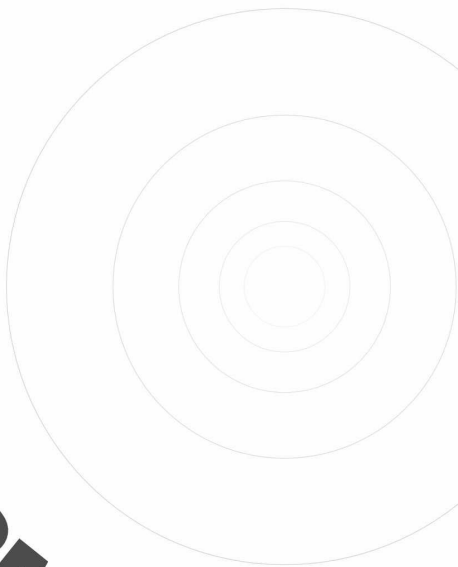


CONSENSUS
PERFORMANCE
CLIENTS
VOTE



Amostra



7 pilares que definem a
alta produtividade para
qualquer área da vida.

José Felipe Carneiro



Performance Consciente

Copyright © 2026 Actual

Actual é um selo da Editora Almedina do Grupo Editorial Alta Books (Starlin Alta Editora e Consultoria LTDA).

Copyright © 2026 José Felipe Pedras Carneiro

ISBN: 978-65-5183-072-3

Impresso no Brasil – 1ª Edição, 2026 – Edição revisada conforme o Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa de 2009.

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

C289p

Carneiro, José Felipe Pedras

Performance consciente: 7 pilares que definem a alta produtividade para qualquer área da vida / José Felipe Pedras Carneiro. 1ª Ed. – Rio de Janeiro: Actual, 2026.

224 p.; il.; 15,7 x 23 cm.

ISBN 978-65-5183-072-3

1. Desenvolvimento pessoal. 2. Produtividade. 3. Alta performance. 4. Autogestão. 5. Psicologia aplicada. I. Título.

CDD 158.1

Índice para catálogo sistemático:

1. Desenvolvimento pessoal: produtividade consciente 158.1

Todos os direitos estão reservados e protegidos por Lei. Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da editora, poderá ser reproduzida ou transmitida. A violação dos Direitos Autorais é crime estabelecido na Lei nº 9.610/98 e com punição de acordo com o artigo 184 do Código Penal.

O conteúdo desta obra fora formulado exclusivamente pelo(s) autor(es).

Marcas Registradas: Todos os termos mencionados e reconhecidos como Marca Registrada e/ou Comercial são de responsabilidade de seus proprietários. A editora informa não estar associada a nenhum produto e/ou fornecedor apresentado no livro.

Material de apoio e erratas: Se parte integrante da obra e/ou por real necessidade, no site da editora o leitor encontrará os materiais de apoio (download), errata e/ou quaisquer outros conteúdos aplicáveis à obra. Acesse o site www.altabooks.com.br e procure pelo título do livro desejado para ter acesso ao conteúdo.

Suporte Técnico: A obra é comercializada na forma em que está, sem direito a suporte técnico ou orientação pessoal/exclusiva ao leitor.

A editora não se responsabiliza pela manutenção, atualização e idioma dos sites, programas, materiais complementares ou similares referidos pelos autores nesta obra.

Produção Editorial: Grupo Editorial Alta Books

Diretor Editorial: Anderson Vieira

Editor da Obra: Rodrigo Mentz

Vendas Governamentais: Cristiane Mutus

Produtora Editorial: Rita Motta

Para **Julia**,
a mãe dos meus filhos e meu
grande amor da vida inteira.

ESQUEÇA TUDO
QUE JÁ TE FALARAM
SOBRE PRODUTIVIDADE!

SUMÁRIO

PARTE UM

MINHAS RAÍZES

DE ARAXÁ A SAN DIEGO, O FERMENTO DOS SONHOS É ETERNO	3
DO CAMPO AO COPO	7
FAZENDA: UM SOLO REALMENTE FÉRTIL	10
EMPREENDER É CONTAGIANTE	11
AS RAÍZES DO EMPREENDEDORISMO	12
WÄLS, A CERVEJARIA MAIS PREMIADA DO MUNDO	13
IRMANDADE, LEALDADE E RESILIÊNCIA	15
WÄLS E A FUSÃO COM A AMBEV	16
ALGO MUITO MAIOR DO QUE IMAGINÁVAMOS	19

INTRODUÇÃO

COMPETITIVIDADE É UM INSTINTO	26
VAMOS FALAR DO CORPO HUMANO	31
FO(CO) ²	35

PARTE DOIS

PILAR I BLOQUEIOS E FUNDAMENTOS

ATO 1 – CLAREZA: A BASE DA ALTA PERFORMANCE	41
UM COMBUSTÍVEL INTERNO: O PROPÓSITO CLARO	41
PROPÓSITO E DIREÇÃO: UMA COMBINAÇÃO INDISPENSÁVEL	43
RECALCULANDO A ROTA: POR QUE MUDANÇAS VERDADEIRAS SÃO TÃO DIFÍCEIS?	45
COMO A MINHA VIDA FEZ COM QUE EU ENTENDESSE TUDO ISSO NA PRÁTICA?	47
“QUEM TEM POR QUÊ VIVER SUPOORTA QUASE QUALQUER COMO”	52
ATO 2 – OLHE PARA O PASSADO	56
QUANDO A PROTEÇÃO SE TRANSFORMA EM PRISÃO	60
RESISTÊNCIA: O PARADOXO DA MUDANÇA	62
RESISTÊNCIA: A SABEDORIA QUE PROTEGE	64
MUDAR DÁ TRABALHO – E TUDO BEM	65
A VIDA COMO SALTO NO ESCURO	66
ATO 3 – GESTÃO DE TEMPO E DISCIPLINA PRODUTIVA	68
GESTÃO DE TEMPO: SUA MAIOR ALIADA	68
PRIORIZAÇÃO CONSCIENTE	69
DISCIPLINA PRODUTIVA	73
O CADERNO DE PRATA	75
COMO COLOCAR ISSO EM PRÁTICA SE NÃO SOU DONO(A) DOS MEUS HORÁRIOS?	77

