



EMPREENDEDORES DO BRASIL

www.empreendedoresdobrasil.com

Edição Nº2 - Julho 2021

REIS
editora



CAMILA FARANI.

Empreendedora há 18 anos, é uma das maiores investidoras-anjo do Brasil e um dos tubarões do programa *Shark Tank Brasil*.



ANUNCIAR NA INTERNET
É A FORMA MAIS RÁPIDA DE
DOBRAR OU
TRIPLICAR
SEU FATURAMENTO

FAÇA UMA ANÁLISE GRÁTIS



www.sivople.com



Agência Digital

Apareça nas primeiras posições de buscas do Google, no Instagram e Facebook de seus clientes. Somos uma empresa de gestão de tráfego online, responsável pela estratégia, criação, gestão e acompanhamento de campanhas de anúncios. Além de gerir suas redes, também produzimos os melhores sites para que sua empresa seja ainda mais atraente.



**GESTÃO DE
TRÁFEGO**



SOCIAL MÍDIA



**CRIAÇÃO DE
INFO PRODUTOS**



**DESIGN
GRÁFICO**



**CRIAÇÃO DE
WEBSITES**



**IDENTIDADE
VISUAL**



@agenciadigital.sivople



@sivoplegestaodetrafeopago

GRUPO
REIS

CRÉDITOS

Direção Geral: Fátima Reis

Jornalista responsável: Fátima Reis

Design e Diagramação: Douglas Teles

Foto capa: Gustavo Arrais

Fotos internas: Rico Touro, Felipe Paes, Douglas Teles, Gustavo Froes, Thiago Mohallem, Marcelo Nejm, Fernanda Menezes

Revisão: Parole / Gilmar Costa, Márcia Sá

Filmagem: Joilson Pereira

Direção de TI: Thiago Almeida

Make e Hair: Pablo Lobo

Capa: Camila Farani

Formato: Digital

Divulgação: Nacional

Publicação: Semestral - 2ª edição

Anuncie com a gente:

contato@empreendedoresdobrasil.com



Todos os direitos desta revista são reservados a
SHAMAH GRUPO REIS AGENTES DO COMÉRCIO
E SERVIÇOS LTDA.

CNPJ: 39.332.332/0001-09

Esta publicação não se responsabiliza por
conceitos ou opiniões emitidas em artigos.

 www.empreendedoresdobrasil.com

 @empreendedoresdobrasiloficial

 11 99813-0488 / 71 99127-9704

GRUPO
REIS



EMPREENDEDORES
DO BRASIL

Soluções empresariais

AGRADECIMENTOS

Deus, Leda Reis, Paulo Assunção, Ítalo Reis, Carlos Pinheiro, Iracema Pinheiro, Victor Dias, Douglas Teles, Geraldo Rufino, Camila Farani, Humberto Miranda, Antônia Stheffane, Vânia Fontes, Edmilson Costa, Maciel Macedo, Juranildes Araújo, Camila Fusco, Roberta Farani, Rosely Boschini, Roberto Shinyashiki, Camila Hannoun, Camila Nishimoto, Raiolanda Abreu, Nathalia Baraúna, Alan Souza, Patrícia Valente, Joilson Pereira, Anna Britto, Merilin Nessin, Magno Kalazans, Ana Cervino, Gilmar Costa, Luciel Pereira, Laêmia Gondim, Joaquim Guanaes, Leandro Quadros, Tarsis Estanislau, Deivit Macedo, Manuelina Ferreira, Lívia Pereira, Isabela Menezes, Olivia Silva, Igor Senra, Polly, produção do programa Shark Tank Brasil.

DESDE 1978 <<<<<<<< FAZENDO HISTÓRIA

A Universitária tem orgulho de fazer parte da vida dos baianos. São 42 anos prestando serviços de qualidade, investindo em equipamentos de última geração e valorizando o que mais importa: **você!**

LOJAS

> CIDADELA > FEDERAÇÃO > SALVADOR TRADE > PARALELA - WALL STREET > TANCREDO NEVES



Universitária
Impressão Digital



CAPA

Camila Farani 25

7 - Humberto Miranda
BATE PAPO COM O EMPREENDEDOR

13 - Roberto Shinyashiki
PERFORMANCE

15 - Tarsis e Deivit
CONTANDO HISTÓRIA

19 - Merilin Nessin
ENTREVISTA

21 - Leandro Quadros
FINANÇAS

35 - Nathália Baraúna Abreu
PROTEÇÃO DE DADOS

39 - Joaquim Guanaes
INOVAÇÃO

47 - Igor Senra
BANCO DIGITAL

49 - Vânia Fontes
DESENVOLVIMENTO



- BATE COM VOCÊ

Superando a Crise: Um Possível Recomeço!



Chegamos à segunda edição ainda vivendo tempos conturbados, apesar do avanço da vacinação e da recuperação econômica. Milhares de empreendedores perderam os seus negócios e milhões de brasileiros ficaram desempregados durante a pandemia. Voltar à normalidade ainda é um sonho não realizado para todos. Mas, se analisarmos bem, chegaremos à conclusão de que os empreendedores sempre tiveram as suas duras lutas, especialmente no Brasil, uma vez que sempre enfrentamos crises econômicas, burocracia, impostos, dilemas empresariais e concorrência. A crise atual, no entanto, trouxe um componente novo e ela nos fez parar para refletir o que temos feito de nossas vidas e porque temos agido de determinadas maneiras. Qual o nosso propósito com aquilo que trabalhamos e como nossos projetos impactam a vida do outro? Com as restrições sanitárias, tivemos a mais exata noção de quantas pessoas dependem de nosso sonho, do quanto ele precisa ser compartilhado para que aconteça.

Toda essa conjuntura não foi pior porque, felizmente, vivemos num contexto em que os pequenos empresários têm cada vez mais oportunidades de mostrar seus produtos e serviços por meio de plataformas gratuitas. Quem é mais velho certamente se lembra como tudo era mais difícil, caro e restrito a um pequeno grupo de pessoas mais abastadas.

Com o crescimento da tecnologia, surgiram cursos de todos os tipos com baixos investimentos e isso tem contribuído muito com o desenvolvimento dos empreendedores e dos profissionais. A partir da fusão do conhecimento e da tecnologia muitos pequenos empresários foram capazes de enfrentar essa crise, através de novos modelos de negócios remotamente acessíveis a seus clientes. A transformação digital das empresas foi acelerada por todo esse processo e isso fez toda a diferença! Acredito que sairemos, sim, machucados dessa crise, porém mais fortes e modernizados.

Para finalizar, quero recordar algumas lições que sempre carrego comigo: Descobrir um propósito fará toda diferença nos negócios e também na vida pessoal e somente assim seremos mais felizes e teremos bons resultados; ter o dinheiro como fim nunca foi um bom começo; é preciso fazer algo que tenha sentido para nós e para o mundo, porque o dinheiro é consequência de quantas vidas temos impactado positivamente.

Que nunca esqueçamos de fazer da nossa vida uma caminhada Feliz, de levar esperança a quem precisa e que nunca esquecermos de sorrir. Isso é o mais importante e a maior lição que essa crise nos deixará. ☺

Forte abraço,
Fátima Reis
Editora Chefe


**FÁTIMA
REIS**

ENTREPRENEURIA E INOVATION



BATE PAPO COM EMPREENDEDOR



HUMBERTO MIRANDA

PRESIDENTE DA FEDERAÇÃO DA AGRICULTURA
E PECUARIA DA BAHIA, MÉDICO VETERINÁRIO E PRODUTOR RURAL



SENAR
Bahia



Humberto Miranda Oliveira é presidente da Federação da Agricultura e Pecuária da Bahia (FAEB) e do Conselho Administrativo do Senar Bahia. Ocupa, também, a vice-presidência do Conselho Deliberativo Estadual do Sebrae Bahia. Produtor rural, Humberto Miranda é médico veterinário formado pela Universidade Federal da Bahia (UFBA). No currículo, agrega ainda cargos de liderança no poder executivo municipal da cidade de Miguel Calmon, tendo sido eleito prefeito entre anos de 2005 e 2008, e vice-prefeito entre os anos de 1997 e 2004. Na cidade, também exerceu outros cargos de notoriedade, como o de presidente da Associação Comercial, Industrial e Agropecuária, presidente do Conselho Municipal das Associações Comunitárias Rurais e presidente do Sindicato dos Produtores Rurais. Atuou também como Coordenador Regional da Agência de Defesa da Agropecuária da Bahia, e, antes de chegar ao maior cargo da Federação, foi diretor, vice-presidente e Superintendente Adjunto do Serviço Nacional de Aprendizagem Rural Administração - Regional Bahia (SENAR).

1. Qual a sua motivação para escolher ser médico veterinário?

HM: Sou da cidade de Miguel Calmon, no interior da Bahia, e toda minha família tem origem rural, o que me despertou, desde cedo, a vontade e o interesse pelo setor agropecuário e, consequentemente, a escolha da profissão de médico veterinário.

2. Quando o senhor iniciou sua vida empreendedora como produtor rural quais dificuldades enfrentou para se posicionar e crescer nesse mercado?

HM: Comecei minha carreira como médico veterinário, prestando serviços para algumas instituições financeiras e a uma empresa de assistência técnica no campo. Logo depois, comprei uma pequena propriedade para começar a atividade pecuária. Posteriormente, abri uma casa de produtos agropecuários, em parceria com mais três sócios. Dois anos depois essa loja faliu, os sócios abriram mão das suas partes e eu as comprei. A partir desse momento consegui estabilizá-la e a solidifiquei no mercado. Atualmente, são dez unidades em diferentes cidades e distritos da Bahia. Toda minha vida de empreendedor sempre foi

ligada ao setor agropecuário, tanto na parte de fazenda, quanto na comercial, construindo parcerias para disputar esse mercado tão competitivo. Para isso, diversifiquei os produtos ofertados como fertilizantes, adubos e produtos para plantio, defensivos agrícolas, medicamentos para animais de pequeno e médio porte, rações e alimentos para animais, medicamentos veterinários e produtos sanitários. Também ofertamos mudas e sementes, material de irrigação, material de plasticultura, acessórios de montaria, peças e equipamentos para meios de transporte utilizados no agronegócio, além de produtos para prevenção e controle de pragas e para limpeza de animais e Petshop.

 **Toda minha vida de empreendedor sempre foi ligada ao setor agropecuário** 

3. O que te motivou a fazer parte de uma associação e federação?

HM: Minha primeira experiência com organização social foi na minha cidade, Miguel Calmon, quando já havia me tornado

um pequeno comerciante e fui convidado a fazer parte da diretoria de uma associação comercial, agropecuária e industrial, sendo eleito presidente no mandato seguinte. Tive uma oportunidade no Sindicato dos Produtores Rurais, onde também comecei como diretor e depois me tornei presidente, ficando no cargo por 3 mandatos. Logo depois fui convidado a ser um dos coordenadores regionais da ADAB da minha região e tive a missão de implantar a Agência de Defesa nos 23 municípios da região do Piemonte e da Chapada Diamantina. Depois acabei entrando para a vida pública, eleito vice-prefeito por dois mandatos e, em seguida, prefeito da cidade, totalizando 12 anos. Em seguida, Dr. João Martins, então presidente da Federação da Agricultura e Pecuária da Bahia (FAEB), me convidou para ajudar na construção de um programa específico para o semiárido, chamado Viver Bem no Semiárido. Logo depois fui convidado para ser diretor de Desenvolvimento Agropecuário da Federação. No mandato seguinte, tive a honra de ser convidado por Dr. João para ser vice-presidente da Federação. Quando ele se elegeu presidente da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), cargo que ainda ocupa, eu assumi, interinamente durante um ano, a presidência da

FAEB, sendo eleito no pleito seguinte, quando concorri pela primeira vez ao cargo. Atualmente também estou como vice-presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae, representando a FAEB, além de participar das discussões da CNA, sempre que sou convocado pelo presidente.

4. Qual a importância e quais os benefícios para ser um membro de uma Associação?

HM: Os benefícios de qualquer organização social estão diretamente ligados ao tempo que se dedica a isso. Os países modernos têm instituições fortes, com forte representação da sociedade. E a associação é um desses entes que existem para defender os interesses coletivos dos seus representados. Defender associativismo e cooperativismo deveria ser matéria escolar. Um dos temas transversais a ser estudado nas escolas deveria ser o sentimento de cooperação, de associação e de coletividade. E associado a isso também o empreendedorismo, que precisa ser despertado na criança para que as pessoas cresçam com a visão de que é fundamental empreender, cooperar e se associar para que possamos ter uma sociedade civil representada, forte e participativa nas políticas públicas e nas decisões do nosso país.

 **O empreendedorismo precisa ser despertado na criança para que as pessoas cresçam com a visão de que é fundamental empreender**

5. Qual seu segmento de atuação no município Luís Eduardo Magalhães? Pensa em expandir sua marca para outras cidades?

HM: No município de Luís Eduardo Magalhães eu não tenho nenhum empreendimento. Apenas conheço a região e admiro por ser próspera e que dá exemplo para a Bahia e para o mundo, até na organização social. Lá nós temos umas das associações mais fortes do estado da Bahia e cooperativas muito bem organizadas. Quanto a expandir para outros municípios, sempre existe essa possibilidade, mas no momento, como eu tenho esse mandato na Federação de Agricultura e Pecuária do Estado da Bahia e também do Senar, de certa forma me impede de ter uma dedicação exclusiva aos negócios e, consequentemente, de expansão para outros municípios.

