



EMPREENDEDORES do Brasil

Ed. 25 | 2025

DEMA OLIVEIRA

20 anos de execução, bilhões em expansão: a mente por trás da GoshenLand e do novo Brasil empreendedor

WWW.EMPREENDEDORESDOBASIL.COM




Sua Marca, Nossa Estratégia

De ideias à execução: Nós transformamos sua visão em resultados.

Sua agência de marketing e publicidade.



www.sivople.com

 @sivoplemkt

SUMÁRIO

Edição 25 / 2025

05

BATE PAPO COM VOCÊ
Fátima Reis

08

BATE PAPO COM EMPREENDEDOR
Guy Peixoto

14

COMO SABEMOS QUE ENCONTRAMOS AS
PESSOAS CERTAS PARA OS NOSSOS PROJETOS
Rosely Boschini

18

DO TRADICIONAL PARA O INOVADOR: PEQUENOS PASSOS,
GRANDES RESULTADOS
Arthur Rufino

22

DO 0 AOS 40 MILHÕES DE FATURAMENTO ANUAL:
AGILIZE. CONHEÇA A HISTÓRIA DA EMPRESA, QUE CRIOU A
CONTABILIDADE ONLINE NO BRASIL E COMPLETA 12 ANOS
DE MERCADO
Rafael Caribé e Marlon Freitas

26

INGLÊS PARA EMPREENDEDORES: A CHAVE PARA
CONQUISTAR O MUNDO DOS NEGÓCIOS
Vanessa Junges

36

PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO PARA EMPRESAS.
BENEFÍCIOS, IMPACTOS, ELISÃO, EVASÃO E COMO
REALIZAR
Alba Peres

40

REDUÇÃO DO ITBI POR VIA JUDICIAL: UM DIFERENCIAL
ESTRATÉGICO NO MERCADO IMOBILIÁRIO
Dr. Alan Souza

42

O CAMINHO PARA UMA LIDERANÇA
MAIS HUMANA E SUSTENTÁVEL
Vanessa Moura

46

COMO SE PREPARAR PARA TEMPORADAS DE ALTA
DEMANDA: PLANEJAMENTO INTELIGENTE PARA GUIAS DE
TURISMO
Lívia Pereira

CAPA 30



DEMA OLIVEIRA

50

VITÓRIA CAROLINNY ACREDITA QUE TODA HISTÓRIA TEM
PODER.

Vitória Carolinny

52

VOZ INTERIOR: O INIMIGO OCULTO
Dra Renilda Ogura

CRÉDITOS

Editora chefe: Fátima Reis
Estrategista Sênior: 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: Paola de Marco
Design e Diagramação: Catarina Souza, Gabriel Andrade e Rute Silva
Webdesign: Lucas Serinolli
Redes Sociais: Gleice Clementino e Lucas Serinolli
SDR: Gustavo Pereira
Estrategista Digital: Lucas Ferreira
Videomaker Master: Joilson Pereira
Videomakers: Valter Silva e Dante Boaventura
Fotógrafos: Joilson Pereira, Felipe Zidane, Tais Silva
Gestor de Tráfego: Alisson Silva e Lucas Serinolli
Design Gráfico: Pollyanna Farias
Desenvolvimento Humano: Rose Figueiredo e Cristina Lang
Comercial: Gustavo Pereira e José Alberto
Capa: Dema Oliviera
Foto Capa: Foto Publicidade
Formato: Digital
Publicação: 25ª 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, Victor Dias, Maria José Souza, José Antônio, Maciel Macêdo, Thiago Almeida, Camila Almeida, Pablo Lobo, Rose Figueiredo, Cristina Lang, Rosely Boschini, Camila Hannoun, Amanda Borgato, Joilson Pereira, Ana Cerviño, Guy Peixoto, Vanessa Junges, Arthur Rufino, Alba Peres, Renilda Ogura, Vitoria Carolinny, Alan Souza, Marlon Freitas, Rafael Caribé, Livia Pereira, Vanessa Moura.

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
contato@empreendedoresdobrasil.com
@empreendedoresdobrasiloficial
@fatimareisoficial
+ 55 11 9 5902-6499 / 11 9 6581-5702

Bate papo com você

Nesta 25ª edição da Revista Empreendedores do Brasil, temos a honra de trazer para a capa um dos maiores especialistas em expansão de negócios do país: Dema Oliveira. Com mais de 20 anos de experiência à frente de cargos executivos em gigantes como TIM e Samsung, Dema hoje lidera a GoshenLand, uma das principais consultorias de expansão empresarial do Brasil, que só em 2024 já movimentou mais de R\$ 2 bilhões e impulsionou o crescimento de mais de 100 empresas. Além disso, como investidor estratégico e criador de um Pool de Investimento em Startups, em parceria com a Bossa Nova Investimentos, Dema reforça sua atuação transformadora no ecossistema empreendedor brasileiro.

Nesta edição, também tivemos um bate-papo imperdível com Guy Peixoto, empreendedor serial, palestrante e mentor, que compartilhou lições valiosas sobre liderança e inovação.

Nossa colunista Rosely Boschini traz uma reflexão profunda: “Como sabemos que encontramos as pessoas certas para os nossos projetos?”. Uma leitura indispensável para quem quer formar parcerias sólidas e bem-sucedidas. Arthur Rufino fala sobre a importância de evoluir: “Do Tradicional para o Inovador: Pequenos Passos, Grandes Resultados”, reforçando que a transformação começa com pequenas atitudes.

Também apresentamos a inspiradora trajetória da Agilize Contabilidade, pioneira na contabilidade online no Brasil. Sob a liderança do CEO Rafael Caribé, a empresa saiu do zero para alcançar a impressionante marca de R\$ 40 milhões em faturamento, completando 12 anos de sucesso e inovação.

Vanessa Junges nos mostra como o domínio do inglês pode ser a chave para empreendedores conquistarem o mundo dos negócios, enquanto Alba Peres traz orientações práticas e essenciais sobre Planejamento Tributário: benefícios, impactos, elisão, evasão e como aplicar na sua empresa.

Na área jurídica, o Dr. Alan Souza explica como a redução do ITBI por via judicial pode se tornar um diferencial estratégico no mercado imobiliário, ajudando empresas e investidores a otimizarem suas operações. Falando de liderança, Vanessa Moura, especialista em neurociência e mindfulness, apresenta um olhar atual sobre o caminho para uma liderança mais humana e sustentável.

Na área do turismo, Lívia Pereira compartilha estratégias inteligentes sobre como se preparar para temporadas de alta demanda, um guia essencial para profissionais do setor. Vitória Carolinny emociona ao compartilhar sua história de superação e mostrar como transformou sua trajetória por meio do marketing estratégico, provando que toda história tem poder.

E, para encerrar com chave de ouro, a psicóloga e mentora Dra. Renilda Ogura nos convida a refletir sobre a “Voz Interior: O Inimigo Oculto”, um texto profundo que revela como identificar e superar as armadilhas emocionais que limitam nosso crescimento pessoal e profissional.

Mais uma edição repleta de conteúdo transformador, histórias inspiradoras e conhecimento prático para você, empreendedor que quer ir além!

Boa leitura!
Forte abraço,



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

OBRA COLETIVA



EMPREENDEDORES
do Brasil

&

Gente

editora

Do papel à conexão: unindo histórias, ideias e o mundo digital.



Saiba como participar desse movimento que tem transformado vidas!

www.empreedoresdobrasil.com

Bate Papo

Guy Peixoto Neto

Empreendedor Serial | Palestrante | Mentor



@guypeixoto

ENTREVISTA

Por Fátima Reis

Guy Peixoto Neto é empreendedor em série, mentor de líderes e autor do livro "101 Princípios Essenciais do Empreendedorismo". Com ampla experiência em negócios e desenvolvimento humano, atua como estrategista para empresas que desejam crescer com propósito, inovação e alta performance. Seu trabalho impacta empreendedores e executivos em busca de resultados sustentáveis e liderança consciente.

1. Você já esteve à frente de mais de 11 empresas em diferentes setores. Como essa diversidade influenciou sua visão estratégica nos negócios? Quais são os segmentos?

GP: Essa diversidade foi minha maior escola. Já estive em setores como logística, combustíveis, varejo, alimentação e transportes — e cada um me ensinou algo diferente. Quando você vive essa multiplicidade, aprende a identificar rápido o que realmente importa e o que é só distração. A complexidade te obriga a ser objetivo, criar modelos que funcionem em qualquer cenário e montar estratégias que se sustentam na prática. No fim das contas, o que mais fez diferença foi saber montar bons times, entender o cliente a fundo e ter obsessão em resolver problemas reais de forma consistente.