SE VOCÊ NEGLIGENCIA SEU DESCANSO, ESTÁ JOGANDO FORA TODO O SEU ESFORÇO	79
---	----

ORIENTAÇÃO TEMPORAL, QUEBRA DE CRENÇAS LIMITANTES E O CORPO AMIGO DA MENTE	81
---	----

PILAR II

SISTEMA LÓGICO

ATO 4 – O PROCESSO DE APRENDIZAGEM NO CÉREBRO	87
--	----

OS TIPOS DE APRENDIZAGEM – COGNITIVA, EMOCIONAL, DE HÁBITOS E MOTORA	91
---	----

CONDIÇÕES IDEAIS PARA O APRENDIZADO	93
-------------------------------------	----

APRENDER COM OS ERROS: O VALOR DO FEEDBACK	94
--	----

REPETIÇÃO ESPAÇADA E CONSOLIDAÇÃO: APRENDER AOS POUCOS, NÃO TUDO DE UMA VEZ	95
--	----

ATO 5 – FOCO, HÁBITOS E FLOW	97
-------------------------------------	----

ROTINAS INEGOCIÁVEIS	100
----------------------	-----

CRIANDO HÁBITOS	103
-----------------	-----

FLOW: O ESTADO DE ALTO DESEMPENHO CONSCIENTE	105
--	-----

COMO ALCANÇAR O FLOW DE FORMA CONSCIENTE?	108
---	-----

EXERCÍCIO I – DIAGNÓSTICO DO FOCO	108
-----------------------------------	-----

EXERCÍCIO II – CONSISTÊNCIA	109
-----------------------------	-----

DISCIPLINA NÃO É FORÇA DE VONTADE. É MÉTODO. MÉTODO SEM EXECUÇÃO É APENAS UM PLANO	110
---	-----

ATO 6 – DEFINIÇÃO E EXECUÇÃO DE METAS INTELIGENTES	112
---	-----

METAS SUPERFICIAIS X METAS ALINHADAS COM O PROPÓSITO	112
--	-----

O MÉTODO SMART	113
----------------	-----

A META NÃO É UMA PRISÃO. É UM MAPA	115
------------------------------------	-----

E SE VOCÊ NEM SOUBER QUE JÁ EVOLUIU MAIS DO QUE IMAGINAVA?	116
--	-----

PILAR III

SIMPLIFICAR E OTIMIZAR

ATO 7 – MELHORIA E RACIONALIZAÇÃO DE FLUXOS	121
MELHORIA CONTÍNUA: O CAMINHO NÃO TEM LINHA DE CHEGADA	124
LEI DA SIMPLICIDADE: O MINIMALISMO COMO ESTRATÉGIA DE PERFORMANCE	126
CORTE DE TAREFAS DESNECESSÁRIAS	127
REDUÇÃO DO TEMPO DE DECISÃO	127
ELIMINAÇÃO DE DISTRAÇÕES FÍSICAS E MENTAIS	127
SIMPLICIDADE É A SOFISTICAÇÃO APLICADA	128

PILAR IV

RESILIÊNCIA E ADAPTABILIDADE

ATO 8 – CONSTRUÇÃO DE UMA NOVA MENTALIDADE	133
COMO DESENVOLVER RESILIÊNCIA EMOCIONAL E MENTAL?	134
LIDANDO COM FRACASSOS: RESSIGNIFICAÇÃO E APRENDIZADO	136
O PODER DE ADAPTABILIDADE EM UM MUNDO EM CONSTANTE MUDANÇA	137
FERRAMENTAS PARA OBTER UMA MENTALIDADE RESILIENTE	139

PILAR V

EIXO VITAL: ENERGIA FÍSICA, MENTAL E ESPIRITUAL

ATO 9 – GESTÃO DE ENERGIA E SONO	147
POR QUE DORMIR BEM É FUNDAMENTAL	147
RITMO CIRCADIANO E PICO DE PRODUTIVIDADE	147

A IMPORTÂNCIA DO CICLO CIRCADIANO	149
CAFEÍNA, ÁLCOOL E SONO PROFUNDO	150
SONO E RECUPERAÇÃO FÍSICA E MENTAL	150
SAÚDE MENTAL: É PRECISO DESCANSAR ANTES DE SE CANSAR	151
NUTRIÇÃO E PERFORMANCE COGNITIVA	153
O IMPACTO DA ALIMENTAÇÃO NA PERFORMANCE MENTAL	154
BEBA ÁGUA!	154
CURIOSIDADE: A DIETA ALCALINA DE TOM BRADY	155
RESPEITE SEU CORPO E ELE TE TRARÁ RECOMPENSAS	155
KOMBUCHA: UMA FORTE ALIADA NA PERFORMANCE DO SEU SEGUNDO CÉREBRO	156
PARASITAS: VOCÊ NÃO PRECISA DE MAIS LADRÕES DE ENERGIA	159
CONVERSE COM O SEU CORPO	160
ATIVIDADE FÍSICA: UM REMÉDIO PARA O RESTO DA VIDA	161
MEDITAÇÃO: UM RITUAL DE PRESENÇA	163
ATO 10 – CUIDANDO DA SAÚDE FÍSICA, MENTAL, EMOCIONAL E ESPIRITUAL	165
O CONTROLE DAS EMOÇÕES	169
AUTOCONSCIÊNCIA	170
SUA FAMÍLIA DEVE SER UM LUGAR SEGURO	172
TENHA UM REFÚGIO	173

PILAR VI

CONSISTÊNCIA E REFINAMENTO

ATO 11 – PRODUTIVIDADE SUSTENTÁVEL E DE LONGO PRAZO	183
A CONSISTÊNCIA COMEÇA NO CÉREBRO	185
AS TRÊS ARMADILHAS DA INCONSISTÊNCIA	186

POR QUE A MOTIVAÇÃO PODE SER CRUEL? 187

ATO 12 – SISTEMA DE REVISÃO E APERFEIÇOAMENTO 189

PILAR VII **SUCESSO E PAZ INTERNA**

ATO 13 – VALORES E VIRTUDES (EUDAIMONIA) 193

CONCLUSÃO **O ESSENCIAL COMEÇA AGORA!**

BIBLIOGRAFIA 209



PARTE UM



MINHAS RAÍZES



Amostra

DE ARAXÁ A SAN DIEGO, O FERMENTO DOS SONHOS É ETERNO

Antes de te levar comigo para um mergulho nos mistérios da mente e nas mais diversas maneiras como podemos treiná-la para que ela trabalhe a nosso favor e, assim, possamos realizar os nossos sonhos e alcançar nossos objetivos, acho pertinente que você saiba quem é a pessoa que irá te acompanhar nessa viagem! Por isso, vou te contar um pouco da história da minha família, para que você saiba quem sou eu, por que é tão grande o meu fascínio por esse assunto e, claro, como cheguei até aqui!

Benedito Carneiro não era apenas um padeiro; ele era um sonhador. Entre sacos de farinha e o calor do forno na Padaria São Jorge, no centro de Araxá, cidade do interior de Minas Gerais, ele repetia um desejo que embalava suas madrugadas: “No meu sonho, ainda terei uma cervejaria.” Ele nunca viu esse sonho se concretizar, mas plantou em seu filho, Miguel Carneiro, uma paixão que fermentaria ao longo das décadas, como o pão que Benedito moldava com paciência e amor.

Meu pai, Miguel, cresceu inspirado por esse espírito. Ao lado de minha mãe, Ustane, filha de um açougueiro de Corinto, também em Minas Gerais, ele deu o primeiro passo de uma jornada que uniria carne e pão, sustento e propósito. Nos anos 1980, em Belo Horizonte, eles criaram o Bang Bang Burger, uma lanchonete que não apenas servia hambúrgueres, mas redefinia a experiência gastronômica local com um toque de autenticidade mineira.

