financeiro americano. Em tecnologia, os EUA e a China disputam o controle do que será o gargalo estratégico da inteligência artificial.

No âmbito dos recursos, o Brasil pode ter uma palavra a dizer. Em alguns minérios críticos e no próprio agronegócio existe esse potencial, mas isso só será uma realidade se o Brasil investir no seu processamento em nível doméstico. Com projetos bem formulados, empresas e capital nacional encontrarão com facilidade parceiros de investimento que vão querer garantir acesso a esses recursos. Para isso não é preciso esperar pelo governo.

Warren Buffett dizia que é só quando a maré baixa que se descobre quem estava nadando nu. A frase nasceu do colapso de seguradoras que nos anos 1990 descobriram, tarde, que estavam expostas sem cobertura. A empresa que hoje ignora a resiliência como paradigma está assumindo um risco que ninguém remunera. Num mundo onde a coação substituiu as regras, mapear essa exposição deixou de ser um exercício de política internacional. Não é mais uma questão acadêmica de geopolítica. É um desafio concreto de gestão. ●

A empresa que hoje ignora a resiliência como paradigma está assumindo um risco que ninguém remunera



XUANYU HAN/GETTY IMAGES



DIVULGAÇÃO

SOFIA ESTEVES
FUNDADORA DA CIA DE TALENTOS, BETTHA.COM E INSTITUTO SER+

DURANTE DÉCADAS, CARREIRA E PATRIMÔNIO FIZERAM PARTE DE UMA MESMA PROMESSA. MAS ESSA COMBINAÇÃO AGORA ESTÁ COLOCADA EM XEQUE

NIILISMO FINANCEIRO

Não existe roteiro único para a vida, muito menos para o sucesso. Aliás, sabemos que a própria ideia de sucesso muda de pessoa para pessoa e pode assumir significados bastante diferentes ao longo da vida.

Ainda assim, durante muito tempo, existiram alguns marcos que pareciam fazer parte de uma trajetória bem-sucedida: concluir a faculdade, conquistar o primeiro emprego, fazer uma especialização, receber uma promoção. Não é que essas etapas garantiam felicidade ou plena realização, mas havia uma percepção de que elas aumentavam as chances de uma ascensão consistente ao longo do tempo.

O problema é que essa crença parece ter se enfraquecido. Cada vez mais, especialmente entre jovens, cresce a ideia de que seguir o chamado "caminho tradicional" já não garante os resultados que durante décadas pareciam naturais. Esse sentimento, inclusive, inspirou a riação de um termo: "niilismo financeiro". O conceito descreve a percepção de que as regras tradicionais de ascensão econômica deixaram de funcionar.

Quando li sobre esse movimento, fiquei me perguntando quanto essa descrença nos caminhos tradicionais de ascensão também não interfere na forma como conduzimos outros aspectos da vida, entre eles a carreira.

No caso das finanças, essa espécie de desesperança tem levado parte da juventude a buscar alternativas que prometem um retorno mais rápido, ainda que envolvam riscos maiores. Segundo um estudo da Northwestern Mutual Planning & Progress, quase um terço das pessoas da geração Z entrevistadas afirmaram investir ou considerar investir em apostas esportivas e mercados de previsão.

Sem entrar no mérito das estratégias, o que me chama a atenção é a consequência da perda de confiança nos caminhos tradicionais. Quando eles deixam de parecer capazes de produzir os resultados esperados, outras possibilidades passam a ganhar espaço. E me parece que essa mesma lógica pode ser observada no mundo do trabalho.

Durante décadas, carreira e patrimônio fizeram parte de uma mesma promessa. A ideia era relativamente simples: estudar, entrar em uma boa empresa, trabalhar duro, crescer profissionalmente e, como consequência, conquistar uma vida financeiramente mais confortável do que a geração anterior. Hoje, essa promessa vem sendo colocada em xeque.

Não à toa, a pesquisa Carreira dos Sonhos 2025 mostrou que apenas 27% dos jovens afirmam estar muito ou totalmente felizes com o momento atual de suas carreiras. Longe de ser um dado que aponta para uma geração menos comprometida ou pouco disposta a trabalhar, essa descoberta parece revelar uma ruptura entre as expectativas construídas durante anos e a realidade encontrada no mercado de trabalho.

As empresas mudaram; as relações de trabalho, também. Carreiras deixaram de ser lineares, a tecnologia acelerou transformações, novas profissões surgem em ritmo constante, e habilidades ficam obsoletas muito mais rapidamente do que antes. Como consequência, o futuro se tornou mais difícil de prever.

Talvez seja justamente essa imprevisibilidade o que ajuda a explicar por que a juventude passou a questionar modelos tradicionais de construção de carreira. Não necessariamente porque rejeita o desenvolvimento de longo prazo, mas porque deixou de acreditar que o tempo, por si só, será recompensado. É justamente aí que enxergo uma missão importante para as empresas.

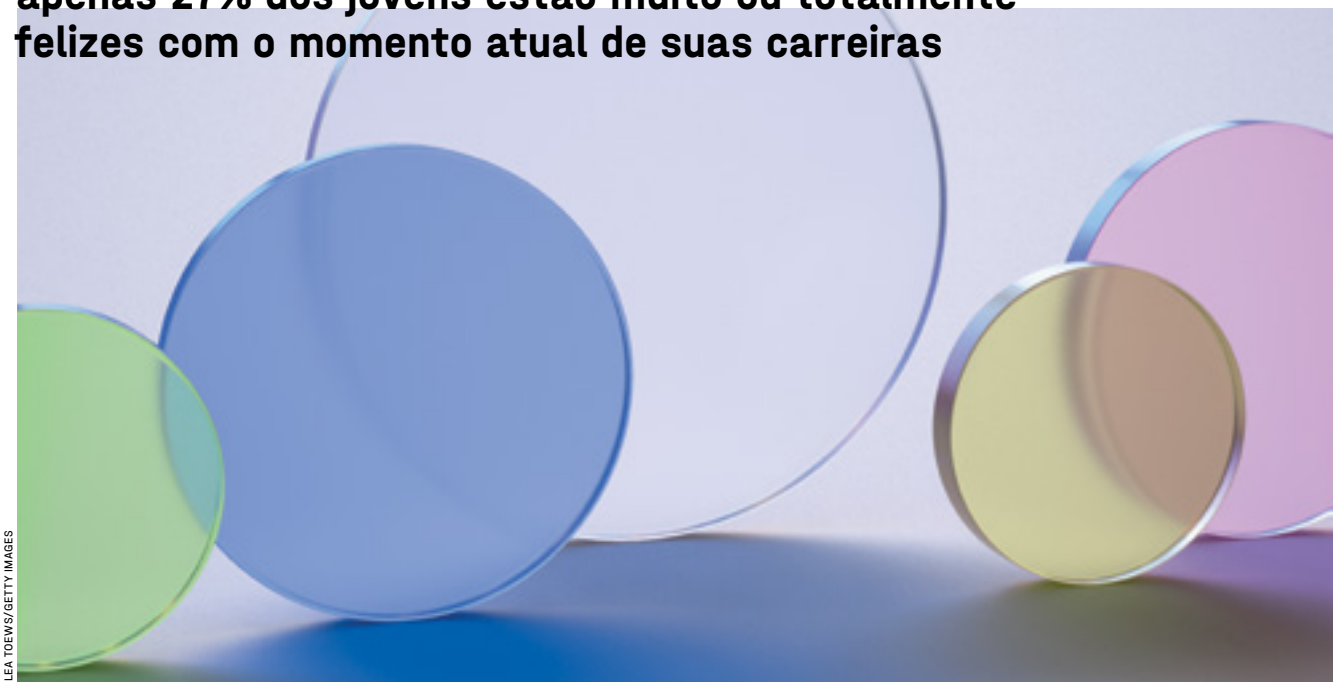
Se antes bastava apresentar um plano de carreira ou dizer que existiam oportunidades de crescimento, agora será cada vez mais importante mostrar, no presente, como esse desenvolvimento acontece. As pessoas querem vivenciar hoje aprendizado contínuo, novos desafios e experiências significativas.