2. Quais foram os maiores desafios que enfrentou ao empreender tão jovem, aos 22 anos, com sua transportadora?

GP: O maior desafio foi ser levado a sério. Com 22 anos, eu tinha muita vontade, mas pouca história pra contar. Tive que aprender na marra sobre gestão, finanças e, principalmente, gente. Cada erro custava caro — pro caixa e pro time. Não dava pra errar muito. Literalmente, eu era o primeiro a chegar e o último a sair. Trabalhei com intensidade, foco e disciplina. Isso me forçou a acelerar meu desenvolvimento. Cresci mais rápido

do que se tivesse feito qualquer MBA. A prática, a pressão e a responsabilidade diária foram minha sala de aula.

3. O que aprendeu ao atuar simultaneamente em setores tão distintos como transporte, postos de gasolina, hotelaria e gastronomia?

GP: Aprendi que, independentemente do setor, tudo se resume a entender três coisas: o cliente, as pessoas e os processos. Quando você entende profundamente quem é seu cliente e qual dor está resolvendo, consegue direcionar o negócio com clareza. Quando forma times comprometidos, com cultura forte e senso de dono, ganha velocidade e consistência. E quando estrutura processos simples e eficientes, consegue escalar sem perder a alma do negócio. Os setores mudam, mas essa tríade é o que sustenta qualquer empresa saudável.

4. Sua formação inclui algumas das instituições mais renomadas do mundo, como Stanford, MIT e Harvard. Qual foi o aprendizado mais transformador que teve nesses cursos?

GP: O mais transformador não foi o conteúdo em si — que, claro, é excelente — mas as pessoas com quem convivi. Nas melhores escolas de negócios do mundo, estive ao lado de empreendedores e líderes extraordinários, de realidades completamente diferentes da minha. E mesmo assim, percebi que nossos desafios eram muito parecidos. Aprendi que a maior força que temos pra superá-los é compartilhar experiências e aprendizados que foram realmente aplicados na prática. Quando a gente troca o que viveu de verdade, todo mundo cresce.





5. Como você aplica os conhecimentos adquiridos nessas instituições na prática do dia a dia empresarial?

GP: Trago três fundamentos que aplico diariamente: visão de longo prazo, disciplina na execução e foco em formar times com autonomia. Esses cursos, em instituições como Harvard, MIT, Wharton, Stanford, Columbia, Esade e Insper, me deram mais do que frameworks — eles ampliaram minha capacidade de pensar estrategicamente, conectar mercados globais com realidades locais e tomar decisões de alto impacto com mais clareza. Na prática, isso significa transformar ideias em processos, metas em cultura e times em ecossistemas que funcionam com consistência, mesmo diante da pressão. Em contextos de reestruturação ou de crescimento acelerado, essa bagagem faz toda diferença.

6. Na sua visão, quais são as principais tendências globais que os empreendedores precisam acompanhar para se manterem competitivos?

GP: Três tendências se destacam: inteligência artificial aplicada com propósito, sustentabilidade com impacto mensurável e modelos de negócio centrados em comunidade. A IA não é apenas sobre automação, mas sobre ampliar capacidades humanas e decisões mais inteligentes. A sustentabilidade deixou de ser diferencial e se tornou obrigação estratégica — investidores, clientes e talentos já cobram isso. E as comunidades? Elas são a nova vantagem competitiva. Marcas que constroem vínculo real com seus públicos têm mais lealdade, mais tração e mais resiliência. Em resumo, o empreendedor do futuro será aquele que combina tecnologia, consciência e pertencimento para criar soluções que importam — e duram.

7. Você faz parte de redes influentes como LIDE, YPO e EO. Qual a importância dessas conexões para o crescimento de um negócio?

GP: Essas redes são verdadeiros aceleradores de visão e maturidade. Estar ao lado de empreendedores que vivem desafios parecidos – mas em ritmos e contextos diferentes – te permite antecipar erros, testar ideias com mais segurança e enxergar oportunidades que talvez você nem soubesse que existiam. Mais do que networking, é um espaço de vulnerabilidade inteligente, onde é possível discutir o que realmente importa para o negócio e para o empreendedor por trás dele – sem filtros, sem palco, e longe das narrativas prontas das redes sociais.

8. Como essas redes podem ajudar empreendedores que estão começando a escalar seus negócios?

GP: Elas ajudam com repertório, acesso e confiança. Quando você vê de perto alguém que escalou um negócio parecido com o seu, entende que é possível. Recebe conselhos sinceros e aprende com erros que ainda nem cometeu. É como ter um mentor coletivo.

9. Alguma dessas conexões foi decisiva para o sucesso de algum dos seus projetos?

GP: Várias. Já tive projeto que saiu do papel por causa de uma conversa despreocupada no café da manhã, e outros que ganharam escala graças a conexões estratégicas feitas dentro dessas redes. Um exemplo marcante foi a decisão de verticalizar um dos meus negócios – algo que só ficou claro depois de ouvir, em um encontro, como outros empreendedores estavam resolvendo desafios parecidos com os meus. Negócios são feitos de gente, e estar cercado das pessoas certas não só acelera decisões, como aumenta exponencialmente a chance de acertar o caminho.



"QUANDO A GENTE TROCA O QUE VIVEU DE VERDADE, TODO MUNDO CRESCE."



10. O que te motivou a aceitar o convite para organizar este livro?

GP: Quero retribuir. Tudo que construí na vida – os acertos, os aprendizados, os negócios que impactaram pessoas e comunidades – nasceu do empreendedorismo. Foi essa jornada, feita de riscos reais e significado profundo, que me moldou. Aceitei o convite porque acredito que chegou a hora de dividir os bastidores, as dores, os dilemas e, principalmente, as decisões que transformam ideias em legado. Empreender com alma, com método e com verdade é possível – e esse livro é minha forma de mostrar isso ao mundo.



"A prática, a pressão e a responsabilidade diária foram minha sala de aula."

EMPREENDEORISMO



11. Como foi o processo de curadoria dos conteúdos e dos participantes da obra?

GP: Fui guiado por um princípio simples: autenticidade. Escolhi empreendedores que admiro não pelo palco, mas pelo bastidor. Pessoas que enfrentaram o caos, construíram com as próprias mãos e seguem fazendo acontecer com consistência. Cada convidado representa um caminho, uma lente, uma lição. São histórias que não cabem em post de Instagram — mas que merecem ser contadas, porque inspiram e ensinam de verdade. Essa pluralidade é o que torna o livro potente: ele não entrega um modelo pronto, mas vários caminhos possíveis.

12. Qual mensagem principal você espera transmitir com esse projeto?

GP: Que não existe fórmula mágica, mas existem princípios que funcionam. Que cada jornada empreendedora é única — mas que quem caminha com clareza, resiliência, execução disciplinada e propósito consegue atravessar o caos e construir algo extraordinário. Quero que cada leitor sinta que é possível começar do zero, se reinventar, escalar e impactar. Que empreender é, antes de tudo, um ato de transformação pessoal. E que o verdadeiro sucesso é quando a sua evolução se transforma na evolução do mundo à sua volta.





Como sabemos que encontramos as pessoas certas para os nossos projetos

"Procuramos por três coisas ao contratar pessoas: procuramos por inteligência, procuramos por iniciativa ou energia, e procuramos por integridade. Se não tiverem a terceira, as outras duas irão arruiná-los".

Escutei essa frase de Warren Buffett recentemente, em um vídeo no qual ele propunha um pequeno desafio para um grupo de estudantes. Eles tinham que responder à seguinte pergunta: de todos os colegas da turma, quem eles escolheriam para receber 10% de tudo o que aquela pessoa fosse ganhar pelo resto da vida? E, logo em seguida: e quem eles escolheriam para pagar 10% de tudo o que aquela pessoa ganhasse pelo resto da vida? A resposta está na abertura deste artigo.

A reflexão de Buffett mexeu muito comigo, pois, como CEO da editora Gente, muitas vezes recebo perguntas semelhantes às que ele fez para a classe: como eu escolho os autores que publicamos na editora? O que me faz assinar com um autor na expectativa de transformá-lo em um best-seller? O que me faz escolher algumas pessoas e não outras? E o que o Warren Buffett trouxe nessa reflexão ressoa muito com aquilo que eu acredito.

INTELIGÊNCIA

 @roselyboschini

 @editoragente

Rosely Boschini



O que Warren Buffett chama de “inteligência”

na minha visão, tem a ver com um tipo especial de sabedoria: encontrar aquilo que há de inédito, original e relevante dentro da própria trajetória.



