



EMPREENDEDORES
do Brasil



Ed. 26 | 2025

MARI & VANESSA
Paglia Junges

Mulheres de Sucesso

Duas histórias, um propósito: inspirar e transformar o
empreendedorismo no Brasil

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 26 / 2025

05

BATE PAPO COM VOCÊ
Fátima Reis

08

BATE PAPO COM EMPREENDEDORA
Amanda Kül

16

O QUE É SUCESSO?
Rosely Boschini

18

CIDADES EMPREENDEDORAS: COMO OS CENTROS
URBANOS ESTÃO MOLDANDO O FUTURO DOS NEGÓCIOS
Guy Peixoto

20

A IMPORTÂNCIA DE CONHECER O ARQUÉTIPO PARA UM
POSICIONAMENTO ASSERTIVO
Felipe Zidane

22

O FUTURO DO ESPAÇO: COMO A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL
ESTÁ REDEFININDO A ARQUITETURA E O DESIGN DE
INTERIORES
Ana Cerviño

40

FRANCHISING E MARCA: COMO PROTEGER SUA FRANQUIA
LEGALMENTE
Euler Costa

44

PRÁTICAS INTEGRATIVAS: O FUTURO DA SAÚDE COM
OLHAR HUMANO E CIÊNCIA
Deisiane Mateus

48

A FOTOGRAFIA COMO FERRAMENTA DE
EMPODERAMENTO FEMININO
Taís Silva

50

"ADOLESCÊNCIA": A SÉRIE EM DEBATE E A URGÊNCIA DA
CONEXÃO FAMILIAR
Cristina Lang

CAPA 26



MARI PAGLIA & VANESSA JUNGES

52

AS 8 RAZÕES PARA INVESTIR EM
LÍDERES E ALAVANCAR SUA EMPRESA
Priscila Queiroz

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, Priscila Ramalho, Taís Silva
Gestor de Tráfego: Alisson Silva e Lucas Serinolli
Design Gráfico: Pollyanna Farias
Desenvolvimento Humano: Rose Figueiredo, Cléia Novais e Cristina Lang
Comercial: Gustavo Pereira e José Alberto
Capa: Mari Paglia & Vanessa Junges
Foto Capa: Taís Silva
Formato: Digital
Publicação: 26ª 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, Cleia Novais, Cristina Lang, Rosely Boschini, Camila Hannoun, Amanda Borgato, Joilson Pereira, Ana Cerviño, Guy Peixoto, Mari Paglia, Vanessa Junges, Amanda Kül, Cristina Lang, Taís Silva, Felipe Zidane, Priscila Queiroz, Deisiane Mateus, Euler Costa e Amanda Kül.

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

Chegamos à 26ª edição da nossa revista com o coração cheio de alegria e inspiração. Nesta edição, duas mulheres extraordinárias dividem a capa e representam, com brilho próprio, o espírito empreendedor que move o Brasil. Mari e Vanessa não apenas constroem negócios, mas também transformam realidades com coragem, sensibilidade e propósito.

Mari, especialista em treinamentos comportamentais, carrega em sua trajetória a força da tradição familiar e a inovação de quem acredita em uma liderança mais humana. Vanessa, por sua vez, une educação e sustentabilidade em projetos que impactam vidas, promovendo inclusão, capacitação e expansão consciente de marcas que acreditam no poder do natural.

Nosso bate-papo da vez é com Amanda Kul, psicóloga e autora que transformou desafios em missão de vida. Ela nos mostra como o autoconhecimento, a autorresponsabilidade e a saúde emocional podem ser a chave para uma vida com mais equilíbrio e verdade.

A coluna Autoridade, com Rosely Boschini, convida à reflexão sobre o verdadeiro significado do sucesso, com uma análise emocionante do momento histórico vivido pelo cinema nacional e a força de Eunice Paiva retratada brilhantemente por Fernanda Torres no premiado *Ainda Estou Aqui*.

E para quem empreende ou deseja empreender, temos conteúdos valiosos:

Guy explora como as cidades estão se tornando o palco da inovação e do futuro dos negócios; Felipe Zidane fala sobre arquétipos e como usá-los estrategicamente no posicionamento de marca; Euler explica os caminhos legais para proteger sua franquia; Deisiane apresenta as práticas integrativas como uma nova forma de cuidar da saúde com ciência e sensibilidade; Taís Silva revela como a fotografia pode ser uma poderosa ferramenta de empoderamento feminino; Cristina Langa nos convida a repensar a adolescência e a importância da conexão familiar nesse processo; e para fechar com chave de ouro, Priscila Queiroz aponta oito razões fundamentais para investir em líderes e acelerar o crescimento das empresas.

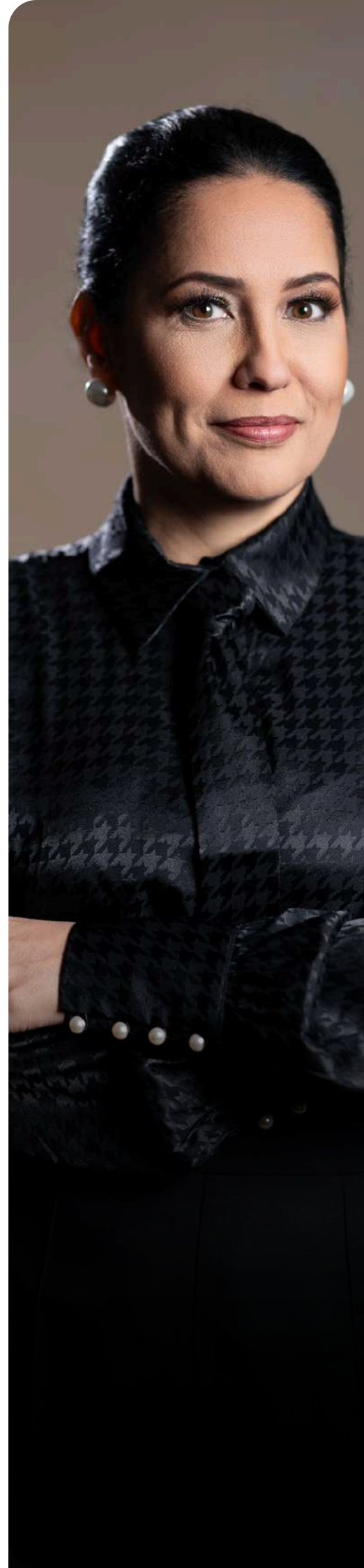
Essa edição é um convite à transformação — pessoal, profissional e coletiva. Que cada página seja um sopro de inspiração para quem acredita que empreender vai além do lucro: é sobre impacto, é sobre legado.

Boa leitura!

Forte abraço,



Editora Chefe



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

"Vender ou Morrer"
"Eis a questão"

Bruna Arguello

Empresária, mentora e escritora, palestrante internacional especialista em vendas e auditoria bancária.

- 01 ingresso para o café
- Participação no grupo de networking
- Artigo no Portal Empreendedores do Brasil

www.empreendedoresdobrasil.com

Local do evento: Manga Bar - Zona Sul de São Paulo

No dia 26 de maio de 2025 às 09h



BATE PAPO COM EMPREENDEDORA



AMANDA KÜL

Psicóloga TCC, Empresária, Palestrante e Escritora



@amandakiilpsi

ENTREVISTA

Por Fátima Reis

Amanda Kul é psicóloga, escritora e palestrante, que deixou os negócios familiares para seguir sua verdadeira vocação: a Psicologia. Durante a pandemia, conciliou maternidade e empreendedorismo, criando um espaço multiprofissional e escrevendo o livro A Construção do Amor-Próprio. Com base na TCC e na filosofia estoica, Amanda promove o autoconhecimento, a autorresponsabilidade e o equilíbrio emocional como pilares para uma vida plena. Hoje, inspira pessoas por meio de palestras e conteúdos que unem propósito, saúde mental e desenvolvimento humano.

1. Amanda, o que te motivou a deixar os negócios familiares e mergulhar no universo da Psicologia?

AK: A decisão de deixar os negócios familiares e embarcar na jornada da Psicologia foi um despertar gradual e introspectivo. Sempre senti uma fascinação profunda pela complexidade da mente humana e pelas nuances do comportamento humano. Embora minha família conduzisse um negócio próspero, havia uma parte de mim que ansiava por algo mais, algo que ressoasse verdadeiramente com a essência de quem sou. A Psicologia surgiu como a trilha onde eu poderia finalmente encontrar propósito e deixar minha marca no mundo. Seguir este caminho foi um ato de coragem e autenticidade, uma escolha que me libertou para ser a arquiteta do meu próprio destino.

A autenticidade nas escolhas é crucial para o bem-estar, proporcionando alinhamento com nossos valores e paixões, resultando em satisfação e uma vida significativa. Decisões autênticas nos libertam de expectativas externas, aumentando a realização e reduzindo o estresse. Ser autêntico inspira os outros a fazer o mesmo, promovendo um ambiente que valoriza a individualidade.

2. Como foi para você conciliar maternidade, pandemia e a construção de um novo projeto profissional ao mesmo tempo?

AK: Conciliar a maternidade com a pandemia e a construção de um espaço multiprofissional foi um verdadeiro desafio. Com a pandemia, surgiram restrições e incertezas que dificultaram o planejamento e a implementação do projeto. Além disso, a maternidade exigia um cuidado constante e atenção especial, o que tornava a gestão do tempo ainda mais desafiadora.