6. Ao longo desses anos passamos por muitas crises. Qual delas abalou seu negócio e como o senhor superou?

HM: Ser empresário no Brasil é um desafio diário e as crises se sucedem. Não só as econômicas, mas crises políticas e setoriais. Como minha atuação é na região semiárida da Bahia, as piores crises se dão em decorrência das grandes secas que afetam todo o sistema produtivo da agropecuária e acaba gerando um prejuízo muito grande para o produtor rural e ele é o nosso principal cliente. Se ele não vai bem, o nosso setor não vai bem, nem o nosso comércio. É importante destacar também as questões do custo Brasil, que são os impostos, as taxas, as exigências de ordem legal que aumentam muito os nossos custos e dificultam a geração de mais empregos e até de novos empreendimentos. Não tenho dúvidas de que quem consegue empreender no Brasil se daria bem em qualquer outra parte do mundo, uma vez que as condições aqui são sempre muito adversas. São muitos desafios e o empresário tem que ser inovador, ter um planejamento assertivo, uma visão de futuro e acompanhar muito detalhadamente o seu negócio, porque qualquer um desses fatores interferem positiva ou negativamente para o sucesso ou derrocado do seu negócio

7. Qual o Papel da Federação da Agricultura e Pecuária Bahia (FAEB) e Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) para sociedade brasileira?

HM: Os países que têm sociedades fortes e participativas têm também organizações fortes. E no setor agropecuário, que é fundamental para a economia brasileira, para a geração de emprego e renda, precisa-se ter também de instituições fortes na defesa e na representação desse setor. Aí entram a Federação da Agricultura, que é o representante estadual e a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil, que representa os produtores rurais brasileiros. Como está em nossa missão, nosso papel é participar da defesa e da construção de políticas públicas ligadas ao agronegócio, para fortalecer os produtores rurais e o campo. Estamos sempre atentos às novas normas e leis, de movimentos que possam impactar no desenvolvimento do setor, que aqui na Bahia é responsável por mais de 23%

do PIB, mais de 50% das exportações do estado e 30% dos empregos. O Brasil é um país com uma vocação agropecuária que consegue alimentar mais de 1 bilhão e 600 mil pessoas no mundo inteiro nos mais diversos produtos, de grãos à proteína animal. E para ter um campo forte, precisamos de uma representatividade mais forte ainda. Por isso, é fundamental o papel da CNA também.

 **Não tenho dúvidas de quem consegue empreender no Brasil se daria bem em qualquer parte do mundo** 

8. Quais experiências marcantes o Sr. teve ao longo desses anos fazendo parte da FAEB?

HM: No exercício dessa representação, os desafios surgem a todo momento. Às vezes, a solução de um problema ou a participação na busca pela resolução com outras entidades do setor, criando parcerias com Sindicatos de Produtores Rurais, associações e cooperativas que têm os mesmos interesses dos produtores rurais. Eu diria que uma das coisas mais marcantes do Sistema FAEB/SENAR/Sindicatos é o trabalho de promover a educação profissional para trabalhadores e produtores rurais, levando conhecimento, capacitação e qualificação, além de assistência técnica e gerencial que contribui para a melhoria da gestão, da renda e da produtividade da propriedade rural. Com essas ações, a gente consegue mudar a vida de tantas pessoas, que nutrem uma gratidão imensa pelo Sistema FAEB/SENAR. Eu diria que é a parte mais nobre da nossa missão é chegar na vida de um produtor rural e ver que ele consegue melhorar a renda, a autoestima e gerar uma inclusão social, para que esse produtor possa ter condições de colocar o filho na escola, de formá-lo, ter uma casa melhor, comprar uma moto, um carro. E como o nosso lema é "Ensinar a fazer, fazendo", a gente ensina o produtor a fazer para que ele continue tendo êxito na sua atividade agropecuária depois que a gente "saia" de sua propriedade. Agora estamos em um momento marcante para o Brasil e para a Bahia, com o Plano Nacional de Erradicação da Febre Aftosa, para transformar o nosso país em zona livre da Febre Aftosa sem vacinação. A aftosa é uma doença virótica que traz muitos prejuízos para a pecuária e, consequentemente, para o Brasil, porque outros países deixam de comprar os nossos produtos e nós estamos tendo o privilégio da

O AGRO É O BRASIL QUE DÁ CERTO!

Gera emprego, exporta e garante alimento de
qualidade para as famílias brasileiras.

*O Agro é o
futuro que
já chegou...*



**FAEB
SENAR
SINDICATOS**

nossa geração viver esse momento de transformar o país em livre dessa praga, sem vacinação. A Bahia faz parte do Bloco 4, com outros dez estados, sendo que alguns deles já se encontram sem vacinação. No bloco 4 estão "reunidos" mais de 130 milhões de cabeças de gado, o que representa 60% do rebanho nacional. É um privilégio ser o presidente desse bloco nesse momento histórico para o país, sabendo que isso vai dar um retorno econômico muito grande, melhorando a geração de empregos e renda no campo e abrindo novos mercados internacionais para as nossas frutas, para a carne brasileira.

Uma das coisas mais marcantes do Sistema Faeb/Senar/Sindicatos é promover a educação profissional para trabalhadores e produtores rurais

9. O Brasil é reconhecido internacionalmente por sua agricultura e autossuficiência na produção de alimentos, além de ser exportadora para mais de 130 países. O investimento em inovação tecnológica iniciou no governo de Ernesto Geisel e com isso vemos o crescimento do nosso Agronegócio no mundo. Quais os alimentos mais requisitados e quais somos mais fortes?

HM: O Brasil é uma potência agropecuária que alimenta mais de um bilhão e seiscentas mil pessoas no mundo, exportando alimentos para mais de 130 países, e essa revolução começou nos anos 70. Éramos importadores de alimentos de diversos países, inclusive dos vizinhos daqui da América do Sul. O governo tomou a decisão de que o Brasil deveria entrar em um processo de inovação da agropecuária, e para isso convidou um profissional de Minas Gerais, chamado Alysson Paulineli, para pensar em um modelo de desenvolvimento e de transformação do país. E aí foi onde aconteceu a criação da Empresa Brasileira de Pesquisas Agropecuárias (Embrapa) que foi um divisor de águas na transformação do Brasil de comprador para vendedor de alimentos. E durante todos esses anos, a nação vem evoluindo e hoje temos uma agricultura inovadora, de ponta, igual aos principais players de produção de alimentos do mundo, disputando o mercado de igual para igual. Arrisco dizer que somos até mais competentes que muitos países, porque o

custo de infraestrutura e dos impostos do Brasil não existem em nenhum outro lugar do mundo, e ainda assim o produtor brasileiro consegue colocar os seus produtos com preços competitivos e abrir novos mercados internacionais. É importante ressaltar também que temos uma pluralidade de produção e de capacidade, cada dia maior, de produzir novos alimentos. O Brasil é exportador de café, de sisal, de carne bovina e hoje exporta também a proteína animal do frango, do suíno, os grãos que vão para o mundo inteiro, principalmente para os países asiáticos, tendo a China como nosso maior comprador da soja, do algodão, do milho. O Brasil ainda exporta frutas também, conseguindo colocar a sua produção nos principais mercados internacionais, como na Europa e Estados Unidos. Não vivemos apenas e tão somente de um produto, como já foi no passado e isso tudo é graças à transformação que o setor agropecuário passou, tornando-se um dos segmentos econômicos mais modernos do país, adotando tecnologia, inovação, boa gestão e planejamento eficiente e competitivo.

O Brasil é uma potência agropecuária que alimenta mais de um bilhão e seiscentas mil pessoas no mundo

10. Qual o maior desafio de empreender no Brasil?

HM: Os desafios de empreender no Brasil são muitos. Eu começaria pelos custos, como de infraestrutura e de energia elétrica, por exemplo, que são muito caros. Esperamos que com esses processos de inovação das energias renováveis, solar e eólica, que já começaram e vêm apresentando os primeiros resultados positivos, a gente possa ter mais competitividade nesse insumo tão importante para o setor agropecuário. Nós também não temos conectividade hoje colocada pelas políticas públicas. O produtor, para ter conectividade na sua propriedade, precisa fazer um investimento próprio. Também temos no Brasil uma grande dificuldade gerada pelas estradas ruins, que chegam a gerar perdas importantes em alguns produtos. Não temos linhas ferroviárias, transportes através dos rios, e portos suficientes e bem

localizados para que a gente possa colocar os nossos produtos no mercado internacional com mais facilidade e menos dispêndio de custos. Ainda temos as questões de ordens legais. As leis e normas aqui mudam com muita facilidade. Infelizmente, as amarras de ordens jurídicas são muito grandes, desde a abertura de uma empresa, até tirar uma licença para que possa começar um empreendimento. E o setor agropecuário exige agilidade na solução dos problemas. Aqui na Bahia, por exemplo, as vezes demora um ano ou dois para conseguir uma licença ambiental. E temos também as questões de ordem política que interferem negativamente, às vezes na imagem do setor agropecuário, com políticas públicas ineficientes que geram insegurança no campo e o empresário pensa duas vezes antes de colocar o seu recurso em um estado que muitas vezes não tem segurança para o seu empreendimento na área rural, com frequentes invasões acontecendo. São fatores que interferem diretamente nas dificuldades de se empreender no Brasil.

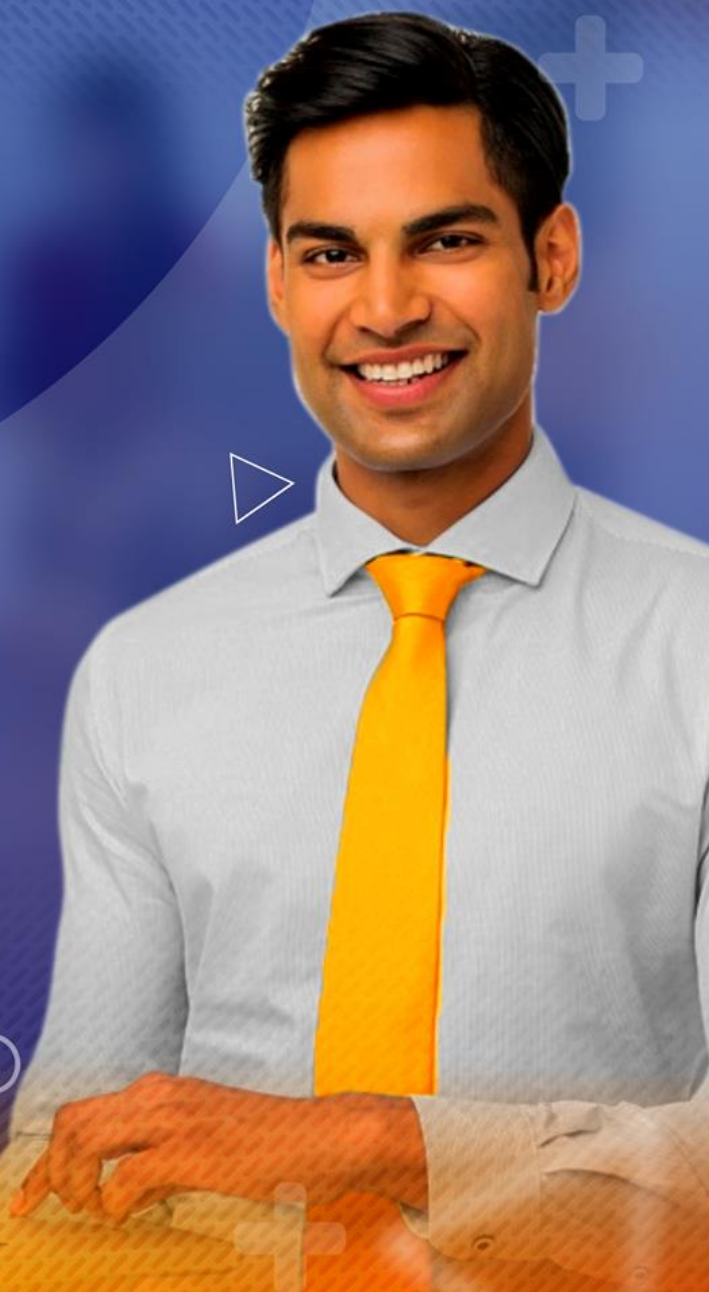
Não dá para tocar um negócio sem saber o que se quer empreender

11. Que dica o Sr. deixa para quem quer empreender no Agronegócio?

HM: Não existe, na verdade, uma receita para empreender aqui na Bahia, no Brasil e em lugar nenhum. Mas alguns cuidados são necessários: Primeiro é estudar e conhecer o empreendimento que deseja abrir. Não dá para tocar um negócio sem saber o que se quer empreender. Outra questão importante é fazer o planejamento. Saber como começar, qual a forma que vai usar para colocar o produto no mercado, onde se quer chegar, quem serão os clientes e conhecer a competitividade do mercado. Tudo isso faz parte de conhecer o negócio e fazer um planejamento assertivo. E a outra coisa fundamental é a gestão, que é importante em qualquer setor da vida, desde as nossas casas até qualquer tipo de empreendimento, seja ele pequeno, médio ou grande. Em resumo: Conhecer o seu negócio, planejar, ter uma gestão eficiente e pensar sempre na inovação podem ajudar quem quer entrar nesse caminho do empreendimento. Não dá para fazer mais do mesmo jeito, porque colherá sempre o mesmo resultado. Tem que estar sempre à frente do seu tempo para que isso possa fazer a diferença no fechamento econômico da atividade. 📌



- ③ **Otimização
de LinkedIn**
- ③ **Preparação
de Currículo**
- ③ **Head Hunter**
- ③ **Coaching
de Carreira**
- ③ **Recrutamento
e Seleção**



www.carreiraseoportunidades.com



- PERFORMANCE

VOCÊ FAZ APRESENTAÇÕES TODOS OS DIAS; PORTANTO, FAÇA-AS BEM-FEITAS!



Talvez você nem tenha se dado conta, mas faz apresentações todos os dias. E não apenas quando precisa falar diante de várias pessoas, de uma maneira formal. Fazer apresentações e palestrar é um trabalho que pertence à rotina da maioria dos profissionais, pois se trata de falar sobre o que você faz, quer fazer ou pode fazer por alguém:

Quando você expõe um argumento, um ponto de vista, uma ideia, ou apresenta um novo projeto ou produto, está estruturando sua mensagem da mesma maneira que faria em uma palestra.

