

Relatório Global de Empreendedores

2025



UBS

Algumas palavras sobre a nossa pesquisa

Este é o primeiro relatório do UBS que tem pesquisado ativamente as opiniões dos empreendedores na nossa base de clientes e na nossa Rede de Líderes de Setores, na qual solicitamos suas opiniões sobre uma ampla variedade de desenvolvimentos importantes que podem moldar o crescimento dos seus setores e do seu patrimônio pessoal. Na pesquisa, perguntamos quais tecnologias digitais oferecem as maiores oportunidades, suas principais preocupações e necessidades específicas de gestão de patrimônio enquanto olham para o futuro.

Pesquisamos as opiniões de 156 clientes empreendedores e membros da rede UBS em todos os setores. As suas empresas representam US\$19,1 bilhões em receitas anuais combinadas, o que equivale a uma média de US\$123 milhões cada. Os participantes estão registrados nas Américas (EUA e América Latina), Ásia-Pacífico, Europa e Suíça. Consulte a metodologia na página 58 para obter a lista completa de mercados.

Além disso, as conclusões da pesquisa foram complementadas por entrevistas breves e profundas centradas nos temas principais. A pesquisa foi realizada de 26 de setembro a 30 de novembro de 2024.

Índice



Prefácio 4

Sumário executivo 6



Seção 3
Necessidades da
gestão de
patrimônio 42



Seção 1
Panorama dos
negócios 8

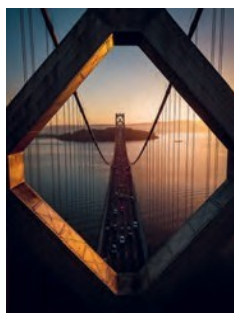


Nota final 50

Destaques
regionais 52



Seção 2
O futuro dos
negócios 34



Alguns fatos sobre
o nosso relatório 56



Prefácio

O que os empreendedores estão pensando ao nos aproximarmos da metade de uma década que nos trouxe um crescimento econômico sólido e avanços tecnológicos, mas também uma pandemia global e conflitos geopolíticos? É uma questão que exploramos na nossa primeira edição do Relatório Global de Empreendedores do UBS.

Embora o UBS seja amplamente reconhecido como um dos principais gestores de patrimônio globais, muitas vezes é menos conhecido que milhares de nossos clientes são empreendedores ou vêm de famílias de empreendedores, muitas das quais abrangem gerações. Nossas redes exclusivas de empreendedores conectam esses indivíduos para que eles possam trocar ideias, obter novas perspectivas e tomar decisões melhores que ajudam no crescimento dos seus negócios.

Este relatório resume os pontos de vista de 156 clientes empreendedores e membros da nossa Rede de Líderes de Setores, com receita anual combinada de US\$19,1 bilhões. Ao fazê-lo, ele captura o conhecimento coletivo de alguns dos mais brilhantes inovadores nos negócios com os quais temos o privilégio de trabalhar e destaca os insights sobre tópicos a partir da sua perspectiva do setor para seus planos de negócios em um horizonte de curto prazo e até o final da década.

O relatório mostra que os empreendedores veem o enorme potencial da inteligência artificial (IA), mas também esperam continuar investindo na sua força de trabalho. Esta abordagem equilibrada sugere um futuro no qual a IA complementa o talento humano, favorecendo a inovação e o crescimento.

Curiosamente, o relatório também revela uma tendência comum entre os empreendedores: muitos dizem que não têm construído seu patrimônio privado fora dos seus negócios tanto quanto poderiam. Esta visão enfatiza a importância de buscar orientação especializada sobre investimentos para equilibrar o crescimento dos negócios com a saúde financeira pessoal.

Esperamos que o relatório forneça informações valiosas para todos os nossos clientes e você está convidado a explorar as descobertas. Como sempre, estamos ansiosos para continuar a apoiar a sua jornada na formação do seu patrimônio – seja ele empresarial ou pessoal.

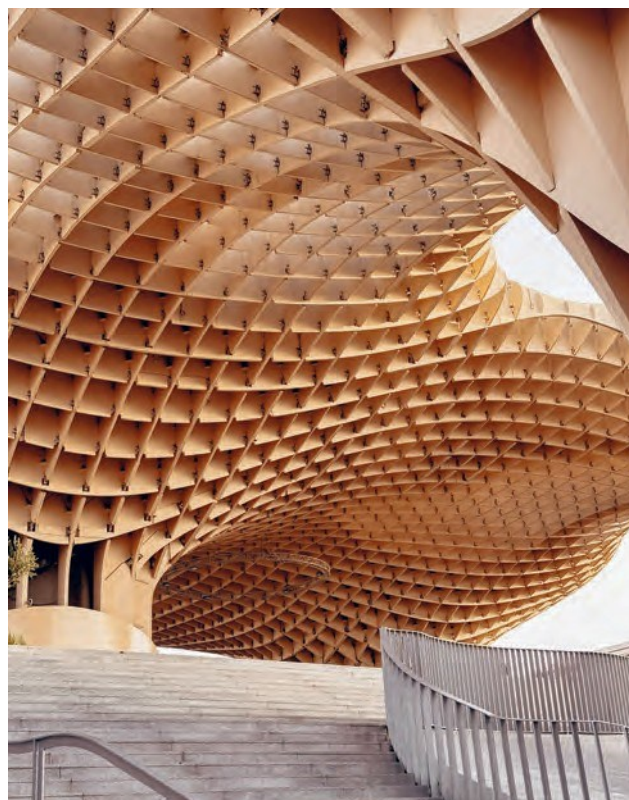


Benjamin Cavalli
Chefe de Clientes Estratégicos
Gestão de Patrimônios Globais UBS



Os empreendedores esperam investimentos em pessoas, ao mesmo tempo em que captam o potencial da IA

Nossos empreendedores preveem um aumento dos investimentos nos seus setores em um período de 12 meses e investimentos mais significativos por cinco anos. No próximo ano, esperam fazer investimentos em pessoal e aquisições/parcerias estratégicas. No entanto, eles veem a IA como a tecnologia com maior potencial e esperam que ela ofereça maior produtividade/rendimento e outros benefícios durante os próximos cinco anos, aparentemente aumentando em vez de substituir os funcionários.



Muitos empreendedores não acumulam patrimônio privado tanto quanto poderiam

Nossa pesquisa destaca o que parece ser uma característica comum entre os empreendedores - muitos não priorizaram a construção do seu patrimônio privado em seu pleno potencial, talvez por se concentrarem em reinvestir nos seus negócios. Nossos empreendedores também reconhecem que o crescimento de um negócio e a gestão de investimentos exigem conjuntos de habilidades completamente diferentes, e a maioria reconhece a importância da orientação especializada em investimentos.



A maioria dos empreendedores espera procurar assessoria externa para a saída dos negócios

Para vender suas empresas, mais da metade dos empreendedores pesquisados procurariam assessoria externa de um banqueiro - seja um assessor de clientes, um assessor financeiro/patrimonial ou um banqueiro de investimentos. Quase tantos recorreriam a um assessor independente, como um advogado ou um consultor tributário. Quando se trata de governança, mais da metade acredita que as empresas do seu setor têm um plano de sucessão para a equipe de liderança sênior/funcionários.



A instabilidade política, os impostos e a geopolítica lideram as preocupações dos empreendedores

Na nossa pesquisa, os empreendedores destacaram suas principais preocupações macro quanto aos seus setores como sendo a instabilidade e/ou incerteza política, a elevação de impostos e/ou um grande conflito geopolítico. Quando pensamos nos desafios específicos dos negócios que seus setores enfrentam, o número maior de empreendedores vê a mudança das regulamentações e das exigências de conformidade como uma dificuldade, sendo que mais de um terço vê a segurança cibernética como uma ameaça.





Seção 1

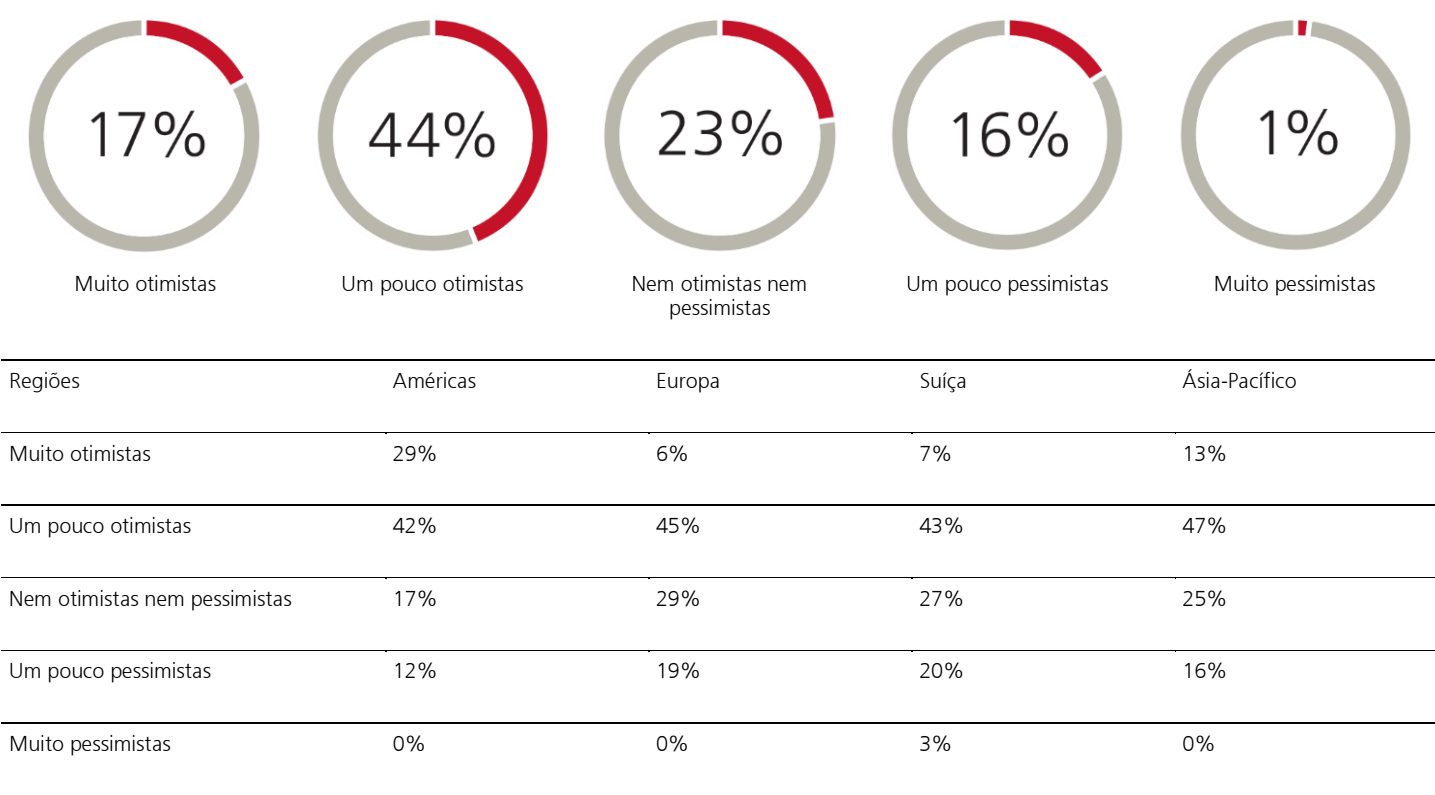
Panorama dos negócios

Maior investimento nos negócios
 esperado nos próximos cinco anos

As perspectivas dos empreendedores oferecem informações valiosas sobre a situação da economia e fatores determinantes de mudanças. Com a ressalva de que a categoria dos empreendedores precisa ser otimista por natureza para iniciar e expandir negócios, sua positividade atual quanto aos setores dos quais fazem parte é notável, assim como sua visão de que a empresa típica está planejando um caminho rumo a maiores investimentos.

Eles estão otimistas sobre as perspectivas para os seus setores nos próximos 12 meses. Cerca de seis em cada dez (61%) dizem que estão muito ou um pouco otimistas. Além disso, relativamente poucos estão preocupados - pouco menos de um quinto (17%) estão muito ou um pouco pessimistas. Os empreendedores das Américas se destacam como os mais otimistas, talvez por refletir o tema da excepcionalidade dos EUA, que é comentado com frequência.¹ Do ponto de vista setorial, a confiança está elevada entre os empreendedores das áreas de tecnologia/saúde e industrial, mas menos entre aqueles dos setores de bens de consumo discricionários/básicos.

Os empreendedores estão otimistas quanto às perspectivas para seus setores
 Perspectivas para os setores nos próximos 12 meses



1 Corresponde às grandes alocações de carteiras dos family offices na América do Norte, que aumentarão nos próximos cinco anos, de acordo com o Relatório Global sobre Family Office de 2024 do UBS.



Ilustrando o contraste marcante nas condições dos negócios entre diferentes continentes, um empreendedor suíço de tecnologias de usinagem que tem clientes no setor automotivo comentou: “Nós temos duas situações totalmente diferentes agora.

Nos EUA, temos mais trabalho do que conseguimos realizar. Ao mesmo tempo, não temos tanto trabalho na Europa. Estou muito otimista quanto aos EUA agora. Nos últimos 24 meses, pudemos perceber os negócios sendo atraídos de volta para os EUA. E isso se intensificará, na minha opinião, com o novo governo atual.”

Os empreendedores planejam aumentar os investimentos
Planos de investimento para uma empresa típica nos próximos 12 meses e 5 anos

	Global		Global	
	Em 12 meses		Em 5 anos	
Planejando aumentar significativamente o total de investimentos	<div></div>	19%	<div></div>	40%
Planejando aumentar um pouco o total de investimentos	<div></div>	32%	<div></div>	46%
Planejando manter o total de investimentos praticamente o mesmo	<div></div>	32%	<div></div>	11%
Planejando diminuir significativamente o total de investimentos	<div></div>	11%	<div></div>	2%
Planejando diminuir significativamente o total de investimentos	<div></div>	7%	<div></div>	1%

Regiões	Américas	Europa	Suíça	Ásia-Pacífico
	Em 12 meses	Em 12 meses	Em 12 meses	Em 12 meses
	Em 5 anos	Em 5 anos	Em 5 anos	Em 5 anos
Planejando aumentar significativamente o total de investimentos	32% 35%	16% 42%	3% 52%	13% 33%
Planejando aumentar um pouco o total de investimentos	25% 51%	44% 45%	33% 33%	32% 52%
Planejando manter o total de investimentos praticamente o mesmo	34% 10%	22% 10%	37% 11%	35% 15%
Planejando diminuir um pouco o total de investimentos	5% 0%	6% 3%	17% 4%	19% 0%
Planejando diminuir significativamente o total de investimentos	4% 4%	13% 0%	10% 0%	0% 0%

“Nos últimos 24 meses, pudemos perceber os negócios sendo atraídos de volta para os EUA. E isso se intensificará, na minha opinião, com o novo governo atual.”

Olhando para o futuro, os empreendedores acreditam que as empresas irão aumentar cada vez mais os investimentos, talvez enquanto se preparam para o que chamamos de 5Ds da disrupção que estão mudando o cenário dos investimentos para criar riscos e oportunidades.² Eles são, sem nenhuma ordem específica, dívida, desglobalização, demografia, digitalização e descarbonização. Cinquenta e um por cento acreditam que as empresas típicas dos seus setores planejam aumentos pequenos ou significativos nos investimentos no prazo de 12 meses. E olhando para daqui a cinco anos, esse número sobe para 86%.

² Year Ahead 2025. Roaring 20s: The next stage. (The decade ahead, página 41) [O Ano à frente: 2025. Os Estrondosos 20s: A próxima etapa. (A década à frente)].



