



# EMPREENDEDORES do Brasil

EDIÇÃO  
REIS

www.empreendedoresdobrasil.com - Ed. 17 | Julho / 24



## CATTO MAIA

O VISIONÁRIO POR TRÁS DA

### CHILLIBEANS

# ALCANCE

O PICO DO SUCESSO COM A JORNADA DE

# RESULTADOS

Tráfego descomplicado com resultados

[WWW.SIVOPLÊ.COM](http://WWW.SIVOPLÊ.COM)

# Sumário

Edição 17 / 2024



<b>Fátima Reis</b> Bate papo com você	05
<b>Anna Fróes e Juliana Mateusa</b> Bate papo com Empreendedoras	08
<b>Euler Costa</b> Caducidade e Nulidade no INPI: Entendendo as Diferenças	24
<b>Rosely Boschini</b> Com grandes best-sellers, vêm grandes responsabilidades	28
<b>Felipe Zidan</b> Nova Era Digital: Transformações, Desafios e Oportunidades	30
<b>Luiz Fernandez</b> Closer: O Profissional que Transforma Leads em Vendas de Alto Valor	40
<b>Livia Pereira</b> A Importância da Qualificação de Mão de Obra para o Turismo: Elevando a Excelência em Hotéis, Centros de Convenções e Eventos	44
<b>Sergio Buaz</b> Otimização Humana: A Oportunidade do Século	48
<b>Andrea Moreira</b> Startups brasileiras emergem a partir de práticas sociais, do ESG	50
<b>Evandro Oliveira</b> Capacitação e Treinamento: O Pilar Estratégico para o Sucesso do Seu Negócio	52
<b>Lucio Oliveira</b> Eleve o Nível do Seu Curso com a Certificação FACINN e o Selo do MEC: Benefícios para Profissionais e Empresas	54
<b>Ana Paula Murliki</b> Relacionamento com o cliente: a chave para a sobrevivência dos negócios atuais	56
<b>Inácio Junqueira</b> Consultoria Organizacional: Impulsionando a Eficiência e a Inovação Empresarial	58
<b>Bem Sucedidas</b> Um prestigiado grupo de networking em Curitiba, destacando o lançamento do livro coletivo das integrantes	60

## Capa 32



**Caio Maia**

# CRÉDITOS

**Editora chefe:** Fátima Reis

**Consultor de Estratégias:** Paulo Assunção

**Software Engineer:** Thiago Almeida

**Make :** Linda Severo, Pablo Lobo e Vanessa Danthas

**Hair:** Stefany Oliveira, Pablo Lobo e Vanessa Danthas

**Consultora de imagem e estilista:** Monique Paganini e Paola de Marco

**Design e Diagramação:** Catarina Souza e Gabriel Andrade

**Webdesign:** Lucas Serinolli

**Redes Sociais:** Gleice Clementino e Lucas Serinolli

**Videomaker master:** Joilson Pereira

**Videomakers:** Valter Silva, Hugo Carvalho e Dante Boaventura

**Fotógrafos:** Joilson Pereira, Felipe Zidane, Priscila Ramalho

**Gestor de Tráfego:** Alisson Silva e Lucas Serinolli

**Design Gráfico:** Pollyanna Farias e Lígia

**Desenvolvimento Humano:** Rose Figueiredo, Cléia Novais e Cristina Lang

**Comercial:** Lillian Galdino, Juliana Moreno, Larissa Soares, Larissa de Paula, Michelle Monteiro e Amanda Viana

**Capa:** Caito Maia

**Foto Capa:** Divulgação

**Formato:** Digital

**Publicação:** 17ª edição

**Divulgação:** Multinacional Digital

**Revisão:** Equipe de redação Sivoplê

**Agência:** Sivoplê Comunicação & Marketing



## AGRADECIMENTOS:

Deus, Paulo Assunção, Leda Reis, Ítalo Reis, Maria Leão, Carlos Pinheiro, Iracema Pinheiro, Sérgio Auerbach, Caito Maia, Victor Dias, Maria José Souza, José Antônio, Maciel Macêdo, Thiago Almeida, Camila Almeida, Pablo Lobo, Cleia Novais, Cristina Lang, Gabriel Abujamra, Álvaro Abujamra, Tereza Abujamra, Artur Abujamra, Camila Hannoun, Amanda Borgato, Joilson Pereira, Ana Cerviño, Wagner Rebouças, Valentim Rebouças, Ane Rebouças, Euler Costa, Rose Oliveira, Ronaldo de Oliveira, Rosely Boschini, Roberto Shinyashiki, Anna Frões, Juliana Mateusa, Felipe Zidane, Ana Paula Murlíki, Inácio Junqueira, Evandro Oliveira, Andrea Moreira, Sergio Buaiz, Livia Pereira, Lucio Oliveira, Milena Pinheiro, Giane França, Luiz fernandez, Lillian Galdino, Juliana Moreno, Larissa Soares, Larissa de Paula, Michelle Monteiro e Amanda Viana.

GRUPO  
**REIS**



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

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

CNPJ: 39.332.332/0001-09

www.empreendedoresdobrasil.com  
comercial@empreendedoresdobrasil.com  
@empreendedoresdobrasiloficial  
@fatimareisoficial  
+ 55 11 9 9813-0488 / 11 9 1010-3347

# Bate papo com você

Nesta edição, trago na capa o inspirador Caito Maia, o visionário por trás da marca Chilli Beans, em um bate-papo sobre seus desafios, conquistas e sua visão para o futuro.

Além disso, você encontrará uma conversa enriquecedora com as empreendedoras Anna Fróes e Juliana Mateusa, que compartilham suas trajetórias e desafios no mundo dos negócios.

Entre os artigos, destaco o de Euler Costa, que esclarece as diferenças entre caducidade e nulidade no INPI, abordando pontos cruciais para quem lida com propriedade intelectual.

Rosely Boschini nos leva aos bastidores da literatura com o artigo "Com Grandes Best-Sellers Vêm Grandes Responsabilidades," oferecendo uma visão sobre o impacto dos grandes sucessos editoriais.

Felipe Zidane nos guia pela Nova Era Digital, explorando as transformações, desafios e oportunidades que surgem com o avanço tecnológico. Ana Paula Murliki discute a importância do relacionamento com o cliente como chave para a sobrevivência dos negócios atuais.

Inácio Junqueira apresenta insights valiosos sobre como a consultoria organizacional pode impulsionar a eficiência e a inovação empresarial e Evandro Oliveira destaca a capacitação e o treinamento como pilares estratégicos para o sucesso dos negócios, enquanto Andrea Moreira reflete sobre como startups brasileiras estão emergindo a partir de práticas sociais e do ESG.

Sergio Buaz aborda a otimização humana como a grande oportunidade do século, e Livia Pereira discute a importância da qualificação da mão de obra para o turismo, elevando a excelência em hotéis, centros de convenções e eventos.

Lucio Oliveira finaliza com uma análise sobre os benefícios de elevar o nível dos cursos com a certificação FACINN e o selo do MEC, tanto para profissionais quanto para empresas.

Também trazemos uma matéria especial sobre o grupo Bem Sucedidas, um prestigiado grupo de networking em Curitiba, que celebra o lançamento de um livro coletivo escrito por suas integrantes. Além disso, Luiz Fernandez discute o papel do Closer, o profissional que transforma leads em vendas de alto valor.

Espero que aproveite cada conteúdo, cuidadosamente preparado para inspirar, informar e transformar sua visão de mundo e de negócios.

Esperamos que esta edição inspire, informe e motive você.

Boa leitura!

Forte abraço,



[www.copiadorauniversitaria.com.br](http://www.copiadorauniversitaria.com.br)

# DESDE 1978 FAZENDO HISTÓRIA

Há 45 anos, a Universitária tem o orgulho de integrar a vida dos baianos, comprometendo-se com a prestação de serviços de alta qualidade. Continuamos a investir em equipamentos de ponta e, acima de tudo, a valorizar o que realmente importa: **Você, nosso cliente e parceiro essencial.**

## LOJAS:

 CIDADELA  FEDERAÇÃO  SALVADOR TRADE  PARALELA/WALL STREET  TANCREDO NEVES



45 anos

**Universitária**  
 Impressão Digital

# ENCONTRO DE EMPRESÁRIOS



VOCÊ QUER TER ACESSO  
AO GRUPO DE NETWORKING  
COM GRANDES EMPRESÁRIOS  
DE SÃO PAULO ?

Palestra

"As 7 inteligências da  
Expansão de Negócios"

**Dema Oliveira**

CEO da Goshen Land e ex-executivo  
da Samsung, TIM e Unilever

- 01 Almoço,
- 01 livro do palestrante autografado
- Pitch com conexões poderosas,
- 01 artigo no portal.

[www.encontroempreendedores.com.br](http://www.encontroempreendedores.com.br)

Local do evento: Manga Bar - Zona Sul de São Paulo  
No dia 28 de outubro de 2024 às 09h30



*Empreendedores do Brasil*

**Bate papo com**

# EMPREENDEADORAS



ANNA FRÓES &  
JULIANA MATEUSA

Empresárias dos segmentos Contábil, Investimentos e Construção.

 @annafroess

 @julianamateusa

# ENTREVISTA

*Por Fátima Reis*

**1. Juliana, você possui uma vasta experiência como contadora federal e foi diretora administrativa no setor público por muitos anos, até abrir mão do cargo. Como essa experiência influenciou sua abordagem na ContabInvest e na Barsi Investimentos?**

**JM:** O Brasil é o quinto maior país do mundo e atuar na administração dessa grande engrenagem que é a administração pública do nosso país me permitiu desenvolver inúmeras competências. Afinal de contas, nenhum recurso é tão difícil de gerenciar quanto o público, realizar compras por meio de licitação, gerir contratos, prestar contas são outros grandes desafios, além do fato de ser obrigado a fazer apenas o que a lei permite, driblar recorrentemente as reduções e contingenciamentos do orçamento público, além de liderar servidores, esse último merece um capítulo a parte nesse mix de desafios, afinal de contas os gestores públicos não têm a opção de renovar o quadro de pessoal a seu bel prazer e portanto precisamos ser expert em tirar o melhor dos nossos liderados, e combinado a tudo isso temos todo processo de tomada de decisão que em sua maioria se dá de forma colegiada e por meio de governança corporativa, ou seja conselhos, comissões e grupos de trabalho. Daí já é possível entender a jornada e as inúmeras competências que precisei desenvolver para ter sucesso no serviço público e me tornar uma executiva à frente de uma escola de negócios do governo federal e todo esse know how influenciou e potencializou meu momento atual como empresária.



A ContabInvest nasceu do desejo de ajudar empresários e investidores a terem mais sucesso nas suas jornadas, eu fui intraempreendedora por anos em um ambiente que exigiu meu desenvolvimento pessoal e profissional em nível extremo, e assim aprendi muitas técnicas e formas de tirar o melhor das pessoas e da instituição em situações bem improváveis. Na pandemia me senti desafiada a colaborar em empresas de pessoas próximas a mim e isso conquistou meu coração. De repente me vi capaz de transferir todo meu conhecimento e competências para desenvolver empresários e consequentemente a contribuir com o desenvolvimento econômico do país, foi um caminho sem volta.

***“Na pandemia me senti desafiada a colaborar em empresas de pessoas próximas a mim e isso conquistou meu coração.”***

Já a Barsi e a XP investimentos veio para fazer acontecer de fato a parte Invest do ContabInvest, com minha atuação dentro do mercado financeiro consigo ajudar meus clientes tanto no mercado empresarial, na constituição e manutenção dos seus negócios, envio de obrigações assessorias e registro dos fatos que ocorrem dentro das empresas e contribuir com o empresário na tomada de decisão para gerar lucro, como também por meio da minha atuação como assessora de investimentos na Barsi ajudo o empresário para além da linha do lucro e na construção do seu patrimônio. Resumindo é como se até a linha do lucro o Contab é o protagonista e depois do lucro o Invest toma a frente e foi assim que nasceu o ContabInvest uma assessoria contábil conectada com o mercado financeiro por meio da assessoria de investimentos que ajuda gerar e potencializar o lucro das empresas e patrimônio dos empresários. A contabilidade é a ciência que se dedica ao estudo do patrimônio e não do tributo, no entanto isso se perdeu no Brasil pela alta carga de trabalho e de responsabilidade fiscal e tributária dos contadores como preposto das empresas perante o fisco. Além disso, realizo um trabalho de educação e conscientização junto ao empresário para que ele se posicione como um investidor, pois ao decidir empreender realizou um investimento de alto risco e super arrojado, pois investe tempo, energia, sonhos e dinheiro em um negócio sem validação, onde possui o poder político de decisão, alto grau de incerteza e é detentor do maior número de cotas, ou seja é o investidor majoritário. O sucesso do negócio depende, em muitas vezes, exclusivamente, da sua atuação profissional como empresário, líder e do seu desenvolvimento como pessoa e, portanto, deve exigir de si mesmo muito mais que exigiria de uma empresa que avaliasse adquirir participação em ações por meio da bolsa de valores.

## **2. Anna, você é dona de uma construtora e também sócia na Barsi Investimentos. Como você equilibra a gestão desses dois negócios distintos e quais desafios você enfrenta nessa dualidade?**

**AF:** Acho importante esclarecer aos leitores, que após análise minuciosa de mercado, optei por encerrar minhas atividades como Construtora e inovar como Incorporadora no ramo Imobiliário. Nessa perspectiva, o meu trabalho é auxiliar meus clientes, do início ao fim, nessa trajetória que vai desde a estruturação da Incorporação, estratégica e viabilidade do recurso, planejamento da construção, aquisição do terreno, formatação da documentação de engenharia e compliance, seguro e proteção, até a finalização da obra e regularização do imóvel junto aos órgãos competentes.