- ✓ Quando você vende algo, está fazendo uma palestra que precisa ser convincente, pois precisa mudar a percepção de seu cliente para que ele compre de você.
- ✓ Quando você expõe um assunto de sua especialidade, está palestrando sobre ele, para que as pessoas conheçam aquele tema.
- ✓ Quando você conversa com sua equipe sobre um projeto, está fazendo uma palestra que precisa inspirar e motivar seu pessoal para determinado objetivo.
- ✓ Quando você explica uma ideia, uma estratégia ou um resultado, está fazendo uma palestra, mesmo que seja informal e somente para algumas pessoas.

Quanto melhor forem suas apresentações, mais bem-sucedido será em seu trabalho e mesmo na sua vida pessoal. Infelizmente, o inverso também é verdadeiro: se você não souber falar do que você é capaz de fazer, as pessoas pensarão que você não sabe. Quando você não mostra segurança ao falar o que faz, as pessoas pensam que você é inseguro. Quando você não sabe inspirar as pessoas, elas pensam que você não tem o poder de realizar.

Por isso fazer apresentações poderosas se tornou uma competência fundamental para quem quer algo grande para a sua vida profissional e pessoal.

Como está a sua capacidade de fazer as pessoas acreditarem que você é a melhor opção? 🤔

ROBERTO SHINYASHIKI

AUTOR DE LIVROS BEST-SELLERS,
PALESTRANTE MOTIVACIONAL, EMPRESÁRIO.

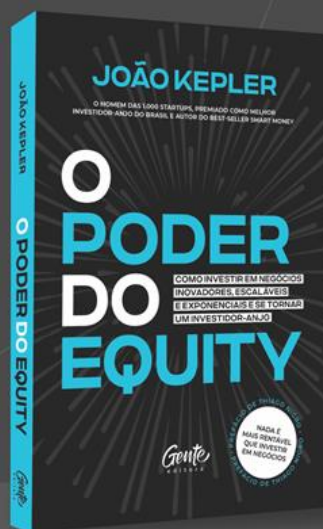
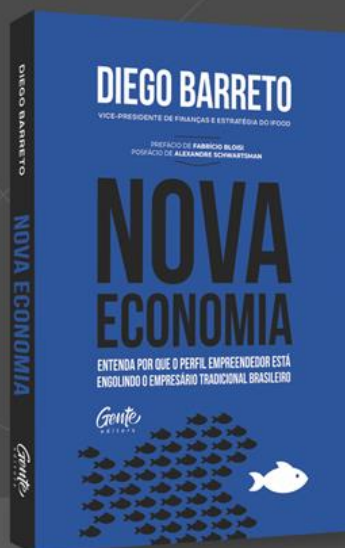
Gente
editora



📷 @rshinyashiki

📷 @editoragente

OS MAIORES NOMES DO EMPREENDEDORISMO ESTÃO NA EDITORA Nº 1 EM NEGÓCIOS



JÁ NAS LIVRARIAS E EM EBOOK

Genete
editora



- CONTANDO HISTÓRIA



SERGILOG
LOGÍSTICA

LOGÍSTICA INTELIGENTE, TRANSPORTANDO SONHOS!

Confesso que inicio essa narrativa com um certo sorriso de alegria no rosto, pois tive alguns momentos de *déjà vu*, através do qual me recordei das inúmeras vezes em que meu sócio Deivit e eu fomos pessoalmente prospectar nosso negócio para possíveis clientes. Essa história era contada de uma forma muito orgânica, cheia de autenticidade, mas, principalmente, carregada de expectativas, que nutriam nossos músculos emocionais da resiliência e que compartilharemos agora com você.

O nicho de transporte ganhou corpo com o seu pertencimento ao ramo logístico

Tudo começou há quase 11 anos, quando o Deivit – sócio fundador da empresa – tomou a decisão de, juntamente com seu pai, o Sr.

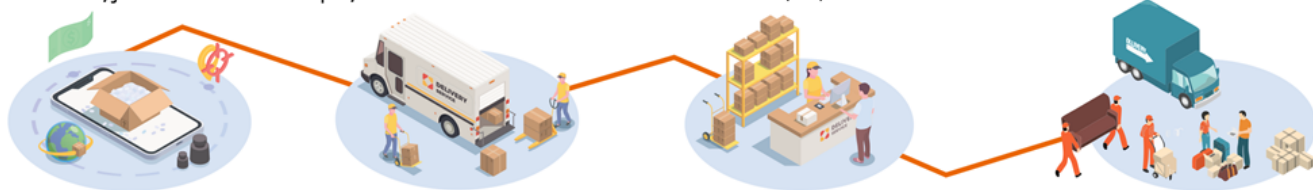
Fernando Nascimento, comprar o primeiro caminhão, um Ford. Deivit é alguém que sempre teve correndo nas suas veias tanto o chamado do empreendedorismo, quanto a paixão pelo segmento de transporte. O Sr. Fernando, por sua vez, já acumulava experiências como motorista de ônibus coletivo, caminhão e truck.

A partir daí, o que deveria ser uma jornada autônoma, foi gradativamente se desenhando como um modelo de negócio expansível e promissor. O nicho de transporte ganhou corpo com o seu pertencimento ao ramo logístico e, aos poucos, empiricamente, percebeu-se uma certa carência de qualidade na prestação dos serviços em geral. Na mesma proporção, também se identificou no empreendimento um espaço para ele se introduzir e emaranhar como uma pequena

empresa logística, mas com potencial para um ótimo crescimento.

Percebeu-se uma certa carência de qualidade na prestação dos serviços em geral.

Assim começaram os trabalhos da Sergilog Logística. E provavelmente você deve estar se perguntando qual o significado desse nome, não é mesmo? Como o Deivit na época era residente da cidade de Aracaju/SE, a empresa adotou o Sergi – de Sergipe – com a missão de prestar um serviço de tanta excelência que fosse capaz de representar toda aquela região. E partindo disso, dia-a-dia a empresa foi captando e fidelizando clientes, com seu respeito, compromisso e principalmente paixão pelo segmento. Todavia, como toda história tem seus altos e baixos, havia algo que estava faltando. Devido ao fato de o sócio ser natural



Transportes rodoviário para serviços de Logística para pequenas, médias e grandes empresas. - Cargas, E-commerce e Mudanças



de Salvador, ecoava constantemente em seu coração o desejo de se estabelecer em sua terra Natal e poder fazer aquilo que ama. Começou, assim, uma nova etapa da Sergilog, na qual a empresa passaria por todo um processo de reestruturação a fim de ser capaz de, não apenas se estabelecer em Salvador, mas se utilizar dessa vantagem geográfica para atender todo o Nordeste com melhores padrões de excelência.

Respeito, compromisso e principalmente paixão pelo segmento

Como é sabido, remodelar uma empresa e um modelo de negócio exige tempo, clareza de onde se quer chegar, coragem para a tomada de decisões e uma maturação natural dos parâmetros e processos. Pensando nisso, e buscando formas mais contemporâneas de gestão, ficou claro que a empresa também precisava se transformar em aspectos intangíveis. Isso porque a intenção era torna-la capaz de um posicionamento de

mercado mais competitivo, ainda mais em uma cidade como Salvador. E nesse momento, exatamente há 5 anos e 4 meses eu e Táris Estanislau – sócio e Diretor Financeiro – começamos a integrar essa parceria.

Deivit trouxe uma visão de sua experiência: uma transportadora que gera valor para seus clientes (no B2B), que atenda com presteza, que tenha processos altamente eficazes, logística reversa, capital humano amplamente treinado e qualificado, com parceiros nas principais regiões-satélites, além de alto nível de comunicação e mensuração operacional. E no que tange ao B2C, ele defende um atendimento que apresente simplificação, praticidade e celeridade para nossos clientes. Costumo dizer que somos frutos dessa visão que me cativou, desde o momento em que o Deivit contou para mim a sua trajetória e a de sua empresa. O resumo dessa forma de ver o negócio é que aquela geladeira, fogão, guarda-roupa ou, quiçá, aquela encomenda

ou pedido feito pela internet compõem os sonhos de milhares de pessoas, que direta ou indiretamente nós podemos alcançar através dos serviços de transporte e logísticos.

Simplificação, praticidade e celeridade para nossos clientes.

Certamente que nessa narrativa não constam alguns dos nossos momentos mais desafiadores, alguns dos nossos conflitos, tampouco aqueles momentos em que somos impactados por situações adversas. Todavia, apesar de implícitos, esses momentos foram os fundamentais mentores para o nosso processo de aperfeiçoamento logístico e foram de suma importância para nos posicionarmos como uma transportadora que fornece o diferente. E esse diferente para você pode ser o relacionamento, a agilidade, confiança, transparência, sustentabilidade, gestão, ou qualquer outro valor que integra o pilar de uma empresa comprometida em fazer mais do que aquilo para o qual é contratada. Essa é a Sergilog, essa é a nossa visão e esse é o nosso compromisso.



SERGILOG
LOGÍSTICA

TARSIS ESTANISLAU E DEIVIT MACEDO
SÓCIOS SERGILOG SOLUÇÕES LOGÍSTICAS



www.sergilog.com.br [@sergilogsolucoeslogistica](https://www.instagram.com/sergilogsolucoeslogistica) [sergiloglogisticainteligente](https://www.facebook.com/sergiloglogisticainteligente)



- ERA DIGITAL

O ADVOGADO NA ERA DIGITAL

A evolução tecnológica ora vivenciada representa grandes mudanças nos diversos setores da sociedade. A inteligência artificial está revolucionando, de forma disruptiva, grande parte das profissões. Não é raro ler ou ouvir alguém falar que determinada profissão será extinta em um curto período, ou que profissionais de determinada classe que não se adaptarem às novas tecnologias ficarão excluídas do mercado de trabalho.

O Brasil é um dos países com o maior número de advogados no mundo, e estes profissionais vem enfrentando, nos últimos anos, aos trancos e barrancos, grandes mudanças em sua forma de trabalhar.

É bem verdade que os sistemas informatizados, que substituíram quase em sua totalidade os processos em papel (processos físicos), são mais sustentáveis e estão alinhados com as novas tendências e tecnologias. Entretanto, como quase todo começo, a precariedade dos sistemas faz com que muitos advogados ainda sintam falta do processo em papel.

Entre os entraves, os profissionais do direito vivenciam diariamente instabilidades e incompatibilidades dos sistemas fornecidos pelos tribunais, o que inclui um conjunto de softwares comercializados, navegadores e utilização de plugins descontinuados, além de internet com velocidade comprometida.

Essa é apenas a ponta do iceberg. Estamos na era digital e muita coisa vai mudar, e, agora, em uma velocidade muito maior por conta da pandemia da Covid-19. O contexto já afirma que precisamos evoluir e o processo digital é, sem dúvida, um caminho sem volta.

Outro desafio que surge diz respeito à competência da linguagem: As Startups estão aí, com expressivo crescimento no mercado

empresarial, com linguagem própria e dialetos carregados de palavras em inglês! Uma pedra no sapato para quem achava que advogado não precisava falar inglês.

Temos ainda as legaltechs, que oferecem soluções tecnológicas, cujos objetivos visam otimizar serviços prestados por escritórios de advocacia e departamentos jurídicos corporativos. Já o Legal Design se apresenta como uma abordagem focada no design que busca facilitar o entendimento e aproximar os documentos jurídicos dos seus usuários comuns. As petições e sentenças estão ficando lindas!

Um mecanismo ainda aguardado por todos que dependem de alguma forma da justiça são os julgamentos realizados por robôs, o que outrora parecia ser um pesadelo. A utilização desse mecanismo não era, de longe, a solução esperada para uma análise adequada dos processos judiciais. Mas, diante dos avanços tecnológicos, do grande número de demandas, somados à falta de servidores, que resulta em um padrão muito baixo de qualidade do nosso judiciário, não custa ter esperança!

Na China, com o avanço da pandemia da Covid-19, os tribunais iniciaram a utilização da tecnologia da informação, analisando, no período de 03 de fevereiro a 20 de março, quase 550 mil processos em todo o país, nos quais foram realizados mais de 440 mil pagamentos, mais de 110 mil sessões judiciais e mais de 200 mil mediações, todos no formato online.

O Supremo Tribunal Federal já tem o seu robô, batizado de Vitor, em homenagem a Victor Nunes Leal, que foi ministro do STF de 1960 a 1969. O robô, criado em parceria com a Universidade de Brasília (UnB), começou a ser utilizado em 2018, destacando-se como principal responsável pela sistematização da jurisprudência do STF em súmulas, o que facilitou a aplicação dos precedentes judiciais aos casos julgados.

A internet 5G, a realidade aumentada, o machine learning e advocacia 5.0 já estão batendo em nossa porta. Como bons advogados que somos, só nos resta muito trabalho e muito estudo! Parafraseando o saudoso cientista político Salomão Chvartzman: Ouça Mozart e seja feliz! 🎵



SOUZA
CHAVES & LIMA
ADVOGADOS ASSOCIADOS

DR ALAN SOUZA
EMPRESÁRIO E ADVOGADO



@alansouza_adv



Juranildes Araújo

Presidente do Sicomércio de Camaçari e Região

SEU REPRESENTANTE DO COMÉRCIO

O Sicomércio – Sindicato do Comércio Patronal de Camaçari e Região, representar e defender os interesses da classe empresarial do comércio de Camaçari, Dias D'Avila, Lauro de Freitas e Simões Filho para o desenvolvimento socioeconômico da região. Onde se faz referência estadual no segmento sindical patronal, pela representatividade, influência e modelo de gestão.

Temos como objetivo disponibilizar, através de parcerias estratégicas, produtos e serviços importantes para o segmento empresarial do comércio de Camaçari, Dias D'Avila, Lauro de Freitas e Simões Filho com ações de empreendedorismo, integração, compromisso, sustentabilidade, defesa da livre iniciativa, transparência, respeito, cooperação e credibilidade.

Hoje o Sicomércio se faz representado por três Câmaras – Câmara da Mulher Empresária de Camaçari e Lauro de Freitas e a Câmara Jovem Empresário de Camaçari com o objetivo de contribuir para a formação e legitimação de lideranças empresarias do município de Camaçari e Lauro de Freitas no processo de defesa de interesses e do fortalecimento dos negócios.

