



CONECTAR · COLABORAR · CRESCER

Diretrizes do EBN

Os princípios e as regras duras do grupo — o que sustenta a confiança entre os membros, o que nunca muda, e a quem procurar em cada situação.

Por que este documento existe

Nenhum grupo de empresários se sustenta por muito tempo só na simpatia entre as pessoas que estavam na sala no primeiro encontro. O EBN nasceu de uma aposta simples: se um punhado de regras claras e alguns princípios bem guardados forem respeitados com rigor, a confiança entre desconhecidos vira, com o tempo, algo parecido com amizade de longa data — e negócio de verdade nasce daí, como consequência, não como objetivo.

Este documento não é um regimento para ser lido uma vez e esquecido numa gaveta. É o que qualquer pessoa nova no grupo devia entender nos primeiros dias, e o que qualquer pessoa antiga devia poder reler quando uma situação ficar cinza. Ele existe para proteger três coisas ao mesmo tempo: quem está entrando, quem já está há anos, e o próprio grupo como coisa viva que precisa continuar funcionando depois que todos nós já tivermos saído dele.

Se em algum momento uma regra parecer estranha ou dura demais, vale perguntar por quê — para o Curador de Membros, para o Guardião de Valores, para quem estiver por perto. Regra sem explicação vira imposição; regra explicada vira cultura. Preferimos a segunda.

Uma promessa simples. Nenhuma regra aqui existe para criar poder de quem manda sobre quem não manda. Todas existem para que a confiança entre os membros sobreviva ao tempo, ao crescimento do grupo e à eventual saída de qualquer pessoa — inclusive de quem está no Conselho hoje.

Os três pilares

Conectar → Colaborar → Crescer. Nesta ordem, sempre — e a ordem não é decoração, é o mecanismo inteiro. Um grupo que começa pelo "crescer" vira feira de negócios em poucos meses: todo mundo tentando vender para todo mundo, ninguém confiando em ninguém. O EBN aposta no caminho mais longo porque é o único que dura.

1. Conectar

Antes de qualquer coisa, pessoas que se conhecem de verdade — não um crachá, não um cargo, não um segmento de mercado. Um café, uma conversa sem pauta comercial, uma palavra de check-in no início do encontro. É devagar de propósito.

2. Colaborar

Só depois de se conhecer é que faz sentido ajudar: uma indicação, um conselho, uma porta aberta, uma visita ao negócio do outro. Colaboração que pula a etapa de se conhecer vira favor cobrado — e favor cobrado não constrói nada que dure.

3. Crescer

O negócio que nasce disso tudo é resultado, não é o motivo de estar na sala. Quem entra no EBN pensando só em vender sai frustrado — e frustra quem está por perto. Quem entra disposto a conectar e colaborar primeiro, cresce mais, e cresce mais rápido do que imaginava.

Princípios

1. A pessoa antes do pitch

Toda apresentação de negócio é precedida de contexto humano. Não há exceção de agenda, prazo apertado ou visitante importante que justifique inverter isso — nem no Palco do mês, nem numa apresentação avulsa, nem numa conversa de corredor.

2. Confiança é o ativo

Tudo dito no grupo é confidencial — o que alguém compartilhou de dificuldade, uma situação de negócio delicada, uma opinião sobre um cliente difícil. A quebra não gera advertência: gera desligamento. Não existe reincidência aqui, porque não existe uma segunda chance para algo que corrói a base inteira do grupo.

3. Reciprocidade sem contabilidade

Indicação se registra para reconhecer, nunca para cobrar. Por isso não existe — e não vai existir, em nenhuma versão futura do portal — ranking de vendas, placar de indicações ou qualquer tela que compare quem trouxe mais para quem.

4. Legado sobre transação

O que se constrói aqui precisa durar mais que o contrato que gerou. Uma parceria que nasce no EBN e termina no dia em que o negócio acaba não cumpriu o espírito do grupo — mesmo que tenha sido um ótimo negócio.

5. Devolver ao território

O Fundo Legado é a forma concreta disso. Não é imagem institucional, não é marketing de causa: é dinheiro segregado, com regra própria, que sai do grupo e entra na comunidade onde o grupo vive.

O ritual do encontro

O roteiro é sempre o mesmo, de propósito — quem chega sabe exatamente o que esperar, e ninguém perde tempo de reunião decidindo o formato da reunião. As duas horas são curtas por escolha: um encontro mais longo cansa, e cansaço é inimigo de conexão de verdade.