Uma prática adotada por algumas organizações é reservar parte da jornada para que os profissionais atuem temporariamente em projetos de outras áreas ou em iniciativas estratégicas da empresa. Além de ampliar repertório, desenvolver novas competências e estimular uma visão mais ampla do negócio, essas experiências costumam gerar valor concreto para a própria organização. O resultado é uma relação em que todos ganham: as empresas se beneficiam de novas perspectivas e soluções, enquanto as pessoas conseguem perceber seu crescimento acontecendo na prática.

Também existem empresas que criam programas de intraempreendedorismo, nos quais qualquer colaborador pode apresentar ideias para solucionar desafios do negócio. As propostas passam por etapas de desenvolvimento, recebem mentoria, são avaliadas por lideranças e, quando demonstram potencial, podem até receber investimento para se transformar em projetos reais. Mais do que estimular a inovação, iniciativas como essa mostram, na prática, que as pessoas podem contribuir para a construção do futuro da organização desde já, e não apenas quando ocuparem cargos mais altos.

No fim, estamos falando de iniciativas para mostrar que o investimento que cada indivíduo faz na própria carreira produz resultados concretos agora, e não apenas em um futuro distante. Porque, quando as pessoas deixam de acreditar que o tempo, por si só, será recompensado, não basta dizer que elas vão crescer. É preciso criar experiências que façam esse crescimento ser percebido desde já. ●

A pesquisa Carreira dos Sonhos 2025 mostrou que apenas 27% dos jovens estão muito ou totalmente felizes com o momento atual de suas carreiras



LEA TOEWS/GETTY IMAGES



DIVULGAÇÃO/OPELLA

AMANDA LOBATO
CMO da Opella

SEM MENSAGEM ÚNICA

À FRENTE DO MARKETING DA OPELLA, AMANDA LOBATO COMBINA ESCUTA, IA E CRIATIVIDADE PARA GARANTIR PERSONALIZAÇÃO A DIFERENTES PÚBLICOS

SORAIA ALVES

Amanda Lobato chegou à farmacêutica em março deste ano, após 13 anos na Reckitt, multinacional britânica de bens de consumo e saúde. Como diretora de marketing, a executiva lidera a comunicação de marcas bem conhecidas dos brasileiros, incluindo Dorflex, Novalgina, Allegra e Enterogermina.

A chegada de Lobato acontece em um momento de transformação na companhia. Em abril de 2025, a Opella deixou de ser uma divisão da farmacêutica francesa Sanofi, passando a operar como empresa independente após a venda de 50% da participação para o fundo americano Clayton, Dubilier & Rice. A Sanofi manteve 48,2% da companhia, e a Bpifrance ficou com 1,8%.

Com isso, a Opella já nasceu grande. Com cerca de 11.000 funcionários, presença em 100 países e mais de 100 marcas, a companhia se tornou a terceira maior do mercado global de medicamentos isentos de prescrição (OTC), vitaminas, minerais e suplementos. Ao todo, a empresa atende mais de 500 milhões de consumidores no mundo.

A mudança de estrutura acompanha uma transformação no próprio mercado. No Brasil, o segmento de consumer health movimentou 52,2 bilhões de reais no ano passado, alta de 7% sobre o ano anterior, segundo levantamento da FarmaBrasil com dados da IQVIA. Os números refletem uma mudança na maneira como as pessoas se relacionam com a própria saúde. O autocuidado deixou de estar associado apenas à resposta a um problema e passou a incorporar prevenção e qualidade de vida.

Para Lobato, acompanhar essa mudança passa, antes de tudo, por entender quem está do outro lado. "Quanto melhor você entender o seu consumidor, mais acertará em soluções, produtos e comunicações", afirma.

Em entrevista à EXAME durante o festival SP2B, Amanda Lobato falou sobre hábitos de consumo e os desafios de fazer marketing em uma categoria que fala com públicos tão diferentes.

Confira a conversa.

Quais são as particularidades do consumidor brasileiro quando o assunto é medicamento?
Uma nuance muito interessante é que o brasileiro conhece muito os princípios ativos. A pessoa chega à farmácia e diz: "Eu quero dipirona". Isso mostra um entendimento sobre para que aquilo serve. Ela tem um ritual: para esse momento, uso isso; para esse tipo de dor, uso aquilo. Isso permite que a marca entenda onde está dentro da jornada e onde pode criar relevância. Outra característica é o envolvimento digital. O Brasil é um dos líderes em testes de estratégias digitais da Opella globalmente. Temos um ecossistema muito robusto, com plataformas digitais, farmácias, aplicativos e e-commerce. Poucos lugares no mundo têm um ecossistema digital tão desenvolvido quanto o Brasil.

Você está há cinco meses na Opella. Teve alguma surpresa até agora?
O que me surpreendeu foi a ambição da Opella de transformar a vida das pessoas, colocando a saúde de forma simples nas mãos do público. É fácil colocar isso em um site ou em um letreiro. O que me surpreendeu foi viver isso todos os dias. Diariamente, temos uma conversa sobre como tornar algo mais simples para o consumidor. Mas o entendimento sobre o consumidor é fundamental em qualquer indústria. Independentemente do setor, compreender a fundo quem compra é a chave para o sucesso da criatividade, do desenvolvimento de melhores claims, comunicações e produtos.