Planejando investir em pessoas e fazer aquisições

Aonde as empresas irão investir?
Globalmente, os empreendedores preveem principalmente investimentos em pessoas e aquisições. Cinquenta e quatro por cento acreditam que a empresa típica do seu setor planeja investir em pessoal nos próximos 12 meses - não apenas contratando, mas também oferecendo incentivos ou treinamento. Cinquenta e três por cento esperam um aumento nas aquisições estratégicas ou parcerias. Isso sugere que a diferença entre o preço que os compradores pagarão e o preço que os vendedores aceitarão - conhecido como spread bid-ask - pode estar se reduzindo.

A tecnologia também é uma prioridade. Quase metade (47%) dos empreendedores preveem que uma empresa típica do seu setor investirá em gastos com TI e/ou transformação digital. Mais especificamente, 45% acreditam que investirão em infraestrutura, aplicações e/ou modelos de IA.

Os empreendedores preveem principalmente os investimentos em pessoas e aquisições
Áreas de investimento de uma empresa típica nos próximos 12 meses

Regiões	Global		Américas	Europa	Suíça	Ásia-Pacífico
Pessoal (i.e. contratação de mais pessoal, incentivos, treinamento do pessoal, etc.)	<div></div>	54%	71%	50%	53%	31%
Aquisições ou parcerias estratégicas	<div></div>	53%	51%	59%	57%	50%
Gastos com TI e/ou transformação digital	<div></div>	47%	44%	59%	53%	38%
Infraestrutura, aplicações e/ou modelos de inteligência artificial (IA)	<div></div>	45%	42%	50%	43%	50%
Modernização de equipamentos e/ou máquinas	<div></div>	41%	58%	34%	37%	22%
Marketing e/ou publicidade	<div></div>	40%	42%	41%	37%	31%
Análise de dados e inteligência nos negócios	<div></div>	33%	29%	44%	23%	41%
Pesquisa e desenvolvimento (P&D)	<div></div>	33%	32%	44%	27%	31%
Práticas relacionadas à sustentabilidade/ESG	<div></div>	19%	19%	22%	20%	13%
Análises da concorrência e/ou pesquisas de mercado	<div></div>	11%	17%	13%	3%	6%
Aumento dos níveis de estoque	<div></div>	11%	17%	6%	3%	6%
Responsabilidade social corporativa (RSC) e/ou iniciativas de sustentabilidade	<div></div>	10%	5%	19%	10%	13%
Nenhum desses	<div></div>	3%	2%	0%	0%	9%

É visível que as intenções de investimentos variam muito por região e setor, provavelmente por refletir as perspectivas de crescimento orgânico. Por exemplo, as expectativas de investimento em pessoal são maiores nas Américas, enquanto aquisições estratégicas e parcerias estão mais elevadas na Europa. O contraste é acentuado ainda mais na região Ásia-Pacífico, em que os investimentos em aquisições e parcerias estratégicas, juntamente com os investimentos em infraestrutura, aplicações e/ou modelos de IA, estão muito à frente daqueles em pessoal.

Um empreendedor da costa leste dos EUA, do ramo de manuseio e reciclagem de materiais, planeja investir em IA para expandir seus negócios e melhorar a capacitação da sua força de trabalho. “Vejo a IA como uma maneira de voltar aos números anteriores de receita e ainda mais”, observou. “Eu acho que a oportunidade aqui é manter a equipe que você tem e ser capaz de escalar muito mais utilizando a IA como assistente, como um parceiro.”





Contratação para melhorar apesar dos mercados de trabalho difíceis

A mão de obra é evidentemente uma prioridade, à medida que a inflação salarial diminui nas Américas e na Europa. Nos próximos 12 meses, mais de 4 em cada 10 (44%) empreendedores acreditam que as empresas dos seus setores tenham planos de aumentar significativa ou ligeiramente sua força de trabalho.

Em cinco anos, esse percentual sobe para mais de dois terços (68%) dos empreendedores. Os empreendedores das Américas e da Suíça têm as maiores expectativas para cinco anos. Muito poucos empreendedores esperam reduções significativas na força de trabalho em 12 meses ou em 5 anos.

Os empreendedores esperam que as empresas dos seus setores aumentem a força de trabalho
Planos de contratação de uma empresa típica nos próximos 12 meses e 5 anos

	Global		Global	
	Em 12 meses		Em 5 anos	
Aumentar significativamente a força de trabalho	<div></div>	10%	<div></div>	21%
Aumentar um pouco a força de trabalho	<div></div>	34%	<div></div>	46%
Manter a força de trabalho praticamente igual	<div></div>	32%	<div></div>	16%
Diminuir um pouco força de trabalho	<div></div>	20%	<div></div>	11%
Diminuir significativamente a força de trabalho	<div></div>	3%	<div></div>	4%
Regiões	Américas	Europa	Suíça	Ásia-Pacífico
	Em 12 meses Em 5 anos	Em 12 meses Em 5 anos	Em 12 meses Em 5 anos	Em 12 meses Em 5 anos
Aumentar significativamente a força de trabalho	21% 25%	3% 16%	3% 21%	3% 18%
Aumentar um pouco a força de trabalho	31% 51%	47% 42%	40% 50%	20% 39%
Manter a força de trabalho praticamente igual	33% 10%	31% 32%	23% 14%	43% 14%
Diminuir um pouco força de trabalho	14% 8%	16% 6%	27% 14%	30% 21%
Diminuir significativamente a força de trabalho	2% 6%	3% 3%	7% 0%	3% 7%

Mas o mercado de trabalho continua a testar as pessoas, possivelmente refletindo a concorrência por habilidades essenciais. Mais da metade (52%) dos empreendedores acredita que as empresas dos seus setores estão tendo problemas para contratar funcionários, enquanto quase a metade (45%) diz que a remuneração/os incentivos tiveram que ser aumentados para reter os funcionários.

Os problemas de contratação parecem ser muito maiores nas Américas e na Europa do que na região da Ásia-Pacífico. Além disso, nossas entrevistas de follow up com empreendedores sugerem, com base em experiências pessoais, que há demanda para habilidades específicas - por exemplo, como algumas empresas procuram aumentar o uso da IA, elas precisam de especialistas que possam maximizar o seu potencial.

Os empreendedores acreditam que as empresas dos seus setores estão tendo problemas para contratar funcionários

Desafios de pessoal/recursos

Regiões	Global		Américas	Europa	Suíça	Ásia-Pacífico
Problemas para contratar novos funcionários	<div></div>	52%	61%	59%	47%	34%
Remunerações/incentivos tiveram que Ser aumentados para manter a taxa de retenção dos funcionários	<div></div>	45%	42%	59%	50%	31%
As empresas precisaram "ter o tamanho certo"	<div></div>	33%	29%	28%	43%	41%
Lutando com "risco de pessoas-chave"	<div></div>	32%	24%	41%	40%	31%
Problemas para reter os funcionários	<div></div>	26%	39%	25%	10%	19%
A rotatividade de pessoal aumentou recentemente	<div></div>	22%	32%	13%	20%	16%
Nenhum desses	<div></div>	4%	2%	0%	0%	9%

“O mercado para pessoas criativas é muito, muito restrito.”

“O mercado para pessoas criativas é muito, muito restrito”, explicou um empreendedor de segurança cibernética do Vale do Silício. “As pessoas que podem gerar grandes impactos são muito poucas. Vai continuar a ser assim por um tempo. E ficou ainda mais difícil porque, antigamente, era possível convencer qualquer pessoa que trabalhasse em uma empresa de tecnologia a se juntar a uma jovem startup, onde você poderia criar certa riqueza e equidade, inovar e ter liberdade. Agora, com grandes empresas dando aos funcionários planos de opção de ações, eles estão ganhando milhões de dólares.”



A IA está oferecendo a maior oportunidade comercial








Os empreendedores têm poucas dúvidas de que a IA tem grande potencial. Quase dois terços (62%) acreditam que a IA é a tecnologia que oferece as maiores oportunidades comerciais para os seus setores atualmente. As expectativas são mais altas nos setores de tecnologia/saúde, mas mais baixas entre os empreendedores do setor industrial.

Um empreendedor de serviços de IA com sede em Portugal considera que a tecnologia tem potencial para transformar o modo como todas as empresas operam. “Temos uma grande oportunidade para aproveitar”, disse ele. “Pessoalmente, estou muito feliz de viver este momento na minha carreira, na história do nosso mundo, porque é tão raro. Estamos vivenciando um momento mais importante do que quando a internet chegou. Como profissionais, temos muita sorte de estar trabalhando nesta época.”



“Estamos vivenciando um momento mais importante do que quando a internet chegou. Como profissionais, temos muita sorte de estar trabalhando nesta época.”

A IA é a tecnologia que está oferecendo a maior oportunidade comercial
Tecnologias que estão oferecendo as maiores oportunidades comerciais

Regiões	Global		Américas	Europa	Suíça	Ásia-Pacífico
Inteligência artificial (IA)		62%	59%	59%	70%	66%
Automação e/ou robótica		45%	46%	50%	47%	41%
Analítica de big data (ex.: coleta, processamento, limpeza e análise de grandes conjuntos de dados para ajudar as organizações a operacionalizar seus big data)		41%	44%	41%	37%	44%
Tecnologias habilitantes (ex.: tecnologias que ajudam a gerar saltos gigantes no desempenho e nas capacidades do usuário)		25%	27%	28%	10%	34%
Tecnologia blockchain (ex.: tecnologias que oferecem transações seguras e transparentes)		10%	7%	13%	10%	16%
Realidade virtual e/ou aumentada		10%	10%	9%	13%	6%
Nenhum desses		11%	10%	13%	7%	9%

Os empreendedores acreditam que a IA proporcionará uma série de benefícios. Pensando em cinco anos à frente, mais de dois terços (67%) esperam que a tecnologia leve à melhoria da produtividade/rendimento de uma empresa típica do seu setor. Mas quase seis em cada dez (59%) esperam que a IA resulte em um melhor atendimento/experiência do cliente.

E 47% veem a IA como uma melhoria na criação de conteúdo/materiais de marketing. Aparentemente, os empreendedores da região da Ásia-Pacífico, que é dominada pela indústria manufatureira, esperam um impacto maior do que os das Américas, onde os serviços desempenham um papel mais importante.

Os empreendedores acreditam que a IA irá proporcionar uma série de benefícios

Impacto da inteligência artificial (IA) em uma empresa típica nos próximos cinco anos

Regiões	Global		Américas	Europa	Suíça	Ásia-Pacífico
A IA levará à melhoria da produtividade/rendimento	<div></div>	67%	61%	59%	77%	75%
Inteligência artificial (IA) levará a uma melhor experiência do cliente	<div></div>	59%	63%	66%	43%	63%
A IA levará à melhoria da criação de conteúdo/materiais de marketing	<div></div>	47%	44%	44%	43%	63%
A IA levará a um número menor de funcionários	<div></div>	46%	39%	41%	47%	66%
A IA levará a uma maior qualidade dos produtos	<div></div>	33%	32%	31%	27%	41%
A IA levará a preços mais altos	<div></div>	2%	2%	3%	3%	0%
Outra	<div></div>	4%	3%	0%	10%	3%
Não se aplica - Não espero que a IA tenha qualquer impacto positivo nas empresas do meu setor	<div></div>	4%	7%	6%	3%	0%

Para ilustrar o potencial da IA, uma empresária chinesa de tecnologia da saúde descreveu como a inteligência artificial permitiu que ela fizesse os cortes de custos necessários para continuar operando. “As mudanças no mercado nos obrigaram a demitir 50% da nossa equipe em 2023, e fomos forçados a nos tornar mais eficientes usando a IA para a automatização”, disse ela.

Isso não quer dizer que a IA seja a única tecnologia com potencial significativo. Quase metade (45%) dos entrevistados acredita que a automação e/ou robótica representam oportunidades comerciais para uma empresa típica do seu setor, e mais de quatro em cada dez (41%) acham que a análise de big data faz o mesmo.

“Quando se trata de adotar a IA, as pessoas se classificam em três grupos”, observou o empreendedor do Vale do Silício. “Cerca de 20% vai resistir e se recusar a mudar, mantendo seus velhos hábitos - e eles irão acabar fracassando. Outros 20% vão adotar a IA totalmente, reconhecendo o seu potencial transformador, e alcançarão um sucesso enorme. Os 60% restantes irão adaptar-se gradualmente, tornando-se parte do sistema e adicionando valor incremental com o decorrer tempo.”



As macro preocupações estão concentradas em instabilidade política, elevação de impostos e geopolítica

Em um mundo instável, os empreendedores estão bem cientes de como riscos aparentemente remotos podem afetar diretamente seus negócios. No decorrer de 12 meses, eles classificam os maiores perigos econômicos, de mercado ou políticos dos seus setores como sendo, em primeiro lugar, a instabilidade e/ou incerteza política (de acordo com 53%), em segundo lugar, a elevação de impostos (42%) e, em terceiro lugar, grande(s) conflito(s) geopolítico(s) (41%).

Com as tensões comerciais em alta entre os EUA e a China no momento da pesquisa,³ havia temores a respeito das formas específicas pelas quais a geopolítica poderia afetar os negócios. Em pesquisas de follow up, os participantes falaram sobre suas preocupações com tudo, desde a escassez de semicondutores no caso de um conflito sobre Taiwan, até movimentos cambiais voláteis que não poderiam cobrir, e até mesmo um mundo onde eles teriam que escolher entre negociar com os EUA ou a China.

³ A pesquisa foi iniciada em 26 de setembro de 2024 e encerrada em 30 de novembro de 2024.



“Eu estou muito preocupado com as tarifas”, observou o entrevistado do setor manuseio de materiais das Américas. “Também estou preocupado com a situação geopolítica em geral, fatos aleatórios que nos afetaram nos últimos anos. Estávamos importando produtos de um país do Oriente Médio, mas paramos por causa dos problemas no Mar Vermelho. E foi incrível pensar que algo assim poderia afetar uma das nossas decisões de negócios. Mas coisas desse tipo estão surgindo o tempo todo.”