8h40 Chegada. O café já está posto — o Anfitrião do Mês cuidou disso.

9h00 Abertura. Os três pilares em voz alta: conectar, colaborar, crescer.

— Check-in de uma palavra: como cada um chega hoje.

— Quem somos: uma passada rápida pelo que cada membro faz — ninguém precisa se apresentar.

— Palco do dia: vinte minutos de um membro contando o negócio dele e o que pede ao grupo.

— Dinâmica do encontro: trinta minutos, explicada no telão.

— O grupo em números: pessoas, cafés, indicações e o Fundo Legado.

— Sorteio do Palco do próximo encontro — a pessoa responde na hora.

11h00 Encerramento.

Chegar depois das 9h não é falta grave, mas atrasa o grupo inteiro — o check-in de uma palavra perde sentido se metade da sala ainda está entrando. Se um atraso for inevitável, um aviso rápido no grupo do encontro já ajuda quem está conduzindo a se organizar.

Regras duras

Confidencialidade

O que é dito no encontro não sai do encontro — nem para o cônjuge, nem para o sócio que não estava lá, nem para uma conversa "só entre amigos" fora do grupo. Quebra = desligamento imediato, decidido pelo Guardião de Valores junto com a Coordenação.

Sem placar

Nenhuma tela do portal compara membros — nem por indicação, nem por presença, nem por valor movimentado. Se um pedido de recurso parecer exigir isso, ele é recusado antes de ser construído.

Substituto só sócio

Quem não pode vir manda um sócio — nunca um funcionário, por mais preparado que seja. O EBN é relação entre donos, não entre empresas representadas.

Presença

Cinco encontros de seis por semestre. Quem cai abaixo disso é procurado pelo Curador de Membros — não para punir, mas para entender se algo mudou e se a licença (próxima página) faz sentido para o momento.

Anfitrião é serviço

Quem sedia absorve o café do grupo e não ganha desconto de contribuição por isso. O cargo existe para servir o grupo, não para ser recompensado por ele — é a mesma lógica que sustenta todo o resto destas diretrizes.

Vale para todos, sem exceção de tempo de casa ou cargo no Conselho. Ninguém no EBN — fundador, coordenador, tesoureiro — está isento de nenhuma destas cinco regras. Dúvida sobre uma situação específica: fale com o Curador de Membros ou o Guardião de Valores *antes* de agir, não depois. É sempre mais fácil resolver uma dúvida do que desfazer um erro.

Quem é quem no Conselho

O Conselho não existe para mandar mais do que os demais membros — existe para que alguém, sempre, tenha a responsabilidade explícita de cuidar de cada parte do grupo. Os cargos são mandato, não propriedade: quem ocupa um cargo hoje presta contas ao grupo como qualquer outro membro, com a diferença de ter um pedaço a mais para zelar.

Coordenação Geral	A visão do grupo como um todo. Procure quando a dúvida não se encaixa claramente em nenhum outro cargo, ou quando envolve uma decisão que afeta o EBN inteiro.
Guardião de Valores	O zelo pelos princípios e pelas regras duras. Procure diante de qualquer situação que pareça quebrar confidencialidade, respeito ou os princípios listados nestas diretrizes.
Curador de Membros	O cuidado com cada ficha e cada pessoa — login, cadastro, correção de dados, indicações de gente nova para o grupo. É o primeiro nome a procurar quando algo trava no portal.
Tesoureiro	As contas do grupo — cobranças, pagamentos, o Fundo Legado e o Fundo de Reserva. Procure para tudo que envolve dinheiro, inclusive a licença com contribuição reduzida.
Curador de Conteúdo	O conteúdo dos encontros — dinâmicas, sorteio do Palco, causas sociais divulgadas na landing pública do grupo.
Conselho Fiscal	A segunda assinatura em saídas grandes do caixa do grupo, e o olhar externo sobre as contas — junto com o Tesoureiro, garante que nenhuma decisão financeira relevante dependa de uma pessoa só.

Palco do mês

Todo encontro tem um Palco: uma pessoa com vinte minutos para contar quem é antes do que vende, como reconhece quem ajuda, e o que pede ao grupo. Quem sobe é sorteado — nunca escolhido por afinidade, nunca em ordem de chegada.

Sorte pura, sem fila

Todo membro ativo entra no pote, sem exigência de tempo de casa. O sorteio é feito pelo Conselho (Coordenação, Curadoria de Conteúdo ou de Membros), com a lista de quem está ou não elegível sempre visível para quem sorteia.