Outro ponto importante é o fato dos dois negócios se complementarem, pois na Barsi Investimentos tenho a oportunidade de oferecer uma carteira voltada para negócios imobiliários, que são lucrativos e atraentes aos investidores.

Portanto, a chave para equilibrar a gestão de um negócio do ramo imobiliário é uma empresa de investimentos está na organização eficiente e ampliação do ecossistema de oportunidades e serviços ao cliente, aproveitando a sinergia entre os mercados e sempre buscando a melhoria contínua dos processos e atribuindo as divisões de tarefas entre a equipe. Certamente é um desafio, mas tenho a chance de acessar oportunidades únicas.

### **Estabeleci 03 pontos que me ajudam a entender e equilibrar esses dois papeis:**

**Planejamento e Organização:** Faço a gestão do meu tempo e tenho uma agenda bem estruturada. Isso me permite dividir o tempo de forma eficiente entre a consultoria imobiliária e os investimentos.

Utilizo ferramentas de gerenciamento de tempo e agendamento para manter o foco e a produtividade. Também faço a delegação de tarefas em ambos os setores, pois conto com uma equipe confiável e competente, a qual atribuo responsabilidades, reduzindo assim minha carga de trabalho, permitindo que eu me concentre em áreas estratégicas.

**Conhecimento e Expertise:** Busco desenvolver e aprimorar minhas habilidades, pois como cada setor tem suas especificidades, na Incorporação Imobiliária é importante que eu entenda os aspectos de engenharia, do mercado, legislação, e gestão de projetos, enquanto para os investimentos, eu preciso ter uma compreensão profunda de mercados financeiros e análise de risco é essencial. Para alcançar esses objetivos, é importante a atualização constante, entendendo as últimas tendências e práticas de ambos os setores. Isso me ajuda a tomar decisões informadas e facilita minha reação rápida às mudanças.

**Sinergia entre Negócios:** Encontro sinergias entre esses dois ramos de negócio que atuo. Por exemplo, eu posso atuar usando minha experiência no mercado imobiliário para identificar oportunidades de investimento em imóveis ou terrenos. A diversificação entre os investimentos pode ajudar a potencializar os ganhos e equilibrar e mitigar os riscos. Sendo o grande diferencial do Grupo Fróes Incorporação Imobiliária a visão ampliada das oportunidades dos dois mercados utilizando a melhor estratégia dos dois nichos de negócios. Os desafios enfrentados na gestão e atuação nessa dualidade de áreas são:

Entre os desafios reais, a capacidade para gerenciar crises em um setor para evitar que o outro seja afetado é o mais desafiador. Por exemplo, uma crise econômica pode impactar tanto o mercado imobiliário quanto o mercado financeiro. Ter estratégias para a mitigação dos riscos e planos de contingência é fundamental. Outro desafio é a habilidade em lidar com as dinâmicas e culturas dos dois setores, que podem ser bastante diferentes em alguns momentos.



Logo, adaptar-se a essas diferenças e garantir que suas equipes estejam alinhadas com suas expectativas é um desafio constante. Uma realidade desafiadora é encontrar profissionais em cada área, a fim de termos insights valiosos, nas tomadas de decisões.

No entanto, junto a Barsi e a XP encontramos o apoio dos profissionais e consultores especializados em cada área, que possibilitem a tomada de decisões mais informadas e em tempo hábil.

### 3. Vocês são líderes dos projetos AME e o Bysister. Poderia nos contar mais sobre esses projetos e o impacto que eles têm tido na comunidade feminina?

**AJ:** A AME – Associação de Mulheres Empreendedoras é uma iniciativa que já existe há 10 anos nos Estados Unidos, já está presente na Europa e tivemos o privilégio de dar início a este movimento no Brasil. A AME, que no Brasil chamamos carinhosamente de Clube AME Brasil tem o objetivo de reunir mulheres empreendedoras que desejam somar umas com as outras para construção de uma rede forte e potente. Onde podemos criar conexões genuínas e verdadeiras de apoio mútuo e de trocas de conhecimento, serviços, experiências e apoio emocional na jornada do empreendedorismo feminino. O movimento da Bysister, que significa “Por irmãs” nasceu do nosso perdão de ranços de criança e adolescente que arrastamos pela vida a fora e também da descoberta da nossa potência quando nos unimos. Superamos desafios de crenças familiares juntas relativas às finanças e ao próprio empreendedorismo e decidimos compartilhar com outras mulheres em forma de uma jornada para gerar liberdade financeira para todas. Criamos um método que facilita esse processo e gera transformação nas decisões financeiras das mulheres inspirado nas nossas próprias vivências, pesquisas científicas, muitas leituras, estudos, práticas e o convívio de perto com a filosofia da família Barsi que é referência nesse país de construção de independência financeira e de investimentos.



Resumindo esses dois projetos são as formas que encontramos para transbordar de nossa percepção de mundo, de mulher e nossa transformação como pessoas. Por meio desses projetos queremos contribuir com a união de mulheres, amigas, parceiras e irmãs para construir vidas mais livres e prósperas.

### 4. Anna, no setor de construção, a inovação é crucial. Como você incorpora inovações tecnológicas e sustentáveis na sua construtora para se manter competitiva no mercado?

**AF:** Durante o estudo de viabilidade e estruturação do produto imobiliário avaliamos as inovações do mercado e avaliamos a integração em cada projeto e os ganhos alcançados. Além disso, durante a consultoria imobiliária auxiliamos os clientes no planejamento e realização de uma incorporação imobiliária, enquanto se integra inovações tecnológicas e sustentáveis, é uma forma eficaz de se destacar no mercado e oferecer valor agregado. Para tal, uso de algumas estratégias para incorporar essas inovações:

*“...esses dois projetos são as formas que encontramos para transbordar de nossa percepção de mundo, de mulher e nossa transformação como pessoas.”*

## **1. Uso de Tecnologia Avançada na Consultoria:**

Modelagem da Informação da Construção (BIM): Utilizamos a compatibilização dos projetos com o BIM para criar visualizações 3D e simulações digitais, que permite que os clientes vejam o projeto finalizado antes mesmo da construção começar. Isso ajuda na tomada de decisões e na identificação de problemas potenciais.

Realidade Aumentada (AR) e Realidade Virtual (VR): É disponibilizada a AR e VR para criar tours virtuais pelos projetos e pode ajudar os clientes a visualizar os espaços e entender melhor o projeto, facilitando ajustes e personalizações.

Plataformas de Gerenciamento de Projetos: Temos plataformas digitais, que permitem o acompanhamento em tempo real do progresso da obra, incluindo cronogramas, documentação técnica, liberação dos recursos, oferecendo transparência e facilitando a comunicação com os clientes.

## **2. Consultoria em Sustentabilidade:**

Materiais e Técnicas Sustentáveis: Recomendo e apresento o uso de materiais sustentáveis e técnicas de construção ecológicas, como sistemas de reaproveitamento de água e energia solar, pode não apenas reduzir o impacto ambiental, mas também aumentar a eficiência e a durabilidade do projeto.

## **3. Inovação no Design e Planejamento:**

Design Modular e Pré-Fabricado: Avalio e apresento as opções de design modular e pré-fabricado como método construtivo EPS e STILL FRAME para acelerar a construção e reduzir desperdícios. Esses métodos também podem oferecer flexibilidade em termos de customização e expansão futura.

Planejamento Bioclimático: Oriento aos clientes a incorporar princípios de design bioclimático em seus projetos, a fim de aproveitar o clima local para melhorar a eficiência energética e o conforto, pode ser uma vantagem significativa.



## **4. Educação e Viabilidade econômica para os Clientes:**

Educação: Apresento aos clientes as inovações do mercado e informamos sobre as vantagens das inovações tecnológicas e sustentáveis, e como elas podem ser integradas em seus projetos.

Recursos: Na empresa temos linhas de crédito para inclusão das opções tecnológicas e sustentáveis disponíveis nos projetos.

## **5. Parcerias Estratégicas:**

Colaborações com Fornecedores e Especialistas: Estabeleço parcerias com fornecedores de tecnologias e materiais inovadores e confiáveis, bem como especialistas em sustentabilidade, possibilitando a melhoria da qualidade do serviço e oferecendo aos clientes soluções de ponta.

## **6. Avaliação e Feedback Contínuo:**

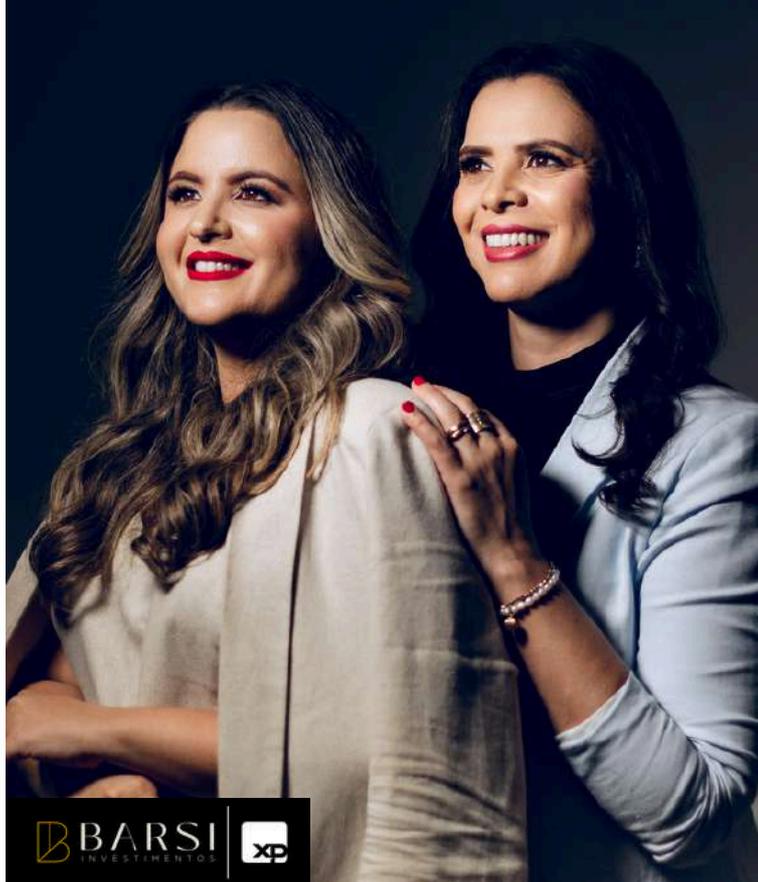
Análise de Resultados: Faço monitoramento e avaliação da eficácia das inovações implementadas, utilizando feedback dos clientes e dados de desempenho, para identificar áreas de melhoria e otimizar os serviços oferecidos.

Ajustes e Atualizações: Mantenho atualizada com as últimas tendências e inovações e ajuste as recomendações e serviços conforme necessário para garantir que os clientes estejam sempre recebendo o melhor valor possível.

Concluindo, integrar essas inovações na consultoria e na incorporação imobiliária não apenas ajuda a oferecer um serviço mais moderno e eficiente, mas também posiciona sua empresa como líder em um mercado competitivo, atraindo clientes que valorizam a tecnologia e a sustentabilidade.

**5. Ambas são sócias na Barsi Investimentos. Quais são as principais estratégias que vocês utilizam para garantir o crescimento e a sustentabilidade dessa parceria de investimentos?**

**AJ:** O Barsi sempre acreditou na gente, desde o primeiro contato. E surpreendemos em muitos momentos. Ao nos fazer o convite para participarmos como sócias na Barsi Investimentos, nos desafiámos a tirar a certificação necessária para atuar como assessoras de investimentos em um mês e cumprimos o combinado e fomos aprovadas de primeira, isso foi muito difícil, foram noites e madrugadas estudando e conciliar os preparativos para a prova com todos os compromissos das nossas empresas não foi simples, mas superamos e honramos nosso compromisso, e estamos na Barsi desde o início de sua expansão em 2023. E desde o começo da nossa participação da Barsi não tem faltado duas coisas: comprometimento e desafios. Pois atuar como assessor de investimento no Brasil, apesar de ainda existir um campo enorme de atuação para conquista de novos clientes e ainda é um “mar azul”, principalmente se compararmos a países mais desenvolvidos como os Estados Unidos e no Brasil ainda é um mercado com poucos profissionais em atuação, o brasileiro é um povo muito desconfiado e com nível baixo de educação financeira, além de ter uma dificuldade de valorizar o tempo das pessoas. Mas entendemos que o jogo da assessoria de investimento é de longo prazo e de construção de confiança. Então é só uma questão de tempo para termos uma carteira bem robusta de muitos milhões sob custódia e muitas pessoas assessoradas, mas em pouco meses de atuação e em paralelo a dedicação em nossas empresas já superamos a meta inicial dos primeiros milhões sob custódia. E o segredo da sustentabilidade de qualquer parceria é comprometimento, lealdade e estar alinhado com os objetivos de ambos, enquanto essa equação for positiva essa e qualquer outra parceria se sustenta.