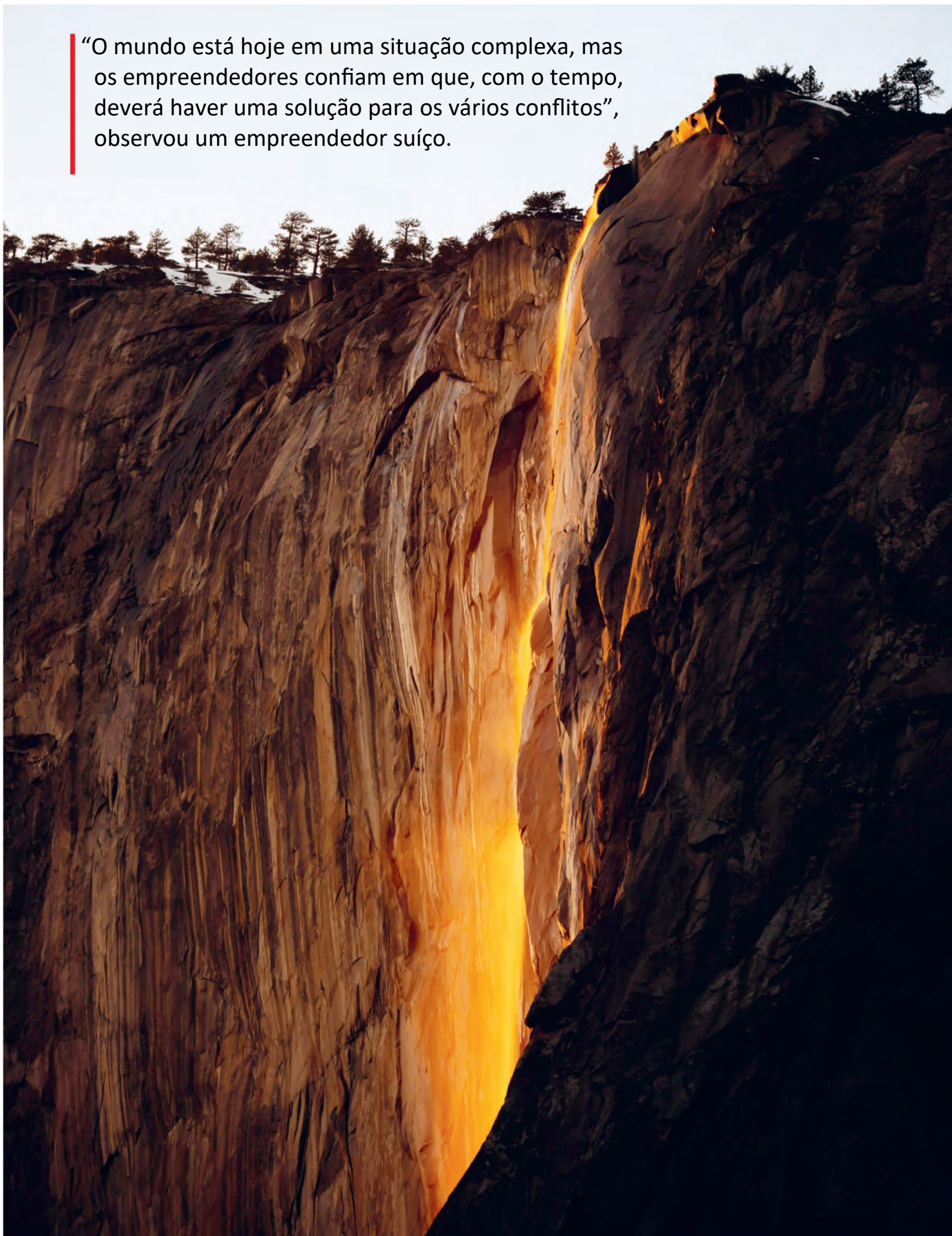
Considerando os próximos cinco anos, os impostos se tornam a maior preocupação dos empreendedores, apesar de eles ainda estarem preocupados com a política e a geopolítica. Quase metade (46%) dos empreendedores considera que os impostos mais altos são o fator mais provável de impacto negativo para os seus setores. Menos veem a instabilidade e/ou a incerteza política como um perigo (42%), e ainda menos temem grande(s) conflito(s) geopolítico(s) (35%). Os empreendedores europeus tendem a estar mais ansiosos com estas áreas de preocupação.

“Também estou preocupado com questões geopolíticas gerais, fatos aleatórios que nos afetaram nos últimos anos.”

As principais preocupações dos empreendedores continuam semelhantes no curto e médio prazos
Preocupações nos próximos 12 meses e 5 anos

	Global		Global	
	Em 12 meses		Em 5 anos	
Instabilidade e/ou incerteza política	<div></div>	53%	<div></div>	42%
Elevação de impostos	<div></div>	42%	<div></div>	46%
Grande(s) conflito(s) geopolítico(s)	<div></div>	41%	<div></div>	35%
Custo de financiamento	<div></div>	31%	<div></div>	24%
Elevação das taxas de juros	<div></div>	28%	<div></div>	20%
Recessão global	<div></div>	27%	<div></div>	31%
Tensões comerciais e tarifas	<div></div>	27%	<div></div>	26%
Aumento da inflação	<div></div>	27%	<div></div>	25%
Interrupções na cadeia de fornecimento	<div></div>	26%	<div></div>	28%
Crise no mercado financeiro	<div></div>	19%	<div></div>	24%
Correção do mercado imobiliário	<div></div>	15%	<div></div>	18%
Crise da dívida	<div></div>	12%	<div></div>	29%
Mudança climática	<div></div>	9%	<div></div>	23%
Deflação	<div></div>	7%	<div></div>	8%
Migração e seu impacto nos meus negócios	<div></div>	4%	<div></div>	10%

“O mundo está hoje em uma situação complexa, mas os empreendedores confiam em que, com o tempo, deverá haver uma solução para os vários conflitos”, observou um empreendedor suíço.












“O mundo está hoje em uma situação complexa, mas os empreendedores confiam em que, com o tempo, deverá haver uma solução para os vários conflitos”, observou um empreendedor suíço que fabrica equipamentos para indústria farmacêutica. “Eles esperam que haja um mundo mais pacífico e menos complicado no futuro no médio prazo.”

Os empreendedores estão cada vez mais preocupados com as mudanças climáticas no longo prazo. Pouco menos de um em cada dez (9%) se preocupa com o impacto que elas terão sobre o seu setor em 12 meses - no entanto, quase um quarto (23%) está preocupado com esse potencial impacto em cinco anos.

Quando se trata de desafios específicos do negócio, os empreendedores têm diversas preocupações. No decorrer de 12 meses, o maior número (46%) cita preocupações com mudanças nos regulamentos do setor e/ou exigências de conformidade. Mas um número considerável (35%) se preocupa com ameaças à segurança cibernética, com o percentual sendo especialmente alto nos setores de tecnologia/saúde.

Mudanças nas regulamentações e ameaças à segurança cibernética com maior probabilidade de ter um impacto negativo

Fatores que impactam negativamente o setor nos próximos 12 meses

Regiões	Global		Américas	Europa	Suíça	Ásia-Pacífico
Mudanças nos regulamentos do setor e/ou exigências de conformidade		46%	44%	50%	50%	44%
Ameaças à segurança cibernética		35%	36%	56%	40%	13%
Mudanças no comportamento e nas preferências do consumidor		33%	31%	31%	27%	44%
Aumento dos custos de materiais		31%	39%	28%	20%	31%
Concorrência de mercados emergentes ou de novos participantes		28%	17%	41%	23%	41%
Acesso a capital suficiente		22%	19%	19%	27%	28%
Interrupções tecnológicas		20%	20%	25%	10%	22%
Questionamentos e/ou processos judiciais		18%	25%	9%	13%	19%
Nenhum desses		4%	5%	0%	10%	3%

“As regulamentações são definitivamente um dos maiores riscos em certos mercados”, disse um empreendedor de jogos online da região da Ásia-Pacífico. “Por exemplo, em alguns países o setor de jogos é altamente regulamentado. Se o governo achar que as crianças estão gastando muito tempo em jogos no celular, ele vai promulgar certas diretrizes ou regras que proíbem empresas de jogos de permitir que crianças de uma determinada idade passem mais do que um determinado número de horas por dia jogando.”

A eficiência energética e a reciclagem são muito difundidas, especialmente na Europa

Em termos de sustentabilidade, nossa pesquisa mostra que os empreendedores esperam que muitas empresas se concentrem na eficiência energética e reciclagem. Mais da metade (51%) dos empreendedores espera que a empresa típica do seu setor esteja implementando práticas de eficiência energética e de redução de carbono. Além disso, um número aproximado (47%) prevê reduções nos resíduos e aumento na reciclagem.

Muitas empresas estão focadas na eficiência energética e na reciclagem

Ações de ESG/relacionadas à sustentabilidade de uma empresa típica

Regiões	Global		Américas	Europa	Suíça	Ásia-Pacífico
Implementação de práticas de redução de carbono e eficiência energética	<div></div>	51%	42%	72%	57%	44%
Redução de resíduos e aumento da reciclagem	<div></div>	47%	41%	59%	57%	34%
Adoção de tecnologias sustentáveis	<div></div>	41%	31%	56%	47%	44%
Promoção da diversidade, inclusão e práticas profissionais justas no local de trabalho	<div></div>	34%	31%	53%	23%	31%
Aquisição de materiais sustentáveis/produzidos de forma ética e garantia da sustentabilidade da cadeia de fornecimento	<div></div>	29%	25%	28%	43%	25%
Engajamento na divulgação comunitária e apoio a iniciativas locais	<div></div>	26%	36%	34%	7%	22%
Nenhum desses	<div></div>	8%	7%	0%	7%	16%

⁴ No Relatório do UBS sobre Ambições de Bilionários de 2024, a porcentagem de bilionários que realiza seus negócios de forma sustentável aumentou de 26% há 10 anos para 39% atualmente. O Relatório Global do UBS sobre Family Office relata que a sustentabilidade está se tornando importante tanto para as carteiras de investimentos quanto para as perspectivas de longo prazo dos negócios operacionais.”



No entanto, há um grande gap entre a Europa e as Américas e a região da Ásia-Pacífico, o que reflete os custos de energia mais altos e regulamentações ambientais mais rígidas das primeiras. Enquanto quase três quartos (72%) dos participantes europeus dizem que as empresas típicas provavelmente estarão buscando eficiência energética e redução de carbono, muito menos na região da Ásia-Pacífico (44%) e nas Américas (42%) esperam que isso aconteça. Em termos de resíduos e reciclagem, também parecem ser muito mais comuns na Europa, com um número maior significativo de empreendedores europeus (59%) esperando por isso do que seus pares das Américas (41%) e da região da Ásia-Pacífico (34%).

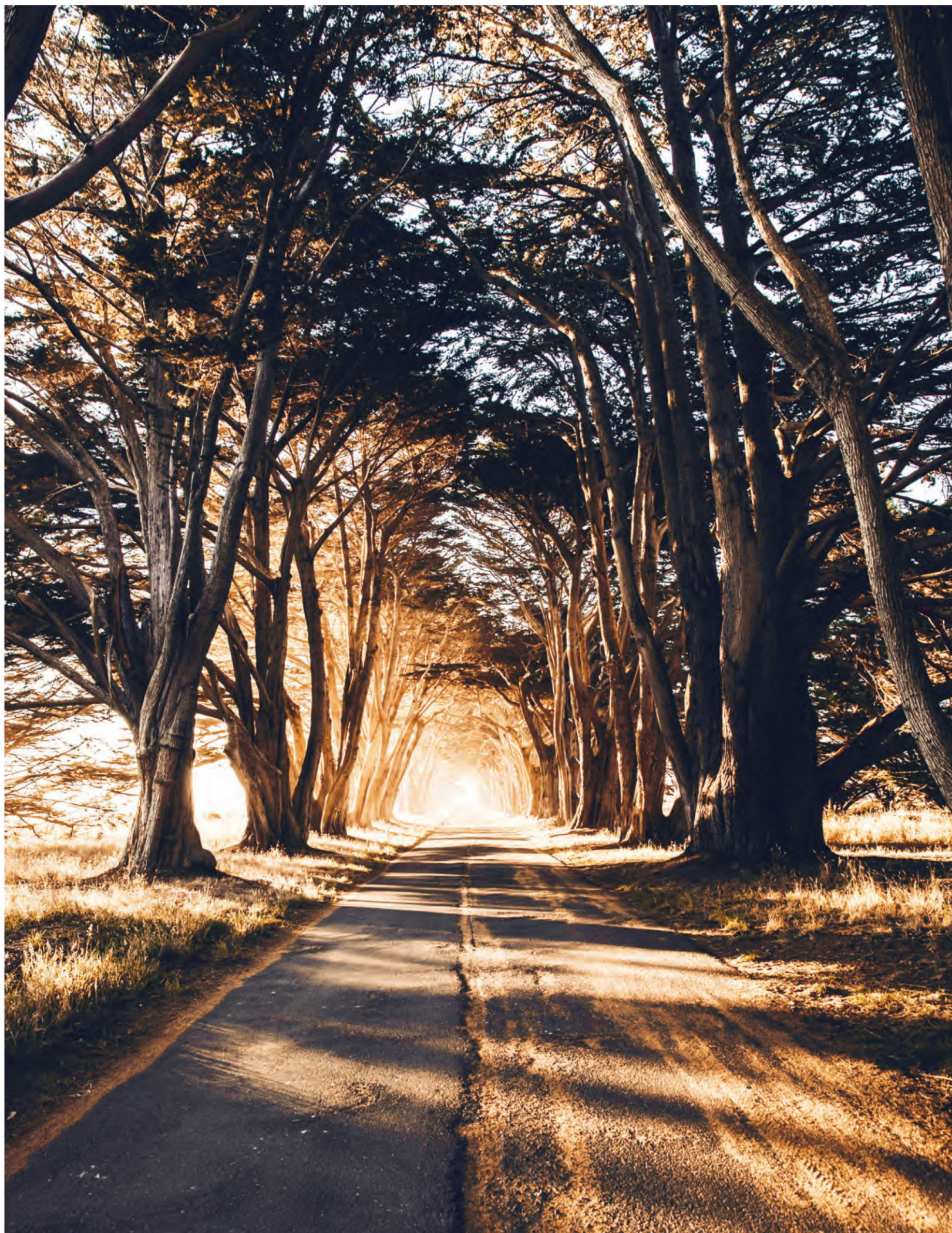
“A UE e também a Suíça estão desenvolvendo e implementando algumas regulamentações críticas antes do resto do mundo, mas não tenho certeza se o modo como eles as abordam é sempre bem planejado”, disse um empreendedor suíço que produz equipamentos para fabricação de produtos farmacêuticos. “Eu acho que há um pouco de superativismo, o que nem sempre leva a um bom resultado. Para os setores afetados, ele pode levar a uma desvantagem competitiva.”

“Eu acho que há um pouco de superativismo, o que nem sempre leva a um bom resultado. Para os setores afetados, ele pode levar a uma desvantagem competitiva.”

A adoção de tecnologias sustentáveis parece estar generalizada na Europa e na Suíça. Mais da metade (56%) dos empreendedores europeus consideram que as empresas típicas dos seus setores estão adotando essas tecnologias, assim como quase metade (47%) dos participantes suíços. Por outro lado, muito menos (31%) empreendedores das Américas observam essa tendência. Em média, em âmbito global, 41% dos participantes acreditam que as empresas estão adotando essas tecnologias.

“As tecnologias sustentáveis estão mais atualizadas na Suíça do que nos EUA”, explicou um empreendedor suíço de equipamentos de usinagem. “Mas mesmo na Suíça todos estavam falando de sustentabilidade corporativa e agora deixou de ser um assunto porque a maioria das empresas fez sua lição de casa e tomaram providências.”





O futuro dos negócios

Busca de assessoria externa para a saída dos negócios.

Quando se trata de governança, as empresas têm colocado uma série de medidas em vigor. Por exemplo, de acordo com quase dois terços (63%) dos empreendedores, a empresa típica do seu setor teria acesso a uma assessoria interna e/ou externa, como um advogado ou consultor tributário.

No entanto, apenas pouco mais da metade (55%) acredita que a empresa típica do seu setor teria um plano de sucessão para a equipe de liderança sênior/funcionários, deixando quase metade sem um plano. Da mesma forma, apenas 56% teriam um conselho de administração (ex.: governança corporativa) com membros ou consultores independentes, deixando novamente muitos sem eles. Essas medidas de governança são projetadas para garantir a estabilidade da empresa e, idealmente, devem estar em vigor antes da saída.