Venha fazer parte do sindicato como associado: Objetivo representar e defender os interesses da classe empresarial do comércio de Camaçari, Dias D'Avila, Lauro de Freitas e Simões Filho para desenvolvimento socioeconômico da região com alguns benefícios para os associados. Para conhecer mais e participar dos eventos de incentivo ou das capacitações solicite por e-mail a sua ficha de inscrição (contato@sicomerciocamacari.com.br / sicomerciosindicato@gmail.com) ou através do contato (71) 3627-5539 e Whatsapp (71) 99646-8243.



- EMPREENDEDORISMO FEMININO

ENTREVISTA

1- O que te motivou a empreender e quando tudo começou?

MN: Eu trabalhava como analista de custos em uma indústria multinacional que fabrica peças para extração de petróleo. Com o fechamento da filial na Bahia, fiquei desempregada e despertei para empreender, um desejo que aconteceu repentinamente. A minha experiência como contadora contribuiu para que eu escolhesse o mercado imobiliário para atuar, considerando o crescimento dessa área, voltado cada vez mais para condomínios. Minha carreira começou na parte administrativa, como estagiária e se alargou nos setores fiscal, contábil, de processos, qualidade e faturamento. Atuei como analista de custos e, por último, como contadora. Fiz, além da graduação em contabilidade, cursos de aperfeiçoamento nas áreas onde passei. Estudei impostos municipal, estadual e federal e as legislações tributárias, e essa bagagem me ajudou a criar minha empresa de administração de condomínios.

2- Porque escolheu empreender nesse mercado e qual o público alvo de sua empresa?

MN: Escolhi pelo crescimento imobiliário voltado para condomínios. Meu público alvo são os condomínios comercial, residencial, construtoras e, por fim, os condôminos a quem damos toda a atenção possível.

3- Quais dificuldades enfrentou com a pandemia e quais estratégias utilizou para alavancar os negócios?

MN: Durante a pandemia passamos 3 meses seguidos com dificuldades, pois os recursos

dependem do pagamento dos condôminos. A estratégia foi abrir novos braços de negócios, como ofertar serviços de mão de obra para empresas. Oferecemos o serviço de roçagem e jardinagem para empresas e condomínios, buscamos auxílio da tecnologia, modernizamos nosso sistema interno e passamos a oferecer aplicativo gratuito aos nossos clientes. Temos um aplicativo integrado à plataforma zoom, cujas salas comportam até mil pessoas. Os condomínios podem realizar assembleias virtuais por meio dele, com opção de votação on-line e resultado aberto e imediato, podendo conversar por vídeo. A tecnologia foi nossa aliada para melhorar a prestação de serviços e integrou a comunicação entre as partes.

4- Quais os serviços que a AAHBRAN oferece?

MN: Administração, contabilidade e cobrança para condomínio residencial e comercial, além de auditoria contábil para condomínios e terceirização de mão de obra para condomínios, empresas e supermercados.

5- Quais são os diferenciais competitivos da AAHBRAN?

MN: Agregar valores, oferecer o que está além do previsto em contrato. A AAHBRAN modernizou seu sistema operacional e administrativo, passou a trabalhar com um sistema integrado, que opera diretamente com o aplicativo, oferecido gratuitamente aos clientes. Criamos nossa POP para cada processo da empresa,

com revisão semestral, para que o serviço chegue aos nossos clientes com qualidade.

6- Quais os desafios de empreender no Brasil?

MN: Burocracia, carga de impostos alta, concorrência desleal, sem ética e gananciosa, mão de obra desqualificada, a falta de incentivo na educação. A cultura do país reflete diretamente na má qualidade da prestação de serviços.

7- Que dica você deixa para quem quer empreender?

MN: Antes de abrir qualquer negócio é preciso estudar sobre nicho de mercado (escolher uma segmentação e se tornar especialista no produto ou serviço oferecido). Isso fará a diferença. Após saber sobre o nicho de mercado é preciso criar um plano de negócios, mais conhecido como Business Plan. Hoje tem cursos de canvas que ajuda a visualizar de forma integrada todos os aspectos de uma empresa.



MÉRILIN NESSIN

EMPRESÁRIA, SÓCIA DA AAHBRAN E CONTADORA



@gestaoaahbran

71 99160-1069



Comece o dia
com Deus, estudando
um capítulo da Bíblia



[*Reavivados*
por sua palavra]

**Assista todos os dias, às 6h,
na TV Novo Tempo**

ntplay.com



CANAL
1

SKY

CANAL
31

Claro N≡T

CANAIS
27 e 527



- INTELIGÊNCIA FINANCEIRA

ARQUIVOS BÍBLICOS DE PROSPERIDADE

Você imaginava que na Bíblia, mais especificamente no livro de Provérbios, existissem *arquivos de prosperidade* que pudessem ser acessados por qualquer pessoa?

Fiquei impressionado ao descobrir após várias leituras da Bíblia e decidi usá-los em minha vida, o que me fez experimentar resultados **incríveis**, mesmo sabendo que preciso me reeducar e usar mais deles.

Ao acessar esses arquivos, você descobrirá os mecanismos de Deus para a **prosperidade holística**, que envolve o crescimento em todas as áreas da vida (físico mental, espiritual e social). Quando todos os aspectos do SER são trabalhados harmonicamente, sua vida financeira sente os efeitos positivos desse trabalho.

Analisaremos o livro de Provérbios na *Tradução Ecumênica da Bíblia (TEB)*, de onde selecionei esses textos preciosos.

Devido ao pouco espaço, conheceremos 3 do total de 25 arquivos que meus alunos têm acesso, no meu curso de *Inteligência Financeira Bíblica*. Uma grande transformação lhe aguarda se usar esses arquivos e não deixar que sua Bíblia apenas pegue poeira em cima da cômoda!

Quando todos os aspectos do SER são trabalhados harmonicamente, sua vida financeira sente os efeitos positivos desse trabalho.

OS 3 ARQUIVOS BÍBLICOS DE PROSPERIDADE

1º Arquivo de Prosperidade: Você se torna semelhante às pessoas com quem se associa.

"Quem anda com os sábios será sábio..." (Pv 13:20).

"Meu filho, se maus companheiros te quiserem seduzir, não vás atrás!" (Pv 1:10).

"Não ande com os que se encharcam de vinho, nem com os que se empanturram de carne. Pois os bêbados e os glutões se empobrecerão, e a sonolência os vestirá de trapos" (Pv 23:20-21).

Esse é o chamado **poder da associação ou modelagem**. Somos seres de hábitos e eles são formados, em boa parte, pelo convívio que temos com os hábitos dos outros.

Um estudo citado na obra *Os Segredos da Mente Milionária*, de T. Harv Eker, demonstrou que a maior parte das pessoas ganha 20% a mais ou a menos que os amigos mais íntimos! Por isso, é fundamental considerar as pessoas com quem você se associa e escolhê-las cuidadosamente. A **associação** com pessoas mediocres e de mentalidade pobre nos tornará mediocres e pobres. Afinal, quando elas ouvem falar do sucesso de alguém, costumam julgar, criticar, e tentam puxar o outro para o nível delas.

Já o associar-se com pessoas de bem e com mentalidade rica, nos tornará prósperos. Conheça pessoas assim e tente aprender como elas pensam. Não perca tempo tentando mudar pessoas negativas, pois só Deus pode fazer isso, se elas permitirem. Use o que aprendeu para melhorar a si mesmo e a sua vida. Seja bem-sucedido e feliz.

 **É fundamental considerar as pessoas com quem você se associa e escolhê-las cuidadosamente** 

2º Arquivo de Prosperidade: A sabedoria vem antes da prosperidade financeira

Você não pode buscar dinheiro sem primeiro buscar sabedoria, pois gastará tudo e não prosperará. É preciso tornar-se uma pessoa sábia, para depois tornar-se uma pessoa próspera ou, quem sabe, rica. (por que não?)

Se seguir essa ordem de prioridade, a

prosperidade será algo certo e duradouro em sua vida, como assegura Salomão:

"Feliz quem achou a sabedoria e alcançou o entendimento! Pois adquiri-la vale mais que ter prata e seu rendimento supera o ouro fino... Longos dias há à sua direita; à sua esquerda, riqueza e glória. Seus caminhos são caminhos de deleite e todas as suas sendas, prosperidade" (Pv 3:13, 16-17).

Veja a lógica e a sequência planejada por Deus para o seu sucesso:

1º: Sabedoria

2º: Longevidade e Saúde

3º: Riqueza e Prosperidade (Cf. Provérbios 3:8-9; 8:17-18).

¹ T. Harv Eker, Os segredos da mente milionária: aprenda a enriquecer mudando seus conceitos sobre o dinheiro e adotando os hábitos das pessoas bem-sucedidas (Rio de Janeiro: Sextante, 2006), p. 92 e 94.

Portanto, primeiro aprenda a SER, para depois TER.

3º Arquivo de Prosperidade: As palavras programam a mente para o sucesso financeiro.

"Guarda o teu coração com toda a vigilância, pois dele dependem os limites da vida. Repele de ti a linguagem perversa, afasta de ti a maledicência" (Pv 4:23-24).

A Bíblia, a Psicologia e a Programação Neurolinguística comprovam que as palavras e linguagem que usamos determinam, em boa parte, nosso sucesso ou fracasso na vida.

Nossa mente inconsciente aceita tudo o que a mente consciente sugere a ela. O inconsciente é extremamente obediente e sensível às ordens que lhe são dadas. Por isso, a importância de ter grande cuidado com as palavras! Elas têm poder de lhe tornar uma pessoa miserável ou muito próspera, porque elas programam a mente, o que leva a ações positivas ou negativas.

Veja o que cada área mencionada diz sobre o poder das palavras, inclusive para a geração de riqueza:





· **Bíblia** - "A morte e a vida estão no poder da língua; e aquele que a ama comerá do seu fruto" (Pv18:21).

· **Psicologia** - "Enquanto continuar a dizer: 'Não tenho dinheiro para comprar aquele carro, tirar aquelas férias, morar naquela casa', pode ter certeza de que a mente subconsciente vai seguir suas ordens".²

· **Programação Neurolinguística** - "A linguagem dirige nossos pensamentos a direções específicas e, de alguma forma, nos ajuda a criar a realidade, potencializando ou limitando nossas possibilidades".³

Todas as palavras são estruturantes: elas têm um poder muito grande de comunicar ao nosso cérebro, que nos leva a comportamentos construtivos ou destrutivos, criando uma realidade boa ou ruim.

Por isso, **mude** sua linguagem a partir de agora e colha os bons resultados ao longo de toda a vida!

 **Importância de ter grande cuidado com as palavras!** 

Desse modo, é imprescindível que você aprenda a dizer coisas boas sobre o dinheiro, para que venha a ter dinheiro. Suas palavras atuarão em seu inconsciente, que gerará ações que, por sua vez, gerarão resultados!

Paulo Vieira em seu livro *Poder e Alta Performance* destaca: "Acredite, a vida que você leva é diretamente proporcional às palavras que você profere, independentemente de sua intenção".⁴

² Joseph Murphy, *O Poder do Subconsciente*, 80a ed. (Rio de Janeiro: BestSeller, 2018), p. 28.

³ Douglas de Matteu, org. *O Poder da PNL: Aplicações para o sucesso pessoal e profissional* (São Paulo: Literare Books International, 2017), p. 8.

⁴ Paulo Vieira, *Poder e Alta Performance: O manual prático para reprogramar seus hábitos e promover mudanças profundas em sua vida* (São Paulo: Gente, 2017), p. 114.



LEANDRO QUADROS

JORNALISTA, ESTUDIOSO DA BÍBLIA E APRESENTADOR
DO PROGRAMA NA MIRA DA VERDADE DA TV NOVO TEMPO



leandroquadrosnt



@leandroquadrosnt

CONTABILIDADE ONLINE AGILIZE

A Contabilidade perfeita para o empreendedor que quer a tecnologia como uma aliada do negócio. Você só precisa conhecer para amar. Acesse o nosso site!

ECONOMIA - AGILIDADE - EFICIÊNCIA - TRANSPARÊNCIA

www.agilize.com.br

 [agilizeonline](https://www.instagram.com/agilizeonline)



 **agilize**



- **CAPA**



CAMILA FARANI.

Empreendedora há 18 anos, Camila Farani é uma das investidoras anjo do Brasil e reconhecida pelas Startups Awards e LAVCA. Sócia-fundadora e presidente da boutique de investimentos G2 Capital, atualmente ela conta com mais de 40 startups em seu portfólio. Atua em negócios que movimentam cerca de R\$ 1 bilhão por ano. Também é integrante do conselho do PicPay e presidente do Comitê de ESG do Banco Modal. Desde 2016, é uma das investidoras na versão brasileira do maior reality show de empreendedorismo do mundo, o Shark Tank do canal Sony. Além disso, é palestrante internacional e autora do livro Desistir não é uma opção.

Camila, você estudou empreendedorismo nos EUA e trabalha com o tema no Brasil. O que você entende que precisamos evoluir aqui, para desfrutar de um ambiente de inovação e novos negócios à semelhança do modelo norte-americano?

CF: O empreendedorismo nunca esteve tão forte como agora. Se olharmos o cenário atual, comparado há alguns anos, é possível notar uma evolução importante em capacitação e compreensão do que é a mentalidade empreendedora. É claro que olhando para o aspecto macro do setor, incentivos regulatórios ajudariam muito o Brasil a desenvolver sua indústria de base inovadora. Acho que estamos no caminho e o *Marco Legal das Startups*, aprovado no Senado, foi um passo importante para florescimento do ambiente de inovação nacional.