**6. Juliana, sua formação inclui uma ampla gama de qualificações, desde Ciências Contábeis até Conselheira Empresarial. Como essa diversidade de conhecimentos contribui para a sua eficácia como empresária e consultora?**

**JM:** Ao longo da minha carreira profissional e com a gama de conhecimentos e competências que desenvolvi me tornei uma pessoa nexalista. E essa forma de pensar e criar correlações e entender o nexos das coisas me permite ser uma empresária melhor e o objeto da minha empresa é desenvolver empresas duradouras e bem-sucedidas. Então tudo coopera e converge para a diversidade dos meus conhecimentos transformar minha empresa e dos meus clientes. Eu me dedico a surpreender meus clientes, eles contratam uma contabilidade, mas recebem além de todo serviço padrão de assessoria contábil, uma conselheira, perita tributária e uma desenvolvedora de pessoas. Sou apaixonada em tirar o melhor das pessoas, é uma grande paixão. E todos os dias me dedico para tirar a melhor versão dos empresários, e conseqüentemente das suas empresas, que acreditaram e depositaram a confiança no ContabInvest e em mim.



**7. Anna, qual foi o projeto mais desafiador que você já realizou na sua construtora e como você superou os obstáculos para garantir seu sucesso?**

**AF:** Estou vivendo o momento mais desafiador da minha carreira e também o momento de grande oportunidade. O Grupo Fróes atualmente está desenvolvendo o processo de ampliação no desenvolvimento de produtos imobiliários voltados para a venda. Esse momento marca uma transição significativa em nossa trajetória, que até agora foi centrada na incorporação de alto padrão para nossos clientes. A transição para uma nova fase de ampliação e desenvolvimento de produtos imobiliários voltados para a venda é um passo audacioso e emocionante. Com uma trajetória sólida de 7 anos no mercado, realizando incorporações de alto padrão e com um volume de obras entregues, nossa equipe claramente tem uma base sólida de conhecimento e experiência. Ao longo desses anos foram construídas e entregues 19 casas de alto padrão, mas também acumulamos um impressionante VGV de mais de 50 milhões, o que demonstra uma competência e capacidade na execução de projetos de alto nível.

Essa experiência é um ativo valioso que certamente proporciona uma perspectiva única e uma capacidade diferenciada de identificar e explorar oportunidades no mercado imobiliário.

Agora, ao juntar a investidores e expandir para o desenvolvimento de produtos imobiliários destinados à venda, estou trazendo para a mesa uma bagagem robusta e uma compreensão aprofundada do mercado. Com essas ferramentas e expertise, estou bem posicionada para enfrentar o desafio atual e maximizar o potencial das novas oportunidades que surgem.

Sinto que o caminho pode estar repleto de complexidades e novas demandas, mas a combinação da minha experiência prática, vivência em canteiro de obra, minha bagagem de 10 anos de mercado corporativo com vivência em processos de qualidade e implantação de projetos de engenharia em empresas multinacionais de alto nível de compliance, juntamente com a visão estratégica de empreendedora bem fundamentada oferece uma vantagem significativa. Estou confiante de que, com essa base sólida, e com o nosso time, somos capazes de transformar esse desafio em uma nova fase de sucesso e crescimento para a empresa.

**8. Juliana, você mencionou que atua gerando soluções tributárias, sucessórias e de investimentos para empresas e investidores. Quais são as tendências emergentes nessas áreas que os empresários devem ficar atentos?**

**JM:** A área tributária é sempre dinâmica no país, nesse momento a maior tendência já é a realidade, ou seja, um novo paradigma na forma de tributar no país que acontecerá por meio da reforma tributária que já está em vigor com a Emenda Constitucional 132/2023. Além disso, a reforma abrange todas essas questões que você colocou, a sucessão por meio do ITCMD, o imposto da transferência de bens em vida e morte e os investimentos, por meio de novas regras para a indústria de fundos que passou a valer com a nova Resolução 175 da CVM em outubro de 2023.



Minha recomendação para todas as empresas, inclusive as que atuam no simples nacional que se informem e atentem para as mudanças que ocorrerão decorrentes da reforma tributária. Os empresários costumam não valorizar a escrituração contábil e é um desafio enorme para os escritórios contábeis manter a contabilização das empresas em dia, no entanto para que possa usufruir dos benefícios da simplificação proposta pela reforma e ter acesso a todos os créditos de impostos para de fato pagar imposto apenas sobre o valor agregado, conforme propõe a nova metodologia de cálculo inserida na reforma, será necessário ter uma escrituração contábil eficiente e para isso a gestão financeira é imprescindível.

A reforma, na minha visão será uma grande oportunidade para as empresas melhorar seus processos financeiros e contábeis. E os contadores terão uma grande oportunidade de resgatarem a essência da profissão ocupando um lugar mais estratégico e de conselheiro para os empresários. Além disso já se preparar financeiramente para a maior mudança que a reforma propõe vai garantir a permanência e passar pelo período de transição de forma mais suave, pois o momento do pagamento do imposto vai mudar.

Hoje as empresas, pagam seus impostos nos meses seguintes ao momento da transação, com a reforma o Split payment surgiu e o tributo passará a ser pago no momento da transação, muitas empresas não precificam corretamente seus produtos e serviços e utilizam os valores dos tributos devidos em seu capital de giro, com a nova modalidade o imposto será pago no ato da venda do produto ou serviço. Essa mudança aparentemente simples, mas profunda mudará o fluxo financeiro de todas as empresas e quem não estiver preparado poderá ter muitas dificuldades de manutenção de suas operações, portanto a hora de se preparar é agora.

Entretanto, não posso deixar de pontuar a necessidade cada vez mais em evidência dos empresários realizarem um planejamento patrimonial para obter mais proteção para o patrimônio da empresa e da sua família. Esse planejamento poderá ter objetivo sucessório ou não, que é o estudo e o planejamento para transferências de patrimônio em vida para os herdeiros sem perda do poder decisório e gestão do patrimônio. O importante é conhecer as estratégias e as possibilidades licitas que existem para proteção e sucessão patrimonial por meio de um arcabouço de cláusulas contratuais, documentos estratégicos e arranjos empresariais. O empresário e o investidor que não se atentar para isso terá mais gastos tributários e exposição de seu patrimônio pessoal e empresarial.

**9. Anna, como você vê o futuro do setor de construção civil no Brasil, especialmente em relação às políticas públicas e ao desenvolvimento urbano sustentável?**

**AF:** O setor da construção civil no Brasil encontra-se em um ponto crucial de transição, moldado por políticas públicas, avanços tecnológicos e uma crescente demanda por desenvolvimento urbano sustentável. Após anos de experiência nesse ramo, observo com grande expectativa as tendências e previsões que despontam no horizonte.

Um dos principais motores dessa transformação será o avanço em políticas públicas e regulações que incentivam a sustentabilidade e o crescimento urbano planejado. Programas como o "Minha Casa, Minha Vida" e outras iniciativas estaduais e municipais focadas em construção sustentável tendem a ganhar força nos próximos anos. A regulamentação em torno de certificações ambientais e a exigência de padrões de eficiência energética também se tornarão mais rigorosas, alinhando-se às melhores práticas globais. O crescimento das cidades brasileiras e a urbanização acelerada nas últimas décadas já exigem um desenvolvimento urbano mais planejado, apoiado em políticas públicas estruturadas. Prevejo um aumento significativo nos incentivos fiscais e financeiros oferecidos pelos governos para promover investimentos em infraestrutura e renovação urbana, incluindo subsídios e isenções fiscais para projetos sustentáveis e tecnologias inovadoras. Esse cenário deve atrair mais investimentos privados para o setor, estimulando a inovação e a adoção de práticas sustentáveis. A construção verde, que abrange o uso de materiais sustentáveis, eficiência energética e gestão de resíduos, deve se tornar a norma, e não a exceção. A crescente preocupação global com as mudanças climáticas e a escassez de recursos naturais está impulsionando essa nova realidade, onde a demanda por edifícios que minimizam o impacto ambiental se intensifica. Embora o setor enfrente desafios, como a instabilidade econômica e o acesso ao financiamento, vejo este momento como uma oportunidade para a inovação em soluções financeiras e parcerias público-privadas.



Estas serão fundamentais para superar os obstáculos e impulsionar o crescimento do setor.

No futuro, a inclusão social com moradias acessíveis será essencial, assim como a educação e capacitação em sustentabilidade. Haverá uma demanda crescente por profissionais qualificados em práticas de construção sustentável e tecnologias emergentes. Investir em pesquisa e desenvolvimento será crucial para encontrar novas soluções e aprimorar as práticas existentes. Além disso, a resiliência climática se tornará um imperativo, com a necessidade de adaptação às mudanças climáticas e a implementação de práticas que aumentem a resiliência dos edifícios e infraestruturas contra eventos climáticos extremos, como enchentes e ondas de calor.

Acredito que o futuro da construção civil no Brasil é promissor, mas dependerá da capacidade do setor de se adaptar e evoluir diante dos desafios e oportunidades que surgem. A combinação de políticas públicas eficazes, inovação tecnológica e práticas sustentáveis será crucial para garantir um desenvolvimento urbano equilibrado e resiliente.



**10. Ambas possuem uma vasta experiência e alcançaram sucesso em suas áreas. Que conselhos vocês dariam para mulheres que estão começando suas jornadas empreendedoras e buscam atingir o sucesso que vocês conquistaram?**

**JM:** Como uma boa conselheira de vocação e profissão eu amei essa pergunta e vou responder com muito carinho e sinceridade, sem romantismo. Meu conselho para essa mulher que se encontra inconformada com sua realidade que deseja transformar a sua história e buscar por sua realização pessoal por meio do empreendedorismo, é que busque no seu íntimo conhecer suas potencialidades, o que você ama fazer e poderia fazer e estudar sobre isso o dia todo, mesmo que não fosse remunerada por essa atividade. Empreender porque dá dinheiro não é o melhor caminho, mas empreender com o que ama fazer e as pessoas estão dispostas a te pagar por essa solução e encontrar uma forma de incluir outras pessoas na sua missão, com muita dedicação e se não desistir nos primeiros obstáculos poderá te resultar em muitos frutos financeiros. Diante disso, quero te aconselhar a não ir sozinha. Compartilhe seus objetivos, seus serviços e sua visão com o maior número de pessoas que possa desenvolver o seu negócio, se prepare profissionalmente para receber apoiadores da sua missão sejam eles profissionais para compor sua equipe, investidores ou clientes. Invista tempo e muita energia para criação de um plano de negócio, de estratégias, na formação de pessoas e de uma cultura organizacional que transmita toda essência do seu negócio e sua inspiração. E se junte a outras mulheres que assim como você decidiram romper e transformar a sua vida e a de muitos outros. ©



# Elegância e características naturais! *únicas!*

Somos movidos pela paixão de criar ambientes e  
**transformar a vida e a história de nossos clientes.**



ESCANEE O QR CODE  
E BAIXE O NOSSO PORTFÓLIO

**SHOWROOM**  
ITAPUÃ  
AV DORIVAL CAYMMI 943  
71 3379-2019

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

**Ana Cerviño**  
CEO da Tropical



**Empreender é uma jornada de coragem, inovação e muita determinação.**

Empreender é uma jornada de coragem, inovação e muita determinação. Desde a concepção de uma ideia até a gestão de um negócio próspero, o caminho é repleto de desafios, aprendizados e satisfações. Neste artigo, exploraremos os passos essenciais que todo empreendedor deve seguir para iniciar e manter um negócio organizado e bem-sucedido.

# JORNADA do EMPREENDEDOR

# 1º Identifique uma Necessidade.

O primeiro passo é identificar uma necessidade não atendida ou um problema que precisa de solução. Um negócio bem-sucedido começa com uma ideia que oferece valor real aos seus clientes potenciais.

## *Valide sua Ideia*

Antes de investir tempo e recursos, é crucial validar sua ideia com pesquisas de mercado, questionários e feedback de potenciais clientes. Isso ajuda a entender se há demanda para sua solução.

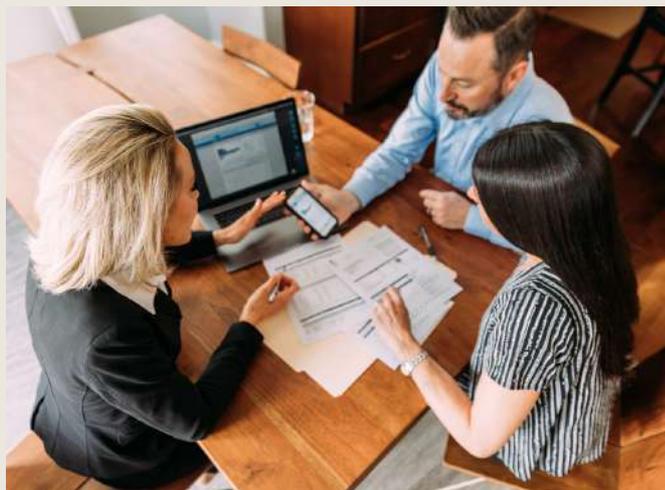


# 2º Planejamento e Estratégia.

Elabore um Plano de Negócios: Um plano de negócios detalhado é essencial. Ele deve abranger análise de mercado, plano financeiro, estratégias de marketing, estrutura operacional e projeções de crescimento.

## *Defina sua Estratégia:*

Com um plano em mãos, defina sua estratégia de entrada no mercado, seu modelo de negócios e como você se diferenciará dos concorrentes.