Apesar de as empresas terem acesso a assessoria interno e/ou externa, poucas têm um plano de sucessão

Práticas de governança em vigor em uma empresa típica

Regiões	Global		Américas	Europa	Suíça	Ásia-Pacífico
Acesso a assessoria interna e/ou externa (ex.: advogado, consultor tributário, etc.)	<div></div>	63%	69%	56%	73%	53%
Conselho de administração (ex.: governança corporativa) com membros/consultores independentes	<div></div>	56%	53%	38%	80%	59%
Plano de sucessão para a equipe de liderança sênior/funcionários	<div></div>	55%	54%	66%	43%	56%
Plano de sucessão para os negócios	<div></div>	54%	61%	53%	43%	50%
Uma estrutura para a gestão de riscos empresariais	<div></div>	50%	51%	50%	57%	47%
Nenhum desses	<div></div>	3%	0%	9%	0%	3%

Algumas pessoas entrevistadas depois da pesquisa explicaram a falta de um plano de sucessão seus próprios negócios. “Não, honestamente, eu não tenho planos”, disse um empreendedor suíço do setor de equipamentos de usinagem.

“Eu sei que deveria fazer algo, mas tenho alguns bons acionistas na minha empresa. Se algo acontecesse, sei que eles seriam capazes de cuidar da empresa. Meus filhos não têm interesse neste tipo de negócio.”



Entretanto, outros estão sendo proativos. “O planejamento sucessório é a minha maior preocupação”, explicou o empreendedor de jogos da região da Ásia-Pacífico, que vendeu recentemente sua empresa, mas ainda a gerencia para os novos proprietários. “Tenho passado muito tempo com a alta administração, incentivando-os a tomar as decisões de negócios cruciais por conta própria.”

Se for sair da empresa, por exemplo, por meio de uma venda, a maioria dos empreendedores procuraria assessoria externa. Mais da metade (55%) diz que pediria consultoria a um banqueiro (seja um assessor de clientes, financeiro/patrimonial ou de investimentos), e um número semelhante (52%) diz que pediria assessoria independente, como jurídica ou tributária. Mas existem diferenças culturais, sendo os participantes das Américas os mais propensos a consultar profissionais externos. Por exemplo, 66% dos empreendedores das Américas dizem que recorreriam a um banqueiro e 58% a um advogado independente.

“Tenho passado muito tempo com a alta administração, incentivando-os a tomar as decisões de negócios cruciais por conta própria.”



A maioria dos empreendedores procuraria assessoria externo ao vender/sair da empresa

Principais fontes de assessoria quando se pensa em vender/sair da empresa



Regiões	Américas	Europa	Suíça	Ásia-Pacífico
Banqueiro (ex.: um assessor de clientes, financeiro/patrimonial ou de investimentos)	66%	44%	43%	59%
Assessor independente (ex.: advogado, consultor tributário, etc.)	58%	56%	30%	56%
Empresa de consultoria	49%	34%	47%	41%
Investidores	25%	41%	47%	66%
Outros proprietários de empresas	46%	28%	43%	44%
Membros da família (exceto meus filhos/herdeiros)	19%	6%	17%	31%
Meus filhos/herdeiros	12%	22%	23%	9%
Funcionários	12%	9%	10%	9%
Amigos	10%	6%	10%	16%

Pensando no futuro, os empreendedores aspiram a equilibrar interesses pessoais com negócios e investimentos. Mais da metade (52%) diz que gostaria de se concentrar mais em viagens, hobbies e família. E um número semelhante deseja se tornar investidor em diversas classes de ativos (49%) ou em outras empresas (ex.: private equity/angel investing) (47%).

Eles também querem retribuir por meio da filantropia (31%), iniciar um family office (24%) e iniciar ou se concentrar mais em empreendimentos alternativos não específicos dos seus negócios atuais (32%).

Os empreendedores aspiram a equilibrar interesses pessoais com negócios e investimentos

Ações prováveis no futuro

Regiões	Global		Américas	Europa	Suíça	Ásia-Pacífico
Dedicar minha atenção a viagens/hobbies/família, etc.	<div></div>	52%	61%	41%	50%	50%
Tornar-me um investidor (ex.: investir em diversas classes de ativos)	<div></div>	49%	49%	47%	47%	56%
Investir em outras empresas (ex.: private equity/angel investing)	<div></div>	47%	42%	59%	50%	44%
Iniciar ou me dedicar mais a um empreendimento alternativo	<div></div>	32%	36%	34%	17%	38%
Envolver-me com filantropia	<div></div>	31%	37%	28%	20%	31%
Fundar um family office	<div></div>	24%	31%	9%	17%	34%
Fundar uma nova empresa	<div></div>	22%	17%	31%	13%	31%
Nenhum desses	<div></div>	6%	5%	9%	7%	3%





Necessidades da gestão de patrimônio

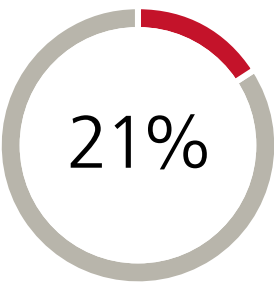
A construção do patrimônio privado não é vista como uma prioridade por muitos empreendedores

Os empreendedores são, em geral, capazes de manter um foco inabalável nos seus negócios, investindo tempo, esforço e capital para fundá-los, ampliá-los e potencialmente vendê-los. Quando bem sucedido, eles podem acumular imensa riqueza para o empreendedor e sua família.

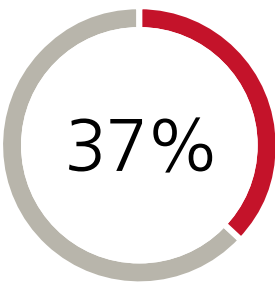
No entanto, nossa pesquisa revela que muitos não se concentram em nutrir essa riqueza privada, talvez porque estejam tão focados em financiar o crescimento dos seus negócios. Mais de quatro em cada dez (42%) concordam que eles não fizeram o suficiente para aumentar seu patrimônio privado além dos seus negócios.

Muitos empreendedores não se concentram em nutrir seu patrimônio privado

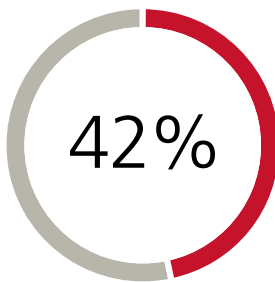
Construção do patrimônio privado fora das empresas



Eu tenho construído o meu patrimônio privado fora do meu negócio mais do que o suficiente



Eu tenho construído meu patrimônio privada fora do meu negócio no valor certo



Eu não tenho construído o meu patrimônio privado fora do meu negócio tanto quanto eu poderia

	Regiões				Idade do proprietário da empresa		
	Américas	Europa	Suíça	Ásia-Pacífico	Até 44 anos	45-64 anos	+ 65 anos
Eu tenho construído o meu patrimônio privado fora do meu negócio mais do que o suficiente	20%	24%	29%	14%	5%	21%	44%
Eu tenho construído meu patrimônio privada fora do meu negócio no valor certo	31%	48%	21%	52%	40%	41%	22%
Eu não tenho construído o meu patrimônio privado fora do meu negócio tanto quanto eu poderia	49%	28%	50%	34%	55%	37%	33%



“Faz sentido que os empreendedores estejam tão focados no crescimento que só queiram investir nos seus negócios para que eles cresçam”, explicou um empreendedor de Cingapura com negócios nos setores de energia e microfinanças.

“Eles precisam do capital operacional e pensam que podem cuidar do patrimônio privado depois. Mas há um perigo em continuar investindo no negócio e então de talvez não ter tempo de cuidar do seu patrimônio.”

Parece haver um consenso generalizado de que, apesar dos seus talentos na construção dos negócios, a gestão de investimentos requer uma mentalidade e um conjunto de competências diferentes. Mais de três quartos (76%) concordam que ter orientação especializada quando se trata de investir é muito importante para eles.

“Mas há um perigo em continuar investindo no negócio e então de talvez não ter tempo de cuidar do seu patrimônio.”

Os empreendedores consideram a orientação de especialistas importante para a gestão dos investimentos

Preferências de investimento

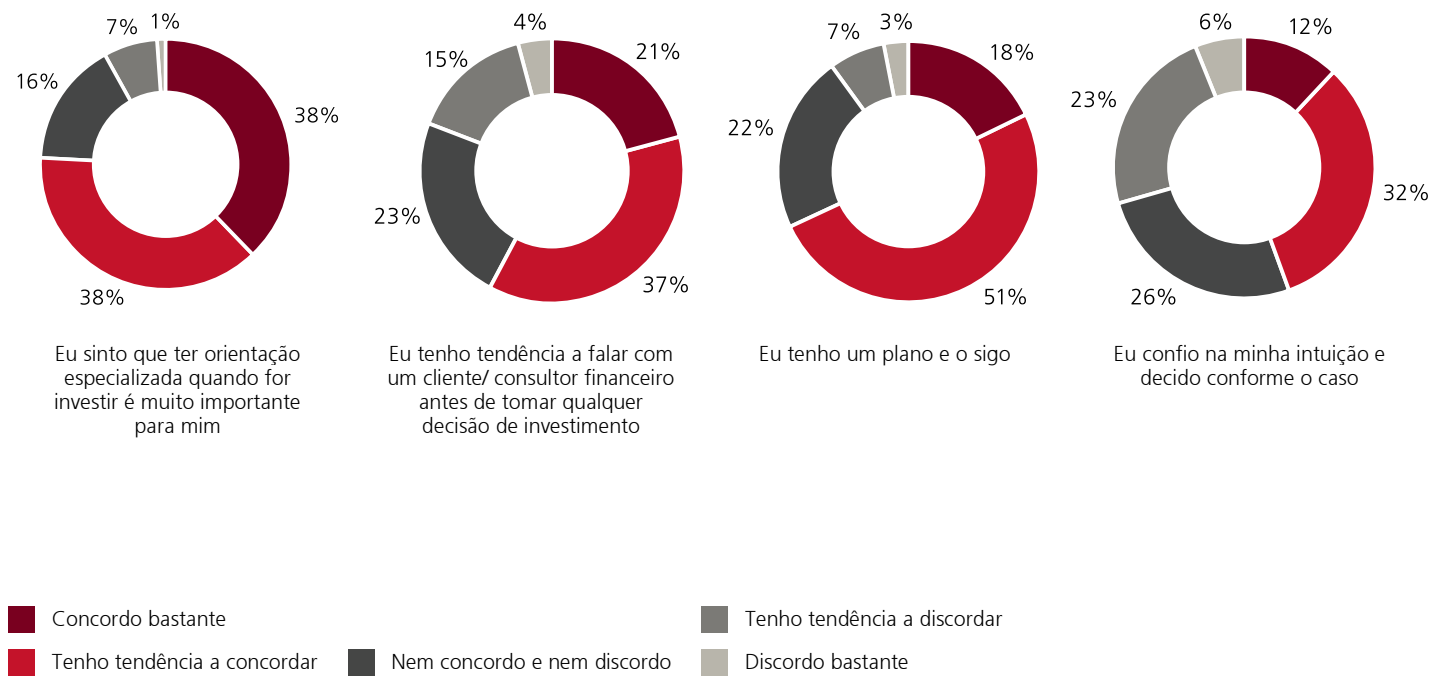


Tabela mostra divisão entre “concordam bastante/tem tendência a concordar”

Regiões	Américas	Europa	Suíça	Ásia-Pacífico
Eu sinto que ter orientação especializada quando for investir é muito importante para mim	84%	73%	66%	77%
Eu tenho tendência a falar com um cliente/ consultor financeiro antes de tomar qualquer decisão de investimento	74%	59%	34%	48%
Eu tenho um plano e o sigo	68%	70%	67%	68%
Eu confio na minha intuição e decido conforme o caso	33%	45%	62%	52%

“Eu tenho o meu patrimônio privado e tenho o meu negócio”, observou o empresário suíço do setor de equipamentos de usinagem. “Eu não misturo esses dois. Para a gestão do patrimônio privado, eu confio em especialistas externos. Eu conheço os meus limites.”

Ao investir, pouco menos de três quartos (74%) dos empreendedores dizem que provavelmente assumirão o mesmo nível de risco na sua carteira de investimentos nos próximos seis meses em comparação com agora.

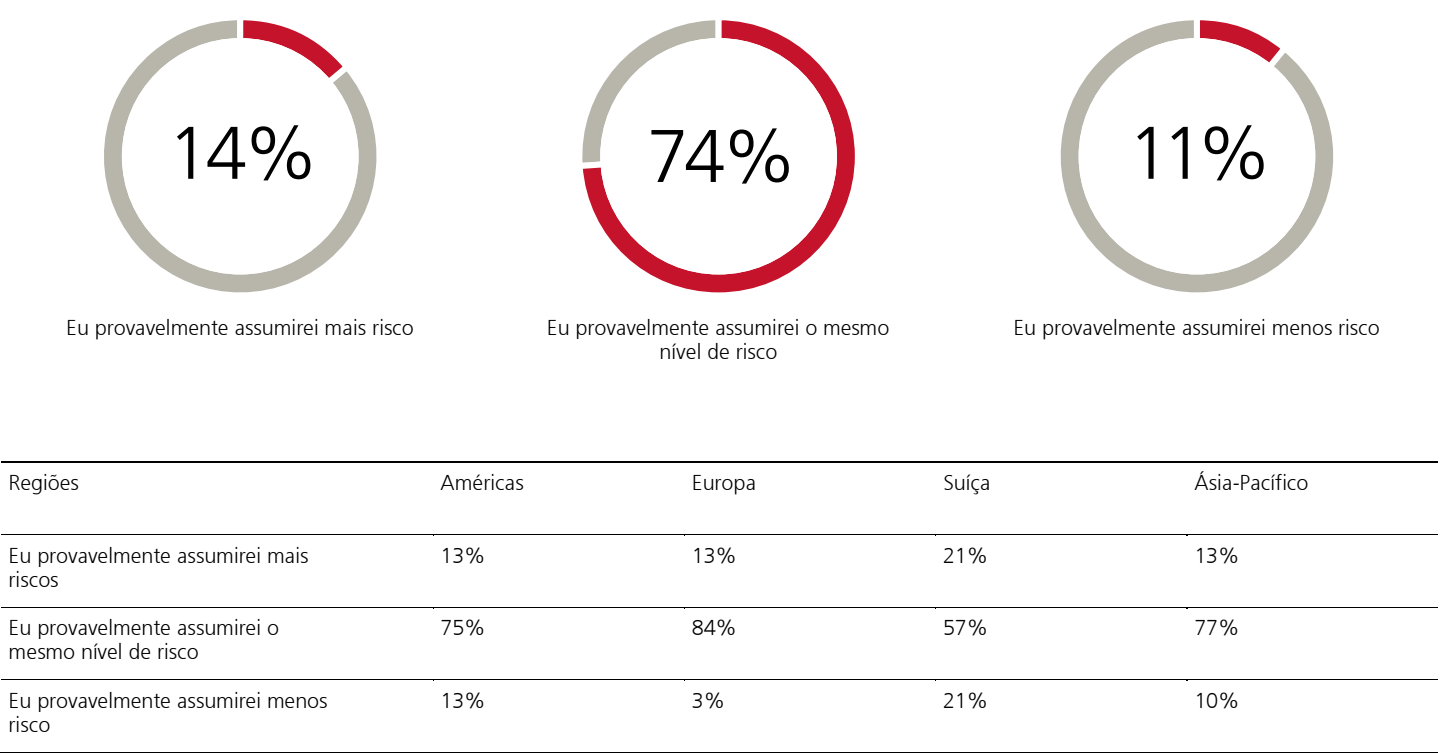
Parece haver diferenças na forma como os empresários percebem o risco dos negócios e dos investimentos. “Eu estou disposto a assumir mais riscos nos negócios do que nos meus investimentos pessoais,” afirmou o empresário do setor de jogos da região da Ásia-Pacífico. “Eu quero uma abordagem de carteira equilibrada para os meus investimentos. No entanto, nos negócios, se você perder a oportunidade, talvez não seja capaz de crescer ou de permanecer competitivo. Você quer aproveitar essa oportunidade e, por isso, é sábio assumir mais riscos nos negócios.”