Ao longo desses quarenta anos, aprendi que os melhores autores não são apenas especialistas em suas áreas. Eles são pessoas que viveram na pele os dilemas que buscam resolver, que carregam histórias reais de superação e conquista, e que encontraram caminhos próprios para problemas que impactam milhares de outras pessoas.

O que Warren Buffett chama de “inteligência”, na minha visão, tem a ver com um tipo especial de sabedoria: encontrar aquilo que há de inédito, original e relevante dentro da própria trajetória. Ter algo importante para compartilhar com o mundo, com um lastro na bagagem que os trouxeram até este nosso ponto de encontro.

A segunda qualidade que busco, e que Buffett chama de “energia”, está diretamente ligada à disposição para trabalhar com intensidade e propósito. Não basta escrever um bom livro. É preciso ter desejo genuíno de fazer essa mensagem chegar mais longe, de colocá-la no mundo com a força que ela merece. É por isso que eu digo que gosto de autores que querem trabalhar muito. A Editora entrega as ferramentas, a estrutura, os caminhos mais estratégicos, mas são os autores que de fato puxam todo o movimento por trás de cada best-seller.

Por fim, e talvez o mais importante: integridade. Sem integridade, todo o resto desmorona. Um livro que realmente transforma precisa nascer de algo muito verdadeiro, conectado a uma missão profunda, que faz sentido para quem escreve. A integridade sustenta o autor no tempo, dá coerência à sua voz e faz com que sua mensagem permaneça relevante mesmo depois de anos.

energia

“...está diretamente ligada à disposição para trabalhar com intensidade e propósito.”



INTEGRIDADE

Se não tiverem a terceira, as outras duas
irão arruiná-los".

Esta reflexão não é apenas sobre autores

Essa visão que compartilho aqui sobre como escolho os autores com quem trabalho também se aplica a todas as relações de longo prazo que cultivo, sejam elas profissionais ou pessoais. Quando escolho alguém para o nosso time, quando decido fechar uma parceria de negócio ou investir energia em um projeto, estou sempre em busca dessas mesmas três qualidades: inteligência aplicada à experiência real, energia com propósito e integridade inegociável. Porque é isso que sustenta e dá mais significado ao que construímos juntos.

E agora eu convido você, leitor, a fazer o mesmo exercício. Quais são os seus inegociáveis? O que você decide buscar — e exigir — das pessoas com quem vai dividir seus projetos, seus sonhos e os objetivos mais grandiosos da sua vida?

Esta clareza é o primeiro passo para alinhar ambições com decisões. Seja um livro, um negócio ou um grande sonho, a realização se torna muito mais potente quando temos as pessoas certas ao nosso lado. ©

Rosely Boschini
CEO Editora Gente

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



GARANTA AQUI
SEU BEST-SELLER!

Gente 40 ANOS
editora

A portrait of Arthur Rufino, a man with short, curly hair, wearing a white polo shirt and dark blue jeans. He is sitting on a stool, leaning forward with his chin resting on his hand, smiling slightly. The background is a plain, light grey wall.

Arthur Rufino

Empresário | Palestrante | Escritor



@arthurrufino

Do Tradicional para o Inovador:

PEQUENOS PASSOS, GRANDES RESULTADOS



TRADIÇÃO *pequenos passos*

Cresci ouvindo que empreender no Brasil era para os fortes. Inovar, então, só para os grandes. Mas sempre vi o contrário. Nosso país é um terreno fértil para quem dá o primeiro passo. E inovação não é sobre reinventar a roda, mas fazê-la girar melhor.

Dentro da empresa da família, aprendi com meu pai, Geraldo Rufino, que trabalho e honestidade são a base de tudo. Mas também vi que o tradicional precisa conversar com o novo. Inovar pode estar em um atendimento mais próximo, em processos mais eficientes ou em preços mais estratégicos. No Brasil, ainda há um oceano azul esperando para ser explorado por pequenos e médios negócios.



INOVAÇÃO

grandes resultados

Na Octa, percebi que inovação é sobre enxergar onde o mercado ainda está preso no passado e oferecer soluções práticas. Se você tem um comércio, indústria ou serviço, já pensou em digitalizar seu atendimento? Em automatizar tarefas repetitivas? Em tornar sua entrega mais rápida e eficiente? Esses são exemplos de inovação acessíveis a qualquer empresa.

Agora, que tal um teste prático? Escolha uma ação simples para aplicar hoje: ofereça um novo canal de atendimento, reduza o tempo de resposta ao cliente ou implemente um meio de pagamento digital. Observe o impacto e ajuste conforme necessário. O segredo da inovação está em testar, aprender e melhorar continuamente.



E aqui vai um exercício mais elaborado: liste três desafios do seu negócio hoje. Em seguida, busque referências de outras empresas que superaram desafios semelhantes de forma inovadora. O que elas fizeram de diferente? Como você pode adaptar essas ideias à sua realidade? Muitas vezes, a solução está ao nosso alcance, mas ficamos presos à forma tradicional de fazer as coisas.

A inovação está ao alcance de todos. Pequenos ajustes podem gerar grandes resultados. O que você pode fazer de diferente hoje? Mudar um processo, testar um novo modelo de venda ou até simplificar algo que já existe? O importante é começar. Afinal, a inovação não acontece de uma vez, mas sim passo a passo, no dia a dia de quem ousa fazer diferente. ©

@arthurrufino



QUAL É O PRIMEIRO PASSO PARA O SUCESSO?

SER DONO DA
SUA MARCA!



Diante de um mercado cada vez mais competitivo, garantir o direito exclusivo de uso da sua marca é primordial. Sabemos que ela estabelece uma relação de valor com o consumidor, além de criar uma identidade duradoura que agrega muito no processo de marketing de seus produtos ou serviços. É fundamental entender que o conceito de marca é mais intangível do que tangível. Por meio dela, o consumidor experimenta sensações, vivencia experiências e forma percepções únicas. Por esse motivo, uma marca pode se tornar um elemento temático importante para a publicidade. No entanto, se esse nome, após anos de uso, precisar ser alterado, todo o conceito mercadológico poderá ser abalado.

Sem registro, a marca não possui domínio e pode ser facilmente apropriada por terceiros, causando severos prejuízos financeiros ao fundador. Por outro lado, com uma marca registrada, além do direito de uso exclusivo, o titular pode firmar contratos de cessão e licenciamento, recebendo royalties como retorno financeiro.

Registro de marca e patente

 @agilitymarcasepatentes

 @agilitymarcasepatentes.morumbi

Registro de softwares Prop. Intelectual

 31 99663-2617

 11 9 5902-6499

agilize



"Foi da dor empreendedora que nasceu a primeira contabilidade online do Brasil."

Do 0 aos 40 milhões de faturamento anual:



CONHEÇA A HISTÓRIA DA EMPRESA, QUE CRIOU A CONTABILIDADE ONLINE NO BRASIL E COMPLETA 12 ANOS DE MERCADO

Empreendedores baianos transformam dificuldade com burocracia em uma fintech que atende mais de 25 mil empresas em todo o país.

Foi durante o curso de Ciência da Computação na Universidade Federal da Bahia (UFBA), entre 2007 e 2010, que cinco amigos começaram a desenhar o que viria a ser a primeira empresa de contabilidade online do Brasil.

Marlon Freitas, Rafael Caribé, Rafael Viana, Adriano Fialho e Ernesto Amorim já empreendiam em tecnologia quando perceberam um problema comum a muitos negócios em início de operação: a dificuldade de lidar com a burocracia contábil.



"Exploring Different Ways to Wear and Style Scarves for Every Occasion."



"Na época, tínhamos muita dificuldade até para tirar dúvidas simples. Era frustrante depender de prazos longos para conseguir respostas que impactavam diretamente a gestão da empresa", relembra Marlon Freitas, hoje CMO da Agilize.

@agilizeonline

1ª contabilidade online do Brasil

Dessa experiência surgiu a ideia de criar uma solução que unisse tecnologia e contabilidade, com foco na agilidade e eficiência para micro e pequenos empreendedores. Fundada em Salvador, a Agilize Contabilidade começou como startup e rapidamente se destacou pela proposta inovadora.

O início não foi fácil! Primeiro tiveram que explicar para os clientes que era possível ter um serviço de contabilidade online e depois precisavam de um suporte financeiro.

Hoje, com 12 anos de operação, atende mais de 25 mil empresas em todos os 27 estados brasileiros, com clientes em mais de 600 cidades.

A proposta de valor da Agilize está em ajudar o empreendedor brasileiro a ter sucesso e prosperidade. Seu modelo de negócio é de faturamento recorrente, já que oferece um serviço contábil completo de forma constante para seus clientes empreendedores.