Antes de saber o que era performance, eu já respirava um pouco dela no ar com cheiro de hambúrguer e batata frita. Cresci entre as chapas quentes e o vai e vem acelerado do Bang Bang Burger, uma rede de fast food criada em Belo Horizonte nos anos 1980 pelos meus pais, Miguel Carneiro e Ustane. Em plena Rua São Paulo, na região central de BH, ao lado da

Praça 7. Quando tudo era tijolo cru e juventude pulsando nas esquinas, o Bang Bang se tornou mais do que uma lanchonete. Era um símbolo de ousadia, de inovação e, acima de tudo, de coragem. Aquilo não era apenas um hambúrguer suculento embalado em papel pardo e com a logomarca de um coelho vestido de cowboy; era o sabor de um sonho servido no balcão com sorriso e suor.

Ali, sem perceber,
fui entendendo que
empreender é sujar a
mão e limpar a **alma**.

Meus pais transformaram uma ideia simples em referência cultural da cidade. A marca carregava um nome irreverente, ousado para a época, e um posicionamento claro: oferecer qualidade com agilidade, mas também com uma estética marcante. Era um fast food com identidade, com propósito, com espírito de revolução urbana. Foi no ritmo frenético da cozinha e na dança entre grelha e caixa registradora que aprendi, ainda menino, a importância da consistência, da paixão diária e da entrega com alma.

O Bang Bang era performance aplicada: gestão de equipe, estoque preciso, padronização sem perder o afeto. Mas, mais do que isso, era sobre sentir o negócio na pele. Vi meus pais liderarem com firmeza e ternura. Vi noites virarem madrugada para entregar o melhor ao cliente. Vi o brilho nos olhos de quem servia com orgulho. Esses bastidores me ensinaram que alta performance não começa com planilha, começa com presença. Com um propósito maior do que o lucro. Com um sonho tão quente quanto o pão saindo do forno.

Por isso, quando escrevo sobre performance consciente, falo também de uma herança invisível que me moldou. O legado do Bang Bang Burger não está apenas nos jornais antigos ou nas memórias nostálgicas de quem comia ali nos anos dourados da cidade. Está em mim, em cada escolha empreendedora que faço. Está na coragem de ousar, na disciplina de manter o padrão e na humildade de recomeçar quantas vezes for preciso. Porque,

antes de tudo isso ser conceito, foi vida vivida com gosto de história e sabor de verdade.

Enquanto isso, um bar alemão chamado Stadt Jever já era ponto de encontro na cidade. Foi lá que meus pais namoraram, sonharam e traçaram planos. E mal sabíamos que esses planos incluiriam toda a veia empreendedora da nossa família.

A história do Stadt Jever é, para a nossa família, muito mais do que a história de uma cervejaria. Ela é, também, uma ponte entre gerações, um elo afetivo com Belo Horizonte e um exemplo claro de como paixão, propósito e excelência podem caminhar juntos. A origem da marca se mistura com a própria história da boemia belo-horizontina. Tudo começou com um bar: o Stadt Jever, fundado há mais de 40 anos por um imigrante alemão apaixonado por boa cerveja.

Esse bar, na Avenida do Contorno, foi o cenário de muitos encontros, inclusive o dos meus pais, ainda jovens, no início da vida adulta. A conexão com a nossa história familiar estava ali, mesmo antes de sabermos o que isso significaria no futuro. O fundador, Hans Ahrim, era um homem exigente. Ele dizia que as pessoas não queriam mais trabalhar como antes e que encontrar uma cerveja realmente boa no Brasil era raro. Durante muitos anos ele tocou o bar sozinho, sem encontrar alguém em quem confiasse para continuar o legado.

Mas tudo mudou em 2009, quando o destino cruzou nossos caminhos. Na época, estávamos organizando a Oktoberfest da cidade em parceria com o consulado alemão, e o Hans foi convidado para visitar nossa cervejaria. Naquele dia, ele provou uma de nossas receitas e teve uma reação que até hoje lembramos com carinho: começou a gritar de empolgação, dizendo que finalmente tinha encontrado a primeira cerveja brasileira realmente boa. Repetia, entusiasmado: “Jever! Jever!”, o nome da sua cidade natal na Alemanha, que havia inspirado o nome do bar (Stadt significa cidade, e Jever é o nome da cidade).

A empolgação dele foi tanta que, pouco depois, passou a oferecer nossa cerveja em seu bar e, eventualmente, nos convidou a assumir a operação. Assim, o Stadt Jever passou oficialmente para a nossa família. Em 2015, quando vendemos a cervejaria Wäls para a Ambev, o bar foi incluído na negociação. Mas, em 2018, a operação do bar já não fazia mais sentido para

eles e meus pais reassumiram o controle, trazendo de volta a história para nossas mãos.

E só em 2022, após esse reencontro com nossas raízes, é que a indústria Stadt Jever foi oficialmente lançada. Hoje, é uma cervejaria que já começa a se destacar entre as artesanais mais requisitadas do Brasil, com parcerias internacionais e uma reputação construída com consistência e cuidado. Acreditamos, e sabemos, que em poucos anos ela estará entre as mais desejadas do país.

Nos anos 90, eu e meu irmão, Tiago Carneiro, entramos em cena, carregando no coração a herança dos nossos pais e avô. Primeiro, passamos por várias funções diferentes dentro do Bang Bang Burger. O meu irmão puxou a fila, com 14 anos, oficialmente estava comandando a chapa quente para produzir centenas de carne de hambúrguer ao dia. Dois anos depois, era minha vez, também aos 14 anos, numa outra área bem quente, uma grelha que assava centenas de Galetos por dia, mais uma incursão da veia empreendedora da família, a Galeteria Jardim, primeira casa especializada em Galetos da cidade de BH. Eu era muito novo, morria de vergonha usar uniforme com a boina, pois a churrasqueira era de vidro e todo mundo que passava me via ali. Seria um fato normal, se este restaurante não fosse ao lado do meu colégio, e todos os colegas passarem ali diariamente fazendo brincadeiras, isto foi vergonhoso no início e crucial para minha formação moral, principalmente para fortalecer muito minha personalidade. Ambos os negócios nem existem mais, e se entrar em detalhes, são literalmente mais de 50 CNPJs que ao longo destes anos vi nascer e vi morrer. Engraçado que minha Mãe, Ustane faz questão de carregar em um pequeno papel com escrita à mão, em sua carteira, o nome e data de abertura e fechamento de cada negócio. Segundo ela, é uma forma de nunca se esquecer como nossa origem é de garra. É impossível resumir cada negócio, pois em família já tivemos desde boate, criação de frangos, programa de televisão e fábrica de sorvetes. São muitos negócios, tantos que tem hora que a gente ri, um lembrando ao outro de quão caótica foi nossa jornada empreendedora.

Em 1999, fundamos a Wäls, uma pequena cervejaria artesanal que começou pequenininha e apenas para fornecer chope para o Bang Bang Burger, que naquela época deveria ter cerca de 15 lojas na grande BH e era a maior rede de fast food da cidade. Além da Wäls, tínhamos outras

indústrias verticalizadas para fornecer ao Bang Bang, como panificação, açougue, sorveteria e pasmem, importadora de brinquedos da China, para atender ao volume dos lanches infantis... Mas vamos focar na cervejaria que precisaria de muito tempo ainda para conquistar o Brasil com sua qualidade e inovação. A Wäls não era apenas uma cerveja; era uma celebração do bom gosto, da paixão e da autenticidade. O começo da cervejaria foi de completa descredibilidade do mercado, não vou entrar nestes detalhes, mas era dureza, risos! O tempo passou e fomos nos desafiando como indústria, meu irmão Tiago sem dúvidas foi o motor propulsor desta alavancagem da Wäls, um cavalo de guerra, ou como o chamo carinhosamente: cachorro louco.

