



## Negócios &amp; Carreira



Fabiana Monteiro (\*)

## Rafael Amorim: foco, autoconhecimento e coragem para reinventar a própria trajetória

*Do esporte de alta performance à liderança global, uma jornada guiada por disciplina, equilíbrio e propósito*

**R**afael Amorim, cofundador da **Delta Capital Business**, com headquarters em Atlanta, São Paulo e Dubai, construiu sua trajetória unindo foco obsessivo, curiosidade genuína e profundo investimento em autoconhecimento. Para ele, entender quem somos, por que reagimos como reagimos e o que realmente buscamos é um dos pilares mais relevantes para superar desafios pessoais e profissionais.

Natural de Santos (SP), nascido em 5 de junho de 1987, cresceu muito próximo da família, conectado à natureza, aos esportes e à música desde cedo. Ainda jovem, praticou diversas modalidades até se encontrar na canoagem, esporte no qual conquistou 12 títulos brasileiros consecutivos, dezenas de títulos estaduais e um Top 5 no Campeonato Mundial Master, em 2022. O esporte moldou sua disciplina, foco, resiliência, respeito e capacidade de trabalhar em equipe — valores que levaria para toda a vida.

Aos 14 anos, iniciou sua vida profissional em atividades simples, compreendendo desde cedo que esforço e consistência constroem caminhos. Com apoio da família e bolsas conquistadas por mérito esportivo, chegou a ingressar em Biologia Marinha na UNESP, mas tornou uma das decisões mais difíceis de sua vida: abrir mão do sonho de infância para seguir o caminho corporativo, visando independência financeira no longo prazo. Graduou-se em Administração de Empresas em 2008.

Antes dos 18 anos, ingressou como estagiário na **IBM**, dando início a uma jornada que transformaria sua vida. A adaptação à rotina intensa de São Paulo foi desafiadora, mas o crescimento foi acelerado. Aos 28 anos, já liderava grandes equipes e era responsável por mais de 100 milhões de dólares em metas de vendas. Atuou em diversos países, recebeu prêmios por desempenho e concluiu programas de liderança e vendas em Harvard.



Rafael Amorim.

Após mais de uma década na IBM, assumiu novos desafios na **Avnet** e, posteriormente, na **Tech Data**, sendo expatriado para os Estados Unidos como líder de vendas da América do Norte. Foi nesse período que enfrentou um dos maiores desafios de sua vida: um AVC isquêmico aos 30 anos, causado pelo estresse extremo e pela falta de equilíbrio entre trabalho e vida pessoal. Foram seis meses de recuperação, foco, fé e ressignificação.

A experiência trouxe clareza: sucesso sem saúde e equilíbrio não se sustenta. Rafael reformulou suas prioridades, retornou ao esporte de alta performance, quebrou recordes na vela oceânica, venceu campeonatos de canoagem nos EUA e encerrou sua carreira esportiva internacional em alto nível. Movido por desafios, iniciou ainda uma nova paixão: a motovelocidade.

Sua filosofia de vida é clara: o autoconhecimento é a base de qualquer realização. Compreender limites, motivações e escolhas permite decisões mais conscientes. Para ele, liderança não é cargo, mas serviço. Defende a liderança servidora, baseada em transparência, interesse genuíno pelas pessoas, equilíbrio e responsabilidade. Acredita que atitudes autênticas geram engajamento real e constroem ambientes mais saudáveis e produtivos.

Rafael reforça que o foco é o maior ativo em um mundo repleto de distrações. Não há talento ou privilégio que substitua trabalho duro, planejamento e perseverança. Definir metas claras, executar com disciplina, manter curiosidade constante e pedir ajuda quando necessário são práticas essenciais para uma trajetória consistente.

Por fim, deixa um aprendizado simples e poderoso: trajetórias são únicas, mas o processo é comum a todos — planejar, agir, aprender, ajustar e seguir. Para cada desafio, existem inúmeras soluções. E, quando não há solução, talvez o problema simplesmente não exista.

(\*) Chairman, CEO da Editora Global Partners – Affiliated to Institute of Coaching at McLean Hospital, associate Harvard Medical School – (ICPA). Conselheira de empresas.