# 3º Estruturação Legal e Financeira

Elabore um Plano de Negócios: Um plano de negócios detalhado é essencial. Ele deve abranger análise de mercado, plano financeiro, estratégias de marketing, estrutura operacional e projeções de crescimento.

## *Formalize seu Negócio:*

A escolha da estrutura jurídica adequada (MEI, EIRELI, LTDA, etc.) é fundamental para proteger seus ativos pessoais e facilitar processos administrativos e fiscais.

## *Gerencie suas Finanças:*

Um sistema de gestão financeira eficaz é crucial. Isso inclui a separação das finanças pessoais das empresariais, a implementação de um sistema de contabilidade e a gestão de fluxo de caixa.



## 4º Construção da Marca e Marketing

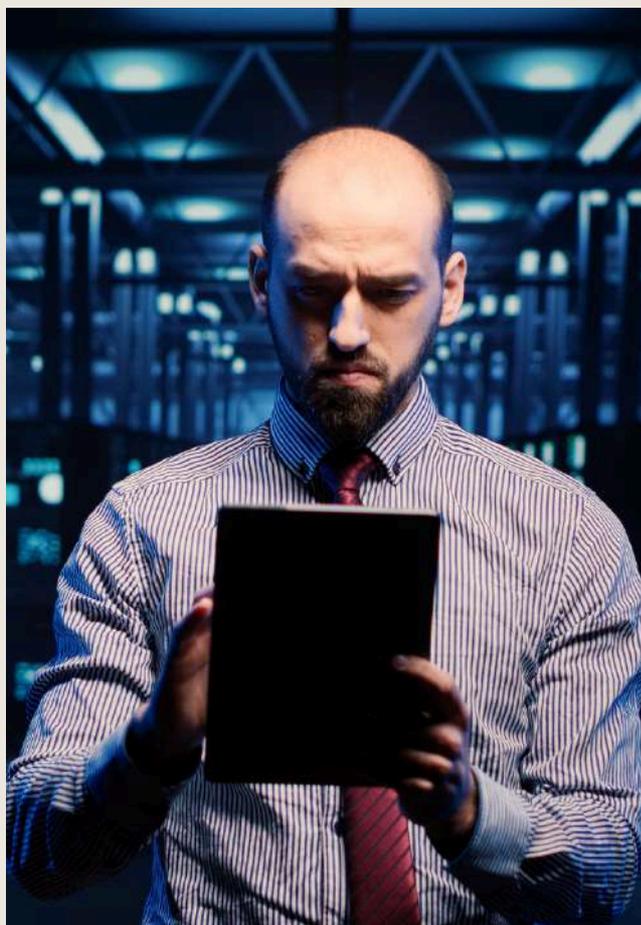
### *Desenvolva sua Identidade de Marca e registro:*

Uma marca forte comunica o valor e a missão da sua empresa. Isso inclui o nome, logotipo, cores e todo o material de comunicação. Além disso, registrar a marca é importante, pois ela se tornará um patrimônio seu e de seus sócios.

### *Elabore uma Estratégia de Marketing:*

Defina seu público-alvo e elabore estratégias para alcançá-lo, seja através de marketing digital, mídias sociais, publicidade tradicional ou eventos.

---



## 5º Operações e Gestão

### *Otimize Processos:*

A eficiência operacional é chave para a sustentabilidade do negócio. Isso pode incluir a automação de tarefas, a implementação de software de gestão e o desenvolvimento de uma cadeia de suprimentos eficiente.

### *Construa uma Equipe Forte:*

Recrute talentos que compartilhem da visão da sua empresa e possuam as habilidades necessárias para contribuir com seu crescimento.



## 6º Crescimento e Escala

### *Avalie e Ajuste:*

A eficiência operacional é chave para a sustentabilidade do negócio. Isso pode incluir a automação de tarefas, a implementação de software de gestão e o desenvolvimento de uma cadeia de suprimentos eficiente.

### *Explore Oportunidades de Crescimento:*

Seja através da expansão de produtos/serviços, exploração de novos mercados ou aquisições, mantenha-se atento às oportunidades de crescimento do seu negócio.

A jornada empreendedora é uma aventura que exige paixão, resiliência e um compromisso contínuo com o aprendizado e a inovação. Seguindo estes passos, o empreendedor estará bem equipado para navegar no ecossistema empresarial, superar desafios e alcançar o sucesso sustentável. Empreender não é apenas sobre criar um negócio, mas sobre cultivar uma visão e fazer a diferença no mundo através da inovação e liderança.



No universo do empreendedorismo, cada decisão conta e cada passo é crucial para o sucesso do seu negócio. Sabemos que a jornada de transformar uma ideia brilhante em uma empresa próspera é desafiadora, repleta de obstáculos e aprendizados. É aqui que a nossa consultoria, “Jornada do Empreendedor” que se torna o seu maior aliado.

## Por Que Escolher a Consultoria Jornada do Empreendedor?

Nós oferecemos um acompanhamento personalizado desde a fase de idealização até a escala do seu negócio. Compreendemos a importância de cada etapa destacada no artigo sobre a jornada empreendedora, e estamos aqui para guiá-lo através delas, garantindo que seu negócio não apenas comece com o pé direito, mas também cresça de forma sustentável e organizada.

[Agende diagnóstico gratuito](#)

Descubra o problema que está impedindo o seu crescimento.



**BOM SABER**

# Caducidade e Nullidade no INPI:

**ENTENDENDO  
AS DIFERENÇAS**

**EULER COSTA**

CEO DA AGILITY MARCAS E PATENTES!



# O QUE É CADUCIDADE?

Quando se fala em proteção de marcas e patentes, muitas pessoas se deparam com termos técnicos que podem parecer complicados. Dois desses termos são caducidade e nulidade. Vamos entender o que significam e como afetam os direitos de quem possui uma marca ou patente.

Imagine que você registrou uma marca para um produto que você criou. Ter a marca registrada significa que você tem o direito exclusivo de usá-la. Porém, o INPI (Instituto Nacional da Propriedade Industrial), que é o órgão responsável por registrar marcas e patentes no Brasil, exige que você realmente use essa marca. Se você não usar sua marca por um período de cinco anos, ou se parar de usá-la por esse tempo, a marca pode cair em caducidade.

A caducidade acontece quando a marca deixa de ser usada de forma contínua, e isso pode levar à perda do direito de uso exclusivo. Em outras palavras, se alguém perceber que você não está usando sua marca, pode pedir ao INPI que declare a caducidade. Se isso acontecer, você perde o registro, e outra pessoa pode registrar essa mesma marca.



# O QUE É NULIDADE?

A nulidade é um pouco diferente. Vamos supor que você registrou uma marca ou patente, mas durante o processo de concessão, algo não foi feito corretamente. Talvez a marca seja muito parecida com outra já registrada, ou a patente não atenda a todos os critérios exigidos por lei, como a novidade ou a atividade inventiva. Se isso for descoberto, o registro pode ser declarado nulo.

## A nulidade pode ser de dois tipos:

- **Nulidade Absoluta:** Significa que o registro nunca deveria ter sido concedido. É como se ele nunca tivesse existido. Por exemplo, se você tentar registrar uma marca que é idêntica a outra já existente, esse registro pode ser considerado nulo.
- **Nulidade Relativa:** Aqui, o problema pode ser corrigido. Talvez falte algum detalhe no processo de concessão que possa ser ajustado. Se for o caso, o registro pode ser mantido, desde que as correções sejam feitas.

## Principais Diferenças

A diferença entre caducidade e nulidade é importante:

- A caducidade acontece porque você não usou a marca ou patente como deveria. É uma consequência do não uso.
- A nulidade ocorre porque houve um erro ou problema na concessão do registro. É uma questão de legalidade.

Além disso, na caducidade, o direito é perdido para o futuro, mas o registro existiu e foi válido até então. Na nulidade, é como se o registro nunca tivesse sido válido desde o início.

Por que Isso é Importante?

Entender esses conceitos é fundamental para quem tem ou quer registrar uma marca ou patente. Saber que você precisa usar sua marca regularmente para não perdê-la por caducidade é crucial. Da mesma forma, garantir que o processo de registro seja feito corretamente pode evitar problemas de nulidade no futuro.

A proteção de uma marca ou patente é um ativo valioso para qualquer negócio, e conhecer as regras é a melhor maneira de garantir que esse ativo esteja seguro.

A caducidade e a nulidade são mecanismos que garantem que o sistema de marcas e patentes funcione de forma justa e correta. Enquanto a caducidade cuida do uso contínuo das marcas, a nulidade garante que apenas registros válidos e legais sejam protegidos. Ao entender essas diferenças, você pode proteger melhor os seus direitos e o seu negócio. 



**EMPREENDEDORES**  
do Brasil

Consultoria e Comunicação



A chave do seu  
**SUCESSO**  
*está aqui*

*Conectamos você com novas parcerias e  
impulsionamos o seu negócio.*

AGENDE DIAGNÓSTICO

# AUTORIDADE

## COM GRANDES BEST-SELLERS, VÊM GRANDES RESPONSABILIDADES.

Nestes 40 anos de Editora Gente, sempre fiz questão de reafirmar o nosso compromisso com o leitor, tanto internamente quanto externamente, e os resultados, somados a diversos outros fatores, mostram que tem dado certo.

O nosso principal objetivo é que o leitor tenha a vida transformada através da leitura, e sabendo do potencial de cada autor, escolho cada um acreditando que eles vão se juntar a mim e minha equipe nessa missão. Queremos que cada leitor sinta que o livro foi escrito para ele, pensando em como o conhecimento e as experiências daquele autor vão servir para iluminar novos caminhos. É por isso que eu desafio os autores a darem o máximo de si em cada palavra, assim eu tenho certeza de que vão construir uma obra que vai impactar e transformar a vida de quem a lê.

Ao impulsionar o autor ao seu limite, nós transformamos pessoas incríveis em autores heróis porque direcionamos, damos as ferramentas certas e entregamos a eles os nossos poderes para que possam impactar milhões de vidas. É um privilégio poder transformar vidas por meio do conhecimento promovendo o desenvolvimento humano.

**“ NOSSO PRINCIPAL OBJETIVO É  
QUE O LEITOR TENHA A VIDA  
TRANSFORMADA ATRAVÉS DA  
LEITURA. ”**

 @roselyboschini

 @editoragente

Rosely Boschini

# O SEGREDO DA EDITORA GENTE

Quando me perguntam o segredo da Editora Gente, eu sempre volto para os nossos valores: progresso, foco em pessoas e processos para gerar mais resultados; reciprocidade, relações mútuas interna e externamente que nutrem nosso dia a dia; conhecimento, valorização e busca pelo aprendizado; e comunicação, ágil, direta, eficiente e leve. Esses valores representam o que sempre defendo: somos mais do que uma editora, somos uma usina de ideias, um laboratório de criatividade e um celeiro de talentos, impulsionados pela paixão insaciável por livros e pela busca incessante por resultados que superem todas as expectativas.

Esses "superpoderes" nos permitem não apenas atingir nossos objetivos e metas, mas acompanhar as tendências do mercado editorial e estabelecer tendências, criando um impacto duradouro na indústria. Fomos reconhecidos por diversos prêmios do mercado, estamos atualmente entre as editoras com livros mais vendidos e isto só é possível ao nutrirmos relações duradouras com nossos autores e leitores, criando uma comunidade entusiasmada por conhecimento e aprendizagem contínua. Mais do que apenas fazer livros, a Editora Gente transforma vidas. E é essa a nossa mais nobre missão. Gente fazendo livros, livros fazendo gente!

Você sabe qual o verdadeiro propósito do seu negócio? O propósito é o que sustentará a empresa nos momentos mais desafiadores. Ao encontrá-lo, não o perca de vista, pois um propósito forte e defendido de maneira consistente é elemento-chave para um negócio duradouro. ©



Beijo grande,  
**Rosely Boschini**  
CEO Editora Gente

## SOMOS BEST SELLERS



**Gente**  
editora 40 ANOS

Rosely Boschini

## POSICIONAMENTO

# *A Nova Era Digital: Transformações, Desafios e Oportunidades*

Nos últimos anos, vivenciamos uma profunda transformação nos modos de nos conectar e interagir, impulsionada pelas novas tecnologias. A digitalização, um processo em curso há décadas, foi drasticamente acelerada pela pandemia, a maior tragédia humanitária deste século até o momento.

Durante esse período, fomos obrigados a nos afastar do convívio coletivo e do calor humano, encontrando nas telas de nossos celulares a principal ferramenta para estabelecer conexões, realizar negócios, fazer compras e criar novas oportunidades.

Profissionais liberais, autônomos, e empresas de todos os tamanhos não tiveram outra opção senão migrar para as redes sociais. Criaram conteúdos para construir (ou reforçar) sua autoridade digital, reinventando a forma de atender clientes e vender seus serviços ou produtos.

Profissionais corporativos, por sua vez, aderiram ao "home office", enfrentando incertezas sobre o futuro de suas empresas devido às consequências econômicas da pandemia. Muitos encontraram no ambiente digital uma saída para se posicionar, compartilhando conhecimento e expertise em busca de novas oportunidades, ou até mesmo criando fontes alternativas de renda com infoprodutos, monetizando seu próprio conhecimento. Essa estratégia foi crucial para não ficarem reféns do futuro incerto das empresas em que trabalhavam, em meio à grave crise econômica global.