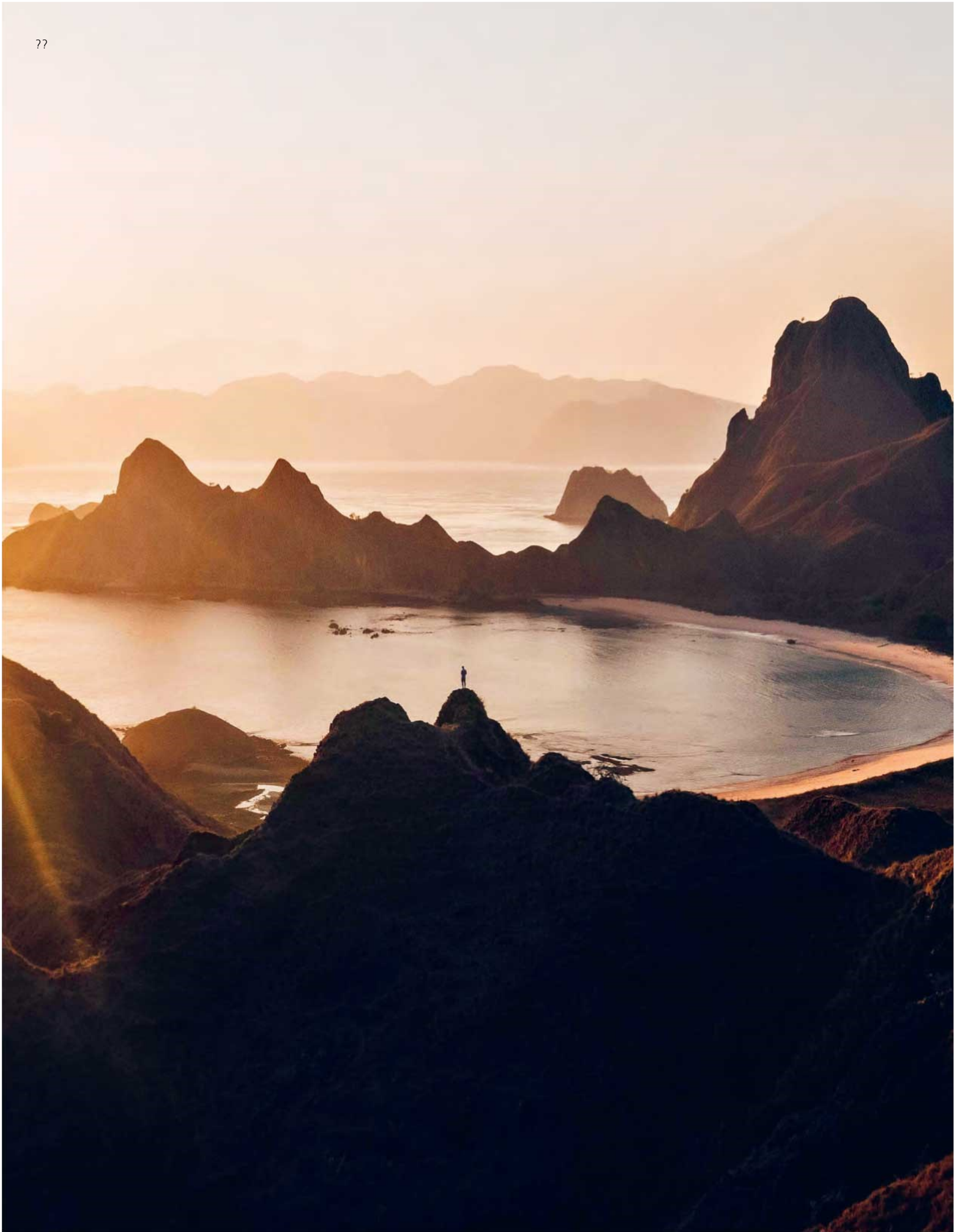
“Eu tenho o meu patrimônio privado e tenho o meu negócio. Eu não misturo esses dois. Para a gestão do patrimônio privado, eu confio em especialistas externos. Eu conheço meus limites.”



“Eu estou disposto a assumir mais riscos nos negócios do que nos meus investimentos pessoais. [...] Você quer aproveitar a oportunidade e, por isso, é sábio assumir mais riscos nos negócios.”

Os empreendedores normalmente planejam assumir o mesmo nível de risco ao investir
Gestão de risco da carteira de investimentos nos próximos seis meses





No atual cenário de negócios em rápida evolução, os empreendedores têm um papel crucial a desempenhar na previsão e adaptação às mudanças. Suas percepções únicas, como as compartilhadas neste primeiro Relatório Global de Empreendedores, destacam não apenas a grande oportunidade que os empreendedores veem nas tecnologias digitais, mas também os desafios que os preocupam - principalmente aqueles associados à incerteza política, a pressão sobre os governos para aumentar os impostos e as tensões geopolíticas.

É visível que os 156 empreendedores pesquisados são naturalmente otimistas quanto aos seus setores, esperando maiores investimentos empresariais, particularmente em pessoas, aquisições e tecnologia.

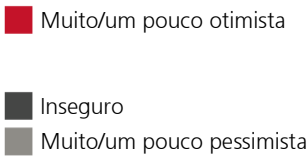
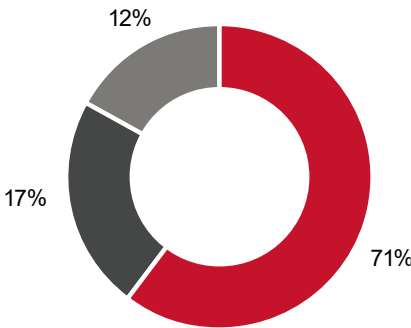
O otimismo deles é apropriado, já que os empreendedores são agentes de mudança cuja mentalidade visionária significa que eles podem adotar inovações e aplicá-las com maior amplitude na economia. Se este é um momento em que a inovação tecnológica deve estimular o desenvolvimento econômico, como muitos comentaristas acreditam, então esses empreendedores serão as pessoas que farão isso acontecer.

Destaque regional

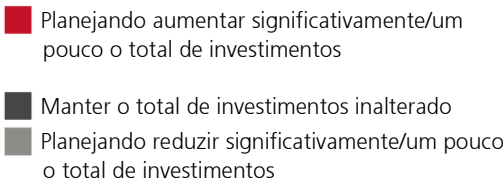
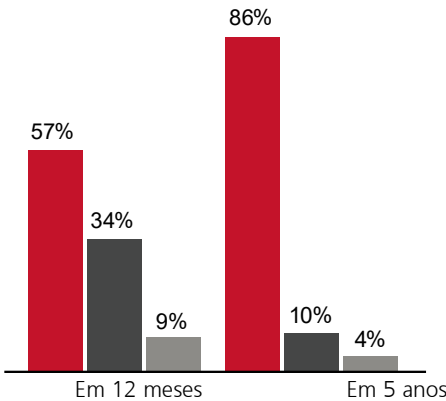
Américas

Perspectivas para o setor

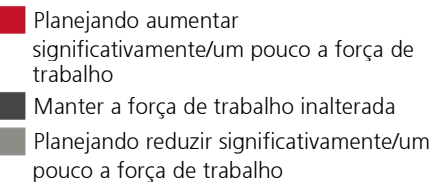
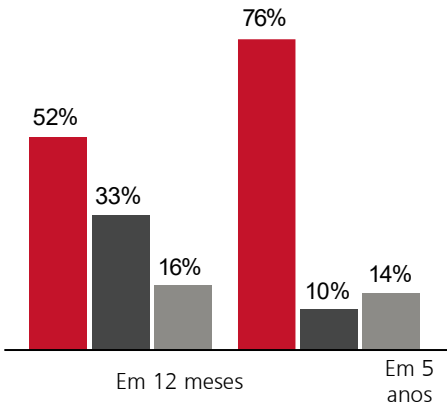
Nos próximos 12 meses



Planos de investimento



Planos de contratação



As três principais áreas de investimento nos próximos 12 meses

Pessoal (i.e. contratação de mais pessoal, incentivos, treinamento do pessoal, etc.)	71%
Modernização de equipamentos e/ou máquinas	58%
Aquisições ou parcerias estratégicas	51%

Principal impacto da IA em uma empresa

A IA levará a um melhor atendimento/experiência do cliente	63%
A IA levará à melhoria da produtividade/rendimento	61%
A IA levará à melhoria da criação de conteúdo/materiais de marketing	44%

Principais fontes de assessoria na venda/saída dos negócios

Banqueiro (ex.: assessor de clientes, assessor financeiro/patrimonial ou banqueiro de investimentos)	66%
Assessor independente (ex.: advogado, consultor tributário, etc.)	58%
Empresa de consultoria	49%

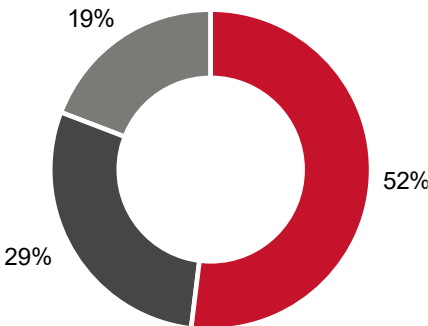
Construção do patrimônio privado

Eu não tenho construído o meu patrimônio privado fora do meu negócio tanto quanto eu poderia	49%
Eu tenho construído meu patrimônio privado fora do meu negócio no valor certo	31%
Eu tenho construído o meu patrimônio privado fora do meu negócio mais do que o suficiente	20%

Europe

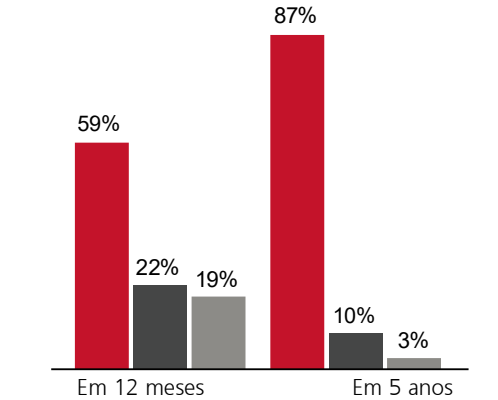
Perspectivas para o setor

Nos próximos 12 meses



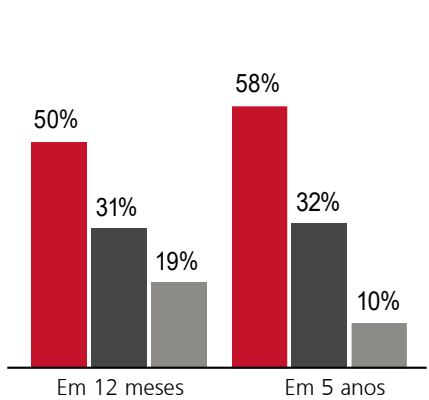
- Muito/um pouco otimista
- Inseguro
- Muito/um pouco pessimista

Planos de investimento



- Planejando aumentar significativamente/um pouco o total de investimentos
- Manter o total de investimentos inalterado
- Planejando reduzir significativamente/um pouco o total de investimentos

Planos de contratação



- Planejando aumentar significativamente/um pouco a força de trabalho
- Manter a força de trabalho inalterada
- Planejando reduzir significativamente/um pouco a força de trabalho

As três principais áreas de investimento nos próximos 12 meses

Gastos com TI e/ou transformação digital	59%
Aquisições ou parcerias estratégicas	59%
Pessoal (ex.: contratação de mais pessoal, incentivos, treinamento do pessoal, etc.)	50%

Principal impacto da IA em uma empresa

Inteligência artificial (IA) levará a uma melhor experiência do cliente	66%
A IA levará à melhoria da produtividade/rendimento	59%
A IA levará à melhoria da criação de conteúdo/materiais de marketing	44%

Principais fontes de assessoria na venda/saída dos negócios

Assessor independente (ex.: advogado, consultor tributário, etc.)	56%
Banqueiro (ex.: assessor de clientes, assessor financeiro/patrimonial ou banqueiro de investimentos)	44%
Investidores	41%

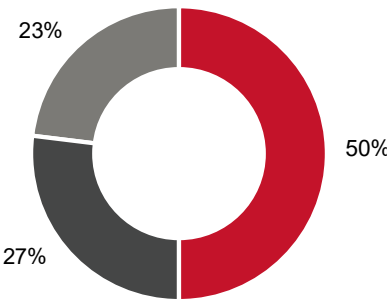
Construção do patrimônio privado

Eu tenho construído meu patrimônio privado fora do meu negócio no valor certo	48%
Eu não tenho construído o meu patrimônio privado fora do meu negócio tanto quanto eu poderia	28%
Eu tenho construído o meu patrimônio privado fora do meu negócio mais do que o suficiente	24%

Suíça

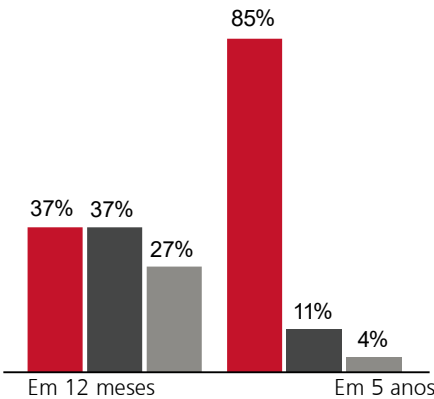
Perspectivas para o setor

Nos próximos 12 meses



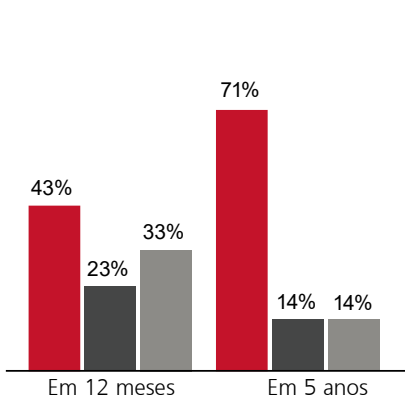
- Muito/um pouco otimista
- Inseguro
- Muito/um pouco pessimista

Planos de investimento



- Planejando aumentar significativamente/um pouco o total de investimentos
- Manter o total de investimentos inalterado
- Planejando reduzir significativamente/um pouco o total de investimentos

Planos de contratação



- Planejando aumentar significativamente/um pouco a força de trabalho
- Manter a força de trabalho inalterada
- Planejando reduzir significativamente/um pouco a força de trabalho

As três principais áreas de investimento nos próximos 12 meses

Aquisições ou parcerias estratégicas	57%
Gastos com TI e/ou transformação digital	53%
Pessoal (ex.: contratação de mais pessoal, incentivos, treinamento do pessoal, etc.)	53%

Principal impacto da IA em uma empresa

A IA levará à melhoria da produtividade/rendimento	77%
A IA levará a um número menor de funcionários	47%
AI levará a um melhor serviço/experiência do cliente	43%

Principais fontes de assessoria na venda/saída dos negócios

Empresa de consultoria	47%
Investidores	47%
Banqueiro (ex.: assessor de clientes, assessor financeiro/patrimonial ou banqueiro de investimentos)	43%

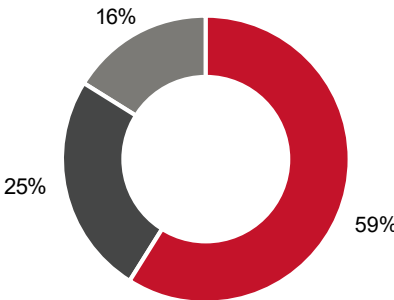
Construção do patrimônio privado

Eu não tenho construído o meu patrimônio privado fora do meu negócio tanto quanto eu poderia	50%
Eu tenho construído o meu patrimônio privado fora do meu negócio mais do que o suficiente	29%
Eu tenho construído meu patrimônio privado fora do meu negócio no valor certo	21%