O suporte vai desde a abertura da empresa ou desenquadramento de MEI para ME, até a elaboração de balanços e apuração de tributos. Esses serviços são prestados pela Agilize para empresas com faturamento anualizado de até R\$ 50 milhões – a média são as firmas de R\$ 100 mil, bem como prestadores de serviço (como médicos, psicólogos, desenvolvedores e engenheiros e outras ocupações).

A empresa também tem como foco a educação empreendedora, oferecendo suporte que ultrapassa a contabilidade e entra na orientação estratégica de negócios." Ajudamos desde a construção de um plano de negócio até estratégias para vender mais, reduzir impostos ou atrair clientes", complementa Freitas.

O investimento inicial para criação da Agilize foi de R\$ 500 mil. Em 2020, a empresa teve a rodada de investimento série A no valor de R\$ 7 milhões. "A maior parte deste investimento foi utilizado para dar mais escala ao negócio, e tivemos bons resultados desde então", afirma Freitas.


Mas a empresa só deslançou seis anos depois, após participar de programas de aceleração. Em 2019, a Agilize foi selecionada para participar do Google Launchpad Accelerator e também foi reconhecida como uma das principais "scale ups" (que têm uma estratégia para um crescimento exponencial) do país pela Endeavor. Esses programas não realizaram aportes financeiros.

Em 2024, a Agilize levantou um novo aporte de R\$ 60 milhões, liderado pela seguradora global AXA IM Alts, com participação da L4 (fundo ligado à B3) e da Stone. O investimento consolida a estratégia de crescimento sustentável da empresa, que ficou anos sem capital externo e cresceu com base no reinvestimento dos próprios lucros.

"Este novo aporte nos permitirá fortalecer nossa infraestrutura tecnológica, expandir os serviços e criar novas parcerias estratégicas voltadas para PMEs", afirma Rafael Caribé, CEO e também cofundador da Agilize.

Com um time de mais de 340 colaboradores e um modelo de negócio pensado para longevidade e escalabilidade, a Agilize projeta crescimento contínuo, focando no fortalecimento de sua tecnologia e na expansão da base de clientes.

"O empreendedor brasileiro quer agilidade, clareza e parceria. Nós entendemos que não basta oferecer uma plataforma. É preciso caminhar junto, ajudando a tomar decisões mais conscientes e sustentáveis", reforça Caribé.

"Somos educadores do empreendedor brasileiro. Nossos projetos estão direcionados para entender as dores dele, de modo que tenha sucesso e um parceiro em todos os momentos. Estamos lidando com sonhos, expectativas e ambições, gerando cada vez mais essa conexão", finaliza Marlon Freitas. 

Resolvemos os seus problemas
contábeis de forma

**transparente
e segura.**

Conte com especialistas e simplifique
a burocracia da sua empresa.

Experimente o

**AGILIZE
UNIQUE**

e tenha acesso a um gerente
de conta exclusivo e disponível
no Whatsapp, facilitamos a:

- ✓ Emissão de notas fiscais;
- ✓ Conciliação financeira;
- ✓ Pagamento dos seus impostos e muito mais.

 agilize

Solicite uma proposta

 [agilize.com.br](https://www.agilize.com.br)

 4020-8283



Vitrine de Carreira

Vanessa Junges

Empresária | Palestrante | Escritora



@vanessaspjunges

Inglês para Empreendedores: A Chave

PARA CONQUISTAR O MUNDO DOS NEGÓCIOS

No cenário atual, em que as barreiras geográficas estão cada vez mais dissolvidas, dominar o inglês deixou de ser um diferencial e passou a ser um verdadeiro ativo estratégico para empreendedores. Em um mundo globalizado, onde negócios são fechados em chamadas internacionais e startups buscam investidores além-mar, falar inglês com fluência é abrir portas — e construir pontes — que podem levar seu empreendimento a novos patamares.

Quando o Idioma Transforma a Jornada

Minha história com o inglês começou ainda na adolescência, quando me mudei para os Estados Unidos aos 16 anos. Enfrentar uma nova cultura e um novo idioma foi desafiador. Lembro do medo de errar, de ser julgada ao me comunicar. Mas aprendi uma lição essencial: o mais importante não é falar perfeitamente, mas se fazer entender. Essa coragem de enfrentar o desconhecido foi um divisor de águas — e uma das maiores escolas da minha vida.

Durante quase seis anos nos EUA, tive a oportunidade de cursar o ensino médio e a graduação em Business Administration na Montclair State University. Ao voltar ao Brasil, levei comigo não apenas o idioma, mas a vontade de compartilhar esse conhecimento. Assim nasceu minha primeira escola de inglês em Curitiba, no ano 2000. Ao longo de mais de duas décadas, ensinei milhares de alunos e aprendi que ensinar é também empreender com propósito.

O Inglês Como Ferramenta de Expansão

Empreendedores que dominam o inglês têm acesso direto a mercados internacionais, negociando com fornecedores, clientes e parceiros ao redor do mundo. Casos como o da Nubank mostram como o domínio do idioma foi fundamental para a expansão de operações em outros países. O inglês permite que o empreendedor atue no e-commerce global, vendendo em plataformas como Amazon e eBay, com autonomia e segurança.

Conhecimento Sem Fronteiras

O inglês também é o idioma do conhecimento. As principais universidades e centros de inovação do mundo — como Harvard, Stanford e MIT — publicam seus conteúdos majoritariamente em inglês. Metodologias como design thinking, lean startup e growth hacking surgem primeiro nesse idioma. Ter fluência garante acesso antecipado a tendências, o que pode representar vantagem competitiva no mercado.


Falar inglês bem em uma reunião, em um pitch ou durante um networking internacional transmite profissionalismo, confiança e autoridade. Um empreendedor fluente se comunica com mais segurança, conecta-se com investidores estrangeiros e representa sua marca de forma mais estratégica. Essa credibilidade é algo que nenhum aplicativo de tradução consegue substituir.

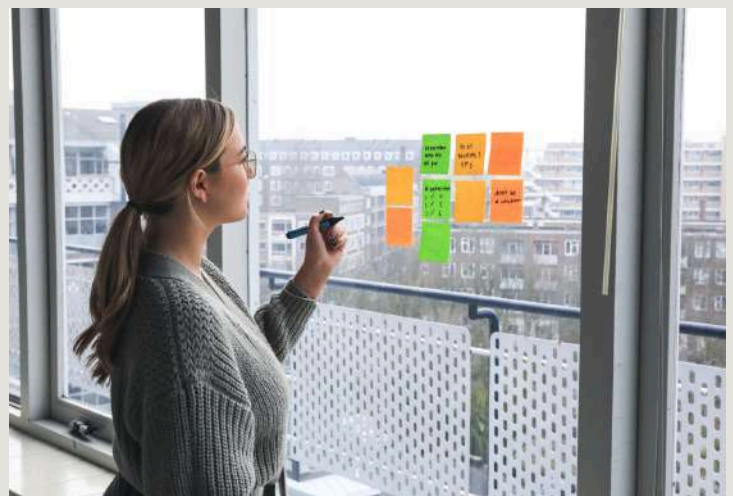
Como Aprender Inglês de Forma Inteligente

Para quem deseja começar (ou retomar) os estudos, a tecnologia é uma grande aliada. Aplicativos como o inFlux Mobile Trainer e o Athus App permitem treinos diários adaptáveis à rotina de empreendedores. Assistir a séries como Shark Tank, ouvir podcasts de negócios ou participar de grupos de conversação são formas práticas de aliar conteúdo relevante ao aprendizado. A personalização, algo que sempre apliquei em minhas escolas, é essencial para um aprendizado eficaz e duradouro.

E a Inteligência Artificial? Vai Substituir o Inglês?

É fato que a IA tem revolucionado a forma como nos comunicamos. No entanto, nenhuma ferramenta substitui a sensibilidade humana em negociações e conexões de alto valor. A tradução automática ainda falha em nuances emocionais e culturais. E mais do que entender palavras, é preciso entender pessoas — algo que o domínio da língua inglesa proporciona de forma insubstituível.

Dominar o inglês é muito mais do que aprender uma nova língua: é se preparar para viver novas realidades, criar conexões globais e tomar decisões com mais autonomia. É um investimento que transforma não só negócios, mas vidas. Para o empreendedor que busca crescer, inovar e impactar, o inglês é mais do que uma habilidade — é uma chave para o mundo. 



@influxaxim
@athuscolombo
@influxcolombo



TROPICAL
ARTE EM MADEIRAS

Móveis que contam

Histórias

Ambientes que inspiram

momentos!