Esse novo comportamento, que naturalmente viria com o tempo, foi acelerado pela COVID-19 e se tornou nosso "novo normal". Hoje, quem não se posiciona de forma profissional no mercado digital está deixando dinheiro na mesa, sendo preterido pelos concorrentes que, muitas vezes, oferecem serviços ou produtos de qualidade inferior, mas que se posicionam de forma contundente e extremamente profissional nas redes sociais, atraindo mais audiência e clientes.



Minha retratada de março/2024: Fátima Reis

***“Essa estratégia foi crucial para não ficarem reféns do futuro incerto das empresas em que trabalhavam...”***



As páginas amarelas de ontem se transformaram no Google e nas Redes Sociais de hoje. Se você não está presente nesse ambiente, é como se não existisse. A menos que conte com indicações – uma prática que já não é tão forte como antes – sua presença no mercado será limitada. Empresas ou empresários que buscam prosperar e escalar seus negócios não podem mais depender apenas de indicações.

Estar presente no digital, no entanto, não é suficiente. É essencial estar bem posicionado. Imagine o mundo digital como um enorme shopping center, um arranha-céu com diversos andares, onde cada andar representa um nicho específico de profissionais, marcas ou empresas. Quando alguém procura por um serviço, "aperta o botão" do andar correspondente e começa a busca. Se você é um advogado, por exemplo, e alguém busca por seus serviços, mas não te encontra naquele andar, ou te encontra com um posicionamento que não reflete a qualidade do seu trabalho, essa pessoa provavelmente te descartará no filtro inicial, e você perderá a oportunidade de demonstrar a excelência do seu escritório.

Esse cenário se aplica a todas as classes profissionais, inclusive para aqueles que seguem uma carreira corporativa. Imagine que você está perto de ser promovido a um novo cargo, mas há um concorrente que possui a mesma capacidade técnica e comportamental que você. Nesse caso, o fator decisivo será o posicionamento e a imagem profissional que cada um de vocês construiu.

Por isso, se você é um profissional, seja autônomo ou não, ou possui uma empresa, posicionar-se de forma profissional no mercado digital não é mais uma opção – é uma necessidade.

Na era digital, não basta ser bom. É preciso mostrar a todos o quão bom você é. 



## FELIPE ZIDANE

Estrategista de imagem & Arquétipos

 @felipezidane.retratos

  
FELIPE ZIDANE  
PHOTOGRAPHY

Felipe Zidane

**CAPA**



# CAITO MAIA

**CHILLI  
BEANS**

Hoje temos a honra de compartilhar a história de Caito Maia, o visionário fundador da Chilli Beans, a maior rede de óculos escuros da América Latina. Com uma trajetória marcada pela inovação e coragem, Caito transformou uma simples ideia em um império no mercado de acessórios de moda. Além de empresário de sucesso, ele é autor do livro 'Se Parar o Sangue Esfria' e apresentador de um programa na 89FM, onde compartilha suas experiências e inspira novos empreendedores. Vamos explorar a jornada inspiradora de Caito Maia, seus desafios, conquistas e sua visão para o futuro.

 @caitomaiaoficial

**1. Caito, no seu livro 'Se Parar o Sangue Esfria', você destaca a importância da paixão no empreendedorismo. Como você mantém essa paixão viva após tantos anos à frente da Chilli Beans?**

**CM:** Se você estiver fazendo algo sem tesão, é hora de questionar. Manter a paixão viva é algo que requer conexão diária com o propósito que nos move. Na ChilliBeans isso significa estar rodeado de uma equipe que compartilha dessa energia contagiante e acredita verdadeiramente no que faz. É essa conexão que nos inspira a enfrentar os desafios com entusiasmo e perseverança. Porque ninguém faz nada sozinho, ou seja, a equipe também tem que ter essa paixão!

**2. Você menciona que o 'frio na barriga' é essencial para dar o primeiro passo nos negócios. Pode compartilhar um momento específico em que sentiu esse frio na barriga e como isso impactou suas decisões?**

**CM:** Ah, o frio na barriga! Me lembro do lançamento do nosso primeiro quiosque no Shopping Villa- Lobos. Era uma mistura de nervosismo e empolgação, mas foi esse sentimento que nos impulsionou a dar o primeiro passo. Decidimos seguir adiante, mesmo com todas as incertezas, e isso marcou o início de uma jornada incrível. Podia ter dado errado? Podia! Mas, o medo de errar não pode nunca ser maior que a vontade de acertar e vencer.

**3. Sua jornada empreendedora começou em um estande no Mercado Mundo Mix em 1997. O que você aprendeu dessa experiência inicial que ainda aplica na Chilli Beans hoje?**

**CM:** O Mercado Mundo Mix foi uma verdadeira escola para nós. Aprendi que estar próximo dos clientes, entender suas demandas e ser ágil nas respostas são princípios que ainda guiam nossas decisões na Chilli Beans. Essa proximidade nos permite inovar constantemente e manter uma conexão genuína com nosso público.



[www.loja.chillibeans.com.br](http://www.loja.chillibeans.com.br)



**4. Em 1998, você abriu o primeiro quiosque da Chilli Beans no Shopping Villa-Lobos. Quais foram os maiores desafios que enfrentou nesse começo e como conseguiu superá-los?**

**CM:** No começo da Chilli Beans, a gente enfrentou muitos desafios, meu amigo. Imagine só: entrar num mercado de acessórios de moda já saturado, sem muita grana no bolso e com um produto que muita gente nem via como essencial. Mas a gente sempre teve aquele espírito de não desistir fácil. Aprendemos na prática, no Mercado Mundo Mix, que estar colado nos clientes, ouvir o que eles querem e agir rápido é a chave do negócio.

Lembro como se fosse hoje daquele tempo de correria, montando nossa logística na base da garra e criatividade. Não tínhamos muita estrutura, mas tínhamos um desejo enorme de fazer diferente. Outro desafio foi levar para o mercado a ideia de que óculos era estilo, atitude, uma forma de se expressar.

A gente nunca parou de inovar, de buscar novas formas de encantar nossos clientes e de manter nossa autenticidade e contar histórias em cada coleção. Cada perrengue valeu a pena. Hoje, continuamos crescendo, não só no Brasil, mas ao redor do mundo. E o que nos guia ainda é aquela mesma paixão e vontade de fazer diferente, sempre com aquele toque de ousadia que é a nossa marca registrada.

**5. Empreender no Brasil é um ato de coragem, como você mencionou. Que conselhos você daria para novos empreendedores que estão começando seus negócios em um cenário tão desafiador?**

**CM:** Para quem está começando, coragem é fundamental. É preciso estar preparado para os altos e baixos, aprender com os erros e nunca perder de vista o objetivo final. Mas acima de tudo, é necessário estar apaixonado pelo que se faz e ter disciplina. Esse será o combustível que manterá você firme nos momentos difíceis.

**6. Durante sua trajetória, você fez diversas viagens, como para a China em 2009, para conhecer fornecedores. Como essas experiências internacionais influenciaram sua visão e estratégias de negócios?**

**CM:** Viajar sempre foi uma fonte inesgotável de inspiração para mim. Conhecer novos mercados, entender diferentes culturas e estabelecer parcerias estratégicas foram fundamentais para expandir a Chilli Beans globalmente. Essas experiências nos ensinaram a pensar de maneira mais ampla, moldando nossa visão de negócios. E uma dica que sempre dou: beba de fontes diferentes! Se atualizar sobre o seu mercado é muito importante, mas viajar para outros lugares e participar de eventos que não tem nada a ver com o seu segmento vão ajudar a despertar a sua criatividade para fazer diferente.



# CULTURA DA FELICIDADE

**7. A Chilli Beans é conhecida por suas histórias bem contadas e por ser uma empresa mutante. Pode nos contar mais sobre a importância da narrativa na construção da marca e como manter a autenticidade?**

**CM:** Contar histórias é uma arte que está na essência da Chilli Beans. É por meio dessas histórias que criamos conexões emocionais profundas com nossos clientes. Manter essa autenticidade é crucial para construir uma marca forte e duradoura.

**8. Você falou sobre a necessidade de autocuidado para ser um empreendedor persistente. Quais práticas de autocuidado você incorpora no seu dia a dia para manter seu bem-estar físico e mental?**

**CM:** Ser um empreendedor requer muita energia física e mental. Para manter o equilíbrio, pratico exercícios regularmente, reservo momentos para estar com minha família e amigos, e sempre encontro tempo para reflexão, meditação e descanso. Essas práticas são essenciais para renovar as energias e enfrentar os desafios com clareza.

**9. A cultura humanizada é um tema importante para você. Como você implementa e mantém essa cultura dentro da Chilli Beans?**

**CM:** A cultura humanizada é o coração da Chilli Beans. Valorizamos cada membro da nossa equipe como indivíduo único, criando um ambiente de trabalho onde o respeito, a colaboração e o crescimento pessoal são incentivados. A Chilli Beans foi a primeira marca brasileira a acolher e respeitar as pessoas, independentemente de suas escolhas, a diversidade já estava em nosso DNA. Nós mantemos isso há quase 30 anos, tanto para os funcionários da loja quanto para o time do showroom.

“Trabalhamos com uma metodologia de “Felicidade no Trabalho”. Acreditamos que um ambiente de trabalho feliz e positivo não apenas aumenta a produtividade..”



Trabalhamos com uma metodologia de “Felicidade no Trabalho”. Acreditamos que um ambiente de trabalho feliz e positivo não apenas aumenta a produtividade, mas também fortalece o vínculo entre os colaboradores e a empresa como um todo.





10. Quase 17 anos após sua fundação, a empresa se consolidou como a maior rede especializada em óculos escuros e acessórios da América Latina, com mais de 1.300 franquias no Brasil, Portugal, Estados Unidos, Colômbia, Kuwait, Peru e Abu Dhabi. O que te motivou a optar pelo modelo de franquias em vez de lojas próprias? Quais são os benefícios e desafios dessa escolha?

**CM:** Optar pelo modelo de franquias foi uma decisão estratégica que nos permitiu crescer de forma ágil e eficaz. Além de expandir nossa presença geográfica, as franquias nos conectam profundamente com as comunidades locais, trazendo um toque único a cada loja. Os desafios são constantes, mas os benefícios de escala e inovação colaborativa superam qualquer obstáculo. Sempre digo que é muito importante entender o seu papel na cadeia e hoje sei que o meu papel é ser gestor de marca. As lojas crescem muito mais na mão dos franqueados do que cresciam quando eram lojas próprias.



11. Além da Chilli Beans, você criou Ótica Chilli Beans e o ECO Chilli. Qual o propósito de cada projeto?

**CM:** A Ótica Chilli Beans é uma segunda marca, que surgiu na pandemia, a partir da nossa missão de proporcionar uma visão completa de estilo. Vimos uma oportunidade de mercado, com o aumento da necessidade de óculos de grau, por conta do uso de telas, e decidimos apostar em nossa expertise no mercado de óculos para criar uma marca específica de grau. Nós acreditamos que os óculos de grau são muito mais do que simples acessórios, são essenciais para a saúde visual e para expressar a individualidade, combinando design arrojado com tecnologia de ponta em lentes. Já o Eco Chilli é um novo formato de loja, que surgiu especialmente com o objetivo de atingir lugares em que não conseguimos chegar com as lojas 'tradicionais' por não terem shoppings ou pelos altos custos de uma loja de rua.

Sendo assim, o Eco Chilli é uma loja modular, em formato de contêiner, com uma aposto viés ecológico, pois é feito com plástico reciclado e tem ações de incentivo ao descarte correto dos resíduos. Cada loja modular tem a estimativa de economizar 1 tonelada de plástico que seria descartado. Nossa meta é inaugurar 400 Eco Chillinos próximos três anos.



**12. Recentemente, você lançou o cruzeiro Chillibeans. Quais foram as inovações introduzidas nesse segmento e para qual público ele foi criado?**

**CM:** O Chilli Mob Cruise representa muito mais do que um simples cruzeiro: é uma convenção em alto-mar que une funcionários, franqueados, clientes, influenciadores, artistas em um só lugar, em uma experiência única e imersiva. Este evento celebra a cultura vibrante e inovadora da Chilli Beans, mas também fortalece os laços dentro da comunidade que sustenta a marca.

Para os funcionários e franqueados da Chilli Beans, o Chilli Mob Cruise é uma oportunidade incomparável de integração e capacitação. Workshops e palestras inspiradoras promovem o desenvolvimento profissional, além de fortalecer o alinhamento estratégico e a coesão da equipe. Além disso, todos têm a oportunidade de conhecer os principais lançamentos e novidades da marca. É um momento de reconhecimento e celebração dos esforços de todos, e, claro, com muita música, animação e pimenta na veia.



13. Olhando para o futuro, quais são os próximos passos para a Chilli Beans e que novas oportunidades você enxerga no mercado de acessórios de moda?