O brasileiro é realmente fiel a marcas de medicamentos específicas?
Essa é uma verdade parcial. Temos marcas muito consolidadas, como Dorflex e Novalgina. Mas, com a expansão dos genéricos, os ingredientes também passaram a ser uma referência. O consumidor compara e pode decidir por preço, disponibilidade ou indicação. Por isso, nosso papel é criar relevância, trazer inovação, superioridade e conexão com o consumidor. É maravilhoso atuar com marcas líderes, mas precisamos continuar trabalhando para manter essa liderança.

Como tornar interessante o marketing de um produto que o consumidor só procura quando não está bem?
Uma das coisas que a Opella faz muito bem é não se colocar como protagonista da história. O consumidor é o protagonista. Mais de 60% do investimento das marcas da Opella está no que chamamos de "shared", ou seja, outras pessoas falando sobre a gente. Isso mostra uma convicção grande na performance do produto e na conexão com essas pessoas.

Outro ponto é a simplicidade da mensagem. Nosso propósito é colocar a saúde nas mãos das pessoas. Isso significa dar ferramentas para que elas entendam e tomem melhores decisões. Um exemplo é a campanha "Na Conta da Dor", de Dorflex, que ganhou um Leão de Prata no Cannes Lions deste ano. Entendemos que parte dos consumidores são trabalhadores autônomos que não podem parar de trabalhar, porque isso afetaria diretamente a sua renda. Não dissemos, simplesmente: "Tome Dorflex e continue trabalhando". Pelo contrário, a campanha diz: "Você precisa descansar".

Como lidar com um portfólio que atinge um público tão amplo?
Ainda estamos dando baby steps. Cada marca tem seu bullseye target, mas temos trabalhado para entregar algo mais personalizado para diferentes grupos. A mensagem para um CEO é diferente da mensagem para uma dona de casa ou para um estudante. A inteligência artificial entra aí. Temos uma estrutura local e global para fazer hiperpersonalização de conteúdo. Também trabalhamos a amplitude do portfólio. Dentro de Dorflex, por exemplo, temos produtos com diferentes propostas. Em Novalgina, lançamos o Novalgina Flash, que traz uma proposta de alívio a partir de 15 minutos. A ideia é ter opções para diferentes necessidades e grupos.

Qual é a dica para um CMO que não quer ficar ultrapassado?
Não tem como fugir de duas conversas: como trabalhar cada vez mais criatividade e IA em favor do consumidor e como conectar marketing ao negócio. Precisamos saber falar para o CFO que investir em criatividade e marketing é o futuro. Se não entendermos os drivers dessas pessoas e como usar criatividade, marketing, inovação e comunicação para gerar vendas e negócios, ficaremos dissociados. O end game é o mesmo. Todo mundo quer vender mais. Eu preciso disso para atingir mais pessoas, reinvestir no negócio e trazer mais inovação. É uma dinâmica da qual não vamos escapar nos próximos meses e anos. ●

CLUBE CMO

exame. ZMES

O Clube CMO é uma iniciativa da EXAME em parceria com a agência Zmes, com apoio da Associação Brasileira de Anunciantes (ABA) e patrocínio da CreatorAds. Trata-se de um espaço seguro para a troca de conhecimento entre os líderes de marketing dos maiores anunciantes do país, por meio de eventos de relacionamento, encontros de learning e experiências.