@tropicalartemmadeiras

(71) 3379-2019

(71) 99739-3281

ESCANEE O QR CODE
E BAIXE O NOSSO PORTIFÓLIO




CAPA

DEMA OLIVEIRA

Especialista em expansão de negócios, Dema Oliveira traz mais de 20 anos de experiência em cargos executivos de grandes empresas como TIM e Samsung. É CEO e sócio-fundador da GoshenLand, uma das principais consultorias de expansão empresarial do Brasil, que só em 2024 já impulsionou o crescimento de mais de 100 empresas, movimentando mais de R\$ 2 bilhões em projetos.

Como investidor estratégico, participa de mais de 10 negócios de alto crescimento e é criador de um Pool de Investimento em Startups, desenvolvido em parceria com a Bossa Nova Investimentos. Dema também atua com propósito social: é sócio-fundador do Instituto Amarelinha, uma ONG dedicada à geração de impacto positivo e transformação social.

 @demaoliveiraoficial

1. Com sua vasta experiência em expansão de negócios, quais são os maiores desafios que as empresas enfrentam ao escalar no Brasil?

DO: O maior desafio é a falta de preparo estrutural. Muita gente quer crescer, mas não tem processos, pessoas e produto prontos pra isso. Escalar no Brasil exige uma mentalidade estratégica, domínio de canais de aquisição e clareza sobre o modelo de negócio. O país tem complexidades fiscais e operacionais que derrubam empresas mal preparadas. Crescer por crescer é receita pra quebrar. Expansão exige inteligência.

2. Quais estratégias você considera essenciais para uma empresa que deseja crescer de forma sustentável e estruturada?

DO: Primeiro, ter um modelo validado e repetível. Depois, montar um time de alta performance com papéis claros. A empresa precisa de metas agressivas, mas com gestão baseada em dados. Também ensino muito sobre as 7 Inteligências da Expansão de Negócios, que incluem visão, execução, marketing, vendas, pessoas, capital e inovação. Sem isso, é só tentativa e erro.



3. Como a tecnologia tem impactado os modelos de expansão de negócios nos últimos anos?

DO: A tecnologia encurtou caminhos. Hoje, você pode testar, escalar e até captar clientes de forma exponencial com ferramentas certas. Mas ao mesmo tempo, ela nivelou o jogo — ou você usa bem, ou some no mercado. Tecnologia sem estratégia é só barulho. Mas com visão clara, ela vira um acelerador brutal de crescimento.

4. Você já investiu em mais de 10 negócios exponenciais. O que faz uma startup se destacar para receber um investimento estratégico?

DO: Gente boa com visão clara. Um time fundador com fome, resiliência e que saiba executar. O mercado tem que ser grande, mas se o time não for obsessivo por resolver o problema do cliente, não funciona. Também olho pra modelo de negócio, escalabilidade e clareza de como o capital vai acelerar, não apenas manter a empresa viva.



"O esforçado vence o inteligente — mas o esforçado inteligente é imbatível."

“Empreender não é sobre estar pronto. É sobre começar antes disso.”

5. Como funciona o Pool de Investimento em Startups que você criou com a Bossa Nova Investimentos?

DO: É um modelo de investimento estratégico. A gente não coloca só dinheiro — colocamos inteligência, rede, estratégia de expansão e acesso ao mercado. Escolhemos startups com alto potencial, que tenham fit com nossos princípios e ajudamos elas a darem saltos estruturados. É o smart money de verdade.

6. Na sua visão, quais são os setores mais promissores para investimento nos próximos anos no Brasil?

DO: Educação transformadora, saúde com tecnologia, logística inteligente, alimentação saudável e soluções B2B que melhorem produtividade. Mas o segredo não é só o setor, é o timing e o modelo. Tem empresa crescendo 10x em mercado saturado porque entendeu o cliente melhor que os concorrentes.

7. Você atuou em grandes empresas como TIM e Samsung. Quais aprendizados do mundo corporativo você levou para a sua jornada empreendedora?

DO: Disciplina, execução e visão de liderança. Na Samsung, entendi o que é dominar mercado com estratégia e obsessão por resultado. Aprendi que o esforçado ganha do inteligente — mas o esforçado inteligente é imbatível. Trago isso pra todos os projetos: não existe expansão com amadorismo.

8. Qual o papel da cultura organizacional no sucesso da expansão de um negócio?

DO: É tudo. Cultura define quem você atrai, quem fica e como sua equipe entrega no campo de batalha. Quando você escala, ou a cultura sustenta o crescimento, ou ela implode com ele. Na GoshenLand, cultura é o que garante que a expansão dos nossos clientes seja sólida e duradoura.



No cenário empreendedor brasileiro, é comum que os profissionais enfrentem dificuldades quando chega o momento de expandir seus negócios. Muitos conseguem abrir e administrar uma empresa com sucesso, mas tropeçam ao tentar crescer de forma consistente. Isso acontece, em grande parte, pela falta de inovação real, pensamento estratégico e planejamento eficaz. Assim, diversos negócios estagnam e deixam de evoluir.

Para avançar como empreendedor, é necessário ir além do óbvio: desafiar seus próprios limites, traçar metas ousadas e criar soluções que atendam a um público mais amplo, e não apenas a um nicho específico. Crescer exige ousadia — e é exatamente isso que Dema propõe neste livro. Ele mostra, com base em sua vivência com grandes marcas como Samsung, Unilever, Claro e Tim, que a estabilidade pode ser um obstáculo ao crescimento. Com esse repertório, o autor apresenta as 7 inteligências essenciais para alavancar seu negócio de forma exponencial, por meio de um plano de expansão previsível, escalável e sustentável. Vender é apenas o começo — crescer com estratégia é o verdadeiro desafio.

“Propósito não é marketing, é DNA.”

 goshen.land




9. Você acredita que empresas que possuem um propósito social têm mais chances de crescer e se destacar no mercado?

DO: Sem dúvida. Propósito é o combustível mais forte que existe. Empresas com propósito verdadeiro atraem melhores talentos, conectam mais com o cliente e têm resiliência em tempos difíceis. Mas tem que ser genuíno — não é marketing, é DNA.

10. Com base em sua experiência, qual conselho você daria para empreendedores que estão começando e sonham em escalar seus negócios?

DO: Seja o mais rápido em errar e ajustar. Foque no cliente, construa um time forte e aprenda a vender. Não espere estar 100% pronto pra agir — comece com o que tem, mas nunca pare de melhorar. E lembre: ficar pequeno dá muito trabalho. Crescer exige coragem, método e ação todos os dias.

11. O que podemos esperar da GoshenLand nos próximos anos? Há novos projetos ou tendências que você já está antecipando?

DO: A GoshenLand vai se tornar a maior e melhor consultoria de expansão da América Latina. Estamos antecipando movimentos de inteligência artificial, capital estratégico e internacionalização. Também vamos lançar novos produtos de aceleração de negócios e ampliar nosso impacto social. A expansão não para — ela se reinventa todo dia. 

Crescimento e progresso não são a mesma coisa. Crescimento (growth) está ligado à mentalidade estratégica, à gestão e ao uso de táticas e hacks pontuais. Já o progresso envolve avanços consistentes, na direção certa e com a intensidade adequada, aproveitando bem os 3Ts: tempo, talento e tesouro. Quer descobrir como aplicar isso na prática? Adquira o livro *As 7 Inteligências da Expansão de Negócios*.



EMPREENDEDORES
do Brasil

Consultoria e Comunicação



A chave do seu
SUCESSO
está aqui

Sua marca tem potencial. Nós mostramos ao mundo com estratégia, posicionamento e ações que geram valor e crescimento.

WWW.EMPREENDEDORESDOBASIL.COM



Alba Perez

Contadora | Perita Judicial e extrajudicial

Planejamento Tributário para Empresas

Benefícios, Impactos, Elisão, Evasão e Como Realizar

Por Alba Perez

O planejamento tributário é uma prática estratégica que visa otimizar a carga tributária das empresas, assegurando que elas paguem apenas o que é devido, de forma legal e eficiente. Ele envolve um conjunto de ações que buscam antecipar a tributação sobre a receita, lucro e outros elementos da operação, visando reduzir custos fiscais e garantir a conformidade com a legislação vigente. Além de ser uma ferramenta importante para a saúde financeira das empresas, o planejamento tributário pode ser um diferencial competitivo no mercado.

Benefícios do Planejamento Tributário

Os benefícios do planejamento tributário são diversos e impactam diretamente a gestão financeira das empresas. O principal é a redução da carga tributária, permitindo que a empresa pague menos impostos de forma legal. A estratégia pode resultar em uma economia considerável, que pode ser reinvestida no crescimento do negócio. Além disso, o planejamento proporciona maior previsibilidade e segurança em relação aos impostos a serem pagos, evitando surpresas no fluxo de caixa.