# Stablecoins ganham força nas compras internacionais para o Natal

Cresce o uso de moedas digitais atreladas a moedas fiduciária como alternativa mais rápida e econômica para pagamentos no exterior durante dezembro

As stablecoins, moedas digitais que têm seus valores atrelados a moedas fiduciária, como o dólar ou o real, estão se consolidando como um meio de pagamento relevante para brasileiros que fazem compras internacionais, especialmente agora, no período das compras de Natal. O movimento, impulsionado pela alta demanda por presentes, viagens e e-commerce global, indica uma mudança de comportamento diante dos custos recorrentes de cartão internacional, IOF e volatilidade cambial. Com liquidez quase imediata e menor incidência de taxas, as stablecoins passam a integrar o repertório financeiro de usuários que buscam eficiência.

Em 2025, o volume de transações com stablecoins no Brasil alcançou cerca de R\$ 74 bilhões, um aumento próximo de 40% em relação ao ano anterior, segundo dados da TradingView. A Receita Federal registrou R\$ 227 bilhões em operações com criptoativos apenas no primeiro semestre, sendo as stablecoins responsáveis por aproximadamente dois terços do total. Estimativas da Chainalysis apontam que o Brasil movimentou US\$ 319 bilhões em criptoativos entre meados de 2024 e 2025, com cerca de 90% desse valor vinculado a stablecoins — consolidando o país entre os maiores mercados globais.

No campo regulatório, o Banco Central definiu que, a partir de fevereiro de 2026,

Juan Ramon Roballo's Images / CANVA



operações com stablecoins serão categorizadas como câmbio, trazendo novas exigências para plataformas e usuários. “O uso das stablecoins, especialmente as atreladas ao dólar, está apenas no início da sua curva de ascensão global. No contexto brasileiro, a combinação entre câmbio desfavorável, taxas elevadas e a facilidade de conversão das stablecoins começa a tornar essa alternativa cada vez mais atraente para quem faz compras natalinas no exterior ou em sites internacionais”, afirma Cleverson Pereira, head educacional da OniX, exchange brasileira especializada em soluções de pagamento, assessoria e educação financeira.

Para o mercado, a adoção crescente tende a acelerar a integração entre o sistema financeiro tradicional e soluções blockchain. A expectativa é de que varejistas internacionais ampliem ferramentas de pagamento compatíveis e que novos serviços de conversão e custódia sejam desenvolvidos para atender à demanda. Com a

regulação avançando, consumidores devem encontrar um ambiente mais seguro, embora ainda em evolução. “Estamos entrando em uma fase em que o pagamento internacional tende a se tornar mais simples, rápido e transparente — e as stablecoins devem ocupar papel central nessa transformação”, conclui Cleverson Pereira.

Dicas e cuidados ao usar stablecoins em compras internacionais:

### 1. Escolha plataformas reguladas ou em conformidade

- Priorize exchanges registradas e que adotem práticas de compliance;
- Verifique a política de custódia e medidas de segurança.

### 2. Atenção às taxas de rede e conversão

- Mesmo com custos menores que o cartão internacional, blockchains como Ethereum podem ter tarifas mais altas em horários de pico;

- Compare taxas entre diferentes stablecoins e redes compatíveis.

### 3. Verifique a aceitação no destino

- Nem todos os e-commerces ou prestadores de serviço aceitam pagamentos diretos em stablecoins;
- Algumas plataformas exigem conversão prévia para dólar ou outra moeda fiduciária.

### 4. Entenda o impacto cambial

- A stablecoin segue o valor do dólar; ainda assim, haverá conversão para reais na compra, venda ou entrada/saída de recursos;
- Verifique spreads e taxas antes da operação.

### 5. Segurança da carteira digital

- Utilize carteiras seguras, preferencialmente com autenticação multifator;
- Evite acessar carteiras e plataformas em redes públicas de Wi-Fi.

### 6. Respeito às obrigações fiscais

- Operações com criptoativos podem ser objeto de declaração; acompanhe as regras da Receita Federal;
- A partir de 02/2026, operações serão tratadas como câmbio, exigindo atenção às novas normas.

## Problemas na sucessão empresarial: melhor prevenir que remediar

Abrir e fazer prosperar uma empresa no Brasil é, por si só, um enorme desafio. Juros estruturalmente elevados, insegurança jurídica e um ambiente regulatório complexo são alguns dos principais desafios para o empreendedor. Não à toa, a taxa de mortalidade das empresas é alta, e apenas uma parcela reduzida consegue resistir ao tempo e se transformar em herança para as gerações futuras.