Saiba mais

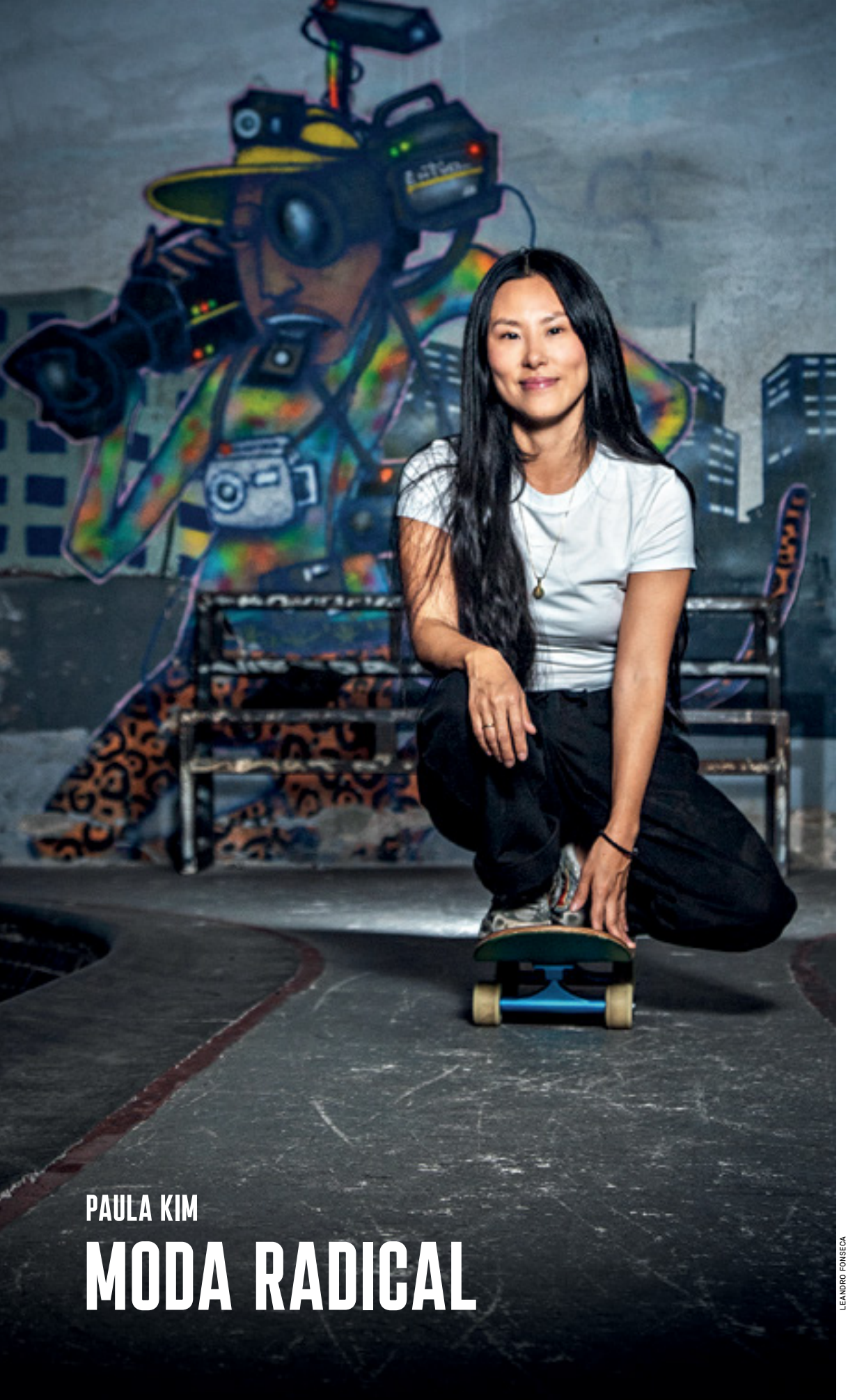
Escola de Negócios Saint Paul

Os próximos líderes do mercado têm um ponto de partida em comum

Uma graduação pensada para quem não quer esperar o futuro, quer liderá-lo.

Na Saint Paul, seu filho(a) tem acesso direto ao mundo dos negócios, mentorias com executivos e CEOs que estampam as capas da revista Exame, aulas com professores internacionais e vivências práticas desde o primeiro dia.

Graduação em Administração



PAULA KIM

MODA RADICAL

LEANDRO FONSECA

CASUAL

ESTILO

→ Os relógios a quartzo conquistam a geração Z

TURISMO

→ A viagem de trem pela costa do Mississippi

CAPA

MODA EM MOVIMENTO

Paula Kim, cofundadora das marcas P. Andrade e Piet, começou a praticar skate como desafio pessoal

JÚLIA STORCH



Paula Kim: para a executiva, andar de skate veio como forma de praticar concentração e consciência corporal



LEANDRO FONSECA

Historicamente, as pistas de skate foram ocupadas majoritariamente por homens. Mais recentemente, as mulheres ganharam espaço na modalidade — e medalhas olímpicas, inclusive para o Brasil. Para Paula Kim, cofundadora da P. Andrade e da Piet, marcas brasileiras de moda contemporânea, o skate chegou em um momento de mudança na relação da estilista com o esporte. Para ela, nunca foi apenas atividade física. Aos 16 anos, ela começou a correr. Mais tarde, durante o período em que morou na Espanha para trabalhar na Inditex, descobriu o triatlo e passou a conciliar corrida, natação e ciclismo. A prática se tornou uma forma de controlar a ansiedade, desenvolver disciplina e desafiar o próprio corpo. Agora, depois de uma década ligada aos esportes de resistência, ela encontrou no skate uma nova maneira de se movimentar.

A ideia surgiu quando Paula percebeu que precisava praticar uma nova modalidade. "Preciso ter um hobby para me desestressar. Gosto muito de me desafiar, principalmente nessa questão corporal", conta. A corrida, que durante anos ocupou esse espaço, já não era suficiente.

O skate também tinha um componente familiar. Seu filho, Astro, passou a acompanhá-la nas aulas, embora a iniciativa tenha partido da mãe. Antes, Paula chegou a colocá-lo na escalada, pensando em descobrir com qual esporte ele teria mais afinidade. O resultado foi um fracasso. "Odiou, chorou. Falei: 'Então, vamos para o skate'. No primeiro dia ele já amou."

De lá para cá, os dois passaram a frequentar aulas aos sábados. Paula pratica por cerca de uma hora e meia enquanto o filho observa, brinca e, aos poucos, se familiariza com a modalidade. Para ela, o contato inicial é mais importante do que a prática em si. A estratégia é não transformar o esporte em obrigação. O skate fica em casa, disponível para o filho brincar, subir e descer. A ideia é deixar que a criança desenvolva intimidade com a atividade antes de qualquer cobrança por desempenho.

A escolha do skate também tem relação com a própria experiência de Paula. Depois de anos praticando esportes de resistência, ela queria uma modalidade que exigisse outra forma de concentração e consciência corporal. O esporte, segundo ela, funciona como uma espécie de aterramento em meio à rotina de trabalho, filhos e múltiplas responsabilidades. No ano passado, a P. Andrade foi a primeira marca brasileira a se apresentar na Semana de Moda de Paris.

A relação de Paula com o esporte começou ainda na adolescência, quando a corrida entrou em sua vida. Na Espanha, a prática ganhou outra dimensão. Paula pedalava até o trabalho, corria no horário do almoço e nadava com colegas que também praticavam triatlo. "Isso era ótimo para mim porque tirava a minha ansiedade, me aterrava novamente." A natação, em particular, ensinou uma lição que ela carregaria para outras modalidades: a importância da respiração.

O triatlo também trouxe disciplina. Ao longo de cerca de dez anos, Paula participou de provas e passou a entender o esporte como um exercício de resistência física e mental. "É um esporte em que eu me encontrei e consegui ter constância." Para ela, a disciplina criada pelo treinamento acaba influenciando outras áreas da vida.

O aprendizado também vale para o filho. Paula quer transmitir a ele justamente aquilo que o esporte lhe ensinou: resistência e capacidade de não desistir diante da dificuldade. No skate, essa filosofia aparece também na própria meta de Paula. Ela ainda está aprendendo, mas já pensa nos próximos movimentos. Quer fazer giros e avançar o máximo possível. Depois da maternidade, diz, uma chave virou. "Nada é impossível. Agora eu preciso aproveitar meu tempo."

A relação com o esporte também deve aparecer no trabalho. Para 2027, Paula e Pedro Andrade estudam levar para a Piet uma leitura mais híbrida do universo esportivo, com atenção especial ao futebol feminino e à Copa do Mundo Feminina. A ideia é explorar elementos do esporte para além do uniforme tradicional, levando características como cores, silhuetas e modelagens para o dia a dia. O projeto também parte de uma percepção sobre a moda esportiva feminina. Para Paula, ainda há espaço para explorar melhor as diferenças do corpo feminino, ergonomia e formas de movimento. A proposta é criar peças que funcionem tanto para quem pratica esporte quanto para quem quer incorporar a estética esportiva ao cotidiano. Assim como na moda, as pistas de skate e os campos de futebol têm sido ocupados por elas. ●

RELÓGIOS

QUARTZ É COOL

Relógios movidos a bateria viram tendência para a nova geração e perdem o estigma de vilão entre colecionadores tradicionais

LUIZA VILELA

Quartzo: modelos da Casio conquistam a geração Z no resgate do estilo dos anos 1980 a 2000



DIVULGAÇÃO

O lançamento mais estrondoso do mercado de relojoaria no ano passado foi o Land Dweller da Rolex. Apesar do calibre mecânico de alta frequência, com inovações como o escape de silício, o novo modelo chamou atenção pela estética do Rolex Oysterquartz, lançado em 1977. O lançamento fez com que o preço desses antigos Rolex a quartzo, já bastante apreciados no mercado secundário, subissem ainda mais.