No entanto, foi nesse período único que também encontrei inspiração para escrever um livro sobre a construção do amor-próprio e os impactos no cotidiano. A experiência de lidar com tantas responsabilidades simultaneamente me forneceu material rico e autêntico para compartilhar. Escrever o livro foi uma forma de expressar e organizar meus pensamentos, além de oferecer um guia para outros que enfrentam situações semelhantes.

Após a conclusão do livro, embarquei no ramo de palestras, um caminho que me permitiu conectar com outras pessoas, compartilhar experiências e incentivar quem está passando por desafios parecidos. Falar sobre minha trajetória tem sido uma maneira gratificante de retribuir à comunidade e ajudar outros a encontrar soluções em suas jornadas. Apesar dos desafios, cada etapa foi essencial para meu crescimento pessoal e profissional.


AMANDA KUL
PSICOLOGIA CLÍNICA
CRP: 09/013661





3. Você mencionou que a pandemia te levou a reavaliar um grande projeto. Pode nos contar mais sobre esse momento de virada?

AK: Certamente! A pandemia foi um momento crucial que me fez recalculer a rota dos meus objetivos iniciais. O projeto era criar uma clínica multiprofissional onde o paciente pudesse encontrar excelentes profissionais de fácil acesso no mesmo local. Inicialmente, eu tinha esse grande projeto em mente que, devido às circunstâncias, precisou ser repensado. Foi um período de muito aprendizado, onde abracei o desconforto e a nova realidade que se apresentava. O processo de aceitação foi lento, e através da psicoterapia e investindo na autorresponsabilidade foi possível me reinventar.

Recalculer a rota dos objetivos não é simplesmente desistir do que planejamos, mas sim ajustar o caminho para alcançar o que é possível nas novas condições. Ao fazer isso, encontrei novas oportunidades e maneiras de crescer tanto pessoal quanto profissionalmente. Os desafios impostos pela situação trouxeram à tona habilidades que eu nem sabia que tinha, e isso foi extremamente enriquecedor.

Esse processo me ensinou a valorizar a flexibilidade e a resiliência, mostrando que, ao buscar o melhor que as mudanças podem trazer, podemos descobrir um potencial que antes estava adormecido. No entanto, é ainda mais importante desenvolver a autoconsciência e a autorresponsabilidade. Ser resiliente envolve enfrentar o processo, que não se resume apenas a persistir, mas também a entender quando é necessário ajustar a rota. Dessa forma, os desafios se tornam trampolins que impulsionam novas conquistas e realizações.

4. O que te inspirou a escrever *A Construção do Amor Próprio*?

AK: Minhas experiências, combinadas com as narrativas do consultório, me levaram a perceber padrões de repetição. Através da identificação desses padrões, foi possível perceber a importância da autoconsciência e autorresponsabilidade também.

No momento, estou reestruturando o livro, que inicialmente focava no amor próprio, mas agora reconheço a importância de combinar autorresponsabilidade e autoconsciência. Com o passar do tempo, percebi que muitas almas enfrentam desafios semelhantes nesses aspectos.

As narrativas que escutei no consultório, somadas às minhas vivências, reforçaram a necessidade de explorar profundamente esses temas para ajudar outros a encontrar clareza e força interior. A escrita se tornou um meio poderoso de transmitir essas ideias, e cada página de *A Construção do Amor Próprio* é um convite para que os leitores se reconectem consigo mesmos e desenvolvam uma relação saudável com suas próprias emoções e escolhas.

5. Qual a principal mensagem que você espera que os leitores levem da obra?

AK: A mensagem principal que espero que os leitores absorvam é sobre a importância de despertar para o valor incrível e único que cada um de nós possui. Cada pessoa é uma obra-prima rara, merecedora de amor e reconhecimento. No entanto, é igualmente essencial que cada um de nós olhe para dentro, explorando as profundezas de nosso ser. Ao fazer isso, podemos descobrir nosso lugar especial no mundo, aquele cantinho onde nossa autenticidade brilha mais forte. Dar-se prioridade e estar aberto para receber alguém em nossa vida são passos fundamentais para uma existência repleta de significado e propósito. Essa jornada de autodescoberta e valorização pessoal é, sem dúvida, o segredo para se conectar verdadeiramente com os outros, criando laços genuínos. É também o caminho para encontrar harmonia nos relacionamentos, pois somente quando nos conhecemos e nos valorizamos, podemos compartilhar nosso verdadeiro eu com o mundo. Que possamos todos embarcar nessa aventura de autoconhecimento com coragem e coração aberto, prontos para abraçar a beleza da vida e as infinitas possibilidades que ela nos oferece.



6. Você fala sobre olhar para si com autocompreensão e não pelos olhos dos outros. Pode aprofundar essa ideia para a gente?

AK: Imagine se olhar com um olhar afetuoso, como aquele que compreende e não julga, em vez de se preocupar com a opinião dos outros! Essa ideia é antiga, tanto na psicologia quanto na filosofia estoica.



"Escrever o livro foi uma forma de expressar e organizar meus pensamentos, além de oferecer um guia para outros que enfrentam situações semelhantes."

Na psicologia, essa prática nos incentiva a nos abraçar com carinho, aceitando nossos erros e acertos, sem nos importar com o que os outros pensam. Dessa forma, fortalecemos uma autoestima sólida, que se baseia em quem realmente somos, e não nas opiniões alheias ao que vivenciamos, sonhamos, idealizamos e realizamos.

No mundo estoico, esse papo é ouro! Eles apostavam que a sabedoria e a liberdade de verdade estão na reflexão que ocorre em nossa mente. O truque é focar no que controlamos: pensamentos, ações e reações. Nos ensinam que a chave é seguir nossa própria bússola moral, ignorando o palpite de terceiros.

Portanto, ao nos olharmos com autocompreensão, alinhamos nosso GPS interno com a rota estoica de viver de acordo com a natureza e a razão, buscando paz e serenidade. Essa prática nos liberta da louca corrida por likes e aplausos, permitindo-nos viver de forma genuína e completa. No fim das contas, o que vale mesmo é nosso caráter e a integridade com que trilhamos nosso caminho, não o que os outros acham.

7. Quais ferramentas ou práticas de autoconhecimento você considera indispensáveis no processo de cura e transformação?

AK: No processo de cura e transformação, tanto a terapia cognitivo-comportamental (TCC) quanto a filosofia estoica oferecem ferramentas práticas valiosas para o autoconhecimento:

Terapia Cognitivo-Comportamental:

Identificação de Pensamentos Automáticos: Aprender a reconhecer pensamentos negativos automáticos é crucial. Registre esses pensamentos e questione sua validade, buscando evidências que os apoiem ou refutem.

Reestruturação Cognitiva: Trabalhe para substituir pensamentos distorcidos por interpretações mais equilibradas e realistas. Isso ajuda a reformular percepções e emoções.

Exposição Gradual: Enfrente medos e ansiedades de maneira controlada e progressiva, permitindo a dessensibilização a situações estressantes.

Filosofia Estoica:

Dicotomia do Controle: Concentre-se no que está sob seu controle (ações, pensamentos, reações) e aceite o que não pode ser controlado (opiniões alheias, eventos externos).

Reflexão Diária: Pratique a reflexão sobre suas ações e pensamentos ao final de cada dia, analisando o que foi feito bem e o que pode ser melhorado.

Visualização Negativa: Imagine cenários adversos para se preparar mentalmente e apreciar mais o presente, reduzindo o impacto emocional quando dificuldades reais surgirem.

Essas são algumas práticas que oferecem um caminho estruturado para o autoconhecimento e a transformação pessoal, combinando introspecção com ação consciente.

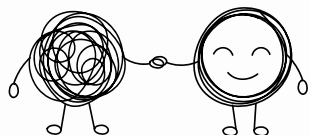
8. Como o amor-próprio impacta diretamente na vida profissional de um empreendedor?

AK: O amor-próprio é como um superpoder no mundo dos negócios! Ele infla a confiança do empreendedor como um balão e dá aquela força para encarar desafios de peito aberto. Com uma autoestima lá nas alturas, o empreendedor acredita nas próprias habilidades e navega pelas tempestades com bravura. Isso também faz maravilhas na administração do tempo e das emoções, transformando o ambiente de trabalho num oásis de produtividade. E tem mais, o amor-próprio é o fiel escudeiro que equilibra vida pessoal e profissional, evitando o temido esgotamento e mantendo o empreendedor sempre afiado como uma espada!

Quando se fala em inovação, o amor-próprio também desempenha um papel crucial. Ele encoraja a criatividade e a disposição para correr riscos calculados, permitindo que o empreendedor explore novas ideias e soluções sem medo do fracasso. Afinal, acreditar em si mesmo é o primeiro passo para transformar sonhos em realidade. Além disso, esse superpoder ajuda a construir relacionamentos mais saudáveis e colaborativos com a equipe, promovendo um clima de confiança e respeito mútuo. Assim, todos se sentem motivados a contribuir para o sucesso coletivo, criando um ciclo virtuoso de crescimento e realização. Portanto, investir no amor-próprio e autoconhecimento é, sem dúvida, um dos melhores caminhos para alcançar o sucesso sustentável no mundo dos negócios.