Ásia-Pacífico

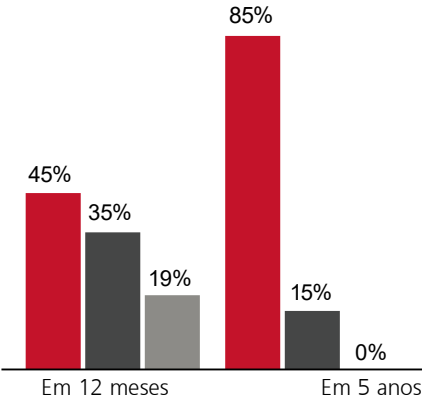
Perspectivas para o setor

Nos próximos 12 meses



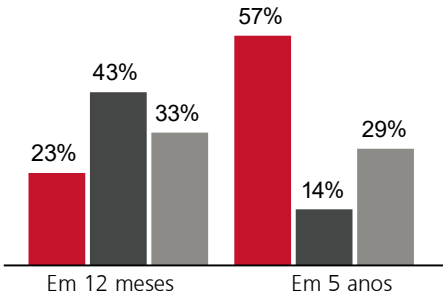
- Muito/um pouco otimista
- Inseguro
- Muito/um pouco pessimista

Planos de investimento



- Planejando aumentar significativamente/um pouco o total de investimentos
- Manter o total de investimentos inalterado
- Planejando reduzir significativamente/um pouco o total de investimentos

Planos de contratação



- Planejando aumentar significativamente/um pouco a força de trabalho
- Manter a força de trabalho inalterada
- Planejando reduzir significativamente/um pouco a força de trabalho

As três principais áreas de investimento nos próximos 12 meses

Infraestrutura, aplicações e/ou modelos de Inteligência artificial (IA)	50%
Aquisições ou parcerias estratégicas	50%
Análítica de dados e inteligência nos negócios	41%

Principal impacto da IA em uma empresa

A IA levará à melhoria da produtividade/rendimento	75%
A IA levará a um número menor de funcionários	66%
AI levará a um melhor serviço/experiência do cliente	63%

Principais fontes de assessoria na venda/saída dos negócios

Investidores	66%
Banqueiro (ex.: assessor de clientes, assessor financeiro/patrimonial ou banqueiro de investimentos)	59%
Assessor independente (ex.: advogado, consultor tributário, etc.)	56%

Construção do patrimônio privado

Eu tenho construído meu patrimônio privado fora do meu negócio no valor certo	52%
Eu não tenho construído o meu patrimônio privado fora do meu negócio tanto quanto eu poderia	34%
Eu tenho construído o meu patrimônio privado fora do meu negócio mais do que o suficiente	14%



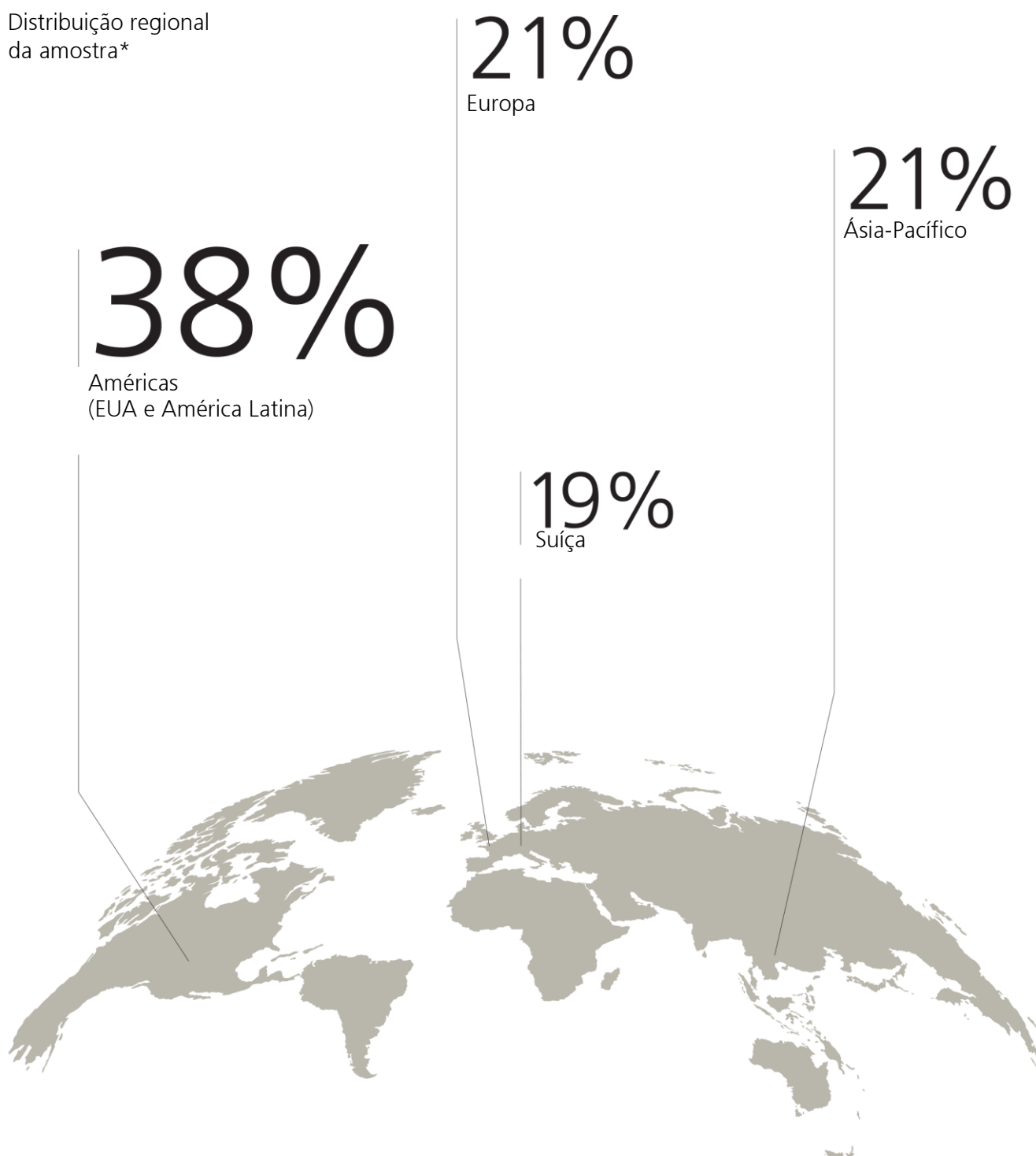
Alguns fatos sobre o nosso relatório

Primeira pesquisa do UBS deste tipo

Este é o primeiro relatório do UBS que tem pesquisado ativamente as opiniões dos empreendedores na nossa base de clientes e na nossa Rede de Líderes de Setores, abrangendo todos os setores e regiões do mundo.

No total, 156 empresários participaram da respectiva pesquisa. As empresas dos empreendedores pesquisados representam US\$19,1 bilhões em receita anual total combinada, o que equivale a uma média de US\$123 milhões cada uma.

Distribuição regional
da amostra*



* Observe que tivemos três participantes que estavam fora das regiões apresentadas, por isso a porcentagem não totalizará 100%.

Metodologia

Esta é um marco da iteração inaugural do Relatório Global de Empreendedores. O UBS entrevistou 156 dos seus clientes e membros da Rede de Líderes de Setores entre 26 de setembro e 30 de novembro de 2024. Empresários das Américas (EUA e América Latina), Europa, Suíça e Ásia-Pacífico foram convidados a participar da pesquisa utilizando uma metodologia on-line.

Os empreendedores participantes estão sediados nos 26 mercados a seguir (em ordem alfabética): Alemanha, Argentina, Áustria, Brasil, Catar, China Continental, Chipre, Emirados Árabes Unidos, Espanha, Estados Unidos da América, França, Hong Kong (SAR - Região Administrativa Especial da China), Indonésia, Itália, Líbano, Malásia, México, Paraguai, Peru, Reino Unido, República da Coreia, Romênia, Singapura, Suíça, Tailândia, Uruguai.

Observe que ao ler alguns dos gráficos ou porcentagens neste relatório, em certos casos os dados podem não parecer somados corretamente porque nós adicionamos os números juntos com duas casas decimais, o que pode resultar em pequenas variações.

UBS Evidence Lab

O UBS Evidence Lab é uma equipe de especialistas em dados alternativos que trabalham em várias áreas especializadas, criando conjuntos de dados prontos para insights. Os especialistas transformam dados em evidências, aplicando uma combinação de ferramentas e técnicas para coletar, limpar e conectar bilhões de itens de dados a cada mês. A biblioteca de ativos, que abrange milhares de empresas de todos os portes, em todos os setores e regiões, é projetada para ajudar os investidores a responder às perguntas que importam para sua análise de investimentos.

A gestão do patrimônio é a nossa arte

Com o UBS, você será beneficiado por mais de 160 anos de experiência em ajudar nossos clientes a buscar o que é mais importante para eles - na vida e nos negócios.

Vamos conhecer você e seus objetivos, e então criar soluções financeiras personalizadas que ajudam a proteger e aumentar seu patrimônio, alimentadas por *insights* de nosso premiado Chief Investment Office, o Escritório de Investimentos.

E como um líder na gestão de patrimônio e verdadeiramente global, podemos conectá-lo com pares, líderes e especialistas: pessoas que podem inspirá-lo e capacitá-lo a alcançar suas ambições.

Vamos ajudá-lo a aproveitar ao máximo a sua vida cuidando do seu patrimônio. É isso que a gestão de patrimônio significa para nós. Porque na UBS, a gestão de patrimônio não é apenas algo que fazemos. É quem somos.

Redes de empreendedores operada pelo UBS

Networking é um alicerce do sucesso empresarial, que oferece oportunidades vitais para trocar ideias, obter *insights* e acelerar o crescimento. Reconhecendo isso, o UBS criou duas redes exclusivas de empreendedores para conectar e empoderar empreendedores no mundo todo: a Rede de Líderes de Setores (*Industry Leaders Network* - ILN), e a Rede de Empreendedores de Crescimento (*Growth Entrepreneur Network* - GEN).

- A ILN reúne empreendedores estabelecidos de 46 mercados em uma rede global de pares projetada para ajudar os membros a ficar à frente das tendências e oportunidades dos negócios em evolução.

- A GEN atende empreendedores de rápido crescimento em 26 mercados, oferecendo uma comunidade global para apoiar e acelerar o crescimento dos negócios.

Por meio dessas redes, os membros obtêm acesso a *insights* exclusivos, programas dedicados, ferramentas personalizadas e eventos globais exclusivos para membros - desenhados para inspirar inovação e promover conexões significativas entre mais importantes empreendedores do mundo.

Saiba mais sobre como podemos ajudá-lo em ubs.com/entrepreneur-hub.

Equipe de pesquisa

Stephanie Perryfrost, UBS Evidence Lab
Gabriele Schmidt, UBS Global Wealth Management (Gestão de Patrimônio)

Editor

Rupert Bruce, Clerkenwell Consultancy

Agradecimentos

Matthew Carter
Clare Joy
Anna Kurbatova
Annegret-Kerstin Meier
Vishakha Rajput
Michael Viana

Consultas de mídia

mediarelations@ubs.com
EMEA: +41-44-234 85 00
Américas: +1-212-882 58 58
APAC: +852-297-1 82 00

Design

Bureau Collective

Fotografias

Capa: Ilia Bronskiy (Unsplash), p. 4: Leo Visions (Unsplash), p. 6 (a partir da esquerda): Stocksy, Helmut Barroso (Unsplash), p. 7 (a partir da esquerda): Getty Images, Gantas Vaiciulenas (Unsplash), p. 8: Lucas Newton (Unsplash), p. 11: Christopher Burns (Unsplash), p. 13: Stocksy, p. 15: Faruk Tokluoglu (Unsplash), p. 16: Jorik Kleen (Unsplash), p. 19: Stocksy, p. 20: Getty Images, p. 23: Getty Images, p. 25: Jeffrey Clayton (Unsplash), p. 28: Christian Di Fede (Unsplash), p. 31: Febe Vanermen (Unsplash), p. 33: Timelab (Unsplash), p. 34: Casey Horner (Unsplash), p. 37: Getty Images, p. 38: Getty Images, p. 41: Rafael Garcin (Unsplash), p. 42: Mads Schmidt Rasmussen (Unsplash), p. 45: Stocksy, p. 48: Bohdan Maylove (Unsplash), p. 50: Filippo Cesarini (Unsplash), p. 56: Rich Hay

Isenção de Responsabilidade

Este documento foi preparado pelo UBS AG, sua subsidiária ou afiliada (“UBS”).

Este documento e as informações aqui contidas são fornecidos exclusivamente para fins informativos e de marketing do UBS. Nada neste documento constitui pesquisa de investimento, assessoria de investimento, prospecto de venda ou oferta ou solicitação para envolvimento em qualquer atividade de investimento. O documento não é uma recomendação para compra ou venda de qualquer título, instrumento ou produto de investimento, e não é uma recomendação de nenhum programa ou serviço de investimento específico.

As informações contidas neste documento não foram adaptadas a objetivos de investimento específicos, circunstâncias pessoais e financeiras ou necessidades particulares de qualquer cliente pessoa física. Alguns investimentos citados neste documento podem não ser adequados ou apropriados para todos os investidores. Além disso, alguns serviços e produtos aqui mencionados podem estar sujeitos a restrições legais e/ou requisitos de licença ou permissão e, portanto, não podem ser oferecidos no mundo todo sem restrições. Nenhuma oferta de qualquer participação em qualquer produto será feita em qualquer jurisdição na qual a oferta, solicitação ou venda não seja permitida, ou para qualquer pessoa a quem seja ilegal fazer essa oferta, solicitação ou venda.

Embora todas as informações e opiniões expressas neste documento tenham sido obtidas de boa-fé a partir de fontes consideradas confiáveis, nenhuma declaração ou garantia, expressa ou implícita, é feita quanto à precisão, suficiência, integridade ou confiabilidade do documento. Todas as informações e opiniões expressas neste documento estão sujeitas a alterações sem aviso prévio e podem diferir das opiniões expressas por outras áreas de negócios ou divisões do UBS. O UBS não tem obrigação de atualizar ou manter as informações contidas neste documento atualizadas.

Todas as figuras ou imagens (“imagens”) deste são apresentadas apenas para fins ilustrativos, informativos ou documentais, em apoio à análise e pesquisa do assunto. As imagens podem retratar objetos ou elementos que estão protegidos por direitos autorais de terceiros, marcas registradas e outros direitos de propriedade intelectual. Salvo indicação expressa, não é sugerido e não está implícito qualquer relacionamento, associação, patrocínio ou endosso entre o UBS e estes terceiros.

Este material não é uma demonstração completa dos mercados e desenvolvimentos aqui referidos. Quaisquer gráficos e cenários contidos neste documento são apenas para fins ilustrativos. Alguns gráficos e/ou números de desempenho podem não estar baseados em períodos completos de 12 meses, o que pode reduzir a sua comparabilidade e relevância. O desempenho histórico não é uma garantia e nem indicação do desempenho futuro.