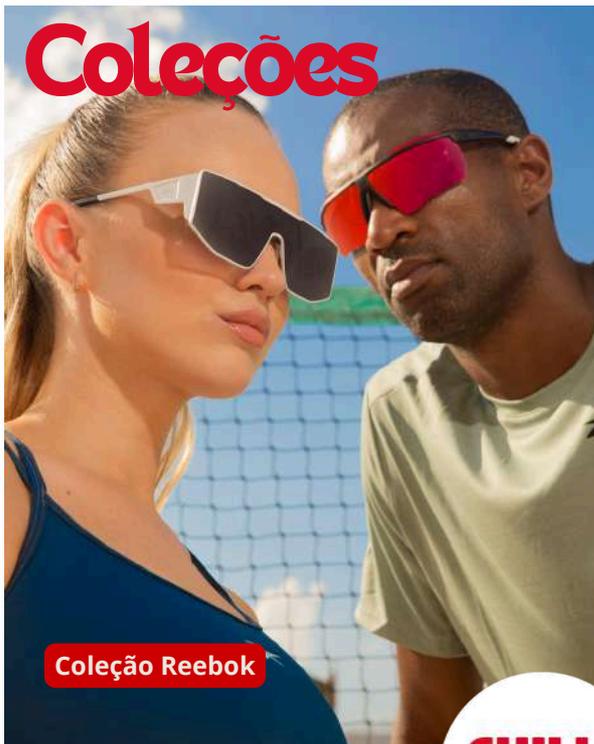
**CM:** Estamos focados em expandir nossa presença global, explorar novos mercados e continuar inovando em produtos e experiências, também continuar a contar histórias incríveis através do produto. Vemos oportunidades incríveis em tecnologia, inteligência artificial e sustentabilidade para seguir crescendo e encantando nossos clientes ao redor do mundo. 

 @caitomaiaoficial

 @chillibeansoficial

 @oticachillibeans

## Coleções



Coleção Reebok



Coleção Reebok



Coleção New Tech



Coleção Michael Jackson

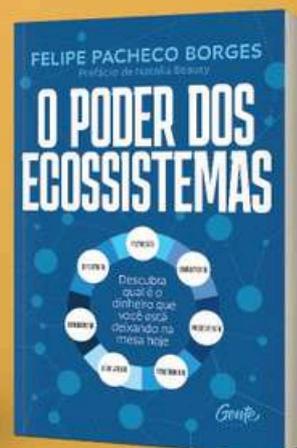
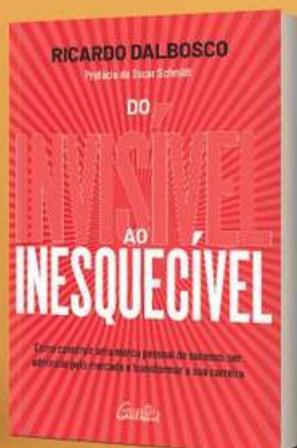
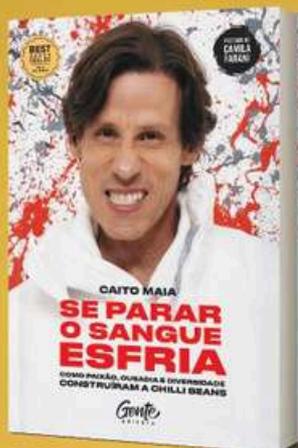


Coleção NBA



Coleção NBA

# FAÇA SEU NEGÓCIO DECOLAR COM OS BEST-SELLERS DA GENTE!



GARANTA AQUI  
SEU BEST-SELLER!

Gente 40 ANOS  
editora

# CLOSER:

## O Profissional que Transforma Leads em Vendas de Alto Valor.

No universo dinâmico e competitivo das vendas, surge uma nova profissão que vem ganhando destaque: o Closer. Este especialista em fechamento de negócios é a peça-chave para transformar leads qualificados em clientes fiéis, especialmente em negociações de alto valor. Mas, o que realmente faz um Closer e quais são as estratégias que ele utiliza para alcançar resultados expressivos? Neste artigo, mergulhamos na rotina e nas técnicas de um Closer experiente, que compartilha conosco seus segredos para o sucesso.

O Closer é um profissional de vendas altamente qualificado que se dedica ao fechamento de negócios. Atuando no estágio final do funil de vendas, ele utiliza uma abordagem relacional e consultiva, o que permite vender produtos e serviços com valores que podem variar de R\$ 3.000,00 a mais de R\$ 1 milhão. No mercado digital, essa função é conhecida como Digital Closer, e é uma das mais promissoras na área de vendas. "Um Digital Closer pode ganhar salários que vão de R\$ 5.000,00 a mais de R\$ 20.000,00 por mês. Eu mesmo já ganhei mais de R\$ 83.000,00 em um único mês", revela o especialista.

### Técnicas de Fechamento de Vendas

Para garantir o sucesso no fechamento de vendas, o Closer utiliza uma série de técnicas bem estabelecidas. A empatia incondicional é uma de suas preferidas. "Essa é o principal pilar da minha metodologia de vendas. Com essa técnica, consigo me conectar genuinamente com o cliente e oferecer a melhor solução para ele", explica. Além disso, ele utiliza o Spin Selling, perguntas de neuro persuasão emocional, entre outras abordagens. Essas técnicas permitem uma compreensão profunda das necessidades do cliente, direcionando a conversa para um fechamento bem-sucedido.

### Identificando o Momento Certo para o Fechamento

Um dos maiores desafios em vendas é identificar o momento exato para fazer a proposta de fechamento. Segundo o Closer, um sinal claro é quando o cliente pergunta o preço. "Existe uma estratégia onde, após fazer uma boa sondagem e identificar desafios e desejos, contamos sobre os resultados de quem comprou, falamos sobre o produto de forma entusiasmada e, em seguida, fazemos um silêncio estratégico. Esse silêncio muitas vezes leva o cliente a perguntar: 'Incrível, mas quanto custa?'", revela.

Estar atento aos sinais de que o cliente está pronto para fechar é fundamental. "Quando ele começa a fazer perguntas específicas sobre o produto ou serviço, ou quando identificamos sinais através de uma leitura corporal, sabemos que é o momento certo para avançar", destaca. Essa atenção aos detalhes, seja em uma reunião presencial ou por videoconferência, pode aumentar significativamente a taxa de conversão.

Objecções são parte do processo de vendas, e saber contorná-las é uma habilidade indispensável para um Closer. "A primeira coisa que precisamos ter em mente é que o cliente mente, muitas vezes para não deixar o vendedor chateado ou para evitar um contorno de objeções", comenta. Ele explica que o motivo pelo qual o cliente diz que não vai fechar geralmente é o principal motivo pelo qual ele deveria fechar. O Closer compartilha um exemplo: "Na venda de uma consultoria, se o cliente diz que está sem tempo, contorno a objeção mostrando que, justamente por falta de tempo, ele precisa da consultoria para resolver esse problema".

Entre as vendas mais desafiadoras, o Closer destaca uma mentoria no valor de R\$ 1 milhão. "Foi a venda mais difícil que já fiz, pois não era algo tangível, como um imóvel ou um carro. Vender algo que os olhos não podem ver ou as mãos tocar exige um nível elevado de empatia e construção de confiança", explica. Após 45 dias de negociação, o Closer conseguiu fechar o negócio ao entender profundamente as necessidades do cliente e envolver todas as partes interessadas na decisão.

Para se destacar como Closer, é essencial possuir tanto soft skills quanto hard skills. Entre as soft skills, destacam-se a comunicação clara, inteligência emocional, capacidade de ouvir e a busca por melhoria contínua. Já as hard skills incluem a capacidade de resolver problemas, conhecimento profundo do produto ou serviço, compreensão do mercado e habilidade em entender perfis comportamentais. "Cada um desses pontos é fundamental para se tornar um profissional de alta performance e alto valor", enfatiza.

A personalização é uma das chaves para o sucesso em vendas. "Nunca é sobre o produto que vendemos, mas sobre o cliente. Cada cliente compra por seus motivos individuais e únicos", ressalta. Ao fazer perguntas profundas e entender perfis comportamentais, o Closer adapta sua estratégia conforme o perfil do cliente, seja ele mais direto, emocional ou analítico.

No processo de fechamento de vendas, algumas ferramentas e tecnologias são indispensáveis. "Um CRM é essencial para mapear e controlar toda a jornada de compra do cliente. Além disso, uma agenda sincronizada com o e-mail para marcar compromissos, inteligência artificial para construção e validação de scripts, e um lugar para anotar os principais pontos de dor e desejo do cliente são fundamentais", conclui.

O trabalho de um Closer vai muito além de simplesmente fechar negócios. É uma arte que envolve estratégia, empatia, conhecimento profundo e, acima de tudo, a capacidade de entender e atender às necessidades do cliente de forma única e personalizada. Com as técnicas e habilidades certas, um Closer pode transformar leads em clientes satisfeitos e fidelizados, gerando resultados extraordinários tanto para si quanto para a empresa que representa. ©



## Luiz Fernandez

Mentor N° 1 de Closers High Ticket  
+ de 40 milhões vendidos em 5 continentes

 @luizcloser



[www.luizfernandez.com.br/bio](http://www.luizfernandez.com.br/bio)

# VENHA ser nossa REVENDEDORA!



**Moda infantil.**



**Atendemos lojistas e  
revendedoras  
independentes.**



**Parcelamos em  
até (6x) no cartão de  
crédito sem juros**



**Entregamos em  
todo o Brasil**

**Descontos especiais para  
pagamento à vista.**

[www.mercobrasmalhas.com.br](http://www.mercobrasmalhas.com.br)

@mercobras\_malhas

Rua Maria Marcolina, 651 - Brás

 + 55 11 2695-5303



**MERCOPRÁS**  
O MUNDO DAS MALHAS



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

**A À Z**



[contato@jrdiesel.com.br](mailto:contato@jrdiesel.com.br)  
[www.jrdiesel.com.br](http://www.jrdiesel.com.br)

**(11) 3298-6000**

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

## TURISMO

# A Importância da Qualificação de Mão de Obra para o Turismo: Elevando a Excelência em Hotéis, Centros de Convenções e Eventos



O setor de turismo é um dos mais dinâmicos e crescentes da economia global, sendo essencial para o desenvolvimento econômico e social de diversos países. No Brasil, o turismo desempenha um papel crucial na geração de empregos e na movimentação de diferentes setores, como hospedagem, alimentação, transporte e entretenimento. Para que esse setor continue a prosperar, é imprescindível investir na qualificação da mão de obra, especialmente em áreas estratégicas como hotéis, centros de convenções e eventos.

O crescimento do turismo, impulsionado por fatores como a expansão da infraestrutura, a diversificação de destinos e o aumento da demanda por serviços personalizados, exige que as empresas do setor invistam em mão de obra qualificada. Hotéis, centros de convenções e empresas de eventos precisam de profissionais capacitados para atender às expectativas de um público cada vez mais exigente e globalizado.

A qualificação profissional no turismo abrange diversas áreas, desde a recepção e atendimento ao cliente até a gestão de grandes eventos. Em um hotel, por exemplo, a experiência do hóspede pode ser completamente transformada pela habilidade e competência da equipe de atendimento. O mesmo se aplica a centros de convenções, onde a organização e o gerenciamento eficiente de eventos são essenciais para garantir o sucesso de congressos, feiras e conferências.



Investir na qualificação da mão de obra traz inúmeros benefícios para as empresas do setor de turismo. Primeiramente, melhora a qualidade dos serviços oferecidos, resultando em maior satisfação e fidelização dos clientes. Um atendimento eficiente e personalizado é um diferencial competitivo que pode colocar uma empresa à frente de seus concorrentes.

Além disso, a qualificação profissional contribui para o desenvolvimento de habilidades técnicas e comportamentais, como a comunicação eficaz, a resolução de problemas e o trabalho em equipe. Essas competências são fundamentais em um setor onde o contato direto com o cliente é uma constante e a capacidade de adaptar-se rapidamente a diferentes situações é uma necessidade.

Empresas que investem na qualificação de sua equipe também observam um aumento na produtividade e na eficiência operacional. Profissionais bem treinados e capacitados são capazes de executar suas funções com maior precisão e autonomia, o que reduz o tempo de atendimento e melhora a experiência geral do cliente.

Apesar dos claros benefícios, a qualificação da mão de obra no setor de turismo enfrenta alguns desafios. Um dos principais é a necessidade de atualização constante, devido às rápidas mudanças tecnológicas e às novas tendências do mercado. A formação contínua, por meio de cursos, treinamentos e certificações, é essencial para que os profissionais mantenham-se competitivos e capazes de atender às demandas do mercado.

Outro desafio é a diversidade de perfis e necessidades dos clientes, que exige dos profissionais a capacidade de adaptar-se a diferentes culturas e expectativas. Nesse sentido, a qualificação também deve incluir o desenvolvimento de habilidades interculturais e a aprendizagem de novos idiomas.





No entanto, esses desafios representam também grandes oportunidades. Empresas que apostam na qualificação de sua equipe podem não apenas melhorar seus serviços, mas também criar um ambiente de trabalho mais motivador e atrativo. Funcionários qualificados e satisfeitos tendem a permanecer mais tempo na empresa, o que reduz a rotatividade e fortalece a cultura organizacional.

A qualificação da mão de obra é um fator determinante para o sucesso das empresas do setor de turismo. Em um mercado altamente competitivo e em constante evolução, investir em capacitação é garantir a excelência no atendimento e na prestação de serviços, além de contribuir para o desenvolvimento sustentável do turismo no Brasil. Portanto, empresas que desejam se destacar devem priorizar a formação contínua de seus profissionais, criando assim uma base sólida para o crescimento e a inovação.

## LÍVIA PEREIRA

Guia de Turismo especialista em viagens, eventos corporativos e desenvolvimento humano.