Me permitam não entrar tanto nesta história por ora, tem muito conteúdo sobre a nossa cervejaria célebre na internet e te convido a procurar saber mais desta história em outras oportunidades.

Em 2014, o legado cruzou fronteiras. Meus pais partiram para San Diego, Califórnia, para liderar a Novo Brazil Brewing, enquanto eu e Tiago continuávamos a elevar a Wäls ao reconhecimento internacional. Em 2015, a união com a Ambev marcou um novo capítulo, com a criação da ZX Ventures, empresa da qual tivemos a honra de ser convidados para ser sócios ao lado da Ambev. Mas, como bons mineiros, sabíamos que o caminho de um empreendedor é feito de reinvenções. Em 2018, decidimos seguir novos rumos: Tiago expandiu a Novo Brazil e lançou a Nova Kombucha em San Diego, enquanto eu fundava a K-Happy Kombucha no Brasil, explorando o mercado nacional. Essa história vou contar um pouco mais adiante.

DO CAMPO AO COPO

Em 2022, outro grande projeto nasceu do meu propósito incessante de ressignificar e dar forma às histórias. Inaugurei a Fazenda Cervejeira, um projeto que unia tecnologia e sustentabilidade com a produção de lúpulo em Carmo da Cachoeira, no sul de Minas Gerais, na fazenda de minha esposa, Julia. Neste momento, vou me ater à ideia de empreender que surgiu da minha vivência naquele lugar. Mais adiante, conto melhor como minha conexão com cada pedacinho daquele chão é algo que transcende até mesmo o meu entendimento.

Por trás de cada projeto com propósito, também sempre houve, em mim, o desejo de empreender. É como se, inevitavelmente, eu acabasse encontrando um jeito de transformar ideias em negócios, independentemente do cenário. Foi exatamente isso que aconteceu quando cheguei à fazenda da Julia. Aquela paisagem, a força daquele lugar... e eu me perguntei: como é que nunca estive aqui antes?

Naquela época, uma das minhas buscas era por um espaço que tivesse água corrente. Eu queria estar em contato com esse elemento essencial, me conectar com ele. E ali não havia apenas um riacho. Consegui mapear 27 nascentes de água brotando dentro da fazenda. Era quase simbólico: um lugar onde a água nascia com abundância e, junto com ela, ideias também começaram a fluir.

Foi quando me envolvi com os testes de fermentação de cafés especiais, algo que começava a ganhar fôlego no Brasil. Passei meses me dedicando ao projeto, indo à fazenda antes e durante a colheita, estudando processos, tentando aplicar técnicas que conhecia da fermentação de cerveja, mas nada saiu como o esperado. Tudo deu errado. Naquele momento em que pensei em desistir, uma nova ideia começou a germinar: e se plantássemos lúpulo ali?

Sempre disseram que era impossível cultivar lúpulo no Brasil. Era esse tipo de afirmação que me desafiava. Na mesma época, minha família retomava a operação de uma cervejaria no Brasil, especificamente a Stadt Jever, que, outrora apenas um bar que, após ser vendido à Ambev, foi posteriormente recomprado pelos meus pais, tornando-se uma indústria de cerveja. Também foi retomada a ideia de produzir localmente um dos ingredientes mais nobres da cerveja (aquele que dá aroma, amargor e identidade à bebida); parecia ousada e, por isso mesmo, necessária. Foi assim que nasceu o sonho da Fazenda Cervejeira.

Comecei a falar disso na internet. De fazenda, de agro, de vida no campo. Eram temas que até então não faziam parte da minha presença pública, mas acredito muito que, para um projeto dar certo, você precisa viver o que está propondo, sendo o ator principal da própria história. E viver o personagem, às vezes, implica mudar completamente o estilo de vida. Nossos passeios passaram a ser no meio do mato, com o jipe atravessando lugares onde antes nem pensaríamos em ir. Era uma nova mentalidade, uma imersão total no campo.

Curiosamente, tudo isso se cruzava com outra ideia que já existia: a K-Happy, minha empresa de kombucha. Eu tinha um terreno na região da Pampulha, em Belo Horizonte, onde pretendíamos montar uma horta comunitária, plantando frutas e hortaliças que serviriam de matéria-prima para a produção de kombucha. Quando os sócios desistiram da ideia, pensei: já que o espaço está aqui, por que não começar com uma plantação de lúpulo? E mais: por que não fazer dali um lugar onde as pessoas pudessem viver a experiência de beber a nossa cerveja, comer um bom churrasco e se conectar com o que está por trás de tudo isso?

Em apenas seis meses, a ideia virou realidade. Montamos o galpão, adaptamos o espaço e a Fazenda Cervejeira. Uma plantação urbana de lúpulo que nasceu literalmente junto com o Theodoro, meu primeiro filho, naquele mesmo terreno que quase virou apenas um depósito de maquinário.

A visibilidade do projeto cresceu, especialmente quando comecei a falar da importância da água e de sua preservação. Foi aí que a New Holland, uma marca internacional do agro, me procurou para uma palestra e, ao perceber o potencial do movimento, quis se juntar à ideia. Nesse processo, comecei a buscar quem realmente entendia de lúpulo no Brasil e encontrei o Gabriel Fortuna, pesquisador, doutor no tema. Liguei para ele. Ele estava na estrada e a ligação caiu várias vezes, devido ao sinal ruim, mas fui direto: “Quero plantar lúpulo no Brasil. E não é conversa, não. Eu sou um dos fundadores da Wäls.” Ele quase bateu o carro. Era fã do nosso trabalho e, na hora, teve certeza de que aquilo poderia dar certo.

A parceria com o Gabriel cresceu, a New Holland se envolveu ainda mais e, juntos, decidimos gravar um documentário: “Do Campo ao Copo”. A direção ficou por conta do meu grande amigo Roberto Benatti. Foi mais de um ano e meio de gravações, muitas viagens pelo interior de Minas e três idas à Argentina. Ao mesmo tempo, eu dava palestras, criava um filho pequeno e tocava esse novo negócio. Uma loucura!

O documentário virou realidade. E mais: virou sucesso. Foi lançado pela BandPlay e ajudou a abrir os olhos de muita gente para o potencial do lúpulo no Brasil, um movimento que parecia impossível, mas que, como sempre, nasceu da vontade de fazer acontecer.

“Aconteceu” tanto que, hoje, com a Brazilian Hop King (nossa marca de lúpulo), cultivamos e comercializamos lúpulo para outras cervejarias do Brasil.

Ah! Não contente com esse desafio superado, levei a Fazenda Cervejeira para Maceió e estou contradizendo todos aqueles que me afirmaram que cultivar lúpulo a 150 metros da praia era impossível. Mas as pessoas se esquecem de que adoro o impossível!