Nada neste documento constitui assessoria jurídica ou tributária. O UBS e seus funcionários não oferecem assessoria jurídica ou tributária. Este documento não pode ser redistribuído ou reproduzido, na totalidade ou em parte, sem a autorização prévia e por escrito do UBS. Na medida permitida por lei, nem o UBS, nem qualquer dos seus diretores, funcionários ou agentes aceita ou assume qualquer responsabilidade, responsabilização final ou dever de cuidado por quaisquer consequências, inclusive qualquer perda ou dano, seu ou qualquer outra pessoa que esteja agindo ou se abstendo de agir, com base nas informações contidas neste documento ou para qualquer decisão nele baseada.

Informações importantes caso este documento seja distribuído para pessoas dos EUA ou que nele estejam

Os serviços de gestão de patrimônio nos Estados Unidos são prestados pelo UBS Financial Services Inc., que está registrado na U.S. Securities and Exchange Commission como corretora e consultora de investimentos, e oferece valores mobiliários, negociação, corretagem e produtos e serviços a eles relacionados. Como empresa que presta serviços de gestão de patrimônio aos clientes, o UBS Financial Services Inc. oferece serviços de consultoria em investimentos na sua capacidade de consultoria de investimento registrada na SEC e serviços de corretagem na sua capacidade de corretora e distribuidora registrada na SEC. Os serviços de consultoria e corretagem são separados e distintos, diferem de forma significativa e são regidos por leis e contratos diferentes. É importante que você entenda as maneiras pelas quais conduzimos nossos negócios e que leia atentamente os contratos e as divulgações que apresentamos sobre os produtos ou serviços que oferecemos. Para mais informações, leia o resumo da relação com o cliente apresentado em ubs.com/relationshipssummary. UBS Financial Services Inc. é uma subsidiária do UBS Group AG. Membro da FINRA/SIPC.

Austrália Esta publicação é distribuída pelo UBS AG Agência Austrália AFSL 231087, constituída na Suíça com responsabilidade limitada e destina-se ao uso exclusivo de destinatários que se qualificam como clientes atacadistas, conforme esse termo está definido na Corporations Act 2001 (Cth).

Bahrain A agência Bahrein é regulamentada pelo Banco Central do Bahrein - Empresa de investimento Categoria 2 Sede: UBS AG Zurique/Suíça. Esta informação está a sendo distribuída pelo UBS AG, Agência de Bahrein, devidamente licenciada e regulamentada pelo Banco Central do Bahrein (“CBB”) como uma empresa de investimento - Categoria 2 (Agência). Os serviços ou produtos financeiros relacionados são disponibilizados apenas para Investidores Credenciados, conforme definido pelo CBB, e não se destinam a qualquer outra pessoa. O UBS AG, Agência de Bahrain é uma agência estrangeira do UBS AG, Zurique/Suíça e está localizada em Level 21, East Tower, Bahrain World Trade Centre, Manama Reino do Bahrein.

O UBS é um banco suíço não licenciado, supervisionado ou regulamentado em Bahrein pelo Banco Central do Bahrein e não realiza atividades bancárias ou de investimento em Bahrein. Portanto, os clientes não têm proteção nos termos das leis e dos regulamentos locais de serviços bancários e de investimento.

Brasil Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública nos termos do direito brasileiro e nem um relatório de análise de pesquisa conforme definição contida na Instrução da Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) 598/2018. Ela é distribuído apenas para fins informativos pela UBS Brasil Administradora de Valores Mobiliários Ltda. e/ou UBS Consenso Investimentos Ltda., entidades regulamentadas pela CVM.

Canadá No Canadá, esta publicação é distribuída pelo UBS Investment Management Canada Inc. (UBS Wealth Management Canada).

UBS Wealth Management é uma marca registrada do UBS AG. O UBS Bank (Canada) é uma subsidiária do UBS AG. Os serviços de consultoria e gestão de carteira são prestados por meio do UBS Investment Management Canada Inc., subsidiária integral do UBS Bank (Canada). UBS Investment Management Canada Inc. é um gestor de portfólio registrado e operador de mercado isento em todas as províncias, com exceção da P.E.I. e dos territórios.

Todas as informações e opiniões, bem como quaisquer números indicados durante o evento estão sujeitas a alterações sem aviso prévio. A qualquer momento, o UBS AG (“UBS”) e outras empresas do grupo UBS (ou seus funcionários) podem ter uma posição comprada ou vendida, ou negociar como titular ou agente, valores mobiliários relevantes ou prestar serviços de assessoria ou outros ao emissor dos valores mobiliários relevantes ou a uma empresa ligada a um emissor. Alguns investimentos podem não ser facilmente realizáveis, uma vez que o mercado dos títulos é ilíquido e, portanto, a avaliação do investimento e identificação do risco ao qual você está exposto podem ser difíceis de quantificar. O desempenho passado dos investimentos não é garantia de resultados futuros e o valor dos investimentos pode variar com o decorrer do tempo.

No caso clientes e potenciais clientes do UBS Bank (Canada) e da UBS Investment Management Canada Inc., observe que este evento não considera objetivos de investimento específicos, situação financeira ou necessidades particulares de qualquer destinatária. Nem o UBS Bank (Canada) nem a UBS Investment Management Canada Inc. estão agindo como assessores ou agentes fiduciários para qualquer participante deste evento, exceto acordo em contrário e por escrito. Nem todos os produtos ou serviços podem estar disponíveis no UBS Bank (Canada). Alguns produtos e serviços podem estar legalmente restritos para residentes de certos países. Para mais informações sobre nossos produtos e serviços, visite https://www.ubs.com/cal/en/wealth_management/planning_life.html

O UBS não presta consultoria tributária ou jurídica e você deve consultar os seus próprios consultores independentes para obter assessoria específica, com base nas suas circunstâncias específicas, antes de realizar ou abster-se de realizar qualquer investimento.

Você concorda que deu seu consentimento expresso para receber mensagens eletrônicas comerciais do UBS Bank (Canada) e de qualquer outra entidade UBS do grupo global de empresas UBS, com relação a este e outros eventos semelhantes do UBS e ao recebimento de informações sobre produtos e serviços do UBS. Você confirma e entende que este consentimento para correspondência eletrônica pode ser retirado por você a qualquer momento. Para mais informações sobre como cancelar a subscrição do seu consentimento, entre em contato com o seu Consultor UBS ou o UBS Bank (Canada) diretamente pelo telefone 1-800-268-9709 ou https://www.ubs.com/cal/en/wealth_management/your_relationships/how_to_get_wealth_management.html

Este documento não pode ser reproduzido e nem cópias distribuídas sem autorização prévia por escrito do UBS.

Alemanha Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública nos termos do direito alemão. A distribuição é feita apenas para fins informativos pelo UBS Europe SE, Alemanha, com sede em Bockenheimer Landstrasse 2-4, 60306 Frankfurt am Main. O UBS Europe SE é uma instituição de crédito constituída nos termos da lei alemã como uma Societas Europaea, devidamente autorizada pelo Banco Central Europeu (“ECB”), e supervisionada pelo ECB, o Banco Central Alemão (Deutsche Bundesbank) e a Autoridade Federal de Supervisão dos Serviços Financeiros (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), à qual está publicação não foi submetida para aprovação.

Arábia Saudita O UBS Saudi Arabia é uma sociedade por ações estrangeira de capital fechado constituído no Reino da Arábia Saudita sob o número de registro comercial 1010257812, com sede em Laysen Valley Building 6, P.O. Box 75724, Riyadh 11588,

Reino da Arábia Saudita. O UBS Saudi Arabia é autorizado e regulamentado pela Autoridade do Mercado de Capitais a realizar negócios de valores mobiliários sob o número de licença 08113-37.

Chile Este banco tem a sua sede na Suíça e as suas operações estão sujeitas às leis, regulamentos e tribunais daquele país. Este banco não está sujeito às autoridades chilenas e suas operações não são garantidas pelo Estado.

Colômbia Promoção e oferta de negócios e serviços da instituição financeira estrangeira representada na Colômbia.

Dinamarca Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública nos termos da lei dinamarquesa. Distribuída apenas para fins informativos pelo UBS Europa SE, agência do UBS Europe SE com sede em Sankt Annæ Plads 13, 1250 Copenhagen, Dinamarca, registrada na Agência Dinamarquesa de Comércio e Empresas, sob o Nº 38 17 24 33. O UBS Europe SE, agência do UBS Europe SE é uma agência do UBS Europe SE, instituição de crédito constituída nos termos do direito alemão como uma Societas Europaea, que é autorizada pela Autoridade Federal Alemã de Supervisão Financeira (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, BaFin), e está sujeito à supervisão conjunta do Banco Central Europeu, do Banco Central Alemão (Deutsche Bundesbank) e da BaFin. O UBS Europe SE, agência do UBS Europe SE é ainda supervisionado pela Autoridade de Supervisão Financeira da Dinamarca (Finanstilsynet), à qual esta publicação não foi submetida para aprovação.

Emirados Árabes Unidos O UBS não é uma instituição financeira licenciada nos Emirados Árabes Unidos pelo Banco Central dos Emirados Árabes Unidos nem pela Autoridade de Valores Mobiliários e Commodities dos Emirados Árabes Unidos e não realiza atividades bancárias nos Emirados Árabes Unidos. A agência da UBS AG em Dubai é licenciada pela DFSA (Autoridade de Serviços Financeiros de Dubai) no DIFC (Centro Financeiro Internacional de Dubai).

DIFC O UBS AG Dubai Branch regulamentado pela DFSA no DIFC. Este material destina-se estritamente apenas a clientes profissionais e/ou contrapartes de mercado classificado sob o manual da DFSA. Nenhuma outra pessoa deve agir com base neste material.

Espanha, UBS Europe SE, Sucursal en Espana Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública de acordo com a lei espanhola. Distribuída apenas a título informativo pelo UBS AG, Sucursal en España, com sede em Calle Ayala 42, C.P. 28001, Madrid. O UBS AG, Sucursal en España está sujeito à supervisão do Banco de España e da FINMA, aos quais esta publicação não foi submetida para aprovação. Adicionalmente, está autorizado a prestar serviços de investimento em valores mobiliários e instrumentos financeiros, em relação aos quais é igualmente supervisionada pela Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). O UBS AG, Sucursal en España é uma agência do UBS AG, uma instituição de crédito constituída nos termos do direito suíço e devidamente autorizado pela FINMA.

Espanha, UBS Wealth Management SGIIC SA Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública nos termos da lei espanhola. Distribuída apenas para fins informativos pelo UBS Wealth Management, S.G.I.I.C., S.A., com sede em Calle Ayala 42, 5º piso - A, C.P. 28001, Madrid, registrado na Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) com o número 173 e ID fiscal A81366973. O UBS Wealth Management, S.G.I.I.C., S.A. está sujeito à supervisão da CNMV, à qual esta publicação não foi submetida para aprovação.

França Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública nos termos do direito francês. Distribuído apenas para fins informativos pelo UBS Europe SE, agência francesa. A agência UBS Europe SE France é uma agência do UBS Europe SE - Paris Trade and Companies Register no. 844 425 629, com sede em 39, rue du Colisée, 75008 Paris. Número de IVA intracomunitário FR00844425629 NAF Código 6419Z - Número de registro (MIA) (ORIAS): 23002176. UBS Europe SE, uma subsidiária do UBS AG, é uma instituição de crédito com capital social de EUR 446.001.000 estabelecida na Alemanha como uma empresa europeia, com sede em Opern Turm, Bockenheimer Landstrasse 2-4, 60306 Frankfurt am Main. Número de registro: HRB 107046. O UBS Europe SE é autorizado e supervisionado pelo Banco Central Europeu. Conselho de Administração: Tobias Vogel (presidente), Dr. Denise Bauer-Weiler, Pierre Chavenon e Georgia Paphiti. Presidente do Conselho de Supervisão: Prof. Dr. Reto Francioni.

Grécia O UBS AG e suas subsidiárias e afiliadas (UBS) são as importantes empresas globais de serviços financeiros que oferecem serviços de gestão de patrimônio a investidores pessoas físicas, jurídicas e institucionais. O UBS AG e UBS Switzerland AG estão estabelecidos na Suíça e operam nos termos da lei suíça. O UBS AG opera em mais de 50 países e em todos os principais centros financeiros. O UBS não está licenciado como banco ou instituição financeira nos termos da lei grega e não presta serviços bancários e financeiros na Grécia. Consequentemente, o UBS presta esses serviços apenas partir de agências fora da Grécia.

Hong Kong Esta publicação é distribuída pelo UBS AG Hong Kong Branch. O UBS AG Hong Kong Branch está constituído na Suíça com responsabilidade limitada.

Indonésia, Malásia, Filipinas, Tailândia, Singapura Esta comunicação e qualquer termo de compromisso de oferta material, relatório de pesquisa, outro produto ou documentação de serviço ou qualquer outra informação (o “Material”) enviada com esta comunicação foi feita como resultado de um pedido recebido pelo UBS enviado por você e/ou pessoas autorizadas a fazer o pedido em seu nome. Caso tenha recebido o Material por engano, o UBS solicita

que você exclua o e-mail e informe o UBS imediatamente. O Material, quando enviado, foi fornecido apenas para sua informação e não deve ser distribuído em parte ou na totalidade em sua jurisdição sem a anuência do UBS. O Material pode não ter sido revisado, aprovado, desaprovado ou endossado por qualquer autoridade financeira ou regulatória da Indonésia, Malásia, Filipinas, Tailândia, Singapura em sua jurisdição. O UBS não emitirá, em virtude do Material disponibilizado, qualquer convite para subscrição ou compra de qualquer investimento (inclusive títulos ou produtos ou contratos futuros). O Material não é uma oferta ou solicitação para a realização de qualquer transação ou contrato (inclusive contratos futuros) e nem é uma oferta para a compra ou venda de quaisquer títulos ou produtos. Os investimentos aplicáveis estarão sujeitos a restrições e obrigações de transferência conforme estabelecido no Material, e ao receber o Material você se compromete a cumprir integralmente com aquelas restrições e obrigações. Você deve estudar cuidadosamente e garantir que entendeu e exerceu o devido cuidado e discrição ao considerar o seu objetivo de investimento, apetite por risco e circunstâncias pessoais contra o risco do investimento. Aconselhamos a procurar assessoria profissional independente em caso de dúvida.

Toda e qualquer assessoria prestada e/ou operações realizadas pelo UBS em conformidade com o Material só serão fornecidas mediante seu pedido específico ou executadas de acordo com suas instruções específicas, conforme o caso, e poderão ser considerados dessa forma pelo UBS e por você.

Israel O UBS é uma importante empresa financeira global que oferece serviços de gestão de patrimônio, gestão de ativos e banco de investimento a partir da sua sede na Suíça e das suas operações em mais de 50 países ao redor do mundo para investidores pessoas físicas, pessoas jurídicas e institucionais. Em Israel, o UBS Switzerland AG está registrado como Foreign Dealer em cooperação com o UBS Wealth Management Israel Ltd., uma subsidiária integral do UBS. O UBS Wealth Management Israel Ltd. é licenciado em Gestão de Carteiras que também se dedica ao Marketing de Investimentos e é regulamentado pela Autoridade de Valores Mobiliários de Israel. Esta publicação é destinada apenas para informação e não se destina a ser uma oferta de compra ou uma solicitação de uma oferta. Além disso, esta publicação não se destina a ser uma assessoria de investimento e/ou marketing de investimento e não substitui qualquer assessoria de investimento e/ou marketing de investimento oferecido pelo licenciado aplicável que seja ajustado às necessidades de cada pessoa. Observe que certos produtos e serviços estão sujeitos a restrições legais e não podem ser oferecidos no mundo todo sem restrições.