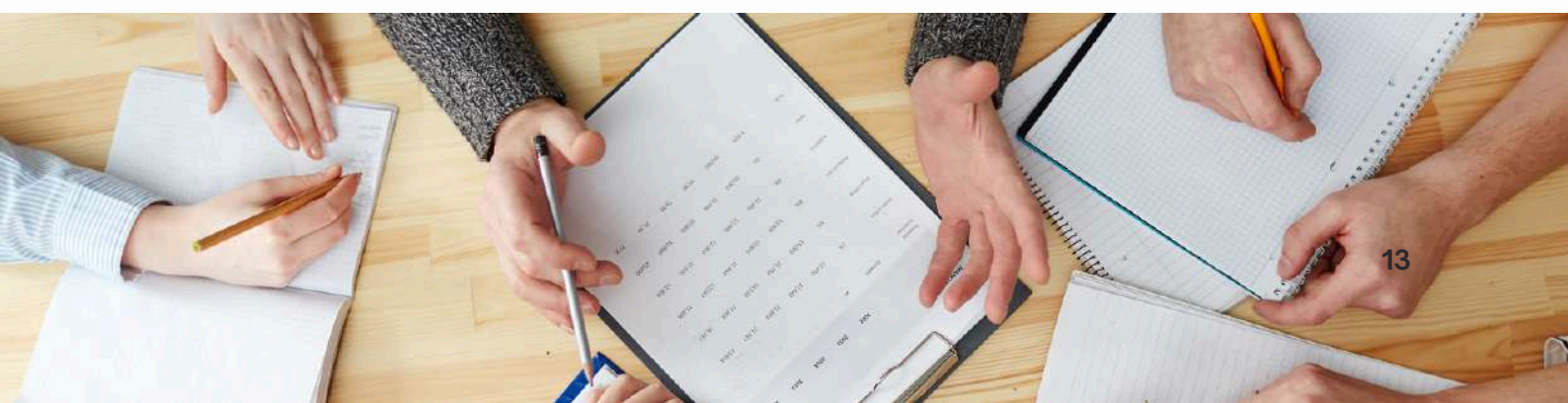
9. Que lições valiosas você tirou da pandemia como empreendedora?

AK: Durante a pandemia, aprendi como empreendedora a importância da adaptabilidade, resiliência e saúde emocional. Foi um período desafiador que exigiu reinvenção, entrada no digital e novas formas de conexão com clientes. Compreendi que, mesmo diante de planos interrompidos, é possível encontrar caminhos alternativos para crescer e inovar. As dificuldades trouxeram aprendizados valiosos, fortaleceram minha capacidade de superação e reforçaram a importância da colaboração. Hoje, sinto-me mais preparada para encarar os desafios, com a certeza de que cada obstáculo pode se transformar em uma oportunidade.



10. Qual o papel da psicologia no mundo dos negócios hoje?

AK: A psicologia desempenha um papel transformador no mundo dos negócios hoje, iluminando caminhos para o sucesso através da compreensão do comportamento humano. Ela nos ajuda a construir ambientes de trabalho mais harmoniosos, onde a empatia e a comunicação eficaz prosperam. Além disso, ao explorar as nuances da motivação e da liderança, a psicologia capacita líderes a inspirar suas equipes a alcançarem seus potenciais máximos. Nos negócios, onde as relações humanas são fundamentais, a psicologia é a ponte que conecta ideias e emoções, gerando inovação e crescimento sustentável. Com a crescente ênfase no bem-estar dos colaboradores, a psicologia, tanto na abordagem organizacional quanto na clínica, se torna essencial para desenvolver estratégias que promovam a saúde mental e o equilíbrio entre vida pessoal e profissional. A abordagem clínica da psicologia, em particular, oferece suporte individualizado, incentivando os colaboradores a lidar com questões pessoais que podem afetar seu desempenho no trabalho. Programas com suporte psicológico são integrados nas culturas organizacionais, visando reduzir o estresse e aumentar a satisfação no trabalho. Além disso, oferece ferramentas para a seleção e treinamento de pessoal, garantindo que as pessoas certas estejam nos lugares certos, o que aumenta a produtividade e reduz o Burnout. Em um mundo empresarial em constante evolução, a psicologia não apenas ajuda a entender o presente, mas também a moldar o futuro, antecipando tendências comportamentais e adaptando-se às mudanças dinâmicas do mercado.






11. Que conselho você daria para quem está empreendendo e se sentindo sobrecarregado?

AK: Como psicóloga clínica e palestrante, eu recomendaria que você, como empreendedor, priorize o autocuidado e a gestão do tempo. É fundamental reconhecer seus limites e estabelecer um equilíbrio saudável entre trabalho e vida pessoal. Considere delegar tarefas sempre que possível e busque apoio, seja através de uma rede de contatos profissionais ou de mentorias. Além disso, a prática regular de atividades que promovam o bem-estar físico e mental, como exercícios físicos e meditação, pode ajudar a aliviar o estresse e aumentar a resiliência. Lembre-se de que é normal sentir-se sobrecarregado em alguns momentos, mas é essencial buscar estratégias que ajudem a lidar com essas sensações de forma eficaz.

Manter um diário de gratidão pode ser uma ferramenta poderosa para cultivar uma mentalidade positiva e fortalecer sua resiliência emocional. Anote diariamente três coisas pelas quais você é grato, isso pode ajudar a mudar o foco dos desafios para as conquistas e alegrias do dia a dia.

Além disso, não subestime o poder de uma boa noite de sono. Estabeleça uma rotina de sono consistente para garantir que você esteja descansado e pronto para enfrentar os desafios do dia seguinte com energia renovada.

Por fim, lembre-se de celebrar suas vitórias, sejam elas grandes ou pequenas. Reconhecer seu progresso é uma forma de motivação e reafirmação do seu potencial como empreendedor. O caminho pode ser desafiador, mas com autocuidado e estratégias eficazes, você estará mais preparado para alcançar seus objetivos e viver uma vida equilibrada e satisfatória.

Cada passo dado em direção aos seus sonhos é uma vitória que merece ser comemorada. Isso não só aumenta sua confiança, mas também traz uma sensação de realização que alimenta a sua jornada empreendedora. E, ao compartilhar suas conquistas com sua equipe ou rede de apoio, você também inspira e fortalece aqueles ao seu redor. Lembre-se de que o sucesso é um caminho contínuo, e cada experiência, seja ela de sucesso ou de aprendizado, contribui para seu crescimento pessoal e profissional. Mantenha-se focado, cuide de si mesmo e continue avançando com determinação e paixão. 



O QUE É O SUCESSO?

Nos últimos meses, toda a nossa atenção ficou dedicada ao momento histórico que estava se desenrolando no cinema brasileiro. O filme *Ainda Estou Aqui*, baseado no livro de memórias de Marcelo Rubens Paiva sobre sua família, em especial sua mãe, Eunice Paiva, recebeu três indicações para o Oscar, a maior premiação do cinema mundial.

Vencedor como Melhor Filme Estrangeiro, algo até então inédito para um filme brasileiro, acompanhamos a jornada até o Oscar olhando, de maneira especial, o trabalho de Fernanda Torres. Sua atuação como Eunice Paiva a rendeu uma indicação ao Oscar de Melhor Atriz, e, ao longo das semanas de espera até a cerimônia de premiação, Fernanda Torres foi celebrada como um verdadeiro orgulho nacional.

No meio disso tudo, diversos vídeos de seus outros papéis em novelas, filmes e séries foram resgatados e reproduzidos nas redes sociais, sempre junto de bom humor e felicidade. Dentre esses vídeos, um deles me chamou a atenção, e venho pensando nele desde então. É um corte de sua participação no programa *Roda Viva*, em 1998, comentando sua premiação de Melhor Atriz no Festival de Cannes, em 1996. Na época, ela celebrava essa premiação e, mais do que isso, falava sobre construir o seu próprio script de vida.

“ CONSTRUIR O SEU PRÓPRIO SCRIPT DE VIDA. ”

 @roselyboschini

 @editoragente

O QUE É O SUCESSO PARA VOCÊ?


Essa é uma provocação e um tema muito importante de ser pensado, e que eu trago sempre para os meus autores. Especialmente quando vejo quanta pressão estão colocando sobre si mesmos por conta de um projeto ou de um objetivo que desejam alcançar.

Para todos nós, em algum momento, o sucesso parece estar vinculado a um objetivo único, à realização de algo que vai nos fazer cruzar uma fronteira e nos jogar para o lado de lá, o lado do sucesso. Costumamos pensar “quando eu publicar esse livro, vou ter sucesso”, “quando vender essa palestra, vou me tornar um sucesso”, “quando fizer isso ou aquilo, aí sim, terei sucesso”. Mas esse pensamento é uma armadilha, pois coloca a ideia do sucesso como algo duradouro após ser atingido pela primeira vez.

Mas, como a Fernanda Torres diz na entrevista: “O sucesso não existe. O sucesso não é medido por você.” Ele é uma chancela externa e pontual, um reconhecimento de uma ação, de um trabalho único. Mas criar um legado, uma carreira duradoura, não se baseia em alcançar o sucesso uma vez e pronto.

Você nunca chega de fato ao ponto alto do sucesso, pois o sucesso não é uma montanha que se escala até atingir o cume. Ele é mais como uma série de morros, onde, ao chegar no topo de um, você tem uma visão dos outros morros que existem ainda, alguns mais altos, outros mais baixos. Ao alcançar um objetivo, ele te dará clareza e motivação para dar os próximos passos, em direção a outros objetivos, outros morros a serem escalados.