O *Marco Legal* é peça fundamental para estimular o empreendedorismo, incentivar o investimento e aquecer o ecossistema de startups. Ele é, sem dúvida, um primeiro passo importante para as empresas de base inovadora. Com o texto aprovado, fica estabelecido, conceitualmente e juridicamente, o que são as startups - empresas com até 10 anos de inscrição no CNPJ, que tenham faturado até 16 milhões de reais no ano anterior e que declarem que têm um modelo de negócios inovador ou se enquadrem na legislação do Inova Simples. Além disso, o *Marco* traz uma segurança jurídica importante para os investidores, uma vez que não os classifica como sócios formais dessas empresas e, com isso, eles não são responsabilizados por dívidas das startups.

Estados Unidos, Inglaterra, França, Itália, Espanha e Portugal, já possuem suas ferramentas de apoio a startups. Vamos aguardar para ver o impacto desse aporte por aqui.

O empreendedorismo nunca esteve tão forte como agora

Nos últimos anos, devido ao movimento de Transformação Digital, diversas empresas tradicionais tem buscado investir em ecossistemas de inovação. Você acredita que esse movimento gera os resultados buscados? Ele é sustentável? Por quê?

CF: O ano de 2020, seguramente, foi o mais desafiador para as empresas nesses últimos tempos. Vejo com boas perspectivas a retomada do fôlego para os negócios, especialmente na fase pós-vacina. Mas, além disso, vejo uma oportunidade e um desafio imensos para os empreendedores. Se olharmos do ponto de vista da oportunidade, essa é a chance para realmente promover a transformação digital e olhar para os ecossistemas de inovação. Pode ser uma boa. O desafio está em compreender o que quer e como consome esse cliente pós-pandemia. Para terem negócios mais sólidos, as empresas, especialmente as pequenas e médias, precisarão entender como se adequar a ele e à economia de baixo contato que se potencializou na pandemia.

O Marco Legal é peça fundamental para estimular o empreendedorismo

O que você pensa sobre o tema empreendedorismo nas escolas?

CF: Empreendedorismo é mentalidade. É mais do que uma disciplina, é aprender a trabalhar com foco em resultado, colocar clientes ou parceiros no centro da estratégia, é ter necessidade de aprendizado contínuo. Dessa forma, vejo com muito bons olhos que esse tipo de educação seja trabalhado nas escolas, não só naquelas de negócios, mas nas que oferecem outros tipos de ensino. As habilidades de resolução de problemas são úteis em diversas frentes.

Vejo com boas perspectivas a retomada do fôlego para os negócios

Você é um dos tubarões do programa *Shark Tank* do Sony Channel. Qual foi a ideia de negócios mais original que você já avaliou no programa, na qual decidiu investir?

CF: São vários os projetos interessantes, mas gostaria de destacar algumas peculiaridades da temporada recente. A combinação de propósito, liderança, conhecimento do público-alvo e paixão pelo impacto são alguns fatores que destacaram a Karine Santos, assim como a *Wakanda Educação Empreendedora*, por exemplo. A Karine é o tipo de empreendedora que

desenvolve seu negócio pensando verdadeiramente na necessidade do seu cliente, vai a campo, observa e, como costume dizer, gasta sola de sapato para entender o entorno e realmente trazer impacto e resultados. Gosto também de citar a *Florent*, da moda circular consciente. A Sarah Almeida quis ir além de um e-commerce de roupas: Estudou o mercado de moda, suas dores (como o descarte e desperdício de recursos naturais para confecção das peças), planejou seu negócio pensando em propor uma solução. Conectou-se com a cauda longa do fornecimento, validou junto ao cliente e trouxe um pitch consistente e um negócio de impacto. Acredito que esses são apenas dois exemplos de empreendedoras que se destacaram nesta última edição.

A empresa da minha família me fez viver o empreendedorismo na prática, e me deu a base

Quais são seus critérios para investir em uma startup?

CF: Para uma startup chamar a minha atenção, o primeiro passo que enxergo como importante é que a empresa tenha um time complementar. O que mais eu vejo são startups que possuem tecnologia, mas que não têm uma boa pessoa de produto, especialista naquilo que é o coração do produto ou serviço. O primeiro critério que observo é se a startup conta com um time complementar, com domínio do mercado em que está.

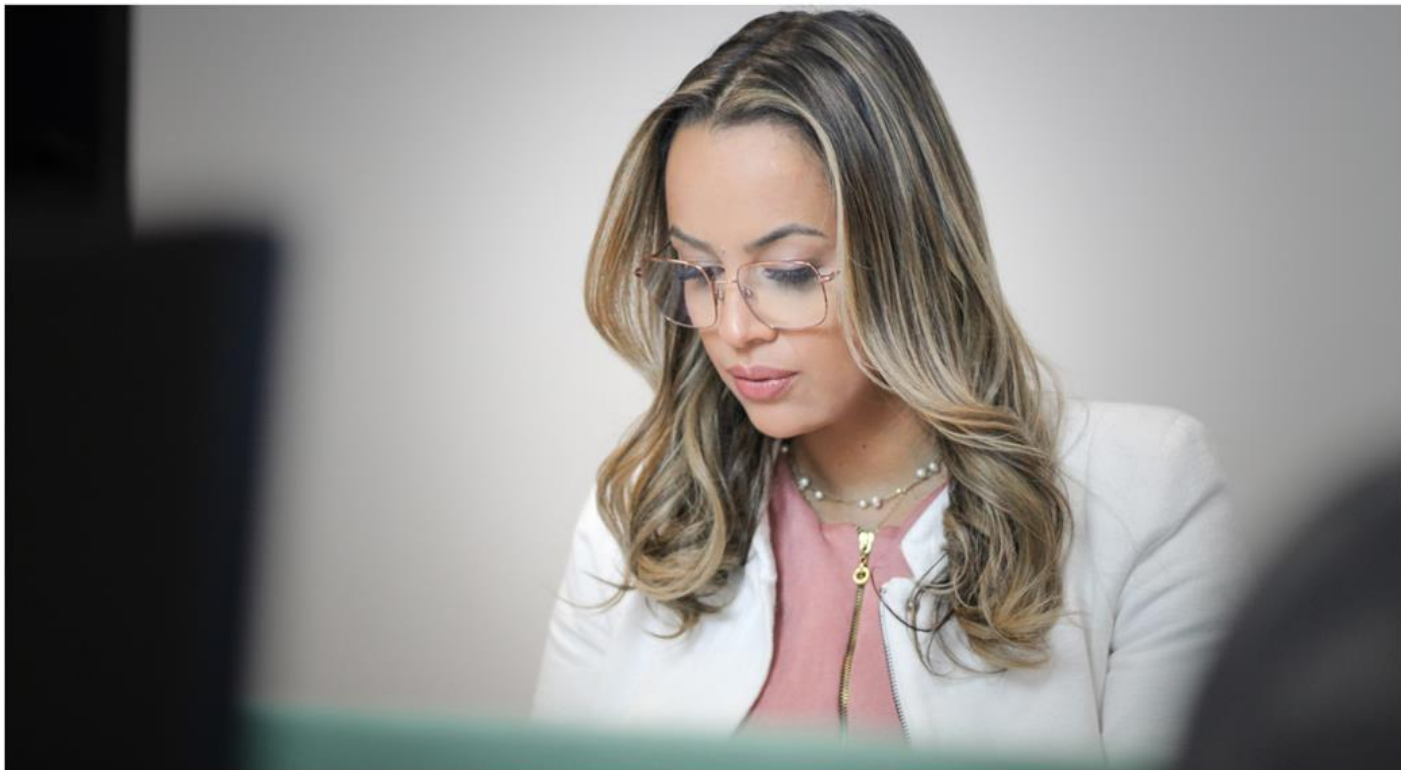
A segunda coisa que eu analiso é o modelo de negócio: se existe um grande problema, se existe uma solução e quão tracionado pode ser este negócio (quanto ele pode crescer).

E o terceiro, e não menos importante: quais são, dentro do tamanho do mercado, as possibilidades de saída.

O primeiro passo que enxergo como importante é que a empresa tenha um time complementar.

Na sua opinião, qual o principal diferencial do brasileiro como empreendedor e qual sua maior fraqueza?

CF: O brasileiro é, por natureza, muito criativo, observa oportunidades e coloca sua ideia em prática. Por outro lado, ainda existem dois pontos importantes: a necessidade de ter disciplina financeira (como, por exemplo, não misturar finanças pessoais e da empresa) e ter o hábito de fazer uma reserva de emergência. Além disso, é preciso olhar primeiro para o



cliente, para ver o que ele precisa e pensar em como sua ideia ou seu projeto pode atender a essas necessidades. Uma das principais causas de mortalidade das empresas e startups é "no market need" ou, em português, o conceito de oferecer produtos ou serviços que o mercado não precisa. É necessário que a cultura de experimentação, prototipação com base em dados se prolifere, para que tenhamos resultados ainda mais expressivos por aqui..

O brasileiro é, por natureza, muito criativo, observa oportunidades e coloca sua ideia em prática.

Você é fundadora do Grupo Boxx, que engloba coffee shops, fit fast food, além da própria marca de café em grãos, a Farani Caffé. Foi como tudo começou? Como Camila se percebeu empreendedora?
CF: A empresa da minha família me fez viver o empreendedorismo na prática e me deu a base para entender o que era o mundo dos negócios. Eu me descobri empreendedora aos 21 anos, querendo fazer diferente e ter impacto, mas hoje vejo que o pensamento empreendedor começou muito antes. Minha história de vida se mistura um pouco à minha história com o empreendedorismo, porque eu comecei a empreender ao lado da minha mãe praticamente por necessidade. O meu pai faleceu quando eu tinha 3 anos e por isso a minha mãe precisou correr para

sustentar a mim e ao meu irmão. Ela juntou o dinheiro que meu pai tinha deixado e abriu a *Tabaco Café*. Quando eu completei 16 anos, comecei a trabalhar com ela e aprendi muito. Entendi o que era relacionamento com cliente, gestão financeira, o que era meta, desenvolvimento de produto e o que acontece quando uma meta não é alcançada. Tive uma ideia de criar uma carta de café gelado de forma a aumentar o faturamento. Minha meta era 30% e eu bati 26%. Ganhei um percentual na empresa e comecei a realmente me apaixonar pelo empreendedorismo.

O que é investidora anjo e o que ele faz?
CF: Conceitualmente, o investidor-anjo tem como objetivo aplicar em negócios com alto potencial de retorno, que consequentemente terão um grande impacto positivo para a sociedade, por meio da geração de oportunidades de trabalho e de renda. Sob a ótica do empreendedor, o impacto do investidor-anjo está, principalmente, no auxílio do desenvolvimento da empresa, em ganhar tração e, claro, em se beneficiar da rede de relacionamento e contatos do investidor. Para mim, especialmente, existe toda essa responsabilidade de ajudar na construção do setor de base inovadora. Normalmente são empreendedores que estão ou não na ativa, ex-executivos, herdeiros, artistas, que investem individualmente de R\$ 30 mil a R\$ 50 mil ou

em grupo de R\$ 250 mil a R\$ 500 mil e obtém de 15 a 25% de participação. Para ser investidor anjo é necessário ter apetite a risco. As pesquisas mostram que de 10 startups investidas, apenas 1 ou 2 vão para a frente. E, assim, o investidor consegue tirar o capital investido multiplicado.

Fale-nos um pouco sobre as G2 Capital e G2 Women.
CF: A *G2 capital* é minha boutique de investimentos em empresas de tecnologia e startups. Hoje sou presidente da empresa e continuo investindo, tanto por meio dela, quanto através da minha *holding* e pelo Shark Tank Brasil. O grupo *G2 Women* (G2W) é um braço focado em investidoras e negócios liderados por mulheres. Ele busca reunir investidoras e aportar também em negócios da área de tecnologia fundados ou liderados por CEOs mulheres. O foco principal são startups que tenham faturamento anual entre R\$ 100 mil e R\$ 500 mil. A intenção do G2W é fortalecer o ecossistema feminino de empreendedorismo, inovação e investimentos de forma geral.

Foco no cliente, desenvolvimento pessoal e profissional e conexões.

Você é Co-fundadora do Mulheres Investidoras Anjo - MIA. Quando surgiu esse grupo e qual sua missão?
CF: O grupo surgiu da constatação da ausência feminina no ecossistema do investimento e empreendedorismo. Foi nesse contexto que eu

**Em um mercado de anjos e
tubarões, para receber o SIM,
você deve saber para o que veio.**



**Já nas livrarias
de todo país!**



co-fundi o MIA junto com Ana Fontes, da *Rede Mulher Empreendedora*, e Maria Rita Spina, em dezembro de 2013. Hoje, menos de 10% dos investidores-anjo no Brasil são mulheres, segundo dados do próprio MIA. Mais especificamente, 9%. Nos EUA e no Reino Unido, a participação de mulheres investidoras já fica em torno de 22%

"E porque isso é importante?", muitos me perguntam. Eu acredito muito na complementaridade de relações e, inevitavelmente, ter mulheres entre investidoras significa também ter pontos de vista mais diversos, contar com uma rede de networking diferente e que pode, sim, fazer diferença na bagagem e no amadurecimento de determinada startup.

O empreendedorismo é mentalidade

Você tem sido uma voz do empreendedorismo feminino. Você sente que ainda existem barreiras a serem superadas pelas mulheres que desejam empreender? Quais são elas?

CF: Acredito que existem muitos desafios, alguns relacionados ao mercado em si e outros conectados com as principais "dores" das empreendedoras. Elas têm um comportamento resiliente, buscam alternativas para as resoluções de problemas, mas ao mesmo tempo, têm grandes desafios a superar. Em relação ao mercado em si, o maior desafio hoje para o empreendedorismo está em entender esse novo consumidor que surge na fase pós-pandemia: Quais são suas necessidades e seus desejos? Como conseguem adaptar seus negócios a essas novas demandas? Em relação às principais dores das mulheres ao empreender estão, sobretudo, capacitação referências femininas, redes de apoio e fortalecimento dos argumentos para negociação, conforme mostrou nossa pesquisa com 2707 mulheres que embasou o *Ela Vence*, meu hub online de protagonismo feminino. Claro, indo além do estudo, existem outros grandes desafios, especialmente em financiamento e crédito.