@liviapereira.turismo 



# LUDUS

L Ú D I C O S

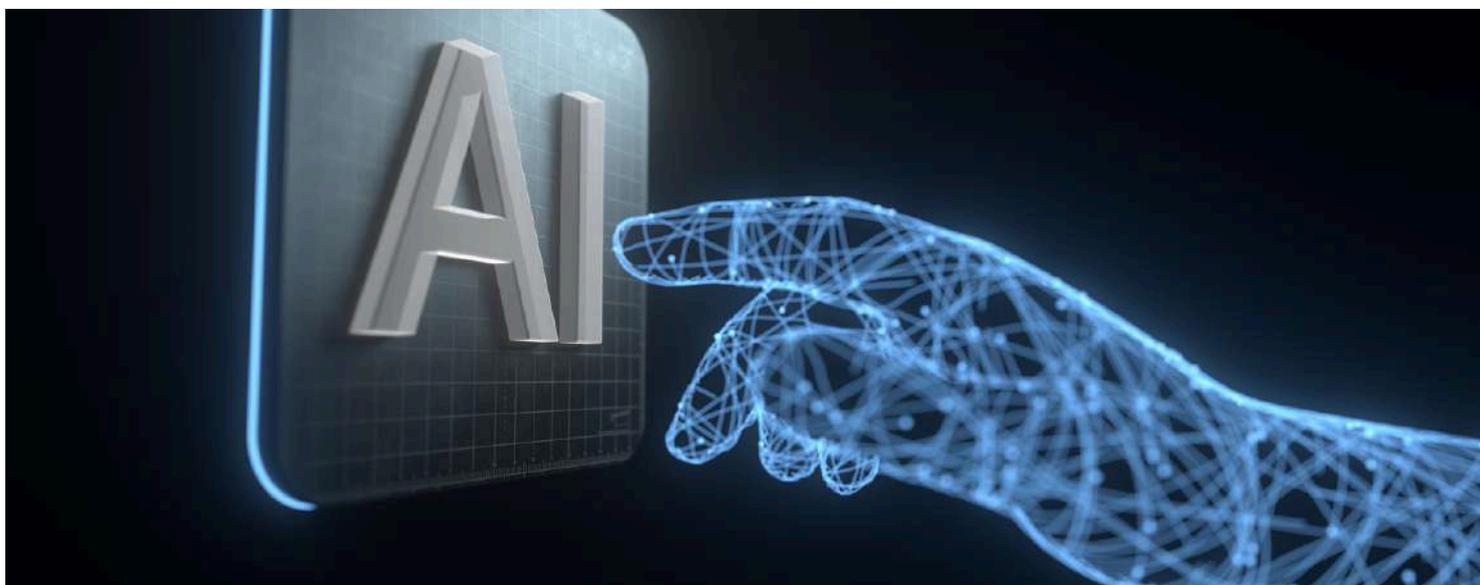


## Jogos estratégicos

Jogos voltados para o desenvolvimento humano, entretenimento e terapias

 @ludusludicos

## OTIMIZAÇÃO HUMANA: A NOVA FRONTEIRA ALÉM DA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL



**“NÃO É SURPRESA QUE NOS  
TORNAMOS DISPERSOS,  
TRISTES E IMPACIENTES.”**

Não dá mais para competir com as máquinas. A inteligência artificial e os robôs já desempenham melhor que a maioria da humanidade exausta.

Está claro que o modelo racionalista que nos trouxe até aqui é insustentável porque nos esgota e adoce cada vez mais rápido.

O apagão é evidente. Quase todos estão frios e indispostos.

Sobrevivendo em modo econômico, perdemos vitalidade e funcionalidade. Sempre que falta energia, nosso corpo desliga recursos cardíacos e cerebrais mais nobres, passando a operar no piloto automático. Não é por acaso que ficamos dispersos, tristes, impacientes... Isso compromete os relacionamentos, a produtividade e a felicidade.

Empreendedores e líderes dinâmicos sabem como ativar seu gerador interno de energia quando precisam.

Inspirados por um propósito de valor, irradiam luz e energizam outras pessoas, enriquecendo vidas com entusiasmo.

Isso transborda pelo tom da voz, brilho do olhar ou pela simples presença magnética que exala disposição, confiança e otimismo contagiantes.

---

Mais que o talento de uma característica inata ou uma habilidade adquirida, a liderança dinâmica é um estado de espírito elevado que se manifesta naturalmente quando nossa bateria interna está “iluminada”.

Basta analisar a história de qualquer personalidade bem-sucedida para identificar seus altos e baixos, períodos em que atuou com brilhantismo e outros em que esteve quase irreconhecível.

A grande questão é: como gerar ou restaurar esse tal brilho do entusiasmo?

## A GRANDE QUESTÃO É: COMO GERAR OU RESTAURAR ESSE TAL BRILHO DO ENTUSIASMO?

A otimização humana é um campo novo e muito mais promissor que a IA porque trata de algo que as máquinas terão muita dificuldade de reproduzir: a luz interior, que nos aquece e desperta, produzindo amor próprio, gratidão, coragem, perdão, empatia, encorajamento, compaixão, generosidade...

É preciso mudar o mindset para entender que a prioridade agora é o heartset. Praticar heartfulness para se tornar cardioconsciente e adotar hábitos que elevem sua vibração cardioenergética. ©



### **SERGIO BUAIZ**

Treinador, Consultor Empresarial e Mentor da Academia do Entusiasmo, é especialista em Produtividade, Otimização Humana e Liderança Dinâmica.

 @sergiobuaiz

Sergio Buaiz

# Startups brasileiras emergem a partir de práticas sociais, do ESG

*Segundo Andrea Moreira, CEO da Yabá Consultoria, pensando no impacto social das empresas, muitos empreendedores, nos últimos anos, criam startups que nascem com foco em contribuir para o desenvolvimento sustentável da sociedade*

Embora as práticas ESG (Environmental, Social and Governance, na sigla em inglês) ainda sejam um desafio para a grande maioria das empresas, as siglas têm chamado cada vez mais a atenção dos empreendedores, muitos deles de startups que, muitas vezes, já têm em seu DNA o foco em solucionar problemas sociais e ambientais.

Segundo o estudo realizado pela ABStartups, a associação brasileira de startups, divulgado em 2022, 56% das startups possuem alguma iniciativa relacionada aos critérios de Governança Ambiental, Social e Corporativa (ESG). Além disso, a associação realizou um mapeamento no Brasil de Cleantechs, startups que trazem soluções para o segmento de tecnologias limpas, que mostrou que o país conta com mais de 100 startups do segmento. Para Andrea Moreira, CEO da Yabá Consultoria - especializada em estratégia e implementação de projetos para engajamento de diferentes públicos - muitos, pensando nos desafios da sociedade, ao invés de fundarem uma organização social, fundam startups para solucionar problemas socioambientais com o apoio de empresas de grande porte. "Esse movimento das startups não é novo. A medida que o Investimento Social Privado se fortaleceu deixando de realizar ações filantrópicas e aproximou-se da agenda das políticas públicas, era inevitável que pessoas com atitude empreendedora e uma visão sensível para sociedade, passassem a liderar suas próprias carreiras a partir da criação de negócios sociais"

A especialista traz como exemplo a startup We Cancer, que faz a gestão de saúde com foco nos desafios da jornada oncológica.

"A empresa nasce de um problema da sociedade com relação à saúde e promove informação por meio da plataforma para fazer conexões entre as pessoas e o sistema público e é bem interessante", exemplifica Andrea.

Outro case que a Andrea traz é a empresa Retalhar, que atua no descarte de uniformes profissionais com foco na economia circular, projeto que teve início a partir de um problema: como as empresas poderiam descartar resíduos de uniformes e ter cuidado especial com os logos? O projeto cresceu tanto que virou um negócio, a Retalhar, que nasceu a partir de uma necessidade da sociedade.

As startups com foco no social enfrentam o desafio adicional de explicar seu modelo de negócio para potenciais parceiros e clientes, além de ter as dificuldades comuns de todas as empresas, já que muitos confundem a empresa com projeto filantrópico.

Segundo Andrea, o empreendedorismo social tem os pilares de toda e qualquer empresa, que conta com estratégias, gerando resultados e lucros. "Uma empresa que olha para o social, administra o negócio com foco no sucesso da companhia e, ao mesmo tempo, é coerente com a promoção de direitos da população", pontua.

Uma das alternativas para solucionar o problema que tais empresas enfrentam é a conscientização da sociedade e quebra de paradigmas em relação à caridade, pois quanto mais claro o trabalho estiver conectado à promoção de direitos mais fácil será de captar investimentos e parceiros.

Empresas privadas de diversos segmentos, também podem ter uma relação próxima com a comunidade, trazendo ações que beneficiam seu entorno, contribuindo para a construção de uma sociedade mais igualitária e justa.

Para viabilizar essas iniciativas, consultorias como a Yabá, tornam o caminho mais simples criando conexões entre o setor privado, governos e organizações sociais. "Mapeamos a estratégia da empresa, desenhamos projetos e programas, fazemos as conexões com as organizações sociais e, muitas vezes, também a implementação dos projetos, consolidando ainda mais os resultados", explica.

Os negócios das empresas de grande porte têm o propósito de lucro e realização, porém, também têm aspirações de impacto social positivo e contribuição para o fortalecimento de políticas públicas e desenvolvimento social sustentável.

"É importante esta relação com seus diferentes públicos e a consciência de que por vezes os indivíduos são clientes, outras, funcionários, vizinhos ou comunidade do entorno, logo, esse trabalho estratégico com diálogo ativo e afetivo para as empresas, realizados pelas consultorias, faz toda diferença", finaliza a especialista. ©



**ANDRÉA MOREIRA**

ESG, Investimento Social, Advocacy,  
Professora, Palestrante, Consultora



[andreamoreira\\_oficial](#)

# DESENVOLVIMENTO

## CAPACITAÇÃO E TREINAMENTO: O

## Pilar Estratégico para o Sucesso do Seu Negócio

No cenário atual, o desenvolvimento de capacitação, treinamento e profissionalização dos colaboradores é fundamental para o sucesso de qualquer negócio. No Brasil, onde a qualificação da mão de obra apresenta desafios específicos, investir nesses aspectos torna-se ainda mais crucial. A seguir, exploramos como esses elementos podem impactar diretamente o desempenho e a competitividade da sua empresa.

### Benefícios para o Negócio

**Aumento da Produtividade** Colaboradores bem qualificados são mais eficientes e produtivos em suas funções, o que pode resultar em uma maior produção e na melhoria da qualidade dos produtos ou serviços oferecidos pela empresa.

**Melhoria da Competitividade** Empresas que investem em treinamento e desenvolvimento têm maior capacidade de adaptação às mudanças do mercado, posicionando-se melhor para competir em um ambiente global dinâmico.

**Retenção de Talentos** Ao investir no desenvolvimento profissional, as empresas aumentam a satisfação e o engajamento dos colaboradores, reduzindo significativamente a rotatividade de pessoal e, conseqüentemente, os custos relacionados à substituição de funcionários.

**Estímulo à Inovação** Uma força de trabalho bem treinada está mais apta a inovar, contribuindo para a implementação de novas ideias e tecnologias. Essa capacidade de inovação é essencial para o crescimento e a sustentabilidade de longo prazo da empresa.

**Redução de Custos** A capacitação dos colaboradores diminui erros operacionais e ineficiências, resultando em economias expressivas ao longo do tempo.



## Estratégias para Implementação

**Programas de Treinamento Interno** Desenvolva programas de treinamento internos, personalizados para atender às necessidades específicas da empresa, garantindo que os colaboradores adquiram as habilidades mais relevantes para o negócio.

**Parcerias com Instituições de Ensino** Estabeleça parcerias estratégicas com universidades e escolas técnicas para criar cursos alinhados às demandas do mercado e às necessidades específicas da empresa.

**Apoio à Educação Contínua** Incentive a educação contínua oferecendo subsídios ou incentivos para que os colaboradores possam continuar seus estudos e aprimorar suas qualificações.

**Uso de Tecnologia** Adote plataformas de aprendizado online e outras ferramentas tecnológicas para facilitar o treinamento contínuo e acessível a todos os colaboradores, independentemente da localização.

**Avaliação Contínua** Monitore e avalie regularmente os programas de treinamento para garantir que eles permaneçam eficazes e alinhados com as metas estratégicas da empresa.

# O Papel do Governo e do Setor Privado



**Governo** O governo tem um papel crucial em melhorar a qualidade da educação básica, expandir o ensino técnico e profissionalizante, e oferecer incentivos fiscais para empresas que investem em treinamento.

**Setor Privado** As empresas devem investir em programas de capacitação e colaborar ativamente com o governo e as instituições educacionais para desenvolver uma força de trabalho qualificada e preparada para os desafios do mercado. ©



**EVANDRO OLIVEIRA**

Empresário, Administrador, Consultor de Gestão

 @evandrocorado.oliveira

 [www.centralconsult.com.br](http://www.centralconsult.com.br)

Evandro Oliveira

# CERTIFICAÇÃO

## ELEVE O NÍVEL DO SEU CURSO COM A CERTIFICAÇÃO FACINN E O SELO DO MEC: BENEFÍCIOS PARA PROFISSIONAIS E EMPRESAS

No mundo educacional atual, a qualidade e a credibilidade de um curso são fundamentais para garantir o sucesso tanto dos profissionais quanto das empresas que oferecem esses programas. A certificação pelo FACINN, aliada ao prestigiado selo do Ministério da Educação e Cultura (MEC), oferece uma combinação poderosa que eleva o valor dos cursos oferecidos, beneficiando diretamente os alunos e as organizações envolvidas.