Outro benefício importante é a melhoria da competitividade. Empresas que realizam um planejamento tributário eficaz conseguem alocar seus recursos de maneira mais eficiente, o que pode resultar em preços mais competitivos e margens de lucro maiores, sem comprometer a qualidade dos serviços ou produtos oferecidos.



Por fim, o planejamento tributário contribui para o cumprimento da legislação e a prevenção de riscos fiscais. Ao adotar estratégias que estão em conformidade com as normas, a empresa minimiza as chances de ser autuada ou multada pelo fisco, evitando problemas com a Receita Federal e outras entidades tributárias.

Impactos do Planejamento Tributário

Embora os benefícios sejam claros, o impacto do planejamento tributário não se limita à economia fiscal. A implementação de um planejamento tributário adequado também influencia a estrutura da empresa e sua relação com as autoridades fiscais. Ao adotar uma estratégia tributária eficiente, a empresa pode criar uma estrutura mais enxuta, com processos que facilitam a apuração de tributos e a conformidade fiscal.

Por outro lado, o planejamento tributário pode gerar complexidade adicional, pois exige um acompanhamento contínuo das mudanças nas leis e regulamentos tributários. Como a legislação fiscal é dinâmica e sujeita a alterações constantes, a empresa precisa contar com uma equipe especializada para garantir que as estratégias adotadas continuem sendo válidas e vantajosas.

Outro impacto do planejamento tributário envolve a imagem da empresa no mercado. Empresas que adotam práticas transparentes e legais no cumprimento das obrigações fiscais tendem a ter uma boa reputação, o que pode atrair investidores e parceiros comerciais. Por outro lado, práticas fiscais duvidosas ou que envolvem riscos de fraude podem prejudicar a reputação da organização.

Elisão Tributária vs. Evasão Tributária

É importante compreender a diferença entre dois conceitos fundamentais no contexto tributário: elisão tributária e evasão tributária.

- Elisão tributária refere-se à prática legal de reduzir ou evitar a carga tributária através do uso inteligente da legislação. Ao adotar estratégias dentro dos limites da lei, a empresa consegue minimizar o impacto tributário sem infringir as normas fiscais. Exemplos de elisão incluem a escolha do regime tributário mais vantajoso, a utilização de incentivos fiscais ou a reestruturação societária para otimizar a tributação. A elisão é uma prática legítima, que respeita o espírito da lei e está em conformidade com as disposições legais.
- Evasão tributária, por outro lado, envolve a prática ilegal de reduzir ou ocultar a carga tributária, por meio de ações fraudulentas ou omissões. Exemplos de evasão incluem a falsificação de documentos fiscais, a omissão de receitas ou o uso de métodos fraudulentos para evitar o pagamento de impostos. A evasão tributária é um crime, e sua prática pode resultar em pesadas multas, juros e até mesmo em penas de prisão. Ao contrário da elisão, a evasão não apenas descumpra a legislação, mas também prejudica a transparência e a justiça fiscal.

O planejamento tributário eficaz deve ser centrado na elisão tributária, buscando estratégias legais que maximizem a eficiência fiscal sem recorrer a práticas ilegais. Empresas que adotam medidas para evitar a evasão tributária garantem sua integridade e protegem sua reputação no mercado.

Como Realizar o Planejamento Tributário?

O processo de planejamento tributário envolve uma análise detalhada da estrutura da empresa, de suas operações e da legislação fiscal aplicável. O primeiro passo é entender o regime tributário no qual a empresa está inserida (Simples Nacional, Lucro Presumido, Lucro Real, etc.) e analisar as possibilidades de enquadramento mais vantajoso, levando em conta o porte, a atividade e o faturamento da organização.

Uma vez que a empresa compreenda sua situação tributária, o planejamento pode incluir estratégias como a escolha de regimes fiscais mais benéficos, a adoção de incentivos fiscais e a utilização de mecanismos como compensação de créditos tributários. O objetivo é reduzir a carga tributária, mas sempre dentro dos limites legais.




O planejamento tributário também pode envolver reestruturações societárias, como a criação de holdings ou a reorganização de filiais, com o objetivo de otimizar a tributação sobre os lucros e dividendos. A escolha de fornecedores, a análise de contratos e a definição de políticas de precificação também podem ser parte do planejamento, a fim de ajustar os fluxos financeiros de maneira que resultem em menor impacto tributário.

Quem Pode Realizar o Planejamento Tributário?

O planejamento tributário deve ser realizado por profissionais especializados, com profundo conhecimento das leis fiscais e da realidade da empresa. Geralmente, as empresas contratam consultores tributários ou escritórios de contabilidade com experiência nesse tipo de planejamento. Contadores, advogados tributaristas e consultores fiscais são os principais responsáveis por identificar oportunidades de economia tributária e implementar soluções eficientes.

Além disso, é fundamental que o planejamento seja acompanhado por uma equipe interna da empresa, composta por profissionais da área financeira e contábil. Essa colaboração garante que o planejamento seja integrado à estratégia global da organização e que as ações sejam efetivamente executadas.

O planejamento tributário é uma ferramenta estratégica indispensável para empresas que buscam não apenas reduzir custos fiscais, mas também garantir a conformidade com a legislação e melhorar sua competitividade no mercado. Ao adotar práticas de planejamento eficientes, a empresa consegue otimizar sua carga tributária, melhorar o fluxo de caixa e minimizar os riscos fiscais.

No entanto, é necessário contar com profissionais especializados para que o planejamento seja feito corretamente, evitando problemas futuros com o fisco e garantindo a sustentabilidade do negócio a longo prazo. Ao focar na elisão tributária e evitar a evasão, a empresa assegura que suas práticas fiscais sejam tanto eficientes quanto legais. 



ALBA PERES

Contadora, Perita Judicial e
extrajudicial

 @kazucontabilidade

 @alba.dacostaperes

www.kazucontabilidade.com.br



Bom Saber

Dr^o Alan Souza

Empresário | Advogado | Palestrante



@alansouza_adv

Redução do ITBI por via judicial:

um diferencial estratégico no mercado imobiliário


Por Drº Alan Souza

Um dos entraves mais comuns nas negociações imobiliárias em todo o Brasil está na cobrança do ITBI (Imposto de Transmissão de Bens Imóveis) com base em valores de referência fixados unilateralmente pelo Fisco, muitas vezes muito acima do valor real da transação. Essa prática onera o comprador, eleva os custos cartorários e pode inviabilizar negócios, afetando diretamente a atuação de corretores e profissionais do setor.

A boa notícia é que o ordenamento jurídico brasileiro oferece instrumentos legais eficazes para lidar com esse cenário. O artigo 38 do Código Tributário Nacional estabelece que a base de cálculo do ITBI deve ser o valor venal do bem, entendido como o valor real da transação. Essa interpretação já foi consolidada pelo Superior Tribunal de Justiça, que veda a fixação prévia de valores de referência pelo Município sem a abertura de regular processo administrativo fiscal (art. 148 do CTN).



Esse contexto tem impulsionado o uso de medidas judiciais que visam assegurar o recolhimento do ITBI com base no valor efetivamente negociado entre as partes. O uso estratégico dessas ações contribui para a redução de custos na formalização de escrituras e impulsiona a conversão de negócios, beneficiando tanto compradores quanto vendedores e operadores do mercado imobiliário.

Corretores bem informados sobre essa possibilidade agregam valor ao atendimento e fortalecem a confiança com seus clientes, sem ultrapassar os limites éticos da atividade profissional. Mais do que uma solução pontual, trata-se de uma virada de chave no relacionamento entre o mercado imobiliário e o sistema tributário, com impacto positivo direto na viabilidade dos negócios em todo o país. 

Alan Souza é advogado, empresário, consultor e parecerista, com atuação destacada nas áreas de Direito Civil, Tributário, Empresarial e Imobiliário. É sócio fundador do escritório Souza Cavalcante Estratégia e Soluções e da Integralex. Mestrando em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para Inovação pela UFBA, é também especialista em Direito Civil, Empresarial e Direito do Trabalho e Processo do Trabalho, possui MBA em Políticas e Estratégia pela ADESG, e cursa atualmente o MBA em Leilões e Regularizações de Imóveis.



Vanessa Moura

Jornalista | Neurociência | Criadora do treinamento Mindful Leadership

O CAMINHO

para uma liderança mais humana e sustentável

A PARTIR

DE 26 DE MAIO DE 2025,

Todas as empresas no Brasil serão obrigadas a incluir a avaliação de riscos psicossociais em suas práticas de Segurança e Saúde no Trabalho (SST). Essa mudança visa identificar, tratar e prevenir fatores como estresse, assédio, carga mental excessiva e falta de suporte gerencial. Diante deste cenário, surge a necessidade imprescindível de preparar líderes e equipes para enfrentar esses desafios de maneira eficaz e humana.