FAZENDA: UM SOLO REALMENTE FÉRTIL

A vivência na fazenda acabou rendendo muito mais do que eu poderia imaginar. Quem diria que até na arquitetura eu acabaria me metendo? A sede da fazenda foi construída em 1929 e, desde então, nunca havia passado por uma reforma. Estava tão deteriorada que, nas primeiras visitas, precisávamos dormir na cidade. Isso incomodava; afinal, como viver de fato o projeto sem poder habitar o coração dele?

Foi aí que decidimos restaurar o imóvel, mas de um jeito que tivesse mais a ver com o espírito do que estávamos construindo. Nada de uma reforma convencional. Optamos por algo ousado: criar um espaço moderno e conceitual usando contêineres. Assim, nasceram dois lofts com arquitetura contemporânea e identidade própria.

Chamamos o projeto de Black Mamba, em homenagem à Mamba Mentality, filosofia criada por Kobe Bryant — um verdadeiro manifesto de dedicação extrema, superação e compromisso com o processo. É uma mentalidade que me inspira profundamente, porque fala sobre encarar os desafios com foco, resiliência e intensidade. E é isso que a fazenda representa: a coragem de sonhar grande e trabalhar duro para concretizar esses sonhos, mesmo quando tudo parece improvável.

O Black Mamba logo virou um ponto turístico por si só. Quando começamos a divulgar o espaço, ainda durante a pandemia, a procura foi tão grande que precisei tirar o anúncio do Airbnb. Muita gente queria ir, mas o lugar sempre foi nossa casa, nosso refúgio. Preferimos receber amigos e pessoas próximas, mesmo quando não estamos lá. A ideia é que quem entre naquele espaço sinta a energia da fazenda, da terra, da criação, e também dessa combinação entre o antigo e o novo, entre a tradição centenária e a inovação que nos move.

EMPREENDER É CONTAGIANTE

Minha esposa sempre achou que empreender era coisa de gente maluca, o que, para ela, sempre foi uma boa definição de mim, mas tudo mudou durante a pandemia. Foi um momento em que o mundo desacelerou e, com ele, vieram incertezas, angústias e novos caminhos. Ela, que aguardava ser nomeada em um concurso público, viu-se diante de uma espera sem prazo. Foi nesse limbo que algo começou a mudar. Aquilo que antes parecia tão distante da sua realidade, esse mundo de ideias, riscos e criações, começou a fazer sentido e parecer possível. Até então, o empreendedorismo estava ao redor dela, mas nunca nela. Eu, por outro lado, sempre fui movido por esse espírito inquieto. Ela, incentivada a vida toda a estudar, a seguir a rota mais segura do mestrado, concurso e estabilidade, nunca tinha cogitado um caminho diferente. Mas, como acontece com tanta gente, a dor virou uma ponte.

Durante a pandemia, ela criou sua primeira marca de skincare, mergulhou no processo, viveu o ciclo completo e, depois, vendeu sua parte. Foi sua estreia como empreendedora. E, apesar do estranhamento inicial, havia ali uma faísca acesa. Essa chama ganhou força com a chegada do nosso filho e, com ele, a privação de sono. Passamos mais de um ano sem dormir uma noite inteira. A exaustão era brutal. E foi nesse cenário caótico que ela encontrou seu verdadeiro chamado: o sono.

Ela começou a estudar sobre o tema e percebeu o quanto a qualidade do sono estava diretamente ligada à saúde mental, à performance e à vida como um todo. Descobriu também que o mercado nos Estados Unidos já estava bem avançado nesse assunto, enquanto no Brasil era quase inexplorado. Assim nasceu a Dreamzz, a primeira marca brasileira de achocolatado noturno. Um produto pensado para ajudar as pessoas a dormirem melhor e, principalmente, para conscientizar sobre a importância do sono. A proposta era simples e poderosa: transformar o fim do dia em um ritual de cuidado.

Outras marcas vieram depois, algumas claramente inspiradas no que ela criou. Mas, em vez de enxergar isso como ameaça, ela sempre disse que é um privilégio ver o mercado crescer porque, no fim das contas,

quanto mais pessoas entenderem a importância de dormir bem, melhor para o mundo.

AS RAÍZES DO EMPREENDEDORISMO

Meu pai, Miguel Carneiro, era o irmão do meio de três filhos. Entre Soraia, a mais velha, com seu senso prático e liderança natural, e Arthur, o caçula sonhador e brincalhão, Miguel era o equilíbrio. Um nerd apaixonado pela música e pelos números, passava horas ao piano, tentando entender a harmonia das notas, enquanto os irmãos exploravam o quintal. Na padaria do Bené, ele começou cedo, ajudando em tudo, mas suas tarefas favoritas eram conduzir o burro Branquinho nas entregas e contabilizar o dinheiro que entrava no caixa. O brilho nos olhos dele ao contar os centavos mostrava que a matemática já era sua paixão.

Minha mãe, Ustane Pedras, cresceu em Corinto, Minas Gerais, caçula de cinco irmãos. Filha de Joaquim Pedras, um fazendeiro e açougueiro, e de Dilca Pedras, uma costureira, ela era uma menina protegida e admirada pela família. Desde cedo, aprendeu a destrinchar bois no açougue da família, mas também ajudava sua mãe com as costuras. Resiliente e cheia de determinação, Ustane passou a visitar Araxá com frequência quando sua irmã se mudou para lá. Foi em uma dessas visitas que ela conheceu meu pai.

O encontro parecia improvável. Miguel era introspectivo, metódico, um típico nerd apaixonado pelos estudos, enquanto minha mãe era cheia de energia e determinação. Mas, como dizem, os opostos se atraem. O relacionamento começou rapidamente e, antes que eles pudessem planejar qualquer coisa, minha mãe estava grávida do meu irmão, Tiago. Para um jovem metódico como Miguel, isso foi como ser lançado em uma aventura inesperada. Ele abraçou o desafio com a mesma seriedade com que estudava matemática. Minha mãe sempre riu dessa fase: “Quem diria que aquele rapaz tímido faria um filho logo no começo?”, ela brinca. Mas o desafio fortaleceu o vínculo deles. Miguel intensificou seus esforços, dividindo seu tempo entre a engenharia elétrica na UFMG, aulas particulares de matemática e seu trabalho na Ceasa, onde gerenciava operações de compra e venda de cereais ao lado do tio José Resende. Pouco tempo depois, nasci eu, em

São Paulo, e minha mãe brinca que eu já “ajudava nas vendas” enquanto ainda estava na barriga dela.

Após meu nascimento, a família voltou para Belo Horizonte, onde meus pais decidiram iniciar o Bang Bang Burger. O restaurante era uma extensão de suas personalidades. Meu pai, fã de faroestes, escolheu o nome inspirado nos filmes que amava, enquanto minha mãe trouxe a hospitalidade e o cuidado com os detalhes. O Bang Bang não era apenas uma lanchonete; era uma experiência, um lugar onde o hambúrguer era tão bom quanto as histórias que se contavam ali. O empreendimento cresceu rapidamente, mas, como bons empreendedores, meus pais não pararam por aí. Eles expandiram para negócios de carne, panificação, galetos e até dance-terias. Em 1999, surgiu a Wäls, com a intenção inicial de ser apenas a fornecedora de cerveja para o Bang Bang Burger, mas quem poderia imaginar que a Wäls se tornaria o maior sucesso de todos?