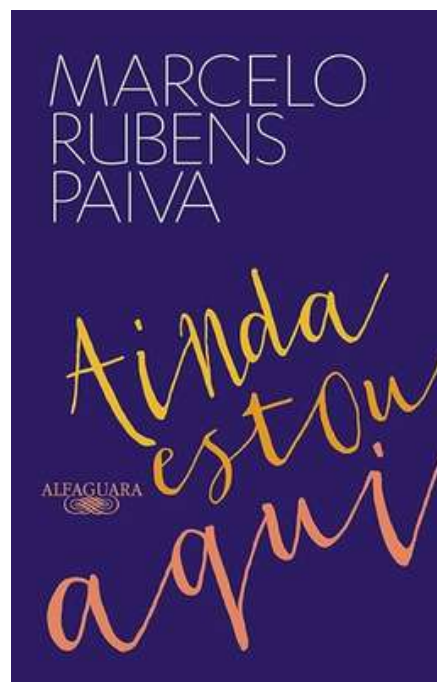
Em todos os meus anos à frente da editora Gente, comprovei a realidade disso na prática. Publiquei best-sellers e long-sellers todos os anos, construí uma empresa que consegue se manter bem posicionada no mercado há décadas, mas posso dizer que nenhum lugar está garantido. Os sucessos são efêmeros, pois, como disse, são visões externas sobre o seu trabalho. Se você não fizer um trabalho contínuo de base, se você não tiver profundidade nem consistência naquilo que produz, se você não se mantiver em movimento, acompanhando o que está acontecendo, buscando a realização de novos objetivos, o que você construiu até então não garante que o sucesso se manterá no futuro.

O “sucesso” é algo externo, mas os sucessos recorrentes são um processo interno, resultado de uma busca constante do próximo passo, do que vamos fazer agora, do que vamos fazer melhor dessa vez. Por isso, eu te pergunto: qual será o seu próximo passo em direção ao sucesso? 

Rosely Boschini
CEO Editora Gente



Filme



Livro

“O EMOCIONANTE É QUANDO VOCÊ SOBREVIVE FAZENDO COISAS QUE VOCÊ GOSTA!”

FERNANDA TORRES

CIDADES EMPREENDEDORAS:

Como os Centros Urbanos Estão Moldando o Futuro dos Negócios



O conceito de cidades empreendedoras está ganhando cada vez mais relevância em um mundo onde inovação e sustentabilidade são prioridades. Essas cidades se destacam por oferecer um ambiente fértil para a criação e o crescimento de negócios, atraindo talentos, tecnologia e investimentos. Mas o que torna uma cidade empreendedora? Quais são os exemplos de sucesso e como o Brasil pode avançar nessa direção?

Cidades empreendedoras: características e importância.

Uma cidade empreendedora é aquela que combina políticas públicas eficazes, infraestrutura de qualidade, redes de apoio e acesso a capital para fomentar o surgimento e o desenvolvimento de negócios. Segundo o relatório “Índice de Cidades Empreendedoras 2023”, publicado pela Endeavor Brasil, São Paulo lidera o ranking nacional por reunir fatores como diversidade de talentos, mercado consumidor robusto e um ecossistema de inovação em constante expansão.

Outras cidades como Florianópolis, Curitiba e Belo Horizonte também se destacam no cenário nacional, principalmente por suas iniciativas voltadas ao estímulo de startups e empresas de tecnologia. “A presença de universidades de excelência e uma cultura de colaboração são diferenciais nessas cidades”, destaca o estudo.

A importância de cidades empreendedoras vai além do aspecto econômico. Elas desempenham um papel estratégico na geração de empregos, na redução da desigualdade e no aumento da competitividade global de um país.

Tendências globais: o que aprender com os líderes

Cidades como San Francisco, Singapura e Estocolmo são exemplos globais de ecossistemas empreendedores bem-sucedidos. Essas metrópoles investiram em infraestrutura inteligente, conectividade global e políticas que incentivam inovação.

De acordo com o Global Startup Ecosystem Report 2023, publicado pela Startup Genome, os principais fatores que tornam essas cidades referências incluem:

- Acesso a financiamento: Startups e pequenas empresas prosperam em ambientes com maior oferta de capital de risco e incentivos fiscais.
- Ambiente regulatório favorável: Burocracias simplificadas e regulamentações modernas incentivam novos negócios.

Foco em tecnologia: O investimento em áreas como inteligência artificial, biotecnologia e sustentabilidade tem sido chave para o crescimento dessas cidades.

O relatório aponta ainda que o impacto dessas cidades ultrapassa fronteiras, influenciando padrões globais de inovação e desenvolvimento econômico.



BRASIL E O FUTURO DAS CIDADES EMPREENDEDORAS

Embora o Brasil enfrente desafios como a burocracia e o custo elevado de empreender, há iniciativas que apontam para um futuro promissor. Cidades como Recife e Campinas têm se destacado por sua capacidade de atrair empresas tecnológicas e criar ecossistemas regionais de inovação.

Segundo a pesquisa da Endeavor Brasil, um fator essencial para o avanço das cidades brasileiras é a cooperação entre os setores público e privado. "Iniciativas que conectam governos, empresas e universidades podem acelerar a transformação de centros urbanos em hubs de empreendedorismo", afirma o estudo.

Outro aspecto relevante é a digitalização dos processos. De acordo com o World Economic Forum, cidades que implementam tecnologias para melhorar o acesso a serviços públicos e fomentar negócios têm maior potencial de atração de empreendedores.

O papel do empreendedor nas cidades do futuro

Como empreendedor em série, acredito que a transformação de uma cidade em um polo empreendedor começa com uma mentalidade de colaboração e inovação. Empreendedores têm um papel central na construção desses ecossistemas, promovendo conexões, desenvolvendo soluções inovadoras e gerando impacto social.

Em meu livro "101 Princípios Essenciais do Empreendedorismo", compartilho que o sucesso nos negócios não é apenas individual, mas está conectado ao ambiente em que operamos. Cidades que fomentam o empreendedorismo criam um ciclo virtuoso, onde empresas crescem, geram empregos e reinvestem na comunidade.

As cidades empreendedoras são o motor do desenvolvimento econômico e social do futuro. Elas não apenas geram riqueza, mas também oferecem soluções para os desafios mais complexos da sociedade, como sustentabilidade e inclusão.

O Brasil tem potencial para ser um protagonista nesse cenário global, mas isso exige esforços coordenados e investimentos consistentes. Para os empreendedores, o momento é de buscar parcerias, aproveitar os recursos disponíveis e contribuir ativamente para a construção de ecossistemas vibrantes.

Como disse Peter Drucker: **"A melhor maneira de prever o futuro é criá-lo."** E as cidades empreendedoras são o reflexo dessa visão em ação.



GUY PEIXOTO NETO

 @guypeixoto

Empreendedor Serial | Palestrante | Mentor

<https://101principios.com.br/>

Guy Peixoto Neto é empreendedor em série, mentor e autor de "101 Princípios Essenciais do Empreendedorismo". Atua como mentor e CEO em diversas empresas, ajudando a moldar o futuro dos negócios.



POSICIONAMENTO

A Importância de Conhecer o Arquétipo para um Posicionamento Assertivo

Em um mercado cada vez mais competitivo, onde marcas disputam atenção e relevância em meio a um mar de informações, destacar-se exige mais do que bons produtos ou serviços. É necessário ter uma identidade clara, coerente e memorável. É nesse contexto que o conhecimento sobre arquétipos se torna um recurso poderoso e estratégico para um posicionamento assertivo. O que são Arquétipos?

Os arquétipos são padrões universais de comportamento, emoções e símbolos que fazem parte do inconsciente coletivo, conceito desenvolvido por Carl Jung, psiquiatra e psicoterapeuta suíço. Eles são modelos mentais profundos que influenciam a forma como percebemos e interagimos com o mundo — e, por isso, também afetam como nos conectamos com marcas, líderes, ideias e até com nós mesmos.

Existem diversos arquétipos, **como o Sábio, o Herói, o Rebelde, o Amante, o Cuidador, o Criador, entre outros**. Cada um carrega uma essência, uma missão, um tom de voz, valores e uma energia própria que comunica algo de forma imediata e intuitiva.

Por que conhecer o arquétipo da sua marca?

Saber qual arquétipo representa sua essência ou a essência da sua marca é um passo essencial para criar uma comunicação alinhada, gerar identificação emocional com o público e posicionar-se com autenticidade.

Veja alguns benefícios práticos:

- Clareza de identidade: O arquétipo ajuda a definir o “quem somos” de forma profunda, indo além de slogans ou logotipos. Ele revela a alma da marca ou do profissional.
- Tom de voz e linguagem coerente: A escolha das palavras, o estilo visual, os temas abordados — tudo pode seguir a linha do arquétipo, tornando a comunicação mais consistente.



Minha retratada de março/2025: Bruna Arguello

- Conexão emocional com o público certo: Pessoas se conectam com marcas que refletem seus valores ou aspirações. Um arquétipo bem definido atrai exatamente o público ideal.
- Tomada de decisão estratégica: Desde parcerias até campanhas de marketing, o arquétipo funciona como um “norte” para decisões mais alinhadas à essência da marca.
- Diferenciação no mercado: Enquanto muitos tentam copiar fórmulas, o arquétipo revela o que é único e autêntico em cada marca ou pessoa.



Exemplos práticos

- Uma marca que incorpora o arquétipo “Herói” irá comunicar força, superação, coragem e estará sempre em busca de desafios. Isso é comum em marcas esportivas como a Nike.
- Já uma marca com o arquétipo “Cuidador” terá como foco principal o cuidado com o outro, acolhimento, empatia e bem-estar. Isso se alinha com instituições de saúde ou projetos sociais.
- Um profissional que personifica o arquétipo “Sábio”, por exemplo, tende a se posicionar como alguém que compartilha conhecimento, guia e oferece clareza — ideal para mentores, professores ou consultores.

Como descobrir seu arquétipo?

Descobrir seu arquétipo ou o da sua marca envolve autoconhecimento, análise de valores, história, propósito, comportamento e comunicação. Algumas perguntas que ajudam nesse processo:

- Qual é a missão central da minha marca?
- Que tipo de transformação eu provoço nas pessoas?
- Que emoções desejo despertar no meu público?
- Como quero que as pessoas se sintam ao interagir comigo ou com minha marca?