Itália SE, Succursale Italia, com sede em Via del Vecchio Politecnico 3, 20121 Milano. O UBS Europe SE, Succursale Italia é uma agência do UBS Europe SE, uma instituição de crédito constituída nos termos do direito alemão como uma Societas Europaea, com sede em Bockenheimer Landstrasse 2-4, 60306 Frankfurt am Main, Alemanha, devidamente autorizado pela Autoridade Federal de Supervisão Financeira (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht - “BaFin”) e sujeito à supervisão conjunta da BaFin, do Banco Central Europeu (“ECB”) e do Banco Central Alemão (Deutsche Bundesbank). O UBS Europe SE Succursale Italia é ainda supervisionado pela Autoridade de Supervisão Italiana Banco da Itália (Banca d’ Italia) e pela Autoridade de Supervisão dos Mercados Financeiros (CONSOB - Commissione Nazionale per le Società e la Borsa), à qual esta publicação não foi submetida para aprovação. Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública nos termos da lei italiana. É distribuída apenas para fins informativos pelo UBS Europe SE, Succursale Italia, com sede em Via del Vecchio Politecnico, 3-20121 Milano. O UBS Europe SE, Succursale Italia está sujeito à supervisão conjunta do Banco Central Europeu (“ECB”), do Banco Central Alemão (Deutsche Bundesbank), da Autoridade Federal de Supervisão dos Serviços Financeiros (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), bem como do Banco da Itália (Banca d’Italia) e da Autoridade de Supervisão dos Mercados Financeiros Italianos (CONSOB - Commissione Nazionale per le Società e la Borsa), à qual esta publicação não foi submetida para aprovação. O UBS Europe SE é uma instituição de crédito constituído nos termos do direito alemão como Societas Europaea, devidamente autorizado pelo ECB.

Japão O UBS SuMi TRUST Wealth Management Co., Ltd. Financial Instruments Business Operators (kinsho) No. 3233, Associação/Associação de Corretores de Valores do Japão, Associação de Assessores de Investimento do Japão, Associação de Futuros Financeiros do Japão, Associação de Empresas de Instrumentos Financeiros Tipo II. Neste caso, poderá ser feita a solicitação de produtos específicos. Em relação ao seu investimento em quaisquer produtos distribuídos por meio do UBS Securities Japan Co., Ltd. (“UBSSJ”), o UBSSJ poderá solicitar que você pague um determinado valor de taxas designadas para cada produto. Pode ser incorrida perda devido às flutuações de preços, etc. Para detalhes das taxas e riscos desses produtos, leia atentamente os documentos pré-contratuais e o prospecto.

Jersey Este documento é emitido pelo UBS Global Wealth Management, UBS AG Jersey Branch. O UBS AG, Jersey Branch é uma agência do UBS AG e sua sede fica em 1 IFC Jersey, St Helier, JE2 3BX. O UBS AG é uma empresa pública limitada por ações, constituída na Suíça, com sede em Aeschenvorstadt 1, CH-4051 Basileia e Bahnhofstrasse 45, CH-8001 Zurich, e autorizada e regulamentada pela Autoridade de Supervisão dos Mercados Financeiros da Suíça. No Reino Unido, o UBS AG é autorizado e

regulamentado pela Comissão de Serviços Financeiros de Jersey. Quando os produtos são fornecidos ou serviços são prestados de fora de Jersey, eles podem não estar cobertos pelo regime regulatório de Jersey ou pelo Esquema de Compensação dos Depositantes. O UBS AG, Jersey Branch, é regulamentado e autorizado pela Comissão de Serviços Financeiros de Jersey para a realização de negócios bancários, de fundos e de investimentos. Quando os serviços são prestados de fora de Jersey, eles não estarão cobertos pelo regime regulatório de Jersey ou pelo Esquema de Compensação dos Depositantes. O UBS AG, Jersey Branch é uma filial do UBS AG, uma empresa pública limitada por ações, constituída na Suíça, com sede em Aeschenvorstadt 1, CH-4051 Basel e Bahnhofstrasse 45, CH-8001 Zurich. O UBS AG, Jersey Branch tem sede em 1, IFC Jersey, St Helier, Jersey, JE2 3BX.

Luxemburgo Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública nos termos da lei de Luxemburgo. É distribuída apenas para fins informativos pelo UBS Europe SE, Luxembourg Branch (“UBS”), R.C.S. Luxemburgo n° B209123, com sede em 33A, Avenue J. F. Kennedy, L-1855 Luxembourg. UBS é uma agência do UBS Europe SE, uma instituição de crédito constituída nos termos do direito alemão como Societas Europaea (HRB n° 107046), com sede em Bockenheimer Landstrasse 2-4, D-60306 Frankfurt am Main, Alemanha, devidamente autorizado pela Autoridade Federal de Supervisão Financeira (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht – “BaFin”) e sujeito à supervisão prudencial conjunta da BaFin, do Banco Central da Alemanha (Deutsche Bundesbank) e do Banco Central Europeu. O UBS é ainda supervisionado pela autoridade de supervisão prudencial de Luxemburgo (Commission de Surveillance du Secteur Financier), na condição de autoridade do Estado-membro anfitrião. Esta publicação não foi submetida à aprovação de qualquer autoridade pública de supervisão.

México O UBS Asesores México, S.A. de C.V., (doravante, “UBS Asesores”), uma afiliada do UBS Switzerland AG, é uma assessoria de investimentos não independente constituída em conformidade com a lei mexicana, regulamentado e sujeito à supervisão da Comissão Nacional Bancária e de Valores (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, doravante, “CNBV”), exclusivamente no que diz respeito a: (i) prestação de serviços de gestão de carteiras (gestão de investimentos) quando as decisões de investimento são tomadas em nome do cliente; (ii) prestação de serviços de assessoria de investimentos em valores mobiliários, análise e emissão de recomendações individuais de investimento, e (iii) questões de prevenção de lavagem de dinheiro e financiamento do terrorismo. UBS Asesores está inscrito na CNBV com o número de registro 30060-001-(14115)- 21/06/2016; esse registro não garante a exatidão ou veracidade das informações prestadas aos seus clientes. Da mesma forma, o UBS Asesores não é uma instituição de crédito, por isso não está autorizado a receber depósitos em numerário ou de qualquer outro tipo, nem a salvaguardar valores mobiliários e não promove serviços bancários e de crédito, nem faz parte de nenhum grupo financeiro. Por fim, o UBS Asesores: (i) não oferece retorno garantido aos seus clientes, (ii) divulgou a seus clientes e fornecedores qualquer potencial conflito de interesses que possa ter diante deles, e (iii) só pode cobrar as comissões expressamente acordadas com os seus clientes pelos serviços de investimento prestados efetivamente. O UBS Asesores não pode receber comissões ou qualquer outro tipo de remuneração de emissores ou intermediários do mercado de ações, locais ou estrangeiros, que prestem serviços aos seus clientes. Da mesma forma, as informações contidas neste documento não podem ser consideradas como recomendação individualizada, a menos que expressamente indicado e por meio de acordo prévio com o UBS Asesores para a prestação de serviço de investimentos. Esta publicação do UBS ou qualquer material relacionado a ela destina-se apenas a Investidores Sofisticados ou Institucionais localizados no México.

Mônaco Este documento não se destina a constituir uma oferta pública ou uma solicitação comparável nos termos das leis do Principado de Mônaco, mas pode ser disponibilizado para fins informativos aos clientes do UBS (Monaco) SA, banco regulamentado com sede em 2 avenue de Grande Bretagne 98000 Monaco sob a supervisão da “Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution” (ACPR) para atividades bancárias e sob a supervisão da “Comissão de Contrôle des Activités Financières para as atividades financeiras”. Esta última não aprovou esta publicação.

Panamá O UBS AG Oficina de Representación é regulamentado e supervisionado pela Superintendencia dos Bancos do Panamá. Licença para operar como Escritório de Representação Resolução S.B.P. Nº 017-2007.

Portugal Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública nos termos da lei portuguesa. Distribuída apenas para fins informativos pelo UBS Europe SE, Sucursal em Portugal (UBS

Portugal), Registro Comercial de Lisboa (Conservatoria do Registo Comercial de Lisboa) Nº 980492491, com sede na Avenida da Liberdade, n. 0 180-A, 8.0 andar, 1250-146 Lisboa. O UBS Portugal é uma agência do UBS Europe SE, uma instituição de crédito constituída nos termos do direito alemão como Societas Europaea (HRB nº 107046), com sede em Bockenheimer Landstrasse 2-4, D-60306 Frankfurt am Main, Alemanha, devidamente autorizado pela Autoridade Federal de Supervisão Financeira (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht – “BaFin”) e sujeito à supervisão prudencial conjunta da BaFin, do Banco Central da Alemanha (Deutsche Bundesbank) e do Banco Central Europeu. O UBS Portugal é também autorizado pelas autoridades bancárias e financeiras portuguesas como “Banco de Portugal” e pela “Comissão do Mercado dos Valores Mobiliários”, na condição de autoridade de Estado-membro anfitrião. Esta publicação não foi submetida à aprovação de nenhuma autoridade pública de supervisão

O UBS Switzerland AG Oficina de Representación é regulamentado e supervisionado pela Superintendencia de Bancos do Panamá. Licença para operar como Escritório de Representação Resolução S.B.P. Nº 0178-2015.

Qatar O UBS Qatar LLC é licenciado pela Autoridade de Centro Financeiro do Qatar e autorizado pela Autoridade Reguladora QFC, com QFC Nº 01169, e tem sua sede no 14th floor, Burj Alfardan Tower, Building 157, Street No. 301, Area No. 69, Al Majdani, Lusail, Qatar.

Este material destina-se estritamente a contrapartes elegíveis e/ou clientes empresariais apenas como classificados de acordo com as regras de proteção de clientes e investidores da QF-CRA 2019. Nenhuma outra pessoa deve agir sobre este material.

Reino Unido Este documento é emitido pelo UBS Global Wealth Management, UBS AG London Branch. O UBS AG London Branch está registrado como uma agência do UBS AG na Inglaterra e no País de Gales com o Nº de sucursal BR004507. O UBS AG é uma empresa pública limitada por ações, constituída na Suíça, com sede em Aeschenvorstadt 1, CH-4051 Basileia e Bahnhofstrasse 45, CH-8001 Zurique, e autorizada e regulamentada pela Autoridade de Supervisão dos Mercados Financeiros da Suíça. No Reino Unido, o UBS AG é autorizado pela Autoridade de Regulação Prudencial e está sujeito à regulamentação da Autoridade de Conduta Financeira e à regulamentação limitada da Autoridade de Regulação Prudencial. Detalhes sobre a extensão da nossa regulamentação pela Autoridade de Regulação Prudencial estão disponíveis mediante solicitação. Quando os produtos são fornecidos ou serviços são prestados de fora do Reino Unido, eles podem não estar cobertos pelo regime regulamentar do Reino Unido ou pelo Esquema de Compensação de Serviços Financeiros.

República Checa O UBS não é um banco licenciado na República Checa e, portanto, não está autorizado a prestar serviços bancários ou de investimento regulamentados na República Checa. Esta comunicação e/ou material é distribuído para fins de marketing e constitui uma “mensagem comercial” nos termos das leis da República Checa em relação a serviços bancários e/ou de investimento. Informe o UBS se não quiser mais receber correspondências.

Rússia O UBS Switzerland AG não é licenciado para prestar serviços bancários e/ou financeiros regulamentados na Rússia. As informações contidas neste documento referem-se a produtos e serviços exclusivamente disponíveis por meio do UBS Switzerland AG na Suíça ou de outra entidade do UBS domiciliada fora da Rússia. Os funcionários do UBS que viajam para a Rússia não estão autorizados a celebrar contratos e nem a negociar seus termos enquanto estiverem na Rússia. Os contratos só se tornam vinculativos para o UBS após a confirmação na Suíça ou no local onde a entidade do UBS estiver domiciliada. O Escritório de Assessoria em Gestão de Patrimônio do OOO UBS Bank não presta serviços para os quais é exigida uma licença bancária na Rússia.

Certos instrumentos financeiros podem ser oferecidos na Rússia apenas para investidores qualificados. Quaisquer anexos e documentos referentes a instrumentos financeiros específicos não constituem uma recomendação de investimento pessoal nos termos da lei russa.

Singapura Esta publicação é distribuída pelo UBS AG Singaporean Branch. Os clientes da agência do UBS AG em Singapura são convidados a entrar em contato com a agência do UBS AG em Singapura, um assessor financeiro isento nos termos da Lei de Assessores Financeiros de Singapura (Cap. 110) e um banco atacadista licenciado nos termos da Lei Bancária de Singapura (Cap. 19) regulamentado pela Autoridade Monetária de Singapura, em relação a quaisquer assuntos decorrentes ou relacionados a análise ou relatório.

Suécia Esta publicação não se destina a constituir uma oferta pública de acordo com a lei sueca. É distribuída apenas para fins informativos pelo UBS Europe SE, Sweden Bankfilial, com sede em Regeringsgatan 38, 11153 Stockholm, Sweden, registrado no Registro de Sociedades Suecas sob o Reg. Nº 516406-1011. UBS Europe SE, Sweden Bankfilial é uma sucursal do UBS Europe SE, uma instituição de crédito constituída nos termos da lei alemã como Societas Europaea que é autorizada pela Autoridade Federal Alemã de Supervisão Financeira (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, BaFin), e está sujeito à supervisão conjunta do Banco Central Europeu, do Banco Central Alemão (Deutsche Bundesbank) e da BaFin. O UBS Europe SE, Sweden Bankfilial é ainda supervisionado pela autoridade de supervisão sueca (Finansinspektionen), à qual esta publicação não foi submetida para aprovação.

Taiwan Este material é fornecido pelo UBS AG, Taipei Branch de acordo com as leis de Taiwan, em acordo ou a pedido dos clientes/clientes prospectivos.

Ucrânia O UBS é uma empresa global de serviços financeiros que oferece serviços de gestão de patrimônio a investidores pessoas físicas, pessoas jurídicas e institucionais. O UBS está estabelecido na Suíça e opera sob a lei suíça em mais de 50 países e em todos os principais centros financeiros. O UBS não está registrado e licenciado como banco/instituição financeira nos termos da legislação ucraniana e não presta serviços bancários ou outros serviços financeiros na Ucrânia. O UBS não fez, nem fará, qualquer oferta dos produtos mencionados ao público na Ucrânia. Não foi tomada nenhuma ação para autorizar uma oferta dos produtos mencionados ao público na Ucrânia e a distribuição deste documento não deve constituir serviços financeiros para os fins da Lei da Ucrânia “Sobre Serviços Financeiros e Empresas Financeiras” datado de 14 de dezembro de 2021. Qualquer oferta dos produtos mencionados não deve constituir uma assessoria de investimento, uma oferta pública, circulação, transferência, custódia, titularidade ou custódia de valores mobiliários no território da Ucrânia. Consequentemente, nada neste documento ou em qualquer outro documento, informação ou comunicação relacionada aos produtos mencionados deve ser interpretado como contendo uma oferta, uma oferta pública ou convite ou oferta de oferta pública, ou solicitação de valores mobiliários no território da Ucrânia ou assessoria matéria de investimento nos termos da lei ucraniana. As comunicações eletrônicas não devem ser consideradas como uma oferta para celebração de um contrato eletrônico ou outro instrumento eletrônico (“електронний правочин”) no sentido da Lei da Ucrânia “Sobre o Comércio Eletrônico” datada de 3 de setembro de 2015. Este documento é estritamente para uso privado pelo seu titular e não pode ser repassado a terceiros ou distribuído publicamente de outra forma.

© UBS 2025. O símbolo da chave e UBS estão entre as marcas registradas e não registradas do UBS. Todos os direitos reservados.

UBS Switzerland AG
P.O. Box
8098 Zurich

ubs.com/entrepreneur-hub