Lendo tudo isso, pode parecer uma jornada perfeita, mas a verdade é que somos colecionadores de quedas e recomeços. Cada erro foi uma lição e cada desafio nos moldou. Logo mais, vou contar como esses desafios deram forma ao que somos hoje. Por enquanto, quero que fique claro: nossas raízes são profundas porque cresceram no solo fértil de sonhos grandes, trabalho duro e muito amor.

WÄLS, A CERVEJARIA MAIS PREMIADA DO MUNDO

“A sua cerveja é uma merda!” Essa foi a frase que mais ouvi na minha juventude. No começo da Wäls, essas palavras vinham com frequência e, por mais que elas tenham doído, também nos motivaram. Era 1999 e ninguém conhecia nossa marca. A ideia de uma cerveja artesanal era tão distante para o consumidor brasileiro naquela época que parecia mais uma excêntrica do que uma revolução. Hoje parece loucura, mas é verdade.

A Wäls nasceu em um pequeno galpão em Belo Horizonte, com o objetivo de abastecer exclusivamente o Bang Bang Burger. No entanto, a rede enfrentava seu declínio e a cervejaria precisava se reinventar. Meu irmão Tiago, que havia acabado de completar 18 anos, assumiu a responsabilidade de distribuir nossas cervejas nas festas universitárias. Ele tinha muitos

amigos e uma energia contagiante. Em pouco tempo, os eventos se tornaram nosso primeiro canal de venda, e a Wäls começou a ser conhecida entre os jovens da cidade.

Desde o início, meu pai contava com o apoio de Tácilo Coutinho, seu amigo dos tempos de escola de música na UFMG. Tácilo era uma figura única: artista, inventor e apaixonado por engenharia e cerveja. Ele era um verdadeiro polímata. Desde máquinas e sistemas de engenharia industrial até pinturas e experimentos com estilos de cerveja, Tácilo fazia de tudo. Foi ele quem introduziu as receitas belgas à Wäls, lançando a Dubbel em 2006. Sua paixão pela inovação e seu olhar artístico moldaram a identidade da nossa marca.

No Carnaval de 2009, Tácilo partiu de forma trágica, vítima de um infarto fulminante. Não tivemos tempo para nos despedir. Escrevo esta pequena parte do livro com lágrimas nos olhos, literalmente. Tatá era o melhor amigo do meu pai e eu era apaixonado por ele. Um gênio. A perda foi devastadora não apenas pela amizade, mas também pela genialidade insubstituível que ele trazia para a Wäls. Curiosamente, seis meses antes, meu pai também tinha enfrentado um infarto, mas teve a sorte de sobreviver e colocar dois stents no coração. A partida de Tácilo nos deixou órfãos de um mestre cervejeiro e de uma parte essencial da nossa alma criativa.

Diante dessa lacuna, percebi que, apesar de eu ser o responsável pelo marketing da Wäls, era hora de assumir uma nova missão. Decidi me aprofundar na profissão de mestre cervejeiro, mergulhando nos estudos e aprendendo cada detalhe do processo de produção. Nesse mesmo ano, viajei para Vassouras, onde comecei a explorar técnicas avançadas de produção e estratégias de mercado que ajudariam a transformar a Wäls em um empreendimento independente e inovador.

A evolução da Wäls foi marcada por resiliência. Do fornecimento exclusivo para o Bang Bang Burger até se tornar uma marca reconhecida internacionalmente, nosso caminho foi pavimentado por trabalho duro, aprendizado e, claro, muitos desafios. As críticas iniciais que recebíamos sobre a qualidade da cerveja nos ensinaram a ouvir o consumidor e a melhorar constantemente. Logo mais, vou contar como passamos de uma cervejaria local para nos tornarmos a cervejaria mais premiada do mundo, mas quero deixar uma coisa clara: o que nos define não são os prêmios, mas

o amor e a paixão que colocamos em cada garrafa. Afinal, como meu pai sempre diz: “A cerveja é só o começo.”

IRMANDADE, LEALDADE E RESILIÊNCIA

Meu irmão, Tiago, sempre foi meu maior amigo e protetor. Desde que nasci, ele fez questão de me ensinar tudo o que sabia. Ele tem dois anos e meio a mais que eu, e essa diferença sempre o colocou na posição de liderança. Tiago é aquele irmão mais velho clássico: obstinado, zeloso e, às vezes, um pouco briguento. Mas, acima de tudo, ele é leal e tem um coração cheio de boas intenções.

Nós sempre tivemos uma relação de muita parceria, mas também de desafios. Crescemos juntos, brigamos como todo irmão, mas sempre com a certeza de que, no final do dia, estaríamos do mesmo lado. A nossa diferença de personalidades foi o que moldou essa união. Tiago, com sua visão estratégica, sempre focado no objetivo maior, enquanto eu trazia um tom mais leve, mais flexível, procurando formas criativas de driblar as dificuldades.

Uma coisa que sempre nos uniu foi o controle de ego e vaidades. Sabíamos que, por mais que nossas funções pudessem inflar o ego no dia a dia, tínhamos um objetivo comum: fazer a Wäls acontecer. Enquanto Tiago traçava os planos e cuidava para que a empresa pagasse as contas, eu corria atrás das estratégias para driblar os desafios. No início, isso significou vender cerveja barata em festas universitárias. Não tínhamos contatos nem vantagens, mas tínhamos algo que ninguém oferecia: preço competitivo e prazo para pagamento. Foi assim que a Wäls começou a se tornar conhecida entre os universitários de Belo Horizonte.

Essas festas foram o ponto de partida para algo maior. Com o tempo, começamos a organizar festivais de rua. Trocávamos ingressos por alimentos, doávamos toneladas para quem precisava e, ao mesmo tempo, tornávamos a Wäls uma referência na cidade. Cocriamos eventos como a Festa Italiana, a Festa Francesa e o Saint Patrick's Day. Esses festivais não só ajudaram a divulgar nossa marca, mas também a construir uma comunidade em torno dela.

Fizemos todos os negócios juntos, do início ao fim e, em 2018, logo depois que nos despedimos da Ambev, trilhamos caminhos diferentes pela primeira vez. Tiago foi para os Estados Unidos dar continuidade ao sonho da nossa família, chamado Novo Brazil, e, desde então, vem fazendo algo histórico na Califórnia. Ele transformou o setor de bares e esportes, que estava perdido e bem antigo, em operações completamente diferenciadas. A Novo Brazil hoje é referência, com telões transmitindo jogos simultaneamente e contabilizando mais de mil pessoas sentadas em uma das operações.

Nesse mesmo ano, 2018, meus pais retornaram para o Brasil após um período nos Estados Unidos, mantendo viva a Novo Brazil por lá. Enquanto isso, iniciamos um novo projeto por aqui: a K-Happy Kombucha, uma marca de kombucha focada em trazer saúde para o consumidor brasileiro. Essa marca se tornou referência no mercado, mostrando que saúde e sabor podem andar juntos. Hoje, eu e meu irmão, mesmo distantes fisicamente, continuamos nos falando todos os dias. Aconselhamos um ao outro, discutimos negócios e, o mais importante, mantemos a mesma vontade e determinação que tínhamos quando éramos garotos. No fim, não é apenas sobre ganhar dinheiro. É sobre transformar o mundo em um lugar melhor. Tiago sempre será minha referência de obstinação e dedicação. Nossa irmandade é a base de tudo o que construímos e, juntos, seguimos fortalecendo nosso legado.