A Síndrome de Burnout, caracterizada por exaustão extrema, estresse e esgotamento físico devido a condições de trabalho desgastantes, afeta cerca de 30% dos trabalhadores brasileiros, segundo dados da Associação Nacional de Medicina do Trabalho (Anamt).

Além disso, o Brasil enfrenta um cenário preocupante: é o país com o maior número de casos de ansiedade no mundo. De acordo com a Organização Mundial da Saúde (OMS), mais de 18 milhões de brasileiros vivem com transtornos de ansiedade.



— Vanessa Moura

"É imprescindível preparar líderes e equipes para enfrentar esses desafios de maneira eficaz e humana."

"Para cuidar dos outros, o líder precisa, antes, estar consciente de sua própria saúde mental."

Nesse contexto, a liderança desempenha um papel fundamental na promoção da saúde emocional no ambiente de trabalho. Líderes são frequentemente os primeiros a identificar sinais de sofrimento em suas equipes, devido ao contato diário e à compreensão das dinâmicas internas. No entanto, para que possam exercer essa função de maneira eficiente, é fundamental que estejam preparados e conscientes de sua própria saúde mental.

O Mindful Leadership é uma abordagem que integra práticas de mindfulness à liderança, promovendo decisões mais equilibradas e humanas. Estudos indicam que a adoção de práticas de mindfulness nas organizações tem se mostrado eficaz no apoio ao exercício da liderança.

Ao cultivar a atenção plena, líderes desenvolvem maior capacidade de autorregulação emocional, empatia e resiliência, habilidades essenciais para enfrentar os desafios contemporâneos do ambiente corporativo.

Minha trajetória profissional, marcada por experiências em grandes agências e corporações, levou-me a vivenciar pessoalmente os efeitos do esgotamento e da ansiedade. Buscando soluções, certifiquei-me como Chief Happiness Officer e atualmente me especializo em Neurociência, Psicologia Positiva e Mindfulness. Essas formações me capacitaram a desenvolver o Mindful Leadership, com o objetivo de auxiliar líderes e equipes a construir ambientes de trabalho mais saudáveis e produtivos.

A implementação de práticas de mindfulness no ambiente corporativo não apenas beneficia a saúde emocional dos colaboradores, mas também contribui para a redução do turnover e para a retenção de talentos, especialmente entre as gerações mais jovens que valorizam o bem-estar e o propósito no trabalho.

Portanto, investir no desenvolvimento de lideranças conscientes e preparadas é uma necessidade urgente para as organizações que desejam prosperar em um cenário cada vez mais desafiador.

A neurociência e a saúde emocional devem estar no centro das estratégias corporativas. O futuro do trabalho depende de líderes capazes de equilibrar desempenho e bem-estar, criando ambientes onde todos possam ser produtivos e engajados de forma humana e sustentável.



VANESSA MOURA

Jornalista especializada em neurociência aplicada ao trabalho, Criadora do treinamento Mindful Leadership, auxilia líderes e equipes a construir ambientes corporativos mais saudáveis e produtivos.

 @vanessamoura.neuroflow



Comece o dia
com Deus, estudando
um capítulo da Bíblia



Reavivados
por sua palavra

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

ntplay.com



CANAL
1

SKY

CANAL
31

Claro NET

CANAIS
27 e 527



Livia Pereira

Guia de Turismo Nacional e Internacional | Consultora Travel | Treinadora

COMO SE PREPARAR PARA TEMPORADAS DE ALTA DEMANDA:

PLANEJAMENTO INTELIGENTE PARA GUIAS DE TURISMO

A alta temporada chega como um vento forte: movimenta tudo, enche as ruas, aquece os negócios e traz grandes oportunidades. Para o guia de turismo, esse é o momento de brilhar — mas também de respirar fundo, se organizar e cuidar de si e dos seus roteiros.

Se você é guia, sabe bem o que é conciliar agendas, responder mensagens de madrugada, repetir histórias com entusiasmo e ainda manter o sorriso genuíno para cada novo grupo. E por trás desse papel apaixonante, existe um grande desafio: se preparar com inteligência e humanidade para dar conta da demanda sem perder a qualidade — nem a saúde emocional.

PLANEJAMENTO: O SEGREDO POR TRÁS DE UMA TEMPORADA BEM-SUCEDIDA

Se preparar com antecedência não significa ter tudo engessado — mas sim criar estrutura para lidar com o imprevisível com mais leveza. Aqui vão alguns passos fundamentais:

1. Organize sua agenda com clareza e limite:

Não tente abraçar o mundo. Acredite: dizer “não” ou “só tenho vaga para tal data” também é profissionalismo. Estabeleça quantos grupos ou atendimentos você consegue fazer por dia ou por semana com qualidade. O excesso pode comprometer a sua entrega e sua saúde.

2. Atualize e revise seus roteiros: Aproveite o pré-temporada para revisar os caminhos, conferir horários de atrações, mudanças em acessos, e repensar trechos que possam ser otimizados. Pequenas melhorias no trajeto podem evitar grandes dores de cabeça durante a temporada.





ALTA DEMANDA COM ALTA CONSCIÊNCIA.

A alta temporada pode ser cansativa, sim — mas também é uma oportunidade linda de mostrar o valor do seu território, de encantar, de inspirar e de crescer.

Quando você se prepara com carinho e estratégia, consegue aproveitar o melhor da temporada: clientes satisfeitos, experiências memoráveis e a certeza de que está entregando algo que só você pode oferecer.

3. Crie materiais de apoio práticos: Tenha fichas-resumo dos roteiros, orientações de segurança, termos de responsabilidade e sugestões de o que levar, o que vestir e onde comer. Isso agiliza sua comunicação com o grupo e transmite profissionalismo.

4. Fortaleça parcerias locais: Combine com antecedência com restaurantes, artesãos, transportes e hospedagens que você costuma indicar. Isso garante descontos, bom atendimento e uma rede de apoio confiável para atender seus turistas com excelência.

5. Invista no seu bem-estar físico e emocional: Você é o coração do seu trabalho. Então cuide-se: alimente-se bem, durma o suficiente, pratique algo que te dê prazer, e não negligencie os sinais do corpo. O cansaço acumulado mina o brilho no olhar — e sua presença é seu maior diferencial.

6. Esteja presente, de verdade: Mais do que decorar falas ou seguir horários, os turistas querem se conectar com a sua paixão pelo lugar, com a sua autenticidade. Seja empático, ouça as histórias de quem chega, crie vínculos. Isso faz toda a diferença — e é o que transforma visitantes em admiradores do seu trabalho.



LÍVIA PEREIRA

Guia de Turismo Nacional e Internacional,
Consultora Travel, Treinadora



 @liviapereira.turismo

01 EDIÇÃO / ANO 2025



REIS MAGAZINE

Seu Guia de Serviços na Zona Sul de São Paulo



VENHA PARA O MELHOR
GUIA DA ZONA SUL DE
SÃO PAULO



VENHA
CONTAR A SUA HISTÓRIA
E/OU DIVULGAR SEUS SERVIÇOS

**TENHA SUA MARCA
DESEJADA**

Revista Impressa + App de Vantagens

Distribuição gratuita nos melhores
pontos da zona sul



VITÓRIA CAROLINNY ACREDITA QUE TODA HISTÓRIA TEM PODER.

Desde os 15 anos, sua trajetória tem sido marcada pelo trabalho e pela busca de um propósito maior. Começou cedo, movida pelo desejo de conquistar independência, e acumulou diversas experiências – vendeu lingerie, fez unhas, maquiagem e muito mais. Aos 17 anos, deu os primeiros passos como empreendedora, sem imaginar que o marketing estratégico seria o campo onde realmente encontraria sua vocação.

Hoje, Vitória é estrategista de marketing e videomaker. Seu trabalho vai além de criar conteúdos ou aumentar números; ela transforma histórias em resultados concretos, criando conexões reais que emocionam e fazem a diferença na vida das pessoas e nos negócios.




Um exemplo que a enche de orgulho é a história de um cliente cujo delivery enfrentava grandes dificuldades, com uma média de apenas seis entregas por dia. Após uma semana de trabalho conjunto, o movimento cresceu tanto que faltaram motoboys para atender à demanda, e os próprios donos precisaram ajudar nas entregas. Os funcionários trabalharam até mais tarde repondo estoques, porque os pedidos não paravam de chegar. Depois desse boom inicial, o delivery estabilizou-se com uma média de 17 pedidos diários, um crescimento significativo que transformou a visão dos donos sobre o negócio.