Os relógios movidos a bateria que usam cristal do mineral quartzo deixaram de ocupar, já há algum tempo, o papel de vilão para os fãs mais puristas da relojoaria. Em 1969, a Seiko colocou no mercado o Quartz Astron 35SQ, o primeiro relógio comercial de pulso de quartzo, mais preciso e mais barato que os suíços. O que se viu nas duas décadas seguintes foi a quebradeira de dezenas de manufaturas tradicionais. Muita gente trocou seus relógios mecânicos tradicionais por essas peças mais acessíveis.

Para sair da chamada crise do quartzo, as manufaturas suíças se uniram em conglomerados e reposicionaram seu produto. Em vez de um instrumento para ver as horas, relógios viraram símbolo de status e investimento seguro — ainda mais depois da popularização dos celulares.

"A nova geração não tem estigma em relação ao quartzo e ao digital", disse Andrey Kumechko, negociante de relógios vintage de Genebra, em reportagem do jornal *Financial Times*. "Eles cresceram com relógios digitais nos celulares. Então, para eles, é uma estética legítima. Há também a onda de nostalgia dos anos 1980 a 2000. Basta lembrar de *Stranger Things*."



DIVULGAÇÃO

G-Shock: o relógio robusto criado nos anos 1980 ganha impulso com novos consumidores

Até mesmo entre os colecionadores mais tradicionais os relógios a quartzo vêm sendo valorizados. Parte importante da história da relojoaria aconteceu entre os anos 1970 e 1990, e as manufaturas mais tradicionais, de Audemars Piguet a Jaeger-LeCoultre, usaram movimentos a quartzo. Cabe lembrar também que a geração X cresceu com o G-Shock, da Casio, como item de estilo nos anos 1980.

Quarenta anos depois do sucesso da linha da Casio, os modelos de quartzo da marca viraram estilo no pulso da geração Z. No Brasil, só no primeiro semestre de 2026, a linha G-Shock faturou 4,1 milhões de reais por mês, crescimento de 128% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Já a linha Casio Vintage, que celebra modelos antigos da marca, alcançou 3,2 milhões de reais mensais, uma alta de 106%. Os principais compradores são jovens de 18 a 29 anos.

O modelo mais vendido foi o GA-2100, que registrou 450.000 unidades vendidas no mundo. A linha Vintage ultrapassou 2,1 milhões de unidades globais, com 180.000 comercializadas em solo nacional.

Segundo Akira Murakami, gerente-geral sênior da Divisão de Relojoaria no Brasil e na América Latina da Casio, foram os jovens que impulsionaram o retorno da moda dos anos 1990 e 2000 — e, com ela, o crescimento de ambas as linhas.

"Os relógios Casio Vintage se encaixam naturalmente nessa estética por serem produtos autênticos da época, e não releituras. Esse movimento fez com que o relógio deixasse de ser apenas funcional para se tornar um acessório de moda", afirma o executivo.

No TikTok, modelos como A168, A158, AQ230 e A700, que circulam no mercado a preços acessíveis, acumulam milhões de visualizações em conteúdos de estilo e estética Y2K. Aparecem em sugestões de vestuário, no dia a dia de influenciadores globais, em feiras para encontrar modelos antigos.

A marca japonesa tem acompanhado o ritmo das redes sociais para impulsionar novos modelos nos últimos dois anos. Para o mercado global, colocou jovens nos principais anúncios da linha Vintage, que ultrapassou 2,1 milhões de unidades vendidas só no primeiro semestre de 2026. Criou também uma coleção inspirada em *Stranger Things*, que mistura detalhes da série e o estilo dos relógios dos anos 1980. No Brasil, os modelos da linha esgotaram em poucas horas. A Casio também tem conquistado ainda mais espaço entre os jovens com artistas influenciadores tidos como referências. O rapper L7NNON, por exemplo, foi escalado como principal embaixador da marca no Brasil — e o modelo usado por ele vendeu 20.000 unidades por aqui de janeiro a junho deste ano.

"Acreditamos que o verdadeiro luxo contemporâneo está na atemporalidade, e poucos produtos conseguem representar isso tão bem quanto um relógio que permanece desejado por décadas", destaca Murakami.

Com inovação, apelo nostálgico e relevância cultural, o quartzo é o relógio do momento na moda. E parece finalmente ter feito as pazes com o setor mais tradicional. ●



Trem pela costa: águas do Golfo do México acompanham o percurso



Linha Mardi Gras: trajeto percorre a Louisiana, o Mississippi e o Alabama

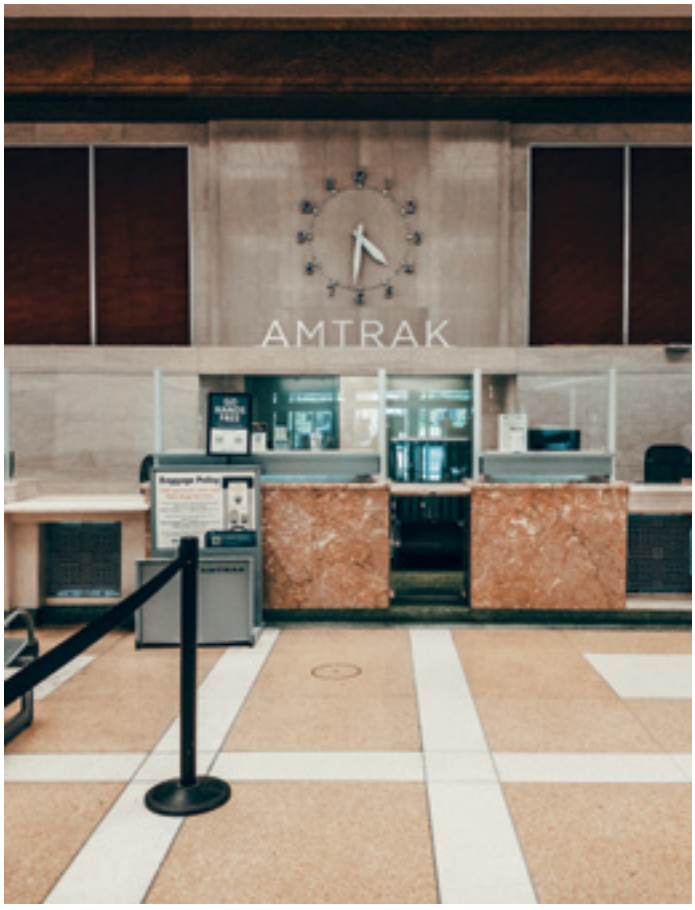
TURISMO

DE VOLTA AOS TRILHOS

A linha de trem entre Nova Orleans e Mobile é o ponto de partida para descobrir a costa do Mississippi