WÄLS E A FUSÃO COM A AMBEV

Se houve algo que eu e meu irmão Tiago aprendemos ao longo da nossa trajetória foi que o sucesso exige coragem para enfrentar mudanças. Em 2015, essa coragem foi posta à prova de uma forma que nunca havíamos imaginado: a proposta de fusão da Wäls com a Ambev. Essa decisão não só alterou o rumo do nosso negócio, mas também expandiu nossa visão de mundo e o impacto que poderíamos gerar no mercado cervejeiro.

Quando a proposta chegou, senti uma mistura de orgulho e receio. Era um reconhecimento imenso do trabalho que começamos timidamente em 1999. Ao mesmo tempo, trazia uma série de perguntas difíceis. Será

que uma gigante como a Ambev entenderia o coração artesanal da Wäls? Teríamos a liberdade de continuar inovando e criando como sempre fizemos? E, o mais importante, nosso sonho permaneceria nosso? Essas dúvidas me tiravam o sono, mas uma coisa era certa: não sacrificaríamos nossos valores por nada.

Fomos claros desde o início: liberdade criativa era um ponto inegociável. Queríamos garantir que nossas receitas, nossa forma de trabalhar e nosso compromisso com a qualidade continuassem intocados. Para nossa surpresa, a Ambev não só aceitou como demonstrou um respeito genuíno pelo que construímos. Foi essa postura que possibilitou seguir em frente com a parceria.

Antes da fusão, a Wäls já era reconhecida como uma das cervejarias artesanais mais inovadoras do Brasil. Havíamos conquistado prêmios internacionais, como o World Beer Cup e o European Beer Star, mas sabíamos que ainda havia muito por fazer. Nossa produção anual girava em torno de 500 mil litros, e nosso alcance era limitado, mesmo com todo o esforço que colocávamos em cada garrafa. A Ambev nos oferecia a chance de romper essas barreiras.

Durante as negociações, o exemplo da Goose Island nos Estados Unidos foi fundamental. Eles mostraram que uma cervejaria artesanal poderia manter sua essência e autonomia criativa mesmo dentro de uma grande corporação. Isso nos deu confiança de que poderíamos trilhar um caminho semelhante no Brasil. Mais do que isso, vimos a fusão como uma oportunidade de levar a cultura das cervejas artesanais a lugares e pessoas que nunca haviam experimentado algo além do mainstream.

O processo de integração foi intenso e desafiador. De um lado, tínhamos a estrutura robusta e organizada da Ambev. De outro, o espírito artesanal, quase romântico, que definia a Wäls. Encontrar um equilíbrio entre esses dois mundos exigiu paciência, resiliência e, acima de tudo, diálogo. Aprendemos a aproveitar o melhor dos dois lados. Tivemos acesso a tecnologias avançadas, equipes especializadas e uma rede de distribuição que ampliou nosso alcance exponencialmente. Regiões do Brasil que nunca haviam visto uma Wäls agora podiam encontrar nossos rótulos nas prateleiras.

A capacidade produtiva da Wäls também deu um salto significativo. Saímos de uma produção de 500 mil litros anuais para mais de um milhão de litros mensalmente em poucos anos, sem comprometer a qualidade que sempre foi nosso maior orgulho. Mas o impacto da fusão não foi apenas técnico ou operacional. Ele nos permitiu sonhar maior. Criamos novos rótulos, exploramos estilos de cerveja que antes eram inviáveis devido às nossas limitações e expandimos nossa presença em festivais internacionais.

O lançamento da Wäls Brut é um exemplo perfeito desse novo momento. Inspirada nos métodos de produção de champanhe, essa cerveja trouxe uma sofisticação que surpreendeu até os críticos mais exigentes. Ela foi o símbolo de que a fusão não nos engessou; pelo contrário, nos deu asas para voar ainda mais alto.

Contudo, nada disso foi fácil. Para muitos da cena artesanal, a fusão foi vista como uma traição. As críticas eram duras e, às vezes, injustas. Muitos não entendiam que nosso objetivo não era vender a Wäls, mas multiplicar o impacto que ela poderia ter. Queríamos que mais pessoas tivessem acesso a cervejas feitas com cuidado, paixão e criatividade. Não se tratava de escolher entre ser artesanal ou industrial, mas de mostrar que ambos os mundos podem coexistir. O aprendizado mais valioso dessa jornada foi que crescer não significa abrir mão da essência. A Wäls continuou a ser uma cervejaria artesanal no coração, mas agora com a força de uma gigante para amplificar sua mensagem. No início, houve momentos em que parecia que os desafios eram maiores do que os benefícios, mas cada um deles nos fortaleceu. Aprendemos a navegar em um ambiente corporativo sem perder o espírito empreendedor que sempre nos definiu. A fusão também nos mostrou o poder de unir culturas aparentemente opostas. Enquanto a Ambev trouxe organização, recursos e alcance, a Wäls contribuiu com criatividade, autenticidade e um toque humano que muitas vezes falta em grandes corporações. Juntos, conseguimos criar algo único.

Hoje, a Wäls é mais do que uma cervejaria. Ela é um símbolo de que é possível crescer sem perder a essência, de que inovação e tradição podem andar de mãos dadas. Mais do que isso, ela é uma prova de que sonhos grandes exigem coragem e resiliência. Quando olho para trás, não vejo apenas números, prêmios ou reconhecimento, mas uma jornada marcada por escolhas que, embora difíceis, foram feitas com o coração.

Como bons mineiros, fizemos tudo com calma, com propósito e com a certeza de que cada passo precisava ser dado com cuidado. No final, a Wäls não perdeu sua alma. Pelo contrário, ela encontrou uma forma de brilhar ainda mais. Como meu pai sempre dizia: “A arte de empreender é transformar o simples em extraordinário, sem jamais perder o sabor da autenticidade.” A Wäls é isso: extraordinária, autêntica e, acima de tudo, nossa.

ALGO MUITO MAIOR DO QUE IMAGINÁVAMOS

Quando a fusão da Wäls com a Ambev foi consolidada, eu e meu irmão Tiago nos vimos diante de um novo cenário, cheio de possibilidades e desafios. Pensávamos que já tínhamos alcançado o ápice da nossa jornada, mas, como legítimos mineiros, descobrimos que ainda havia muito a desbravar. Foi nesse contexto que surgiu a oportunidade de participar da criação de algo que transformaria a Ambev e o mercado de bebidas global: a ZX Ventures.

A ZX Ventures foi idealizada como um braço de inovação disruptiva dentro da Ambev e, desde o início, percebemos que não se tratava apenas de um projeto ambicioso, mas de uma verdadeira revolução. Sob a liderança de Pedro Earp, um visionário dentro da companhia, a ZX Ventures se propunha a ir além da produção de bebidas. Ela queria explorar, criar e transformar as experiências de consumo no mundo todo. Era como se estivéssemos embarcando em uma expedição para o futuro do mercado.