Os números falam por si: das 6,4 milhões de empresas brasileiras, apenas 30% sobrevivem à primeira sucessão e somente 5% chegam à segunda. A dificuldade de perpetuar negócios não se restringe às companhias de menor porte. Entre as maiores também há um histórico preocupante. Cerca de 66% das empresas privadas brasileiras que figuravam na lista das 50 maiores há 30 anos da Forbes já não aparecem no ranking. Esse dado é particularmente impactante em um país em que 90% das companhias têm perfil familiar, segundo o IBGE.

Nesse contexto, fazer uma empresa crescer de maneira sustentável e perene é uma conquista digna de celebração. Mas é exatamente aí que surge outro desafio, muitas vezes negligenciado: o planejamento da sucessão. O diabo, como se costuma dizer, mora nos detalhes — e, nesse caso, o detalhe é decisivo para a sobrevivência do negócio.

Grande parte das empresas brasileiras começa sua jornada com contratos sociais-padrão, geralmente fornecidos por conselhos regionais de contabilidade. Esse tipo de documento, apesar de útil no início, não contempla de forma adequada a entrada de novos sócios nem detalha situações mais complexas, como a

sucessão em caso de falecimento. Quando o negócio evolui, crescem junto as lacunas jurídicas que podem, em um momento crítico, colocar tudo a perder.

O exemplo é recorrente. Imagine que três médicos decidem abrir uma clínica, que se transforma em uma rede com várias unidades e faturamento anual de R\$ 50 milhões. O falecimento de um dos sócios pode levar a uma disputa entre os herdeiros — quatro filhos de dois casamentos distintos, por exemplo — e os sócios remanescentes. Qual o valor justo a ser pago pelas cotas? A empresa teria liquidez para indenizar os herdeiros? Estaria preparada para receber novos sócios sem vínculo com o negócio? A depender da resposta, o risco de instabilidade é enorme.

Embora seja possível que um herdeiro esteja apto a assumir parte da empresa, essa não costuma ser a realidade. Dados da Forbes revelam que apenas 15% dos herdeiros dos maiores empresários brasileiros do século passado permaneceram no mundo dos negócios. É comum que filhos sigam carreiras distintas das de seus pais, sem afinidade ou conhecimento técnico para conduzir a empresa da família.

A boa notícia é que existem caminhos para prevenir conflitos. Um deles é revisar o contrato social, prevendo cláusulas específicas sobre a sucessão e estabelecendo mecanismos para recomprar as cotas do sócio falecido. Aqui, o seguro de vida estruturado para fins empresariais se apresenta como solução eficiente para fornecer liquidez à companhia.

Funciona da seguinte maneira: em caso de falecimento, o seguro indeniza a empresa, que utiliza os recursos para

indenizar os herdeiros, recomprar as cotas e redistribuí-las entre os sócios remanescentes, sem comprometer o fluxo de caixa nem recorrer ao endividamento. Em um país com juros historicamente altos, a alternativa se torna ainda mais relevante.

Ao contrário dos seguros tradicionais de bancos ou de apólices coletivas limitadas a múltiplos salariais, estamos falando de contratos individuais e temporários, planejados de acordo com o perfil de cada sócio e com prazo geralmente de dez anos. É um horizonte que costuma ser adequado para ajustar gradualmente o fluxo de caixa e reduzir a dependência do seguro ao longo do tempo. Se necessário, a cobertura pode ser ampliada para acompanhar o crescimento do negócio e evitar descompasso entre o valor da empresa e a indenização prevista.

É fundamental que a contratação seja clara quanto ao prazo, valores e forma de atualização, normalmente vinculada ao IPCA — o que dá previsibilidade ao impacto financeiro para os sócios. A previsibilidade, aliás, é a palavra-chave no processo: trata-se de preparar o terreno para que, em um momento complicado, a companhia também não seja surpreendida por um problema evitável.

Nossa experiência mostra que poucas empresas brasileiras têm um plano de sucessão bem definido. Prevenir-se contra esse risco não elimina a dor da perda, mas garante que ela não se transforme em ameaça existencial para o negócio. Afinal, no universo empresarial, tão desafiador em nosso país, melhor mesmo é prevenir do que remediar.

Por Fernando Brito, cofundador e sócio da Globus Seguros.