Existem também testes de arquétipo, dinâmicas em grupo, mentorias especializadas e processos de branding que ajudam a mapear essa identidade com profundidade.

O arquétipo funciona como uma ponte entre o interno (essência) e o externo (expressão). Posicionar-se com clareza no mercado exige antes um mergulho interno, uma escuta atenta da própria verdade.

A autenticidade, hoje, é um dos maiores ativos no mundo dos negócios e do branding pessoal. E nada comunica mais autenticidade do que uma presença alinhada com o seu arquétipo.

Conhecer o seu arquétipo é muito mais do que uma tendência de marketing ou uma etapa estética do branding. É um ato estratégico e profundo de autoconhecimento, que sustenta decisões, fortalece a mensagem e gera conexões reais com o público. Quem se conhece, se posiciona com verdade. E quem se posiciona com verdade, conquista relevância, autoridade e confiança.



FELIPE ZIDANE

Retratista, Estrategista de
imagem & Arquétipos

 @felipezidane.retratos


FELIPE ZIDANE
PHOTOGRAPHY

Felipe Zidane



O FUTURO DO ESPAÇO: COMO A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL ESTÁ REDEFININDO A ARQUITETURA E O DESIGN DE INTERIORES



Nos últimos anos, a inteligência artificial (IA) deixou de ser apenas um conceito futurista e passou a integrar de forma concreta diversas áreas criativas, incluindo a arquitetura e o design de interiores. Essa transformação silenciosa, porém poderosa, está redefinindo a maneira como os espaços são pensados, planejados e vividos.

Tradicionalmente, o processo de criação arquitetônica sempre foi guiado pela intuição, experiência e senso estético do profissional. Com a IA, entra em cena uma nova aliada: a análise de dados.

Plataformas inteligentes são capazes de analisar comportamentos, preferências e até a circulação de pessoas em tempo real, oferecendo insights preciosos para projetos mais personalizados e funcionais.

Imagine criar um ambiente onde cada elemento — da iluminação à disposição dos móveis — é otimizado com base em como o usuário realmente utiliza o espaço. Essa é a promessa da IA: projetos não apenas bonitos, mas também mais eficientes e humanos.

A IA está presente em diversas ferramentas que vêm revolucionando o trabalho de arquitetos e designers. Softwares com algoritmos generativos, por exemplo, são capazes de criar inúmeras variações de uma planta arquitetônica em segundos, testando alternativas de layout que otimizam espaço, conforto e sustentabilidade.

Além disso, o uso de machine learning (aprendizado de máquina) permite que esses programas aprendam com cada projeto executado, tornando-se cada vez mais eficazes em propor soluções criativas e viáveis.

Outra grande contribuição da IA é na visualização de projetos. Combinada com realidade aumentada e renderizações hiper-realistas, ela permite que os clientes “passem” pelo espaço antes mesmo da obra começar. Isso não só facilita a aprovação de projetos, como também reduz erros e retrabalhos, tornando todo o processo mais ágil e econômico.




"Criar espaços não apenas bonitos, mas também mais eficientes e humanos."

A preocupação com o meio ambiente também encontra um aliado na IA. Sistemas inteligentes podem simular o comportamento do sol ao longo do ano, sugerir materiais com menor impacto ambiental e prever o desempenho energético de uma construção. Assim, a arquitetura e o design tornam-se mais conscientes, alinhando estética, funcionalidade e responsabilidade ecológica.

Com tantas transformações, uma dúvida pode surgir: a IA vai substituir os arquitetos e designers? A resposta é clara — não. A inteligência artificial não substitui a sensibilidade humana, o olhar artístico ou a capacidade de interpretar emoções e desejos subjetivos. Ela atua como uma ferramenta poderosa que potencializa o trabalho criativo, libera tempo das tarefas repetitivas e amplia as possibilidades de inovação.

A fusão entre inteligência artificial e design de interiores está apenas começando, mas já aponta para um futuro em que os espaços serão cada vez mais inteligentes, personalizados e sustentáveis. Cabe aos profissionais da área abraçarem essa nova realidade e se posicionarem como líderes criativos nesse cenário em transformação.

Afinal, o futuro do espaço não está apenas nas mãos das máquinas, mas na mente criativa de quem sabe como utilizá-las. 



ANA CERVIÑO

CEO da Tropical Arte em Madeiras e
Design de interiores

 @tropicalarteemmadeiras



TROPICAL
ARTE EM MADEIRAS

tropicalmadeiras.net.br



TROPICAL
ARTE EM MADEIRAS

@tropicalmadeiras

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

CAPA

VANESSA & MARI

Na 26ª edição da Empreendedoras do Brasil, Mari e Vanessa dividem a capa com histórias marcadas por propósito, coragem e transformação. Mari é referência em treinamentos comportamentais e consultoria para empresários, com foco em liderança, inteligência emocional e alta performance. Criada no setor alimentício, alia tradição e inovação para desenvolver líderes mais humanos. Já Vanessa, empreendedora resiliente, é franqueada das redes de idiomas Athus e InFlux, além de liderar a expansão da marca de cosméticos naturais Flora Pura no Sul do país, promovendo sustentabilidade e capacitação. Duas mulheres que provam que empreender é, acima de tudo, abrir caminhos e transformar vidas.

 @marisofiapaglia  @vanessaspjunges



"Minha missão é apoiar empresários a alcançarem seus objetivos por meio do desenvolvimento de suas competências e habilidades interpessoais"

MARI PAGLIA

1. O que a motivou a iniciar sua trajetória no setor de treinamentos comportamentais e consultoria para empresários?

MP: Minha motivação para iniciar minha trajetória no setor de treinamentos comportamentais e consultoria para empresários surgiu da minha paixão por entender e desenvolver o potencial humano. Ao longo da minha experiência, percebi como muitos empresários e líderes enfrentam desafios em suas jornadas, especialmente no que diz respeito à comunicação, liderança e gestão de equipes. Vi uma grande oportunidade de contribuir para o crescimento dessas pessoas e empresas, ajudando-as a aprimorar suas habilidades comportamentais e a criar ambientes de trabalho mais produtivos e harmoniosos. Acredito que o comportamento humano é a chave para o sucesso de qualquer organização, e minha missão é apoiar empresários a alcançarem seus objetivos por meio do desenvolvimento de suas competências e habi



2. Quais foram os maiores desafios que enfrentou no início da sua carreira e como conseguiu superá-los?

MP: No início da minha carreira, um dos maiores desafios foi construir credibilidade e confiança, especialmente porque eu estava lidando com empresários e líderes experientes. Como iniciante no setor de treinamentos comportamentais e consultoria, precisei demonstrar que minha experiência e conhecimento eram sólidos e que eu realmente poderia agregar valor. Além disso, enfrentar a resistência a mudanças por parte de algumas pessoas foi outro desafio significativo, pois muitos profissionais estavam acostumados com métodos tradicionais de gestão e relutavam em adotar novas abordagens. Para superar esses desafios, foquei em me aprofundar continuamente no meu aprendizado, participando de cursos, workshops e buscando feedback constante. Também percebi que a construção de relacionamentos sólidos e transparentes foi fundamental para ganhar a confiança dos meus clientes. Ao mostrar resultados tangíveis e ouvir ativamente as necessidades deles, fui capaz de superar a resistência e conquistar um espaço mais significativo no mercado. Com o tempo, a experiência foi me ensinando que a persistência, paciência e empatia são essenciais para o sucesso nessa área.

QUALIDADE NO PRODUTO

3. Como foi a transição de empreendedora para mentora e especialista em desenvolvimento humano?

MP: A transição de empreendedora para mentora e especialista em desenvolvimento humano foi um processo natural, mas também desafiador. Como empreendedora, já havia adquirido uma experiência valiosa sobre os desafios e as necessidades dos empresários. No entanto, percebi que meu interesse estava se voltando cada vez mais para o aspecto humano das organizações: como as pessoas podem evoluir, melhorar suas habilidades de liderança, comunicação e comportamento para alcançar seus objetivos pessoais e profissionais.

A transição exigiu um grande investimento em minha própria educação, através de estudos e certificações em áreas como coaching, inteligência emocional e psicologia organizacional, para que eu pudesse oferecer um suporte ainda mais especializado aos meus clientes. Também foi importante entender que, enquanto empreendedora eu estava focada na gestão de um negócio, como mentora e especialista, o foco passou a ser em ajudar os outros a desenvolverem suas habilidades e competências.

Com o tempo, percebi que a base de minha experiência como empreendedora foi essencial para que eu pudesse entender melhor os desafios enfrentados pelos líderes e empresários. A transição foi, portanto, um amadurecimento profissional e pessoal, onde passei a canalizar minha paixão por ajudar as pessoas a crescerem e alcançarem seu potencial máximo.

4. O que diferencia o setor de alimentação dos outros mercados quando falamos de gestão e alta performance?

MP: O setor de alimentação possui características únicas quando se fala de gestão e alta performance, especialmente pela necessidade de rapidez, organização e a alta rotatividade de equipes. Diferente de outros mercados, a gestão nesse setor precisa lidar com questões como a padronização dos produtos, a consistência no

atendimento e o controle rigoroso de qualidade, tudo isso em um ambiente de trabalho dinâmico e muitas vezes sob pressão de prazos curtos.

A alta performance nesse setor não envolve apenas otimizar processos e reduzir custos, mas também garantir uma experiência de cliente impecável, o que exige um foco constante na melhoria contínua dos processos e no desenvolvimento das habilidades das equipes.