Fica de fora do sorteio deste mês

Quem está de licença, inadimplente, já é o Anfitrião ou conta a história neste encontro, já tem um convite de Palco em aberto, ou pediu pausa — a pausa é um botão privado em Minha ficha; ninguém do grupo fica sabendo que foi acionado.

Nada é público antes do sim

O sorteio é um convite privado. A pessoa responde "Vou" ou "Este mês não consigo" pelo portal. Só depois do aceite o grupo fica sabendo quem é o Palco — passar a vez é normal e fica só entre a pessoa e o Conselho.

Escolha manual é exceção

O Conselho pode escolher alguém fora do sorteio, mas só uma vez a cada três encontros, com um motivo registrado — não é para preferência, é para uma necessidade concreta do grupo naquele mês.

Depois de aceitar

A pessoa prepara até três pedidos ("quem você conhece que...") e pode ensaiar pelo portal. Depois do encontro, quem quiser deixa uma frase — o eco — só para quem apresentou.

Licença

A vida do negócio nem sempre acompanha o calendário do grupo. A licença existe para isso — sem constrangimento e sem precisar explicar o motivo. Um sócio doente, uma empresa em reestruturação, uma fase pessoal difícil: nenhuma dessas situações precisa ser narrada para o grupo inteiro só para justificar uma pausa.

Até três meses

É o limite de uma licença. Depois disso, a situação volta a ser conversada com o Guardião de Valores — não para negar a extensão automaticamente, mas para reavaliar junto com a pessoa o que faz mais sentido.

Contribuição reduzida à metade, ou suspensão

A pessoa escolhe qual das duas faz sentido para o momento. Nenhuma cobrança é gerada fora do que foi combinado — o Tesoureiro ajusta manualmente assim que a licença é registrada.

Sem justificativa documental

Não existe campo de motivo no sistema — de propósito. Basta pedir. Confiar no pedido é parte do mesmo princípio que sustenta a confidencialidade: tratamos os membros como adultos responsáveis, não como alguém que precisa provar uma dificuldade para merecer compreensão.

Quem vê

Só o Tesoureiro e o Guardião de Valores sabem que uma licença existe e por quanto tempo. Para o resto do grupo, a pessoa continua membro, normalmente — sem selo, sem aviso, sem pergunta.

Enquanto durar

Quem está de licença não entra no sorteio do Palco do mês, mas continua podendo participar de tudo o mais — encontros, mural, café 1:1, indicações.

Pagamentos, saídas e o Fundo Legado

Os valores

Adesão de R\$ 100 (uma vez só, no mês de entrada) · manutenção operacional de R\$ 63/mês · Fundo Legado de R\$ 18/mês · Fundo de Reserva de R\$ 9/mês. Total mensal: **R\$ 90**, vencimento sempre no dia 5. As cobranças do grupo passam a valer a partir de 05/10/2026.

Por que um terceiro fundo

O Fundo de Reserva é o colchão do grupo — a diferença entre um imprevisto virar problema de todo mundo ou virar só um número resolvido sem drama. Ele não substitui nem se mistura com o Fundo Legado: um cuida da causa social, o outro cuida do próprio EBN.

Uma cobrança por empresa

Quando duas ou mais pessoas do grupo são sócias do mesmo negócio, só uma recebe a cobrança — a outra continua membro pleno (voz, presença, sorteio do Palco), só não paga separado. O vínculo é decidido pelo Conselho, na ficha de quem não vai pagar direto, e pode mudar a qualquer momento.

Três contas, sempre separadas

Operacional, Fundo Legado e Fundo de Reserva nunca se misturam. O Fundo Legado nunca paga café, banner ou qualquer despesa do grupo — só a causa social. O Fundo de Reserva só é usado com aprovação explícita do Conselho, para o que ele foi criado: imprevisto real, não caixa alternativo do dia a dia.

Saída acima de R\$ 300

Exige duas aprovações: o Tesoureiro e mais um conselheiro (tipicamente o Conselho Fiscal). Nenhuma saída grande sai da conta com uma assinatura só — é proteção para quem assina tanto quanto para o grupo.

Quem vê o quê

Sua própria situação de pagamento é só sua e do Conselho. A movimentação do Fundo Legado é aberta a todos os membros — mas sem nome de ninguém, o Fundo é coletivo. O Anfitrião do Mês não ganha desconto: o cargo é serviço, não benefício.

DOCUMENTO VIVO

Estas diretrizes podem ser atualizadas pelo Conselho

A versão mais recente está sempre disponível na aba O grupo do portal.