Casos como esse reforçam a crença de Vitória no poder do marketing estratégico. Para ela, marketing não é apenas uma ferramenta para aumentar vendas, mas um meio de compreender a essência de cada negócio, contar suas histórias de forma autêntica e criar experiências que conectam as marcas ao público.

Além de sua atuação profissional, Vitória também lida com os desafios de equilibrar a vida como mãe, esposa e empreendedora. Para ela, é nos momentos difíceis que se descobre a verdadeira força, e a sua está em usar o que aprendeu ao longo de sua trajetória para ajudar outras pessoas a crescerem.

Seu propósito é claro: usar o marketing e o audiovisual para empoderar negócios, inspirar pessoas e criar histórias que deixem marcas duradouras. Vitória acredita que, quando empreendedores entendem que podem ser autênticos e, ainda assim, alcançar grandes resultados, uma transformação acontece – tanto no negócio quanto na vida.

Vitória deixa um recado para os empreendedores: vocês não estão sozinhos. Apaixonem-se pelo que fazem, pois é essa paixão que move o mundo. Suas histórias importam, e ela está pronta para ajudá-los a contá-las da maneira certa. 



VITÓRIA CAROLINNY

Especialista em Marketing
Estratégico e Brandin e VideoMaker

 viih_andersen



A professional portrait of Dra Renilda Ogura. She is a woman with dark, curly hair, wearing a light purple blazer over a white ribbed top. She is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a plain, light color.

Dra Renilda Ogura

Psicóloga | Autoridade Internacional | Mentora | Escritora

VOZ INTERIOR: O Inimigo Oculto

O poder da voz mental é imenso. O intervalo entre o que você pensa e deseja pode ser grande, e muitas vezes não está conectado à sua verdadeira fonte interior. Seu pensamento tece a teia da sua vida e molda o mundo ao seu redor. Inferno ou paraíso? Essa é uma escolha que se inicia na mente. Ter consciência do seu mundo interno transforma sua percepção e altera o significado que você atribui às experiências, especialmente as negativas.

A voz interna é um fenômeno mental, uma linguagem silenciosa ou audível, representando subjetivamente seus pensamentos. Falar consigo mesmo é um processo natural e essencial para a autoanálise. O pensamento é uma atividade intelectual que avalia, modela e influencia sua percepção do mundo. Entretanto, esse diálogo interno pode ser tanto um guia quanto um sabotador.

Por não sabermos quem realmente somos, muitas vezes nos escondemos atrás de máscaras, fingindo ser outra pessoa para proteger aquilo que acreditamos ser. A maioria dos nossos pensamentos são automáticos, distorcidos e disfuncionais. Memórias da infância, interpretadas de forma equivocada, influenciam profundamente nossa maneira de pensar e agir, gerando conflitos internos e nas relações interpessoais.



"A cura começa quando
compreendemos a origem dessas
distorções."

Dra Renilda Ogura

"Esse diálogo interno pode ser tanto um guia quanto um sabotador."

"A cura começa quando compreendemos a origem dessas distorções."

A distorção na interpretação da realidade é uma fonte constante de sofrimento. A cura começa quando compreendemos a origem dessas distorções. Desde a infância, somos condicionados a acreditar que ser autêntico pode resultar em rejeição, marginalização e rotulação. Esse processo nos separa da nossa identidade verdadeira, obrigando-nos a nos adaptar para sermos amados, aceitos e pertencermos a grupos como família, igreja e escola.

A distorção cognitiva desorganiza e altera a forma como pensamos, formulamos ideias e expressamos nossas emoções. Pensamentos obsessivos podem dominar a mente de maneira involuntária e repetitiva, gerando exaustão mental e ansiedade. Os padrões mentais se formam na infância e se consolidam ao longo da vida, sendo reforçados pelos ambientes familiar, escolar e religioso.

A experiência pessoal cria o diálogo interno negativo, que se torna perigoso quando repetido constantemente. O hábito de alimentar pensamentos destrutivos pode reforçar crenças limitantes e comportamentos prejudiciais:

- Pensamento catastrófico: tudo parece uma tragédia iminente;
- Autocrítica excessiva: avalia-se de forma negativa e se sente incapaz;
- Vitimismo: acredita-se impotente para mudar a própria realidade;
- Autoexigência extrema: intolerância ao erro, culpa atribuída a si mesmo e aos outros.

Tomar consciência desse diálogo mental é o primeiro passo para recuperar o controle. A negação das emoções e a repressão do "lixo emocional" não processado podem destruir a paz interior, prejudicar a autoestima e afetar as relações interpessoais.

Pensamentos obsessivos apresentam características comuns:

- Repetição de imagens perturbadoras;
- Medo irracional de perder o controle ou adoecer;
- Dúvidas constantes sobre decisões e comportamentos;
- Vergonha e negação das próprias intenções.

Para desativar esses padrões nocivos, é essencial tomar consciência de si, cultivar o amor-próprio e aprender a valorizar e respeitar-se. Honre sua vida através do autocuidado.

Estratégias para reprogramar o diálogo mental:

- Filtre seus pensamentos e questione a veracidade deles;
- Desintoxique sua mente do excesso de informações negativas;
- Cultive pensamentos positivos e pratique afirmações construtivas;
- Desenvolva o hábito da meditação e oração para fortalecer sua conexão espiritual;
- Exerça periodicamente sua capacidade de revisão mental;
- Adote uma mentalidade de crescimento e aprenda com os erros.

Transformar sua mente exige dedicação e persistência. Monitore seus pensamentos, confronte suas crenças limitantes e reavalie suas percepções. Que mundo interno você está construindo? O que você está fazendo para se libertar das amarras mentais? Olhar para o mundo externo não mudará sua realidade, mas voltar-se para dentro de si mesmo pode transformar sua vida.

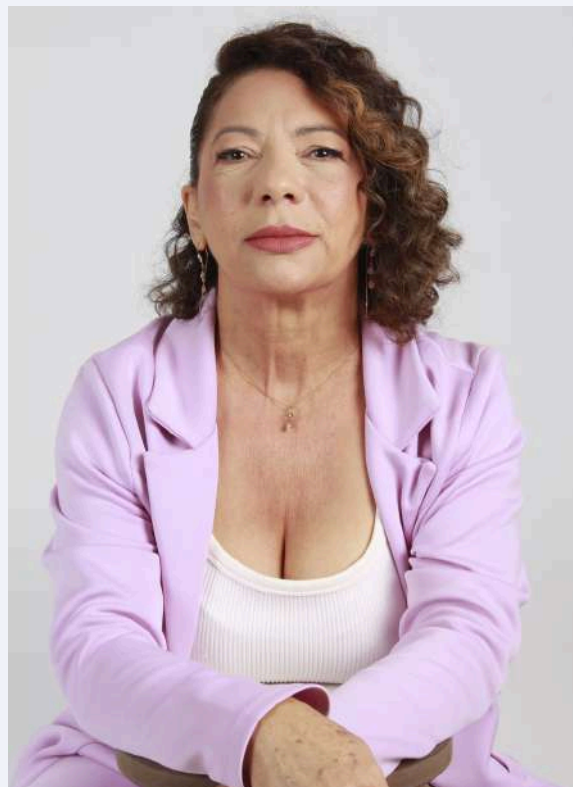
"Quando não existe inimigo no interior, o inimigo no exterior não pode te machucar." (Provérbio Africano)

"Olhe para trás e nada mudará. Olhe para frente e nada mudará. Olhe para si e tudo mudará." (Pensamento Zen)

"Após o deserto, após a escuridão, após o pântano, encontra-se o oásis, a luz e a fonte de vida plena. Você pode se distanciar de quem corre atrás de você, mas não do que está dentro de você." (Provérbio Ruandês)

Para evoluir, é essencial ser honesto consigo mesmo. Seu mundo interno reflete no externo. A responsabilidade por sua vida está em suas mãos. Quem olha para fora sonha, quem olha para dentro desperta. (Carl Jung)

Seja o agente ativo da sua própria transformação.



Dra Renilda Ogura

**Psicóloga, Autoridade Internacional,
Treinadora, Mentora e Escritora**

 @drarenildaogura



Jogos estratégicos

Jogos voltados para o desenvolvimento humano, entretenimento e terapias

PODCAST EMPREENDEDORES do Brasil

CONEXÕES PODEROSAS, MARCAS MEMORÁVEIS.



Venha compartilhar sua
história de sucesso com
a gente!



+ 55 (11) 95902-6499



www.empresendedoresdobrasil.com