 **O Shark Tank Brasil se tornou uma das maiores escolas de empreendedorismo dos últimos tempos.** 

Ainda falando Shark Tank, o que você mais gosta no programa e em que ele mudou na sua vida?

CF: O *Shark Tank Brasil* se tornou uma das maiores escolas de empreendedorismo dos últimos tempos. Pode parecer exagero, mas se você considerar o papel do programa em popularizar termos, conceitos, metodologias e questionamentos aos empreendedores, a contribuição é verdadeiramente imensa. Vemos um amadurecimento não só no perfil dos empreendedores que passaram pelo programa, mas também na sofisticação e repertório daqueles que assistem. Para mim, claro, além das boas oportunidades de investimento, o programa trouxe uma exposição do conceito empreendedor muito interessante. O que eu quero dizer: sou uma professora natural de empreendedorismo nesses mais de 20 anos em que estou no ramo e o *Shark Tank* me ajudou demais na popularização desses conceitos

Que conselho você daria para o nosso leitor que deseja empreender?

CF: Acredito que existem três dimensões muito importantes para serem analisadas por quem quer empreender: foco no cliente, desenvolvimento pessoal e profissional e conexões. Nunca foi tão importante colocar o cliente no centro do negócio e observar suas necessidades para desenvolver produtos ou serviços que atendam exatamente o que ele precisa.

Segundo eixo fundamental é o desenvolvimento profissional e pessoal, necessário para qualquer empreendedor. Mentalidade de aprendizado constante é imperativo para qualquer líder de negócios. É preciso furar a bolha do dia a dia, reservar tempo para leitura, aprendizados, buscar referências de produtos, processos, observar e ler sobre os concorrentes e buscar sempre melhorar as competências profissionais para o negócio e também pessoais, para que o estilo de gestão também seja aprimorado.

E o terceiro eixo, claro, são as conexões. A medida que a empreendedora ou empreendedor olha para o entorno e observa quais são os agentes que podem impactar os seus negócios, de várias formas, seja abrindo portas para clientes, apresentando novos fornecedores ou mesmo compartilhando suas experiências e mostrando o que deu certo ou não, desenvolve uma mentalidade colaborativa. Essas conexões são importantíssimas. 

CAMILA FARANI.

INVESTIDORA ANJO E SÓCIA-FUNDADORA DA G2 CAPITAL



 @camilafarani

 @camilafarani

Empreendendo e Crescendo



BUSQUE AJUDA DOS ORGÃOS PÚBLICOS E PRIVADOS PARA ABRIR O SEU NEGÓCIO.



SEBRAE
WWW.SEBRAE.COM.BR



AQUI VOCÊ ENCONTRA AS FEDERAÇÕES
DO COMÉRCIO DO BRASIL
WWW.CNC.ORG.BR



AQUI VOCÊ ENCONTRA AS FEDERAÇÕES
DO AGRICULTURA E PECUÁRIA DO BRASIL
WWW.CNABRASIL.ORG.BR/FEDERACOES



INPI - INSTITUTO NACIONAL DA
PROPRIEDADE INDUSTRIAL
WWW.INPI.GOV.BR



PORTAL DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL
WWW.PORTALDOEMPREENDEDOR.GOV.BR



FECOMÉRCIO BAHIA - FEDERAÇÃO
E SINDICATOS PATRONAIS
WWW.FECOMERCIOBA.COM.BR



FEDERAÇÃO E SINDICATOS DE AGRICULTURA
E PECUÁRIA DO ESTADO DA BAHIA
WWW.SISTEMAFAEB.ORG.BR



EMPREENDEDORES
DO BRASIL

COMUNICAÇÃO, CONSULTORIA,
PALESTRAS, TREINAMENTOS.
WWW.EMPREENDEDORESDOBASIL.COM



INTERATIVIDADE
CLIQUE



- SAÚDE

E SE?

Se eu te disser que podemos cuidar da nossa saúde, inclusive enquanto trabalhamos, enquanto "cuidamos da vida"?

A aceleração que experienciamos com o estilo de vida moderno, com a poluição, os estímulos eletrônicos, as crises de ansiedade, a depressão etc, tudo isso tem nos conduzido a dores sem causa definida, a distúrbios do sono e, inclusive, a quadros de morte súbita. O que muitos não sabem é que existem alternativas que vão para além da cultura das medicações.

Já ouviram falar de FIR Power, MFP ou Ion Balls? Hora de conhecer essas novidades e para isso vamos misturar um pouco de história, um pouco de ciência e algumas informações. Combinado?

FIR POWER:

Ativo tecnológico composto por nano partículas de metais nobres inseridos em bio cerâmica, fundido em altas temperaturas. Segundo pesquisas e validação do cientista japonês Toshio Komuro, trata-se de um ativo capaz de emitir infra vermelho semelhante aos raios vitais do sol e promovem ação anti inflamatória e analgésica, contribuindo para melhora da nutrição e oxigenação de células e liberação de toxinas.

MFP:

São pastilhas de Magnetic Fir Power, compostas por FIR. As pastilhas de MFP trazem o equilíbrio do campo magnético presente no planeta terra e que é fundamental para a existência da vida. A energia magnética nos provoca a sensação de equilíbrio, de

energia corporal renovada. Procure se lembrar como você se sente quando caminha na areia da praia ou em um campo verde. Lembrou? É disso que estamos falando. A vida moderna nos afastou do magnetismo natural através dos nossos novos e modernos hábitos e pesquisas mostraram que estávamos entrando no que chamamos "síndrome da escassez magnética". Em 1953, no Japão o Dr Kunio Akutsu começou a fazer experiências com aplicação de ímãs em atletas e percebeu grande avanço em processos de recuperação e relaxamento. Eu diria que nesse momento começou o embrião dos primeiros colchões magnéticos.

IONBALLS:

São esferas de minerais raros com propriedades que promovem alcalinização da água por exemplo, contribuindo para a prevenção de doenças como câncer. As esferas de ions balls liberam ions negativos que são pequenas moléculas carregadas de elétrons, presentes em toda parte na natureza e que são a razão de nos sentirmos bem humorados e tranquilos quando em contato com a natureza, como quando temos a sensação de respirar melhor na

praia. Ali é um ambiente carregado de ions negativos. As pesquisas científicas comprovam que os ions negativos trazem aumento da imunidade, redução de stress, retenção de hidratação no organismo e melhora da circulação sanguínea.

Como podemos traduzir tudo isso em benefícios? Aumento de imunidade, alívio de dores, relaxamento, propriedade anti-inflamatória, alcalinização do organismo, redução na retenção de líquidos. Tudo isso em variados produtos das nossas linhas.

Vamos conversar? ☺



PATRÍCIA VALENTE

ADMINISTRADORA DE EMPRESAS, PALESTRANTE, EMPRESÁRIA NO SEGMENTO DE COLCHÕES, TRAVESSEIROS E ACESSÓRIOS DA NIPPONFLEX - E-ENERGY.


Patricia Valente
QUALIDADE DE VIDA & SAÚDE



✉ qvs.valente@gmail.com

📷 @patysvalente

📞 71 98815-1828

Plenty(Of)

A Plentyof é referência no mercado há 20 anos

Trabalha com produtos para análises de laboratórios, anatomia patológica, análises clínicas, biologia molecular, pesquisa, clínicas de estética, odontologia, tais como: descartáveis, equipamentos plásticos, produtos químicos, vidrarias e muito mais.

**PROTEÇÃO
AO SEU
ALCANCE!**

 71 3022-6307

 71 9 9720-7719

 @plentyofoficial

 @plentyofoficial

 comercial@plentyof.com.br

ÁGUA VIVA KANGEN

TENHA EM SUA CASA UMA FONTE
DE ÁGUA PURA!

UMA SAÚDE MELHOR COMEÇA
COM UMA ÁGUA MELHOR:



ALCALINA
HIDROGENADA
ANTIOXIDANTE
MICRO-CLUSTER

 @aguavivakangen

 (71) 9 9139-7546 / (71) 9 9666-9543

www.aguavivakangenbrasil.com

ATENDIMENTO HUMANIZADO E DE EXCELÊNCIA

Serviços

Lavagem

- roupas, bolsas, tênis, carrinhos de bebê, cama, mesa e banho, edredons, cortinas, pelúcias, enxoval, fardamento e muito mais.

Passadoria

Tingimento

Pequenos consertos (bolsas, sapatos)

Higienização de tapetes e estofados.

Customização

Retirada e recolocação de cortinas

Personal Organizer

Bordado

Aromatizantes

Anti-mofo

Delivery



"Nossos clientes
são o nosso maior
patrimônio"
(Olivia Silva)



Formas de Pagamento:

Transferência
bancária, boleto
ou cartão de
crédito

PENSADA PARA VOCÊ!



WhatsApp (71) 9 9639-3939



www.varallavanderia.com.br



varallavanderiasalvador@gmail.com



Rua Minas Gerais, nº227 - Pituba. Salvador/BA

Olivia Silva



- PROTEÇÃO DE DADOS

DADOS PESSOAIS: O NOVO PETRÓLEO?

Após termos vivenciado os modelos de produção agrícola (centrado na terra), industrial (das máquinas a vapor e da eletricidade) e pós-industrial (calcado nos serviços), temos, hoje, um novo elemento em torno do qual se organiza a dinâmica social: a informação.

É nessa sociedade da informação que surge a expressão Data Is The New Oil cunhada pelo matemático londrino Clyve Humblly, especialista em ciência de dados.

Segundo o cientista, assim como o petróleo, os dados são valiosos, mas se não forem tratados não podem realmente ser usados, por isso ele defende que os dados devem ser analisados para que tenham valor.

A partir dessa percepção, as empresas passaram a utilizar os dados para obterem melhores resultados produtivos e, conseqüentemente, aumentar os lucros.

Evidentemente, a economia de dados, na qual muitos negócios têm como objeto o dado pessoal, trouxe muitas distorções, a exemplo de escândalo da Cambridge Analytica. Nele foram utilizadas informações coletadas no Facebook de mais de 50 milhões de pessoas, sem o consentimento delas e com a finalidade de fazer propaganda política.

A partir daí começou-se a perceber a necessidade de uma maior regulação nos/dos setores empresariais que tratam dados pessoais. Assim, afim de defender a privacidade e, ao mesmo tempo, preservar o desenvolvimento econômico, tecnológico e a inovação, foram criadas legislações regulatórias. Esse movimento iniciou-se na União Europeia, com a General Data Protection Regulation - GDPR, em vigor desde 25 de maio de 2018.

No Brasil, a lei que regula o tratamento de dados é a 13.709/2018 mais conhecida como Lei Geral de Proteção de Dados - LGPD, cujos dispositivos visam fortalecer a proteção da privacidade dos usuários e de seus dados pessoais.

É nesse contexto que se faz necessário falar em compliance digital, não apenas para evitar que as empresas sejam vítimas de crimes cibernéticos, como também para evitar e mitigar danos de possíveis vazamento de dados. Saliente-se que as empresas que infringirem a LGPD podem sofrer severas sanções administrativas, que vão desde multas de até 2% do faturamento limitado a R\$50.000.000,00, até eliminação dos dados pessoais a que se refere a infração.

É essencial perceber que a nova legislação não deve ser vista como um entrave para o desenvolvimento comercial, mas sim como uma regra fundamental, que assegura a segurança e a estabilidade ao negócio.

Importante destacar que a LGPD não irá "engessar o funcionamento da empresa", mas sim estimular o seu crescimento, desde que adequadamente implementada e monitorado o cumprimento através dos controles propostos pela equipe integrante do compliance digital.

Ao contrário do que muitos pensam, a LGPD não impede a utilização dos dados pessoais nas empresas e organizações. O que mudou é que partir de agora deve existir o

consentimento do titular dos dados ou qualquer um dos outros requisitos previstos na lei. Quem coleta dados têm a obrigação de garantir a privacidade dos titulares dos dados pessoais, bem como de mitigar danos em caso de um eventual vazamento dessas informações.

A nova legislação, na verdade, é um diferencial competitivo para as empresas e organizações que buscarem o caminho da adequação, cercado-se de profissionais que implementem a LGPD "para valer" e adotem o compliance digital na estrutura organizacional de forma contínua. O dado pessoal não é o novo petróleo, mas garantir a privacidade de clientes e colaboradores vale mais que ouro!!! 🏆



Nathália Baraúna Abreu
advogada consultora

NATHÁLIA BARAÚNA ABREU

ADVOGADA E CONSULTORA EM PRIVACIDADE
E PROTEÇÃO DE DADOS.



www.nathaliabarab.adv.br



[@nathaliabaraunaa](https://www.instagram.com/nathaliabaraunaa)



71 99122-2268



QUAIS SÃO OS SEUS BENEFÍCIOS NA VILAGE?

- Consulte suas **marcas e patentes** a **qualquer momento** em nosso sistema exclusivo para clientes, o **infoVILAGE**, disponível em celular e desktop.
- Esteja seguro trabalhando com uma empresa que está no mercado há mais de **34 anos**. Todos os registros são tratados no mais absoluto sigilo, somente com profissionais próprios da VILAGE.
- Faça parte de uma rede de mais de **20 mil clientes**, com inúmeras oportunidades para comprar e vender seus ativos intangíveis, além de parcerias e negócios com empresas de seu interesse.

Nossos serviços:

REGISTRO DE MARCA | PATENTE | DIREITO AUTORAL
SOFTWARE | DOMÍNIO | INTERNACIONAL | VENDA DE MARCAS



Solicite uma consultoria da nossa
equipe especializada: **0800 703 9009**
bahia@vilage.com.br | www.vilage.com.br



- VENDAS

EMPREENDENDO E APRENDENDO

Quando me perguntam o que 2020 me trouxe de experiências e aprendizado, eu começo dizendo que os cenários sempre mudam, mas as soluções vêm de homens que se transformam. Sei que não foi fácil para ninguém se manter de pé no mercado, diante das principais mudanças que impactaram a conjuntura econômica mundial.