Pedro Earp, com sua experiência e paixão por inovação, assumiu o papel de Chief Disruptive Growth Officer e trouxe uma abordagem única para a iniciativa. Ele acreditava que o futuro estava na combinação de tecnologia, criatividade e intuição empresarial. E ele estava certo! Pedro não só guiou a criação da ZX Ventures como também estabeleceu uma cultura de autonomia e ousadia.

A estrutura da ZX Ventures era impressionante. Operando em seis países — Brasil, Estados Unidos, Reino Unido, China, Argentina e Japão —, ela tinha como objetivo explorar tendências locais e globais para criar soluções inovadoras que pudessem ser aplicadas em larga escala. No Brasil, a sede ficava em um sobrado charmoso, de tijolos aparentes, próximo ao

Parque do Ibirapuera, em São Paulo. Era um espaço que fugia completamente do padrão corporativo da Ambev; tinha paredes grafitadas, mesas coletivas e um ambiente que respirava criatividade.

Aconteceu tudo muito rápido, Pedro se mudou para Nova York, onde ficava a sede global da ZX, e colocou como CEO da nossa operação o jovem fenômeno Daniel Wakswasser. Ele havia entrado na Ambev como trainee. Dani se tornou um irmão e carinhosamente nos apelidamos de “3 crazy lambs”, pois seu outro sobrenome era Cordeiro e nosso, Carneiro. Hoje, o Dani está como VP de marketing da operação Ambev como um todo e tem se destacado como o maior ganhador de prêmios de marketing na história da empresa; dá uma baita alegria no coração acompanhar isto.

A equipe da ZX Ventures reunia mentes brilhantes de diferentes áreas: designers, programadores, especialistas em logística e estrategistas de mercado trabalhavam juntos para desenvolver aplicativos, plataformas digitais e até novas marcas de bebidas. Cada projeto parecia um desafio, e cada desafio era uma oportunidade de aprendizado. Era inspirador ver como a tecnologia poderia transformar até mesmo os processos mais tradicionais.

Um dos projetos mais fascinantes que nasceu dentro da ZX foi o desenvolvimento de aplicativos para conectar consumidores e estabelecimentos. A ideia era simples, mas poderosa: facilitar a vida dos clientes e, ao mesmo tempo, aumentar a eficiência das vendas. Em pouco tempo, essas plataformas começaram a gerar resultados significativos, mostrando que estávamos no caminho certo.

Além disso, a ZX Ventures tinha um braço dedicado a investimentos em startups. Essa estratégia ampliava o portfólio da Ambev, trazendo não apenas novos produtos, mas também novos públicos. Foi assim que a ZX Ventures se posicionou como uma força motriz da inovação no mercado global de bebidas.

Mas o mais incrível foi perceber como a liderança do Pedro Earp foi fundamental para o sucesso desse projeto. Ele não era apenas um gestor; ele era um mentor, alguém que enxergava o potencial das pessoas e sabia como canalizar suas habilidades para criar algo extraordinário. Pedro tinha uma visão tão clara do que a ZX Ventures poderia alcançar que todos ao seu redor se sentiam motivados a dar o melhor de si. Ele era o tipo de líder que transformava ideias em realidade. Aproveito essa breve escrita para

deixar registrado: Pedrinho, muito obrigado, em nome da nossa família, amamos você.

Para mim e para o Tiago, a participação na ZX Ventures foi um divisor de águas. Vimos de perto como uma grande corporação podia se reinventar e como a inovação não precisava ser um privilégio de startups ou empresas pequenas. Aprendemos que a chave estava em ter coragem para experimentar, errar, ajustar e tentar novamente. E isso era exatamente o que fazíamos na Wäls, mas agora em uma escala global.

Hoje, olhando para trás, vejo que a ZX Ventures foi muito maior do que imaginávamos. Não apenas por sua dimensão ou impacto, mas pelo que ela nos ensinou. Ela nos mostrou que, com os parceiros certos e uma visão clara, é possível transformar sonhos em realidade. E, mais do que isso, ela nos ensinou que o futuro não é algo que se espera; é algo que se cria.

Levamos para a ZX Ventures a simplicidade, a paixão e a capacidade de trabalhar duro, tipicamente mineiras, e, com isso, deixamos nossa marca em um projeto que não apenas mudou a Ambev, mas também redefiniu o significado de inovação no mercado de bebidas. Afinal, como meu pai sempre dizia: “Quem não se reinventa não cresce. E quem não cresce perde o gosto pela vida.” A ZX Ventures foi nossa reinvenção, nossa aposta no futuro e, acima de tudo, nossa maior prova de que ainda há muito por fazer.

Dito tudo isso, e voltando novamente para nossa história empreendedora, imagino que você já tenha percebido como minha família carrega uma bagagem recheada de sonhos. Muitos deles felizmente realizados, outros que deram completamente errado, vários em andamento e tantos outros por vir. A partir de agora, vou te contar sobre as metodologias e caminhos que nos permitiram transformar todos esses objetivos em algo real, tirar as ideias do papel e vencer obstáculos que muitas vezes nós mesmos criamos para chegar até o topo. Não o topo que significa o lugar mais alto, mas aquele que representa uma realização verdadeira. Prometo não impor fórmulas, receitas infalíveis e muito menos bancar o guru. Meu desejo aqui é que você se conheça de uma maneira tão íntima e intensa que será impossível ceder às armadilhas dos seus próprios pensamentos.

Amostra



Amostra

INTRODUÇÃO



ESQUEÇA
TUDO QUE JÁ TE
FALARAM SOBRE
PRODUTIVIDADE!

*Por que você chegou até
aqui e está lendo este livro?
Você deseja ter alta performance?
Sinceramente?*

O que realmente desejamos não é a alta performance em si, mas sim o que ela nos permite alcançar.

O objetivo não é apenas trabalhar com consistência e produtividade, mas construir uma vida com mais prosperidade, tanto financeira quanto de tempo. É ter liberdade para se dedicar a outros prazeres, estar mais presente com a família e viver com mais equilíbrio.

A alta performance não é um fim, mas um meio. Ela é a ferramenta que, quando usada com inteligência e propósito, nos leva a concretizar nossos sonhos. No entanto, nem sempre esse caminho é bem compreendido. Muitas vezes, somos levados a acreditar que produtividade significa exaustão, que sucesso é sinônimo de sacrifício extremo e que há um único método infalível para atingir grandes resultados. Mas será que existe uma fórmula universal? Se somos indivíduos inseridos em contextos tão diferentes, faria realmente sentido que essa fórmula existisse? Te adianto que não! Não há um único caminho certo. O que funciona para uma pessoa pode não funcionar para outra. Modelos prontos, estratégias inflexíveis e fórmulas mágicas frequentemente ignoram o que há de mais importante: você.

Esqueça, também, todos os modelos que fizeram você acreditar que funcionariam para a sua realidade. Como você se enxerga? Que percepção tem sobre si mesmo como um indivíduo que carrega um repertório único, moldado por experiências, aprendizados, medos e desejos que só pertencem a você? Seu organismo funciona da mesma maneira que o das pessoas ao seu redor? Reflita sobre essas questões e responda: por que o que dá certo para uma pessoa precisa, necessariamente, dar certo para você?