O setor de alimentação enfrenta desafios específicos relacionados à gestão de estoque, controle de desperdício e atendimento ao cliente, que demandam uma combinação de habilidades operacionais e comportamentais. Para garantir alta performance, é essencial que os líderes sejam capazes de inspirar suas equipes a manterem o foco no objetivo comum, ao mesmo tempo em que adaptam-se rapidamente às mudanças do mercado e às preferências dos consumidores. E o que diferencia o setor de alimentação é o equilíbrio entre a gestão operacional eficiente e a capacidade de engajar e motivar equipes para alcançar resultados sustentáveis e de qualidade.

5. Quais são os erros mais comuns que empreendedores do ramo alimentício cometem e como podem evitá-los?

MP: Empreendedores do setor alimentício, especialmente os iniciantes, costumam cometer erros que podem comprometer seriamente o sucesso do negócio.

Um dos mais comuns é negligenciar a gestão financeira. Muitos focam na operação e na produção, mas deixam de lado o controle de custos, projeções realistas e o equilíbrio do fluxo de caixa. Para evitar esse erro, é essencial implantar um sistema de controle financeiro eficiente, com acompanhamento rigoroso das entradas e saídas e um planejamento estratégico de médio e longo prazo.

Outro ponto crítico é a experiência do cliente. Em um mercado altamente competitivo, não basta ter um bom produto — é preciso entregar um atendimento de excelência, ambiente acolhedor e serviço consistente. Investir em capacitação da equipe e ouvir os feedbacks dos clientes faz toda a diferença.



FOCO NA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Além disso, muitos ignoram o poder do marketing digital. Estar presente online, comunicar-se com clareza e alcançar o público certo são fatores fundamentais para atrair e fidelizar clientes. Estratégias bem direcionadas nas redes sociais, campanhas e promoções são indispensáveis. Por fim, a falta de adaptação às novas tendências também é um erro comum. O consumidor moderno busca opções mais saudáveis, sustentáveis e personalizadas. Estar atento às mudanças de comportamento e adaptar o cardápio e os processos às novas demandas é essencial. A chave está no planejamento, na escuta ativa do mercado e na disposição para inovar constantemente.

6. Como a gestão comportamental pode ajudar empresários do setor de alimentação a lidar com desafios como a rotatividade de funcionários e a pressão por resultados rápidos?

MP: A gestão comportamental pode ser uma ferramenta poderosa para ajudar empresários do setor de alimentação a lidarem com desafios como a rotatividade de funcionários e a pressão por resultados rápidos. No caso da rotatividade, a gestão comportamental permite identificar as causas subjacentes dessa instabilidade, como insatisfação no ambiente de trabalho, falta de motivação ou comunicação deficiente. Com técnicas de desenvolvimento humano, é possível melhorar o clima organizacional, fomentar a cultura de valorização dos colaboradores e aumentar o engajamento, criando um ambiente mais atrativo e produtivo. Além disso, o treinamento de líderes para que eles adotem uma abordagem mais empática e eficaz com suas equipes pode reduzir consideravelmente a rotatividade, criando uma equipe mais coesa e motivada.



Já em relação à pressão por resultados rápidos, a gestão comportamental ajuda os empresários a desenvolverem uma mentalidade de alta performance nas suas equipes, sem sobrecarregá-las. Técnicas de liderança motivacional, como o feedback construtivo, o reconhecimento de conquistas e a definição de metas claras e alcançáveis, são essenciais para manter o foco nas metas sem criar um ambiente de estresse excessivo. Ao adotar uma gestão que reconhece e valoriza o esforço, ao mesmo tempo em que busca eficiência, os empresários podem alcançar bons resultados sem comprometer a saúde e o bem-estar das suas equipes.

A gestão comportamental ajuda a construir uma cultura organizacional sólida, melhora o relacionamento entre líderes e colaboradores e proporciona estratégias para lidar com pressões e desafios diários de maneira mais equilibrada e eficaz.



7. A Padaria Paglia se tornou um case de sucesso. Como surgiu esse negócio na sua família?

MP: A Padaria Paglia surgiu de um sonho e de muito trabalho árduo dentro da minha família. Tudo começou com meu pai que tinha uma paixão imensa pela arte de fazer pães e produtos de panificação de qualidade. Ele acreditava que a comida, especialmente o pão, tem o poder de unir as pessoas e criar momentos especiais. Com essa visão, a padaria foi fundada em 1975 inicialmente como um pequeno negócio familiar, com a ideia de oferecer produtos frescos e de alta qualidade para a comunidade.

Com o tempo, a Padaria Paglia se destacou pela dedicação ao atendimento e pela busca constante pela excelência em nossos produtos. Fomos sempre muito focados em ouvir nossos clientes e ajustar nossa oferta para atender suas necessidades e preferências, o que fez com que o negócio crescesse e se consolidasse como um verdadeiro case de sucesso. Acreditei que, ao manter a essência familiar e os valores de qualidade e compromisso com o cliente, o negócio prosperaria. E foi exatamente isso que aconteceu, com cada geração contribuindo com sua experiência para levar o nome da padaria cada vez mais longe.

8. Como foi crescer em um ambiente de empreendedorismo familiar e como isso influenciou sua visão sobre negócios?

MP: Crescer em um ambiente de empreendedorismo familiar foi uma experiência transformadora. Desde cedo, estive envolvida no dia a dia do negócio, vivenciando decisões, desafios e conquistas de perto. Isso me ensinou, na prática, o valor do trabalho duro, da dedicação e da paixão pelo que se faz.

Aprendi que cada detalhe conta — da escolha de produtos ao atendimento ao cliente — e que o sucesso vem da soma de pequenas ações bem executadas. Também desenvolvi um olhar colaborativo, entendendo a importância da confiança, do trabalho em equipe e da tomada de decisões pensando no coletivo.

Essa vivência moldou minha visão de negócios: percebi que resultados sustentáveis vão além dos números — envolvem relacionamentos duradouros, resiliência e adaptação constante ao mercado. Essa base sólida me acompanha até hoje, guiando minha atuação profissional, consultorias e treinamentos com propósito e consistência.

9. Como você equilibra tradição e inovação na gestão da padaria para manter a qualidade e acompanhar as tendências do mercado?

MP: Equilibrar tradição e inovação na gestão da padaria é um dos maiores desafios, mas também um dos aspectos mais gratificantes do nosso trabalho. Mantemos a tradição da qualidade e dos métodos artesanais que sempre foram a base da nossa padaria, como o cuidado que meu pai tem no preparo dos pães e a seleção dos ingredientes. Esses valores são essenciais para manter a fidelidade dos nossos clientes e preservar a essência do nosso negócio, que sempre foi o diferencial da nossa marca.

Entendemos que o mercado está sempre em evolução e que precisamos acompanhar as novas tendências para nos mantermos competitivos. Isso significa investir em novas tecnologias, como a automação de alguns processos, para melhorar a eficiência e otimizar o tempo sem comprometer a qualidade. Também estamos sempre atentos às mudanças nos gostos dos consumidores, como a busca por opções mais saudáveis ou sustentáveis, e procuramos incorporar esses elementos ao nosso cardápio, sem abrir mão dos nossos princípios de qualidade e sabor.

O segredo está em saber quando e como inovar, sem perder de vista o que tornou o negócio bem-sucedido mantendo a nossa tradição.



10. O que você diria para quem tem medo de empreender por causa da instabilidade do mercado?

MP: Eu entendo o medo que muitas pessoas têm de empreender, especialmente diante da instabilidade do mercado. Empreender realmente envolve riscos, mas também oferece a oportunidade de criar algo próprio, de aprender com os desafios e de crescer como profissional. O que eu diria para quem tem esse receio é que, ao invés de focar apenas nos medos, vale a pena olhar para as oportunidades que surgem em momentos de incerteza. A instabilidade pode ser um terreno fértil para inovação e para encontrar nichos de mercado que muitas vezes não são explorados. É importante ter um planejamento sólido, fazer uma análise realista dos riscos e buscar um equilíbrio entre ousadia e cautela. Investir em conhecimento, criar uma rede de apoio, ter flexibilidade para se adaptar às mudanças e ter resiliência diante dos obstáculos são aspectos fundamentais para navegar nesse ambiente de incertezas.

11. Como foi crescer em um ambiente de empreendedorismo familiar e como isso influenciou sua visão sobre negócios?

MP: Em minha experiência, as principais características que um empreendedor precisa desenvolver para alcançar o sucesso são: resiliência, visão estratégica e capacidade de adaptação. A resiliência é essencial, pois o caminho do empreendedorismo é repleto de desafios. Saber se levantar após uma queda, aprender com os erros e seguir em frente é o que sustenta o crescimento a longo prazo. A visão estratégica também é fundamental. Um bom empreendedor tem clareza sobre onde quer chegar e é capaz de planejar com antecedência, considerando as tendências do mercado, as necessidades dos clientes e os movimentos da concorrência.

Essa visão amplia as chances de tomar decisões mais assertivas e se manter à frente. Já a capacidade de adaptação é indispensável em um cenário de constantes mudanças. Quem não se reinventa, corre o risco de ficar para trás. Inovar, ajustar rotas e buscar soluções criativas diante de novos contextos faz toda a diferença.

Além disso, a paixão pelo que se faz é um poderoso combustível. Ela energiza o empreendedor, inspira a equipe e gera conexão com os clientes.

Por fim, destaco a importância de saber delegar e construir uma rede de apoio sólida. Isso garante mais equilíbrio na rotina e contribui para uma gestão mais eficiente e sustentável.