CAROLINA GEHLEN, DO MISSISSIPPI*

New Orleans Union Passenger Terminal: terminal de passageiros inaugurado em 1954, em Nova Orleans



FOTOS: CAROLINA GEHLEN

Operado pela Amtrak, companhia ferroviária nacional de passageiros dos Estados Unidos, o Mardi Gras Service retornou em agosto de 2025, voltando a oferecer o transporte ferroviário de passageiros entre Nova Orleans e Mobile depois de uma interrupção de cerca de 20 anos provocada pelo furacão Katrina. O trajeto tem aproximadamente 230 quilômetros e paradas por quatro cidades da costa do Mississippi: Bay Saint Louis, Gulfport, Biloxi e Pascagoula, antes de chegar a Mobile.

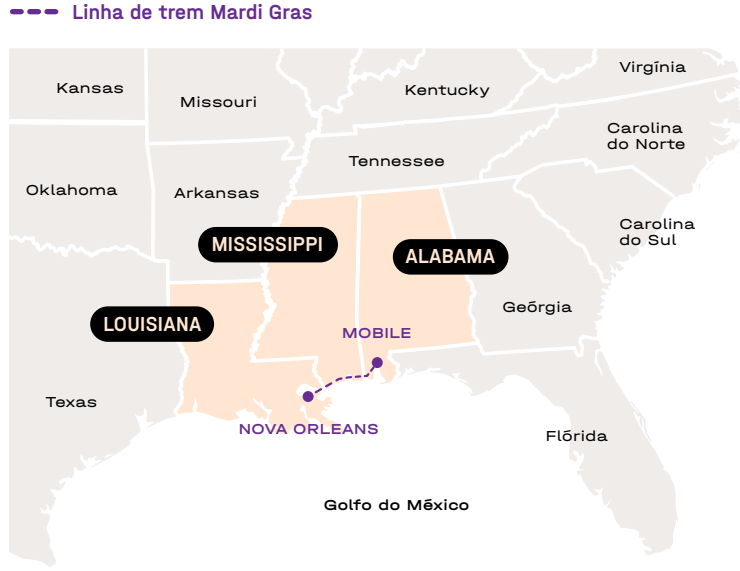
Atualmente, são duas viagens diárias em cada sentido, e o percurso completo leva quase quatro horas. O nome da linha faz referência às festas de Carnaval de rua do sul dos Estados Unidos e conecta duas cidades centrais dessa celebração, Nova Orleans e Mobile, que disputam entre si o título de "Berço do Mardi Gras" americano.

"O serviço Mardi Gras cria uma conexão fluida para viajantes internacionais que chegam a Nova Orleans ou a Mobile e desejam explorar, de trem, a beleza, o charme e a hospitalidade da nossa costa. Esse marco, aguardado havia tanto tempo, representa não apenas uma conquista para moradores e visitantes recorrentes, mas também um passo transformador para a indústria do turismo e para o futuro da região", afirma Judy Young, CEO da Coastal Mississippi Tourism.

Um grande relógio marca a partida do trem que voltou a circular após duas décadas. Instalado na parede atrás dos guichês, o relógio analógico de números em relevo domina o saguão do New Orleans Union Passenger Terminal, em Nova Orleans, na Louisiana. O edifício, exemplar do Modernismo pós-guerra, parece marcar um tempo mais lento, em sintonia com a experiência de esperar o trem que segue em direção a Mobile, no Alabama, região do sul dos Estados Unidos.

Inaugurado em 1954, o terminal foi construído para concentrar em um único endereço as operações de passageiros que antes estavam espalhadas por diferentes estações da cidade. O amplo saguão conserva elementos do projeto original, entre eles os monumentais afrescos de Conrad Albrizio, que narram diferentes períodos da história da Louisiana.

Região do sul dos Estados Unidos atendida pelo novo serviço ferroviário



Cidades percorridas pela linha na Costa do Mississippi, no trajeto entre Nova Orleans e Mobile





Hotel Vela: hotel boutique instalado em um edifício histórico restaurado de 1902, em Gulfport



SEGUINDO VIAGEM

O apito anuncia a partida, e Nova Orleans começa a ficar para trás. Por volta das 17 horas, no horário local, o trem segue viagem. Pela janela, o fim da tarde acompanha o percurso, com as águas da Costa do Golfo aparecendo ao longo do caminho.

Como é possível escolher onde embarcar e desembarcar ao longo do trajeto, dá para combinar diferentes pontos de partida e paradas finais para explorar a região. A partir de cada estação, o roteiro pode seguir entre pequenas cidades, praias, ilhas, restaurantes e museus, antes de voltar aos trilhos em direção ao Alabama.

Uma parada que vale a saída é o Hotel Vela, hotel boutique de 16 quartos instalado em um edifício histórico de 1902, restaurado no centro de Gulfport. A propriedade fica a cerca de dez minutos de caminhada do Mississippi Aquarium e da praia, e abriga um bar e restaurante em estilo *speakeasy* recomendado pelo *Guia Michelin* em 2025.

No Siren Social Club, a proposta é combinar culinária europeia contemporânea e coquetelaria artesanal em um ambiente de inspiração tropical. O restaurante tem *raw bar*, pratos para compartilhar e um menu de jantar com frutos do mar frescos do golfo, cortes de carne e massas artesanais. À frente da cozinha está o casal Austin e Tresse Sumrall, também responsável pelo premiado White Pillars, em Biloxi. "Vela é uma constelação no céu noturno que os marinheiros usavam para se orientar e chegar em segurança. E Siren, obviamente, é uma criatura mitológica que atraía os marinheiros para a morte. Então, a ideia é trabalhar com os opostos: vício e virtude, segurança e perigo. O hotel seria a segurança; e o restaurante, o perigo. É como *yin* e *yang*", afirma o chef Austin.