Durante a pandemia, vi muitos negócios fecharem as portas. Muita gente que já havia trocado os pés pelas mãos, investido além da própria capacidade, agido por pura emoção e, por isso, ficou bem receosa do fracasso. Mas, se aprendi uma coisa, é que no processo de motivar pessoas em momentos difíceis, não existe motivação maior do que ter contas pra pagar no final do mês, principalmente com uma quantidade limitada de recursos.

O negócio é que a criatividade aflora. As pessoas aprendem a "pensar como um boleto, porque um boleto sempre vence". É aí que o fundo do poço se transforma numa luz no fim do túnel. E a vida continua a ser o que ela sempre foi: uma escalada.

A vida é uma caixinha de surpresa, que exige da gente planejamento e preparo constantemente. Afinal, de repente, vem uma onda que não esperávamos e arrasta tudo que construímos ao longo do tempo. Isso não precisa ser assim!

Quando a matéria é administração de empresas, planejamento e gestão ainda são as duas principais dificuldades da grande maioria dos empresários. É só olhar em quais setores eles têm mais problemas, não fica difícil

detectar que as queixas recaem em vendas e finanças.

É uma dor (que só quem passa sabe) não conseguir vender as mercadorias que estão no estoque. Desejar um "pezinho de cliente" na loja e "não entrar nem mosca". Por precessão, só esse fato já mina as finanças do estabelecimento comercial.

Mas, a tragédia não termina por aí! Faltam ao dono do empreendimento, ideias inovadoras, simples e funcionais que possam ser introduzidas no contexto dos negócios e que lhe tragam os resultados que tanto almeja, poupando-lhe tempo, desgastes emocionais, grandes investimentos e esforço. Se ele não encontra logo o fôlego financeiro que necessita para se manter vivo até o final do mês, é caixão e vela!

Mais uma vez, entra-se no assunto dos fatores condicionantes da mortalidade das empresas. Falta aos empresários conhecimento para tomarem as rédeas da situação dos seus negócios, enquanto há tempo. Se soubessem o que poderiam fazer para mantê-los saudáveis e prósperos, teriam domínio e evitariam o pior. Mas se não têm, então o caso é sério!

Diante desse cenário de incertezas e de mudanças impactantes e de longo prazo que transformam os cenários, os tomadores de decisões empresariais ainda podem e devem contar com companhias conceituadas, cuja o passo é contar com a gente.

única ocupação é promover a saúde, o desenvolvimento e a prosperidade de suas empresas. Em alguns casos, a ressurreição delas!

Acredito, com muita convicção, que existem serviços de consultoria disponíveis agora mesmo no mercado

capazes de colocar

dinheiro suficiente

nos bolsos dos

empresários, so-

mente revendo o

que eles já têm e

esqueceram de

olhar de forma

mais apurada.

Gosto sempre de

lembrar que quem não

anda à espreita do

sucesso nas caçadas

da vida, passa fome.

Por fim, é fato que

sua empresa pode

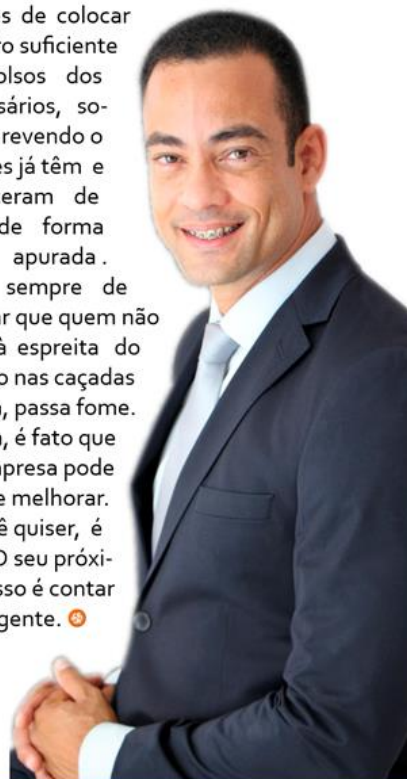
sempre melhorar.

Se você quiser, é

claro! O seu próxi-

mo passo é contar

com a gente. 📞



MAGNO KALAZANS

SÓCIO ABRACIN, COACH E TRAINER





QUALIDADE DO RELACIONAMENTO AO PRODUTO FINAL

Wendel Miranda
CEO Grupo WM

NOSSOS SERVIÇOS

- ✓ CONSTRUÇÃO, MONTAGEM E COMISSIONAMENTO
- ✓ MANUTENÇÃO PREDIAL
- ✓ CONSTRUÇÃO CIVIL
- ✓ PROJETO

NOSSOS DIFERENCIAIS



QUALIDADE
relacionamento e serviço



COMPROMISSO
com o seu objetivo



PREÇO
justo e competitivo

PRESENTE EM:

São Paulo – Belo Horizonte – Salvador –
Lauro de Freitas – Vitória da Conquista – Uruguaiana

 @grupowmserv

 (71)98823-1088

 www.wmcomissionamento.com.br  WM Comissionamento - Serviços de Manutenção industrial e predial



- INOVAÇÃO

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL DO MUNDO: ONDE ESTAMOS E PARA ONDE ESTAMOS INDO?

A tecnologia sempre foi determinante da cultura, dos hábitos, da forma de pensar e das preferências de uma sociedade, com reflexos em todos os campos, inclusive na Saúde. A novidade das últimas décadas é que essa influência ocorre em progressão exponencial, não mais linear. Ela nunca foi tão marcante, transformadora e rápida.

A velocidade com que a Ciência responde à pandemia de Covid-19, com o desenvolvimento de várias vacinas em poucos meses, é um reflexo dessa incrível evolução da Era Digital. Outro exemplo disso é a telemedicina, que vem conquistando a confiança de pacientes e médicos e que é um fruto das novas possibilidades tecnológicas. O que tornou tudo isso possível? Quais foram as condições que nos trouxeram a esse cenário? Em qual etapa do processo estamos? O que se pode esperar do futuro?

O que vivemos deve-se, em primeiro lugar, ao fato de que tantas ideias e descobertas, essências da Era Digital, tenham surgido em um curto intervalo de tempo. Em segundo lugar, esse processo foi se desenvolvendo de forma complementar uma à outra. Essa complementaridade é tão impressionante que faz parecer que estiveram trabalhando juntos todos os matemáticos, engenheiros, físicos e químicos responsáveis por descobertas e desenvolvimentos de meio século. Embora espalhados pelo mundo, eles construíram o grande projeto da revolução digital.

Agora, já passamos do período de definição do alicerce da Era Digital. Já sabemos que computadores são uma ótima opção para

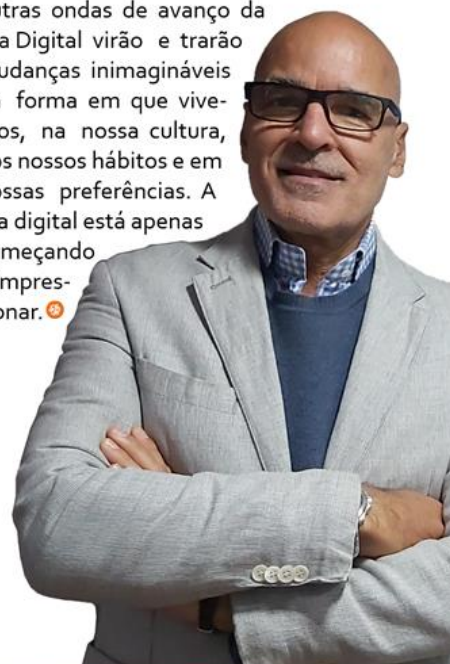
armazenar e processar grandes quantidades de informação, que a internet e as redes podem transportar e guardar dados em dimensão jamais imaginada. Portanto, chegou a hora de aprimorar essas ferramentas e fazê-las mais inteligentes.

A lógica nos leva a supor que as empresas de tecnologia continuarão sua perseguição por mais capacidade de processamento, armazenamento e transmissão de dados. Considera-se, também, a busca por mais conectividade, mais dispositivos móveis e, acima de tudo, melhores algoritmos. Ou seja, é uma busca pela inteligência.

Embora possamos compreender a direção desses desenvolvimentos, não é tão fácil prever a forma como se manifestarão e o que será possível alcançar com eles em médio e em longo prazo. Certamente teremos um longo período de muita inovação e transformação com um crescimento enorme da nossa capacidade de criar e desenvolver novas realidades: turismo virtual, humanoides, marketing individual, remédio com formulação personalizada e muito, muito mais. Esse é o tema do meu próximo artigo.

Fala-se que estamos entrando na Era Pós-Digital, na qual as tecnologias mais evidentes e responsáveis pelas transformações mais dramáticas serão as blockchain, inteligência artificial, realidade estendida e computação quântica. Certamente, o potencial dessas quatro áreas é espantoso e pode provocar, por si só, uma nova revolução.

No lugar de considerar a fase em que estamos como pós-digital, penso que é mais útil pensá-la como continuação da Era Digital, uma nova onda de avanço com tecnologias de potencial revolucionário. Mesmo considerando que a era dos computadores quânticos será muito diferente da atual, não é impossível pensar que poderá haver um híbrido digital-analógico. Está cedo para saber. Penso que várias outras ondas de avanço da Era Digital virão e trarão mudanças inimagináveis na forma em que vivemos, na nossa cultura, nos nossos hábitos e em nossas preferências. A era digital está apenas começando a impressionar. 🌟



JOAQUIM GUANAES

ENGENHEIRO E M.S. EM ESTATÍSTICA PELA ROCHESTER INSTITUTE OF TECHNOLOGY. FUNDADOR E CONSULTOR DA DATASMART CONSULTORIA EM DATA ANALYTICS



✉ joaquimguanaes@yahoo.com

🌐 @joaquimgomes1



**GERAR TRANSFORMAÇÃO
NAS PESSOAS E NAS ORGANIZAÇÕES.**



**Recrutamento e
seleção**



Mentoria



Coaching



www.blumdh.com.br



blumdhoficial



@blumdhoficial



AnnaBrittoDesenvolvimentoHumano



- COMPORTAMENTO

SER O MELHOR QUE PUDER

Um dos grandes nomes da medicina é Bem Carson, o famoso neurocirurgião que fez a primeira separação de gêmeas siamesas da história. Sua vida é uma inspiração para todo estudante, em qualquer época. Em seu livro "Sonhe Alto" ele conta um pouco de sua história, aconselhando jovens a entenderem que o estudo é o melhor caminho para o sucesso. Perguntado sobre isso, ele diz que a fórmula é simples: colocar o melhor de si em tudo o que se faz. Talvez seja isso que está faltando nas pessoas.

É possível ver gente desesperada para conseguir um lugar ao sol, a promoção, o reconhecimento, a aprovação, mas que não faz um mínimo esforço para atingir o objetivo. Estão entre as pessoas comuns, não ousam fazer diferente, adentrar o desconhecido, gastar tempo na tentativa de fazer o melhor que podem. Por muitas vezes há o esquecimento de que o sucesso é resultado de ações que exigem sacrifício e dedicação e não apenas o desejo.

Por isso Fernando Pessoa, através do seu heterônimo Ricardo Reis, já dizia: "Para ser grande, sê inteiro: nada teu exagera ou exclui. Sê todo

em cada coisa. Põe quanto és no mínimo que fazes. Assim em cada lago a lua toda brilha, porque alta vive". Precisa ser assim para aqueles que não querem ser mais um na multidão.

Deve ser assim para aqueles que vivem reclamando da escola, do trabalho, dos professores, dos chefes. A primeira coisa que precisa ser feita é analisar se o que tem que ser feito o foi da melhor forma, se foi ofertado o melhor do talento, do tempo, da responsabilidade. O resultado é certo e Salomão já afirmava: "Viste o homem diligente na sua obra? Perante reis será posto; não permanecerá entre os de posição inferior".

A questão é: se as pessoas querem estar entre os melhores daqui dez anos, precisam ser as melhores no que fazem agora, porque a vida é movida pela lei da causa e efeito.

KIA KAH! KIA MÄIA ✨



GILMAR COSTA

CEO PAROLE, PROFESSOR DE REDAÇÃO E LÍNGUA PORTUGUESA, MESTRE EM ESTUDOS LINGÜÍSTICOS, ESPECIALISTA EM GESTÃO DA EDUCAÇÃO BÁSICA.



souzacosta@yahoo.com.br [@gilmarsouzacosta](https://www.instagram.com/gilmarsouzacosta) 71 99258-5500

PROBLEMAS COM SEU TEXTO? NÓS SOMOS A SOLUÇÃO!



A PAROLE É UMA
PLATAFORMA
DE CORREÇÃO DE
TEXTOS, COM
VASTA EXPERIÊNCIA NA
ÁREA DA LINGUAGEM.



NOSSOS SERVIÇOS:

- ❶ Orientação de produção textual para candidatos de ENEM, concursos e vestibulares;
- ❷ Formação continuada de professores de Produção textual;
- ❸ Elaboração de propostas de redação para concursos e vestibulares;
- ❹ Correção de redação de concursos e vestibulares;
- ❺ Assessoria de produção textual para estudantes do Ensino Médio, vestibulandos e concurseiros;
- ❻ Correção de textos oficiais;
- ❼ Correção de textos acadêmicos.

📞 (71) 99246-1965 – Luciel Pereira

📞 (71) 99258-5500 – Gilmar Costa

📷 @paroleoficial

🌐 www.parole.com.br



- BOM SABER

SUSPENSÃO DO CONTRATO

Foi concedida a suspensão do pagamento de 100% do salário do empregado. O governo terá que pagar o valor integral que o funcionário teria direito caso recebesse o seguro-desemprego. A empresa pode recorrer à suspensão, mas terá que arcar com parte do salário do trabalhador.

A pergunta que tem levantado debates é: Como ficam os trabalhadores com contrato suspenso em 2021?

O valor do seguro-desemprego é de, no mínimo, um salário mínimo (R\$ 1.100,00 em 2021). A parcela máxima é de R\$ 1.911,84 neste ano. Para empresas com faturamento até R\$ 4,8 milhões anuais, o benefício recebido pelo governo será igual ao valor do seguro-desemprego.