12. Como você enxerga o futuro do empreendedorismo no Brasil, especialmente para o setor de alimentação?

MP: O futuro do empreendedorismo no Brasil, especialmente no setor de alimentação, tende a ser marcado por diversas tendências e desafios. Entre as principais mudanças que podem impactar o setor, destacam-se:

- Adoção de tecnologias e inovação
- Consumo consciente e sustentabilidade
- Valorização do mercado local e regional
- Inovações nos modelos de negócio
- Desafios econômicos e questões regulatórias

O futuro do setor será guiado por criatividade, capacidade de adaptação e pela habilidade de oferecer produtos e serviços que atendam às novas expectativas dos consumidores.

As oportunidades estão aí, mas terão mais chances de sucesso os empreendedores que se anteciparem às mudanças e souberem se adaptar rapidamente a elas.





"Minha missão é inspirar e motivar pessoas a dar o seu melhor em todas as áreas de sua vida."

VANESSA JUNGES

1. Sua mudança para os Estados Unidos na adolescência foi um grande desafio. Como essa experiência moldou sua personalidade e sua visão de mundo?

VJ: Bom, como meus pais eram bancários, mudanças sempre fizeram parte da minha vida. Morei em Curitiba, Foz do Iguaçu, Campinas, novamente em Curitiba, depois nos Estados Unidos e, por fim, voltei para Curitiba, onde estou há mais de 20 anos. :)

Todas essas mudanças durante a infância e adolescência não foram fáceis, principalmente sendo uma garotinha tímida e bastante introvertida. Casa nova, escola nova, amigos novos... Ficávamos, em média, cinco anos em cada lugar. Ou seja, quando eu começava a me firmar, vinha uma nova mudança, e tudo recomeçava.

Confesso que não foi fácil... Mas hoje vejo tudo isso como parte essencial do meu aprendizado. A flexibilidade e a adaptabilidade foram determinantes nesse período e me deram uma bagagem de vida diferenciada. Hoje consigo entender melhor o momento de cada pessoa, sua cultura, seu repertório — e isso me ajuda a ter muito mais empatia pelo próximo, seja ele quem for.

Agora, falando especificamente dos Estados Unidos: de todas as mudanças, com certeza, essa foi a mais desafiadora. Eu tinha recém-completado 16 anos quando meu pai foi transferido para assumir a gerência do Banestado na cidade de Nova York. Minha mãe e meus irmãos não queriam ir, mas eu sempre fui a apoiadora do meu pai. Enxergava aquilo como uma oportunidade de conhecer um novo país, uma nova cultura e, claro, realmente me tornar fluente no idioma.

Imersa em um mundo muito diferente do nosso, nos arredores de New York City, tive a oportunidade de cursar o High School e, depois, a faculdade de Business Administration na Montclair State University.

Além de adaptabilidade, precisei muito de coragem e persistência. O primeiro desafio foi superar o medo de errar ao falar o idioma. Aos 16 anos, em meio a uma cultura tão diferente, tentando fazer novas amizades e ainda lidando com a barreira do idioma, o medo de falar errado era constante. E quando percebi, meu irmão de 9 anos já estava falando melhor do que eu! Ou seja, eu realmente precisava me destravar, perder o medo e simplesmente me comunicar. E assim fui ganhando segurança e falando cada vez melhor!

Trabalhar o medo e exercitar a persistência foram fundamentais para formar a Vanessa empreendedora de hoje.

Hoje acredito muito na importância de abraçar novas possibilidades e estou sempre aberta ao novo. Gosto do desafio!

2. O que a motivou a seguir caminhos tão distintos, como a educação e o setor da beleza?

VJ: Quando voltei dos Estados Unidos, minha maior frustração foi não conseguir o tão sonhado emprego em uma multinacional. Essa história está no meu capítulo do livro Bem Sucedidas, onde conto também como o empreendedorismo me encontrou — sim, porque empreender nunca foi um plano! Tudo começou com aulas de inglês, que me surpreenderam positivamente. Ensinar me encantou e, em 2000, abri nossa primeira escola de idiomas. Foram 20 anos de dedicação, aprendizados e muitos desafios. Em 2020, no meio da pandemia, surgiu a oportunidade de empreender na área da beleza com a marca Flora Pura. Entrei como sócia e, em pouco tempo, assumi a gestão da unidade de Curitiba. O que me atraiu? O propósito! A Flora Pura é uma marca do interior do Ceará, com mais de 75 anos de história, que valoriza produtos naturais, sustentabilidade e o desenvolvimento da economia local. Esse olhar humano me conquistou e me levou a abraçar mais esse desafio.



3. Como foi para você enfrentar a pandemia e transformá-la em uma oportunidade de reinvenção profissional?

VJ: Aprendemos a viver um dia de cada vez, sempre com duas ou mais opções previamente definidas. Assim, já sabíamos que, se abrisse, faríamos o plano A, mas se permanecêssemos fechados, seguiríamos com o plano B. Aprendi muito nesse período! Principalmente a manter a calma em meio ao caos... ou pelo menos tentar!

Foi nesse mesmo período que surgiu a oportunidade de abrir a Flora Pura e, logo depois, assumir sua gestão em 2021. Mais uma vez, os desafios foram imensos, principalmente porque optamos por abrir a unidade em um shopping de Curitiba — o mais movimentado da cidade, com fluxo estimado de 1,7 milhão de pessoas por mês — que ficou mais da metade do ano fechado.

Com a Flora, voltei a estudar e mergulhei em um mundo totalmente novo para mim. Saí de uma área de prestação de serviços, onde já dominava o assunto, para algo completamente diferente: produtos físicos (com validade!), varejo, shopping... Mas o melhor foi recomeçar e voltar a buscar — e oferecer — oportunidades. Sempre digo que minha missão é inspirar e motivar pessoas a darem o seu melhor em todas as áreas da vida. E sou prova disso: estou sempre em busca do meu melhor!



4. Como surgiu sua conexão com a Flora Pura e o que a atraiu para o universo dos cosméticos naturais?

VJ: Minha cunhada me apresentou à Flora Pura e foi amor à primeira vista! Produtos incríveis, excelente custo-benefício e, principalmente, a história por trás da marca — uma empresa com um propósito muito alinhado ao meu.

Acredito na importância do autocuidado consciente: cuidar de nós mesmos, do meio ambiente e do próximo. Nosso slogan é: **“Beleza é se sentir bem, ter uma alma linda e o coração também!”**

Acho que essa frase traduz exatamente o que penso: uma beleza que vai muito além da aparência física. Falamos de saúde, bem-estar... de uma beleza que vem de dentro pra fora. Quando você está bem, consegue transformar o mundo em um lugar melhor — para você e para quem está ao seu redor.





5. Quais foram os maiores desafios ao consolidar a Flora Pura no Shopping Palladium?

VJ: Uma marca nova em plena pandemia... foi realmente muito desafiador. Ainda estamos nessa missão de fortalecer a marca aqui no Sul e de formar uma comunidade sólida, porque acreditamos que vamos muito além do produto físico. Queremos mostrar ao mundo nossos diferenciais, nosso propósito e nossa missão: deixar o mundo um lugar melhor para nós e para as próximas gerações!

Mas vamos lá, focando nos principais desafios:

- Custo elevado para manter a loja, especialmente em um período em que ficamos fechados por mais da metade do primeiro ano. Aluguel, equipe, produtos... tudo isso pesou bastante.
- Preocupação com prazos de validade, já que a expectativa de vendas na inauguração foi muito menor do que o previsto por conta da pandemia. A gestão de estoque foi um grande desafio.
- Definir um mix de produtos adequado ao nosso mercado e momento. A Flora possui mais de 800 itens em seu portfólio, e escolher os produtos certos é essencial para o bom funcionamento da unidade.
- Equipe – gerir um time que compartilhe da nossa visão e valores (tanto os meus quanto os da Flora) é fundamental. E isso se torna ainda mais desafiador em um ambiente exigente como o shopping, principalmente em relação à carga horária.



6. Como a sustentabilidade se tornou um pilar essencial no seu modelo de negócios?

VJ: Desde o início, a sustentabilidade sempre foi um pilar muito forte na Flora! Utilizamos embalagens feitas de garrafa PET reciclável, caixas e sacolas de papel reciclado e seguimos cuidados rigorosos com os descartes na fábrica. Além disso, temos um projeto em andamento que permitirá ao cliente reabastecer sua própria embalagem de shampoo e condicionador em nossa unidade. Contamos com um expositor de 5 litros, e o cliente poderá trazer seu frasco e reabastecê-lo, sem precisar comprar um novo refil em outra embalagem plástica – evitando desperdício e reduzindo o descarte de materiais.

Além da sustentabilidade ambiental, outro pilar essencial na Flora é a sustentabilidade social. A marca fomenta a economia local, promovendo a melhoria da qualidade de vida da região. Todos os colaboradores da fábrica são da pequena cidade de menos de 18 mil habitantes no interior do Ceará. E o que mais me tocou foi algo que ouvi do fundador da marca: "Já nos ofereceram várias opções de automatização da fábrica, mas se for para reduzir o número de empregos, a resposta será não!"

Mesmo que a embalagem feita manualmente não tenha o mesmo acabamento de uma máquina, ele escolhe manter a mão de obra local, porque sabe que está gerando renda e oportunidades para sua comunidade. Esse cuidado com as pessoas e com as raízes... não tem preço!



7. De que forma a expansão para vendas online e revendedoras fortalece a missão da marca?

VJ: Sempre em busca de inovação e geração de novas oportunidades, estamos iniciando a expansão da marca tanto no ambiente online quanto na área de revenda aqui no Sul do país.