A costa também pode ser explorada a partir de Gulfport, de onde parte a *ferry* para Ship Island, ilha-barreira que integra a área protegida de Gulf Islands National Seashore. O trajeto, de cerca de uma hora, oferece vista para o Mississippi Sound — lagoa estuarina de aproximadamente 145 quilômetros que se estende ao longo da Costa do Golfo, de Waveland, no Mississippi, a Dauphin Island, no



Ohr-O'Keefe Museum of Art: museu em Biloxi projetado pelo arquiteto Frank O. Gehry

Alabama — e pode incluir avistamentos de golfinhos-nariz-de-garrafa do Atlântico.

Na ilha, praia e história dividem espaço. Entre mergulhos nas águas e caminhadas pela faixa de areia, o Fort Massachusetts, na extremidade oeste da ilha, acrescenta um capítulo histórico ao passeio e está aberto à visitação. Construído em tijolos entre 1859 e 1866, foi erguido para proteger o porto de águas profundas próximo à ilha, ponto estratégico usado pelos britânicos como base para a invasão de Nova Orleans, em 1812.

A Ship Island Excursions, empresa familiar responsável pelo transporte até a ilha, completa 100 anos de operação em 2026. Fundada em 1926 pelo capitão Pete Skrmetta, a companhia já levou mais de 1 milhão de passageiros a Ship Island, mantendo viva uma tradição centenária da costa do Golfo do México.

Se a viagem ganhar um tom mais artístico, a próxima parada, em Biloxi, é obrigatória. Às margens do Mississippi Sound, o Ohr-O'Keefe Museum of Art, projetado por Frank O. Gehry, um dos principais nomes da arquitetura contemporânea, reúne cerâmicas de George E. Ohr (1857–1918), artista conhecido como "Mad Potter of Biloxi", além de exposições contemporâneas e históricas.

Para um ritmo mais aventureiro, Pascagoula é o próximo destino. A partir da estação, é possível seguir até Moss Point, onde o Pascagoula River Audubon Center funciona como porta de entrada para o maior sistema de rios de fluxo livre dos 48 estados continentais dos Estados Unidos. O

CHEGADAS E PARTIDAS

GULFPORT
- Praia/passeio: Ship Island
- Hospedagem: Hotel Vela
- Restaurante/bar: Siren Social Club

BILOXI
- Museu: Ohr-O'Keefe Museum of Art

PASCAGOULA
- Cafeteria: The District Coffee Co.
- Esportes: Pascagoula River Audubon Center



Ship Island: praia na ilha-barreira na costa do Mississippi

espaço reúne exposições interativas, jardins com espécies nativas, trilhas e um calçadão à beira do rio. Passeios de caiaque, observação de aves e atividades educativas permitem conhecer de perto a biodiversidade do ecossistema costeiro.

Conhecido como o berço da música americana, o Mississippi reúne uma rica combinação de cultura e história. Em 2024, recebeu mais de 40 milhões de visitantes nacionais e internacionais, que movimentaram mais de 10 bilhões de dólares entre alimentação, hospedagem, compras e recreação.

Música e viagem se encontram perto da estação de Pascagoula. Não é incomum ouvir na cafeteria The District Coffee Co. os acordes de Don Smith, cantor e compositor natural da cidade. Ao som do violão e da gaita, ele resume a viagem: "Pegue seu bilhete, todos a bordo. Viaje pela linha Mardi Gras, onde a costa encontra o céu". ●

**A jornalista viajou a convite da Travel South USA*



JUAN ALGAR/GETTY IMAGES

Por que a elite joga esse esporte

O golfe pode ser muito mais acessível do que parece. Então, onde está a virada?

HENRIQUE KIRILAUSKAS

Outro dia, entre uma baforada e outra do meu charuto (e, assim como o golfe, o charuto exige tempo e paciência), um amigo fez uma pergunta que me parou: "Por que a elite joga golfe?".

A pergunta é inteligente. Normalmente, eu recebo a versão invertida: "Por que o golfe é um esporte de elite?". Parece a mesma coisa, mas não é. Aqui, a ordem dos fatores altera bastante o produto.

Feita do jeito certo, a pergunta desassocia o esporte do dinheiro, e eu já argumentei que o golfe pode ser muito mais acessível do que parece. Então, onde está a virada? Sim, o golfe no Brasil tem forte presença entre a elite, mas não porque custa caro, e sim porque a elite entendeu o golfe.

Um amigo golfista tem uma frase que eu adoro: "Golfe é esporte de gente evoluída". Faz sentido. Para jogar de verdade é preciso controlar as emoções, deixar as preocupações fora do campo, manter o foco absoluto no instante da tacada. Aprender isso tem um efeito colateral inevitável: torna você uma pessoa melhor, mais equilibrada, mais presente, e esses ganhos aparecem na saúde, nos negócios, nos relacionamentos. A elite sabe que precisa se desenvolver para alcançar degraus ainda maiores, e o golfe funciona como um eterno centro de treinamento para a vida. Não é regra absoluta, mas que o esporte cultiva humildade, disso não há dúvida. É difícil sair de 18 buracos achando que domina 100% alguma coisa.

Os números confirmam o que o campo já sabia: 90% de quem joga no Brasil é empresário, diretor ou profissional liberal. Não é coincidência; é seleção natural. Poucos esportes exigem tempo, paciência e um código de ética tão rígido quanto o golfe, e é exatamente essa exigência que dá a quem negocia com um golfista uma certeza rara: do outro lado da mesa, há alguém que joga pelas regras.

E de quebra o golfe ainda entrega natureza, paisagens notáveis, boa mesa, network e amizades que duram. Um pacote completo disfarçado de esporte. Por isso, quando alguém me pergunta se golfe é coisa de rico, eu respondo com calma, talvez ainda com o charuto na mão: "Golfe não foi feito para a elite. A elite é que entendeu do que o golfe é feito". ●

Do Brasil para o mundo

A galeria Fortes D'Aloia & Gabriel completa 25 anos com presença internacional, mas com a identidade brasileira preservada

JÚLIA STORCH



DIVULGAÇÃO

Galeria: mostras previstas de Efrain Almeida e Ernesto Neto

A artista plástica Beatriz Milhazes é um dos exemplos que ajudam a explicar o posicionamento da galeria Fortes D'Aloia & Gabriel. A trajetória de criações da celebrada artista carioca é marcada por referências brasileiras, que não cedeu às expectativas do mercado internacional para adaptar sua produção. Preferiu manter sua linguagem e construir sua carreira a partir dela. Para a galeria, que completa 25 anos em agosto, a lógica vale também para o negócio, visto que internacionalizar não significa necessariamente renunciar às raízes brasileiras.