A certificação FACINN com o selo do MEC confere ao curso um reconhecimento oficial, garantindo que ele atenda aos mais altos padrões educacionais exigidos no Brasil. Para os profissionais, isso significa que o diploma ou certificado obtido será amplamente aceito e respeitado por empregadores, aumentando suas chances de sucesso no mercado de trabalho. Para as empresas, a certificação representa um compromisso com a excelência, fortalecendo a marca e gerando confiança entre os clientes e parceiros.

Profissionais que concluem cursos certificados pelo FACINN e com o selo do MEC são vistos como altamente qualificados e preparados para enfrentar os desafios do mercado. Isso não só melhora a empregabilidade, mas também facilita o avanço na carreira, uma vez que empregadores preferem candidatos com formações reconhecidas e validadas por órgãos competentes.



Para as empresas, oferecer cursos com essa certificação aumenta a atratividade dos programas educacionais e destaca a organização como uma referência em qualidade e inovação.

Cursos certificados pelo FACINN com o selo do MEC são elegíveis para programas de financiamento estudantil, como o FIES, além de poderem se beneficiar de incentivos fiscais e outros apoios governamentais. Isso torna os cursos mais acessíveis a um público diversificado, ampliando o alcance e a influência das empresas no mercado educacional. Para os profissionais, essa acessibilidade se traduz em oportunidades de formação contínua sem comprometer a saúde financeira.





A certificação pelo FACINN assegura que o curso foi submetido a um processo rigoroso de avaliação, garantindo que ele está alinhado com as melhores práticas pedagógicas e os objetivos educacionais relevantes. Isso significa que os profissionais recebem uma educação de alta qualidade, que realmente os prepara para as exigências do mercado. Para as empresas, essa certificação é um selo de garantia de que seus cursos estão sempre atualizados e alinhados com as tendências e necessidades do setor.

A certificação FACINN com o selo do MEC agrega um valor significativo aos cursos, tornando-os mais competitivos em um mercado educacional cada vez mais saturado. Para as empresas, isso não só atrai mais alunos, mas também facilita a formação de parcerias estratégicas com outras instituições e organizações que buscam programas educacionais de alta qualidade. Para os profissionais, essa certificação pode ser o diferencial necessário para se destacar em um mercado de trabalho exigente e em constante mudança. 

Optar pela certificação FACINN com o selo do MEC é uma decisão estratégica que traz benefícios claros tanto para profissionais quanto para empresas. Elevar o nível dos cursos oferecidos, garantindo qualidade, reconhecimento e acessibilidade, é um investimento que gera retornos significativos a longo prazo. Seja para melhorar a empregabilidade dos alunos, aumentar a credibilidade da empresa ou expandir o alcance no mercado, a certificação FACINN com o selo do MEC é o caminho para o sucesso.



**LÚCIO OLIVEIRA**

Especialista em Educação e Sócio da FACINN

 [www.facinn.com.br](http://www.facinn.com.br)

 [contato@facinn.com.br](mailto:contato@facinn.com.br)



# Relacionamento com o cliente:

a chave para a sobrevivência dos negócios atuais

Diferenciar e destacar um determinado produto ou serviço da concorrência está se tornando um desafio considerável atualmente para empresas de diferentes setores. Afinal, a oferta é cada vez maior e os consumidores, mais exigentes.

**É** neste contexto que entra a importância de os negócios irem além das técnicas tradicionais de vendas e investirem em estratégias mais amplas e completas de relacionamento com o cliente, visando sempre promover experiências positivas nos pontos de contato que um usuário terá com a marca e durante toda a sua jornada.

Basta pensarmos que pessoas estão sempre buscando conexões e desejando fazer parte de algo. Ao oferecer a elas um atendimento completo, humanizado e acolhedor, é possível conquistá-las com mais facilidade e garantir que se tornem verdadeiras fãs da empresa, comprando com recorrência.



Os números comprovam essas afirmações: segundo uma pesquisa recente realizada pela Zendesk, aproximadamente 50% dos entrevistados afirmaram que, se vivenciassem uma experiência negativa com uma marca, mudariam para um concorrente. Em contrapartida, 52% disseram que fazem o possível para comprar de suas marcas favoritas.

---

## Neste processo de conquistar o coração dos consumidores, existem alguns elementos essenciais que fazem toda a diferença para uma venda bem-sucedida. São eles:

·Ter empatia com quem se está conversando, colocando-se no lugar do outro e enxergando o produto ou serviço pelos seus olhos para conseguir resolver o problema apresentado com mais eficiência;

·Praticar a escuta ativa, ouvindo com o intuito de entender a dificuldade ou a necessidade para só depois apresentar possíveis caminhos;

·Procurar soluções personalizadas para aquilo que o cliente precisa no momento, permitindo que ele se sinta único e especial;

·Não tentar vender a qualquer custo, afinal, pode ser que o consumidor ainda não esteja pronto para realizar uma compra. Assim, mostre que você está à disposição para quando esse momento chegar, sem apressar nenhuma etapa;

·Valorizar a transparência, a humildade e a honestidade em todas as interações, o que contribui para aumentar a credibilidade do negócio.

Lembre-se: vender é sempre sobre pessoas. Uma vez que você encontre o que as motiva e desenvolve uma relação de respeito e confiança mútuos, os processos se tornam mais fluidos. 



## ANA PAULA MURLIKI

Mentora de Vendas High Ticket  
Criadora da Metodologia "Do Luxo ao Lucro"

 @anapaulamurliki

GESTÃO

# Consultoria Organizacional:

O CATALISADOR PARA A INOVAÇÃO E CRESCIMENTO SUSTENTADO NAS EMPRESAS

**Pessoas:** Funcionários motivados, capacitados e alinhados com a cultura e os valores da empresa são fundamentais para o sucesso organizacional.

**Processos:** Operações otimizadas e eficientes, que incluem práticas consistentes e bem documentadas, são essenciais para garantir a produtividade e a qualidade.

**Tecnologia:** O uso de ferramentas e soluções tecnológicas adequadas, que suportem e aprimorem os processos e as pessoas, é crucial para a competitividade e inovação no mercado.





A consultoria organizacional é um campo vibrante e multifacetado que se concentra em melhorar o desempenho geral e a eficiência de empresas e instituições.

Os consultores desta área trabalham em estreita colaboração com as organizações para identificar desafios, agilizar as operações e promover uma cultura de melhoria contínua.

Ao empregar uma variedade de ferramentas e metodologias de diagnóstico, esses especialistas avaliam estruturas, processos e culturas organizacionais e propõem estratégias personalizadas que se alinham aos objetivos da empresa.

As principais áreas de foco podem incluir gestão de mudanças, planejamento estratégico, desenvolvimento de recursos humanos e eficiência operacional.

Além disso, os consultores organizacionais servem como catalisadores da inovação, facilitando workshops e sessões de formação que capacitam os funcionários a abraçar a mudança e a melhorar os seus conjuntos de competências.

A crescente complexidade do ambiente de negócios, caracterizado por rápidos avanços tecnológicos e mudanças na dinâmica do mercado, ressalta o valor da consultoria organizacional. 

As empresas que se envolvem de forma eficaz com estes consultores encontram-se muitas vezes mais bem equipadas para enfrentar desafios, adaptar-se a novas tendências e maximizar o seu potencial global num cenário cada vez mais competitivo.

Em última análise, uma consultoria organizacional bem-sucedida visa não apenas resolver questões imediatas, mas também estabelecer uma base para o crescimento sustentado e a resiliência face aos desafios futuros.



## INÁCIO JUNQUEIRA

Especialista em consultoria de empresas,  
palestrante, especialista em  
Constelação Familiar.

 @inaciojunqueiraofc

NETWORKING

2024

# BEM SUCEDIDAS:

A Revolução Feminina Através do Empreendedorismo

2024



*Milena Pinheiro e Giane França*

Fundadoras do Clube



@bemsucedidasclube



O livro "Bem Sucedidas: Mulheres que Revolucionaram suas Vidas através do Empreendedorismo" surge como um poderoso testemunho do impacto transformador que o empreendedorismo pode ter na vida das mulheres. Este projeto, composto por 20 coautoras, oferece um olhar íntimo e inspirador sobre as jornadas pessoais e profissionais dessas mulheres que, ao abraçarem o espírito empreendedor, redefiniram suas próprias vidas.

Cada capítulo do livro é uma janela para a alma de uma mulher que decidiu tomar as rédeas de seu destino, transformando desafios em oportunidades e traumas em forças motrizes. As histórias narradas revelam uma profunda resiliência e a capacidade de superação que caracteriza essas empreendedoras, que não apenas construíram negócios bem-sucedidos, mas também encontraram novos propósitos e significados em suas vidas.

Ao compartilhar suas experiências, essas mulheres nos conduzem por caminhos muitas vezes marcados por dificuldades e incertezas, mas também repletos de coragem, determinação e sucesso. Os relatos abordam desde o enfrentamento de preconceitos e barreiras sociais até as vitórias conquistadas com muito trabalho e dedicação. As coautoras não se limitam a contar suas histórias de sucesso; elas abrem seus corações para mostrar as vulnerabilidades e as lições aprendidas ao longo da jornada.



O livro é mais do que uma coletânea de histórias inspiradoras; é um convite para que outras mulheres enxerguem o potencial transformador do empreendedorismo. As experiências compartilhadas oferecem insights valiosos para quem deseja trilhar esse caminho, mostrando que, apesar das dificuldades, é possível alcançar grandes conquistas com perseverança e paixão.

Cada página de "Bem Sucedidas" é um tributo à força feminina e ao poder de transformação que reside em cada uma de nós. Ao ler essas histórias, percebemos que o empreendedorismo não é apenas sobre criar negócios, mas também sobre criar novas vidas, novos futuros e, sobretudo, uma nova forma de ver o mundo.

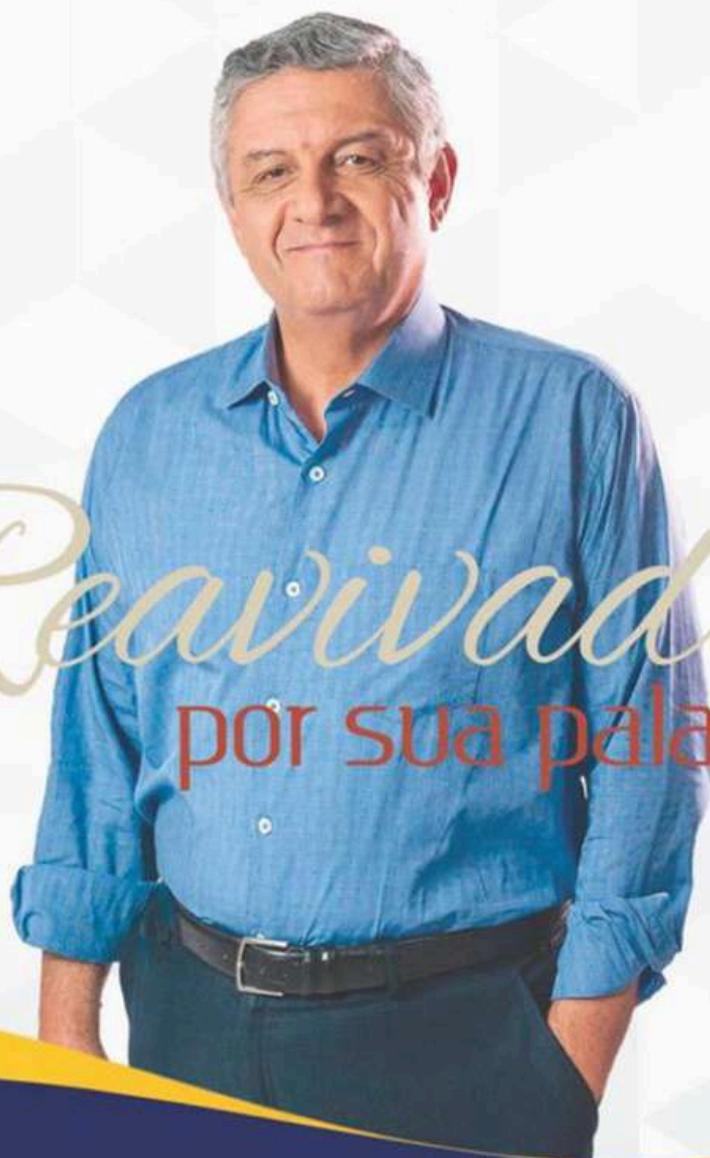
Este livro é um lembrete de que o sucesso não é definido apenas por conquistas financeiras, mas pela capacidade de transformar sonhos em realidade, de construir algo maior do que nós mesmas e de deixar um legado que inspire outras mulheres a seguir o mesmo caminho. "Bem Sucedidas" é uma obra essencial para todas que buscam inspiração, força e a certeza de que, com determinação e coragem, podemos revolucionar nossas vidas e o mundo ao nosso redor. 



**Bem Sucedidas**  
GRUPO PREMIUM DE EMPREENDEDORAS



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](http://ntplay.com)



CANAL  
1

**SKY**

CANAL  
31

Claro<sup>+</sup> NET

CANAIS  
27 e 527



PODCAST

# EMPREENDEDORES do Brasil

com Fátima Reis

CONEXÕES PODEROSAS, MARCAS MEMORÁVEIS.



Venha compartilhar sua  
história de sucesso com  
a gente!

+ 55 (11) 91010-3347



[www.empreendedorasdobrasil.com](http://www.empreendedorasdobrasil.com)