Como vai funcionar a suspensão do contrato?

A medida provisória estabelece que durante o estado de emergência pública, o contrato de trabalho poderá ser suspenso pelo prazo de até 120 dias. Quem tiver o contrato suspenso irá receber o Benefício Emergencial (Bem) proporcional ao valor do seguro-desemprego.

PAGAMENTO DO TRABALHADOR

Quem tiver a jornada e o salário reduzidos, receberá uma parte do salário pago pela empresa e a outra parte paga pelo governo, no entanto, o valor será menor que o trabalhador geralmente recebe.

O governo depositará diretamente na conta do trabalhador o valor que cabe ao Executivo pagar. Neste caso, a empresa não participa da transação. O primeiro pagamento acontecerá 30 dias após a celebração do acordo.

Os contratos de trabalho suspensos vão possibilitar que as empresas deixem de pagar o salário do trabalhador temporariamente e isso terá validade até o período da adesão ao programa.

A suspensão do pagamento de 100% do salário do empregado é concedida apenas para empresas com receita bruta inferior a R\$ 4,8 milhões anuais. Cabe ao governo, nesses casos, pagar o valor integral que o funcionário teria direito caso recebesse o seguro-desemprego. 📌



Kontman
Assessoria Contábil
A evolução em contabilidade

MANUELINA OLIVEIRA FERREIRA

SÓCIA-FUNDADORA DA KONTMAN ASSESSORIA CONTÁBIL



www.kontiman.cnt.br



[@kontimanctb](https://www.instagram.com/kontimanctb)



[@manuelina.ferreira.5](https://www.facebook.com/manuelina.ferreira.5)



Desde sempre estamos na vivência da comunicação. No ventre da mãe usamos chutes, quando bebês recorremos ao choro, crianças gestos, falas e pinturas e assim vamos em buscas de conexões. Na contemporaneidade, estamos conectados a símbolos e imagens, que são formas de informar e transmitir sentimentos. A humanidade caminha em busca do aperfeiçoamento.

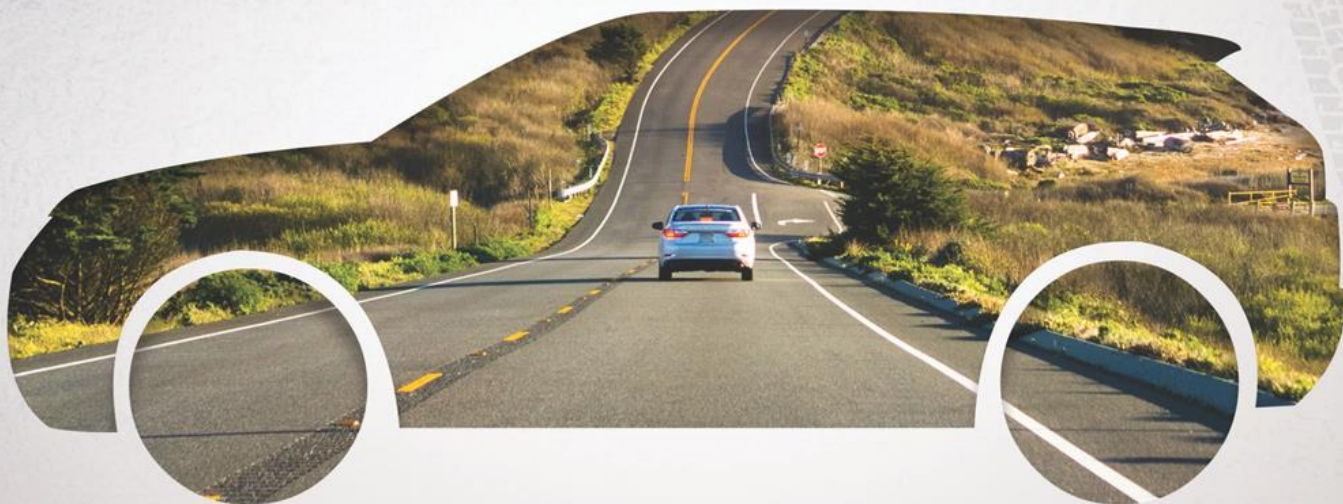
Nas mídias digitais conteúdo de qualidade e boa estética "*prende*" atenção de clientes, de quem deseja ofertar seus produtos. Por isso, está presente nas mídias é manter-se vivo e presente nas recomendações do consumidor. QUEM NÃO É VISTO NÃO É LEMBRADO.

Sou Douglas Teles, posso ser o *seu fotógrafo, ou designer gráfico*, como também ocupar as duas funções. Tudo vai depender da comunicação que você precisa. Estou presente no mercado desde 2015 com edições gráficas. Estou focado em trabalhar diretamente com você para elaboração de soluções visuais, sejam elas gráficas ou fotográficas. Vamos conversar?

Acompanhe aí minhas redes sociais

EM QUALQUER CAMINHO, EXCELÊNCIA EM SEGURANÇA.

SBI BLINDAGENS. PIONEIRA NA BAHIA EM BLINDAGEM DE VEÍCULOS.



VIA MÍDIA

POR QUE A SBI É A MELHOR ESCOLHA:

- Blindagem mais leve do mercado
- Materiais de última geração
- Garantia de até 10 anos *
- Tecnologia Steel Glass
- Assistência técnica local
- Programa de revisões periódicas
- Blindados seminovos com garantia
- Condições especiais de pagamento

* Depende do fabricante contratado.

SOLICITE SEU ORÇAMENTO.

71 3379 8001



sbibindagens





Livia Pereira

Formada em Gestão de Eventos e com pós em Gestão estratégica de Negócios, Competências e Qualidade, vêm buscando conhecimento para melhorar sua performance na área que é apaixonada... O Turismo. Guia de Turismo há mais de 17 anos, hoje comanda seu negócio próprio, uma agência de viagens focada no Turismo para 3ª idade. Além disso, presta serviços como Guia de Turismo para as melhores agências de Turismo de Salvador e São Paulo viajando pelo Brasil e exterior, sendo a única credenciada ao Ministério do Turismo em Salvador, como a única Guia bilíngue Português/ Japonês, atendendo grupos japoneses pelo Brasil, Mercosul e Europa. Serviços: Guia de Turismo Brasil, Mercosul e Europa. Gestora de grupos voltados para 3ª idade. Gestora e Guia para grupos brasileiros e estrangeiros para ilhas, recôncavo baiano e cidades históricas do Brasil.

 @PereiraTurismo

 @LiviaPereira.Turismo

 71 99267-9309

 liviarheventos@hotmail.com



- BANCO DIGITAL

O EMPREENDEDORISMO É O CAMINHO PARA A RECUPERAÇÃO DO PAÍS E DEVE SER INCORAJADO.

Impulsionados pela crise gerada pela pandemia do coronavírus, os brasileiros estão buscando na atividade empreendedora uma alternativa de renda e de sobrevivência.

Os números não mentem: um levantamento do Sebrae mostrou que o Brasil fechou 2020 com o maior número de empreendedores de sua história. No total, são mais de 17 milhões de micro e pequenas empresas, que representam 99% dos negócios no país. Elas ainda têm participação de 30% no PIB e são responsáveis por 55% dos empregos gerados no país.

Existem aqueles que empreendem por vocação, outros por oportunidade e aqueles que empreendem por necessidade, mas uma coisa é certa: o empreendedorismo está no coração da economia e tem papel central na sua recuperação.

No entanto, sabemos que não é fácil empreender no Brasil e isso fica ainda mais evidente quando olhamos para os produtos financeiros ofertados para essa parcela tão significativa da nossa sociedade.

Aqui são cobradas as tarifas e os juros mais altos do mundo pelos piores serviços bancários oferecidos. O sistema financeiro não serve aos pequenos empresários, que costumam ter a sensação de que os bancos estão realmente trabalhando contra eles.

A indústria financeira, no fim, cobra caro e com toda a sua complexidade acaba aumentando a sobrecarga de trabalho ao invés de reduzi-la. Muitas vezes, o tempo dedicado do empreendedor não é suficiente para focar no serviço ou produto oferecido, que é o coração do negócio.

É PRECISO INCORAJAR O EMPREENDEDORISMO

Sem dúvidas, o empreendedorismo pode ser o caminho que conduz à recuperação do país. Não há mais espaço para burocracias, taxas abusivas e processos lentos e onerosos.

As necessidades do empreendedor brasileiro nunca foram tão urgentes. Burocracias, taxas altas por serviços financeiros e dificuldades para a abertura de uma conta PJ não fazem sentido algum. O pequeno empresário deve se sentir amparado e seguro para tocar o seu negócio, livre de todas as barreiras desnecessárias. Empreender deve ser mais fácil e é neste cenário que a Cora surgiu.

A Cora é uma Conta Digital criada por empreendedores e para empreendedores, projetada para reduzir burocracias, eliminar taxas abusivas e descomplicar a administração das finanças de quem empreende.

Entendemos que as pequenas e médias empresas não são versões "reduzidas" das grandes empresas. Elas são diferentes na sua essência. Elas são a extensão do seu dono. São a expressão de suas habilidades, dos seus anseios e sonhos.

Os donos de negócios, mais do que ninguém, devem ser livres para sonhar. Livres para exercerem as suas habilidades. É por este motivo que temos um propósito muito claro: a Cora existe para ajudar os empreendedores a atingirem os seus sonhos, criando prosperidade e crescimento econômico.

Vale destacar que a Cora está em constante movimento, adaptando-se às necessidades do empreendedor brasileiro. Recebemos, todos os dias, feedbacks dos nossos clientes, que nos ajudam a aprimorar nosso produto de acordo com as suas dores diárias. E nos orgulhamos muito desse espaço aberto para o diálogo e contato próximo com o empreendedor.

Nós queremos que eles vejam na Cora uma rede de apoio para fazerem os seus sonhos acontecerem. Queremos crescer junto com cada pequeno negócio e ao lado das pessoas que estão por trás deles. 🤝



IGOR SENRA
FUNDADOR E CEO DA CORA



conta.cora.com.br/



@seja.cora



**NA JR DIESEL
TEMOS PEÇAS
PARA SEU
CAMINHÃO DE**

A À Z



contato@jrdiesel.com.br
www.jrdiesel.com.br

(11) 3298-6000

R. Santa Erolides, 95
Vila dos Remédios, Osasco - SP



- DESENVOLVIMENTO

PROGRAMA GERANDO RESULTADOS

O tempo passa inflexivelmente, e a cada sessenta mil milissegundos não somos mais os mesmos, posto que vivemos em constante evolução. Para isso, é necessário dilatar, desenvolver e aprimorar habilidades para novas tomadas de consciência, o que propicia o autoconhecimento que nos leva a gerar resultados significativos para uma vida plena. Segundo Charles Darwin, "Não é o mais forte que sobrevive nem o mais inteligente, mas o que melhor se adapta às mudanças" Essa reflexão nos aproxima da consciência de que precisamos começar a refletir sobre onde estamos hoje, para onde queremos ir e o que deve ser feito para gerar resultados significativos nos pilares das nossas vidas.

O desenvolvimento pessoal é um processo de identificar os próprios talentos para potencializá-los e mapear as dificuldades e obstáculos para superá-los e alcançar objetivos e metas. Mas, por onde começar?

A metodologia do Programa Gerando Resultados trabalha com as **SOFTSKILLS**, que são cada vez mais procuradas no ambiente de trabalho e que também trazem benefícios para a vida pessoal. As *soft skills* são habilidades comportamentais que apresentamos em todos os ambientes em que nos encontramos, permitindo ao indivíduo gerenciar emoções, atingir metas e objetivos, solucionar problemas, manter relações sociais e tomar decisões assertivas.

Se pensarmos que somos responsáveis ou corresponsáveis por onde estamos, então por que estamos ancorados em nossas crenças

limitantes e/ou na zona de conforto? Sobre isso, o Ph.D. Paulo Vieira advoga: "O que eu não tenho é pelo o que eu não sei, porque se eu soubesse eu já teria".

Mas o que fazer quando o estado atual não é o estado desejado por nós?

Todas as decisões que o homem tomou ao longo da história os trouxeram até aqui. Tudo que temos hoje, de certa forma, quisemos ou sonhamos.

Foi por sonhar, focar e querer que nasceu o Programa Gerando Resultados, cuja meta é contribuir com a transformação cognitiva e emocional das pessoas, a fim de corroborar para a aceleração da evolução da humanidade.

O treinamento possui uma metodologia ativa, que leva as pessoas a um patamar de consciência dilatada e a desafiar o MIND7, além de vivenciar intensas ferramentas de modo processual. Isso promove o foco e desenvolve o Loop do hábito, o método S.M.A.R.T, GTD (Getting Things Done), as competências e habilidades, Inteligência Emocional e Modelagem, para potencializar seu **desenvolvimento pessoal e profissional**.

O Programa Gerando Resultados lhe dará a direção e contribuirá para importante transformação na sua vida. 🧠



SOFT SKILLS
desenvolvimento Humano & Consultoria Organizacional

VÂNIA FONTES

SÓCIA DE SOFIT SKLLIS, TREINADORA, MASTER COACH.



softskill.net.br



@vaniafontes.official



71 98898-9660

tropicalmadeiras.net.br



TROPICAL
ARTE EM MADEIRAS

@tropicalmadeiras

INOVADOR *por natureza*

TRANSFORME O SEU LAR COM A TROPICAL.



SHOWROOM

ITAPUÃ

AV DORIVAL CAYMMI 943
71 3379-2019

SHOWROOM

CAMINHO DAS ÁRVORES:

ALAMEDA DAS ESPATÓDEAS, Nº53
CAMINHO DAS ÁRVORES, SALVADOR
71 3027-6610



Carreiras
& Oportunidades
Saúde



SAÚDE



ODONTO



VIDA



AUTO

Cuidamos
da saúde
de sua
família
e colaboradores



Solicite orçamento
www.carreiraseoportunidades-saude.com

SulAmérica

Amil

bradesco

Unimed