"Milhazes nunca se rendeu [*à crítica*], mas, ao insistir na sua linguagem fundamentada numa pesquisa de ornamentação, mostrou que tem referências formais de arte moderna e contemporânea, como [*Piet*] Mondrian, com sua estrutura totalmente geometrizada", diz Marcia Fortes sobre a artista representada pela galeria. Hoje, a estratégia da Fortes D'Aloia & Gabriel é manter parcerias com galerias estrangeiras para representar seus artistas em outros mercados, em vez de replicar a própria estrutura no exterior.

"Queremos uma representação internacional dos artistas, e não abrir [*um espaço*] e ficar ali dando conta de uma galeria brasileira", diz Fortes. A escolha contraria uma lógica de expansão que, segundo os sócios, ganhou força no mercado de arte. "Começou uma crença generalizada de que o único princípio válido é o da expansão. Para ser bom, você tem que ser grande", diz Fortes. "E nós nunca acreditamos nisso."

A galeria prefere manter o programa no Brasil e ampliar a presença internacional por meio de feiras e galerias parceiras. Para Fortes, o próprio nome da galeria ajuda a abrir portas para os artistas. "Se é representado pela Fortes D'Aloia & Gabriel, já tem uma marca de qualidade." A mesma lógica aparece na relação com os artistas e colecionadores. A galeria se define como uma estrutura "humanizada", voltada ao desenvolvimento de carreiras. "Nós nos consideramos acima de tudo agentes dos artistas", afirma Fortes.

Nos últimos anos, o negócio também trabalhou para ampliar o mercado brasileiro. No início dos anos 2000, cerca de 70% das vendas eram internacionais; hoje, a proporção está próxima de 40% no exterior. A mudança acompanha a formação de novos públicos e a expansão do circuito para além de São Paulo e Rio de Janeiro. Para os sócios, a venda é consequência de uma relação construída com artistas e colecionadores. "Tem muita gente que às vezes chega pelo motivo errado e permanece pelo que a gente considera exatamente certo", diz Alessandra D'Aloia.

Ao completar 25 anos, a galeria afirma sua presença internacional, mas com a identidade brasileira preservada. A celebração acompanha essa mesma lógica. Em junho, a galeria participou da Art Basel com um estande que reuniu 25 novas obras de 25 artistas representados. Neste mês, o aniversário será marcado por duas exposições individuais na Barra Funda: Efrain Almeida (1964–2024), artista que inaugurou o programa da galeria, em 2001, e Ernesto Neto, um dos nomes centrais da arte contemporânea mundial. "Vamos manter um programa de alta qualidade, fincando o pé aqui no Brasil com uma atuação global", diz Fortes. ●

Fortes D'Aloia & Gabriel
Rua James Holland, 71, São Paulo



CATARINA BESSELL

O vinho que virá da Paraíba

A Casa Ferreira Wine não produziu, ainda, nem sequer uma garrafa. Mas já entendeu o poder do storytelling



DIVULGAÇÃO

ALEXANDRA FORBES
Jornalista especializada em vinhos

Mal consigo acompanhar o ritmo galopante da proliferação de parreirais de *vitis vinifera* (as uvas de que são feitos os vinhos finos) pelo Brasil. No rastro do surgimento das novas regiões vitícolas paulistas e mineiras, parcelas de vinhas vêm se proliferando a galope, e não só em lugares de clima ameno, como a Serra Fluminense, mas também em terras calorentas como Distrito Federal, Goiás e Chapada Diamantina, na Bahia (onde a Uvva continua desbravando o front com enorme sucesso).

Tantos vinhateiros neófitos pipocaram de dois anos para cá que, inocentemente, achei que o hype já tinha atingido seu pico. Que nada! A coisa alastrou-se mais recentemente até a Paraíba. Quem me contou foi Kadu Milano, carioca cheio de bossa que recém-fundou com a proprietária de terras dona Telma Ferreira, de 75 anos, a Casa Ferreira Wine, em Bananeiras, no Planalto de Borborema, vinícola embrionária cujas uvas serão vinificadas no ano que vem — e estrearam em junho experiências enoturísticas jamais vistas no Nordeste profundo. Deve ser a primeira vinícola que cobra 398 reais por visitas antes mesmo de ter vinho próprio para servir e vender. Eles tiveram de encomendar do Sul um lote de vinhos com seu logo na etiqueta para o pessoal ter o que beber. "Sou um comunicólogo, produzo eventos, de festivais de cinema a Carnaval; a expertise em plantação não é minha", diz Milano. "Entrei como o narrador dessa história incrível."

Como bom publicitário, ele desenhou um roteiro para os visitantes que começa com a chegada ao casarão em charmosas jardineiras. O passeio inclui um giro pela vinha com sommelier e degustação de pratos regionais harmonizados com os vinhos (gaúchos, por enquanto!). A franqueza de Milano desarma qualquer crítica: não só ele admite desconhecer o universo da viticultura como define a Casa Ferreira Wine como um "movimento enoturístico cultural", mais do que uma vinícola. "Quero mostrar que o Nordeste pode produzir uvas finas, inclusive contando também das três outras vinícolas que ficam aqui perto e ninguém conhece", conta, animado. "Nosso vinho nem existe ainda e pode levar 100 anos para a gente ganhar algum prêmio." Ele deixou de se preocupar com o produto em si ao ver os clientes saírem dali "se amarrando na história e nos cuidados no atendimento". Milano aprendeu rápido: experiências memoráveis dão muito mais lucro do que vinificar para vender. ●

Um legado que cuida do presente e transforma o futuro.



No Hospital Pequeno Príncipe — o maior hospital pediátrico do Brasil —, empresas parceiras contribuem para que diagnóstico qualificado, atendimento de excelência, cuidado humanizado e avanço científico cheguem a milhares de crianças e adolescentes de todo o país.

A Brava Energia é uma dessas parceiras. Ao apoiar o Pequeno Príncipe via incentivo fiscal, a empresa contribui para a construção de um legado de mais oportunidades, saúde e vida para as novas gerações.

"O apoio da BRAVA Energia ao Hospital Pequeno Príncipe reafirma o compromisso da companhia em gerar um legado positivo para as comunidades em que atua e para o país como um todo. A parceria possibilita o acesso de milhares de crianças à saúde de qualidade em uma instituição que é referência no tratamento pediátrico no Brasil e na América Latina."

BRAVA energia

Faça como a Brava Energia:
apoie o Hospital Pequeno Príncipe e ajude a salvar vidas.

(41) 2108-3874 | doepequenoprincipe.org.br | doe-ifpj@hpp.org.br

HOSPITAL pequeno PRÍNCIPE

RICARDOALMEIDA.COM.BR



RICARDO ALMEIDA