A revenda sempre foi um dos pilares da Flora Pura, mas, por questões relacionadas ao conhecimento do nosso mercado local e ao gerenciamento de estoque, optamos por, primeiro, conhecer melhor nossos clientes e identificar os produtos mais vendidos na região. Agora, acreditamos que estamos prontos para dar início a essa nova etapa!

Estamos desenvolvendo duas opções de kits iniciais, com os nossos best-sellers, para que as revendedoras possam começar com os produtos mais procurados da loja. Esse cuidado com nossas revendedoras faz parte do nosso compromisso com as pessoas. Alinhados à sustentabilidade social, acreditamos que a revenda pode ser uma importante fonte de renda extra para mulheres e famílias.

Além de oferecer produtos naturais, com excelente custo-benefício e que "se vendem sozinhos", as revendedoras terão acesso a kits a partir de R\$ 300,00, com possibilidade de lucro entre 50% e 150% sobre o valor investido.

Também estamos investindo no fortalecimento das vendas online, pois temos muitos clientes no Sul do país, especialmente em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul. Já atuamos com catálogo digital e vendas pelo WhatsApp, mas estamos reestruturando nosso site para oferecer ainda mais qualidade e agilidade no processo.

Nosso objetivo é levar a Flora Pura a lugares onde ainda não chegamos, fortalecer a marca e, ao mesmo tempo, gerar oportunidades de crescimento econômico para nossas revendedoras.

8. Você menciona que seu propósito é fazer a diferença e inspirar pessoas. Qual conselho daria para quem deseja empreender com propósito?

VJ: Ahhh, é maravilhoso quando você tem uma missão, um propósito que vai além do financeiro... É muito mais intenso e gratificante! Saber que você realmente está fazendo a diferença na vida das pessoas não tem preço.

Mas não vamos dizer que só isso basta... É desafiador, sim! É preciso muita disciplina, persistência e resiliência.

Como em tudo na vida, o importante é ter dedicação, planejamento (com conhecimento) e, quando você consegue alinhar tudo isso a um propósito que te dá brilho nos olhos... ah, aí você encontrou a fórmula da felicidade!



9. Como você enxerga o impacto do consumo consciente na sociedade atual?

VJ: É fundamental para quem deseja um planeta saudável no futuro. O consumo inconsciente tem deixado muitos problemas para as próximas gerações, mas já percebo que essa nova turminha que vem chegando está muito mais consciente da importância de suas escolhas para construirmos um mundo melhor. A preocupação com a saúde e o bem-estar vem com muita força! Informações de que essa nova geração consome menos álcool do que a anterior e pratica mais atividade física já são sinais de que estamos no caminho certo.

Tudo isso, aliado à valorização do autocuidado, do cuidado com o meio ambiente e com o próximo, com certeza nos enche de esperança por dias melhores.

10. Que legado você deseja deixar por meio do seu trabalho na educação e no setor de cosméticos naturais?

VJ: Propósito é o que nos move, enquanto legado é o que deixamos para trás. Ambos são importantes e se complementam na construção de um caminho de vida. Espero, por meio do meu propósito de inspirar e motivar pessoas, e do meu exemplo de vida, deixar um legado de fé, determinação, coragem e resiliência. Acredito que tudo é possível através da educação e do conhecimento. Valorizo a importância do life-long learning (aprendizado contínuo). Hoje em dia, mais do que um diploma, é essencial estarmos em constante atualização.

O acesso à informação está quebrando barreiras: hoje você pode fazer um curso gratuito de Harvard sem sair de casa! As mudanças são cada vez mais rápidas — o que funcionou ontem pode não funcionar mais hoje. A inteligência artificial está ganhando espaço e, em pouco tempo, estará presente em praticamente tudo. Por isso, reforço a importância de buscar atualização constante.

Dominar uma segunda língua, por exemplo, pode abrir muitas portas: além de estudar em renomadas universidades online, você ainda pode trabalhar remotamente. Pode estar no Brasil e atuar para empresas em qualquer lugar do mundo. As oportunidades estarão mais acessíveis para quem estiver preparado e conectado com o que acontece ao seu redor.

E quando falamos de cosméticos naturais, falamos também de uma vida mais saudável, com mais tempo para o autocuidado, o autoconhecimento e tempo de qualidade para você e sua família.

Acredito que é isso que todos buscamos hoje: viver com mais consciência, pensando em nós, no meio ambiente e no próximo.

11. Quais são seus planos e sonhos para o futuro da Flora Pura?

VJ: Impactar o maior número possível de pessoas! Criar uma comunidade que se inspire na importância

do consumo mais consciente, onde possamos fazer o bem para nós — que utilizamos produtos naturais —, para o meio ambiente e também para o próximo.

Com a abertura das revendas, acredito que vamos transformar ainda mais vidas, seja por meio do uso diário de produtos mais naturais, seja pelo impacto financeiro em famílias que encontrarão na Flora uma oportunidade de renda extra.

Também estou finalizando um projeto que vai unir essa geração de renda com possibilidades de desenvolvimento pessoal, tanto na área de um segundo idioma quanto na área de conhecimento e treinamentos.

Esse é meu próximo passo: mesclar educação e conhecimento com o universo da Flora Pura!

12. Que dica você deixa para quem empreender?

VJ: A principal vantagem de uma franquia é que você recebe um modelo de negócio pronto, facilitando a operação. Tenho experiência com franquias (inFlux e Athus) e negócios independentes (Flora Pura), e posso listar as vantagens e desafios de ambos.

Escolher a franquia ideal exige estudo do produto e mercado. Franquias consolidadas custam mais, mas oferecem retorno rápido. Marcas novas têm custo inicial menor, mas demoram para gerar retorno.

Perguntas importantes:

- Como está seu fluxo de caixa? Você está preparado para sustentar o negócio por pelo menos 6 meses?
- Quanto tempo de dedicação o negócio vai exigir?
- Você tem uma equipe qualificada ou um plano B?

E, se possível, escolha algo alinhado ao seu propósito, pois isso tornará o caminho mais leve e gratificante.





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

Franchising e marca: como proteger sua franquia legalmente

ALERTA

O modelo de franquias tem se consolidado como uma das formas mais seguras e lucrativas de expandir um negócio. Mas para garantir que essa expansão ocorra com solidez e proteção jurídica, é essencial que a marca esteja devidamente registrada e protegida. Afinal, a marca é o maior ativo de uma franquia — é ela que carrega o valor, a reputação e a promessa da experiência que o cliente espera.



A importância do registro de marca no franchising

Ao franquear um negócio, o franqueador está permitindo que terceiros usem sua marca, modelo de operação, produtos e know-how. Isso exige que todos esses elementos estejam juridicamente protegidos, especialmente a marca registrada no INPI (Instituto Nacional da Propriedade Industrial).

Sem esse registro, o franqueador corre riscos como:

- Ter sua marca utilizada indevidamente por terceiros
- Não conseguir impedir cópias ou imitações
- Ter a franquia questionada ou invalidada judicialmente
- Dificuldade em vender, licenciar ou valorizar a empresa



Registro no INPI: passo fundamental

Para que uma franquia opere com segurança, é necessário que:

- A marca já esteja registrada (ou, pelo menos, com pedido protocolado no INPI)
- O registro esteja em nome da pessoa jurídica franqueadora
- A marca esteja registrada nas classes corretas (compatíveis com os produtos e serviços oferecidos)

Vale lembrar que o simples uso da marca, por muitos anos, não garante sua propriedade legal. Só o registro concede exclusividade de uso em todo o território nacional.

Contrato de franquia: cláusulas que protegem a marca

- O contrato de franquia deve conter cláusulas específicas relacionadas ao uso da marca, como:
- Permissão expressa de uso da marca pelo franqueado
- Condições para esse uso (padrões visuais, limitações, etc.)
- Vedação ao uso da marca após o fim do contrato
- Penalidades em caso de uso indevido
- Cláusulas de confidencialidade sobre informações estratégicas
- Um bom contrato previne conflitos e assegura que a identidade da marca seja preservada em toda a rede franqueada.




Proteção internacional da marca:

Se o franqueador pretende expandir sua rede para outros países, é importante registrar a marca também internacionalmente, por meio do Protocolo de Madri, do qual o Brasil faz parte desde 2019. Isso garante proteção da marca em diversos países com um único pedido.

Dicas práticas para proteger sua franquia:

- Registre a marca antes de começar a franquear
- Use sempre a marca registrada de forma consistente, para evitar perda de validade por desuso
- Fiscalize o uso da marca pelos franqueados
- Atualize periodicamente os registros e renovações no INPI
- Tenha apoio jurídico especializado em propriedade intelectual

No franchising, a marca não é apenas um símbolo gráfico – ela representa a alma do negócio, a credibilidade e a confiança do consumidor. Proteger essa marca é proteger todo o sistema de franquias. O registro e o uso legal adequado são indispensáveis para garantir o crescimento sustentável, a valorização do negócio e a segurança jurídica para franqueadores e franqueados. 



**“SEJA DONO DA
SUA MARCA”**



EULER COSTA

Founder Agility Marcas e Patentes

 @euler.costabenfica

 @agilitymarcasepatentes

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

Práticas Integrativas: O Futuro da Saúde com Olhar Humano e Ciência



Em um cenário onde o tratamento tradicional ainda é a primeira porta de entrada para o cuidado em saúde, as práticas integrativas surgem como aliadas – e, muitas vezes, como a única esperança para aqueles que ouviram o temido: “não há mais nada a ser feito”.

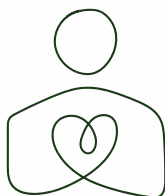
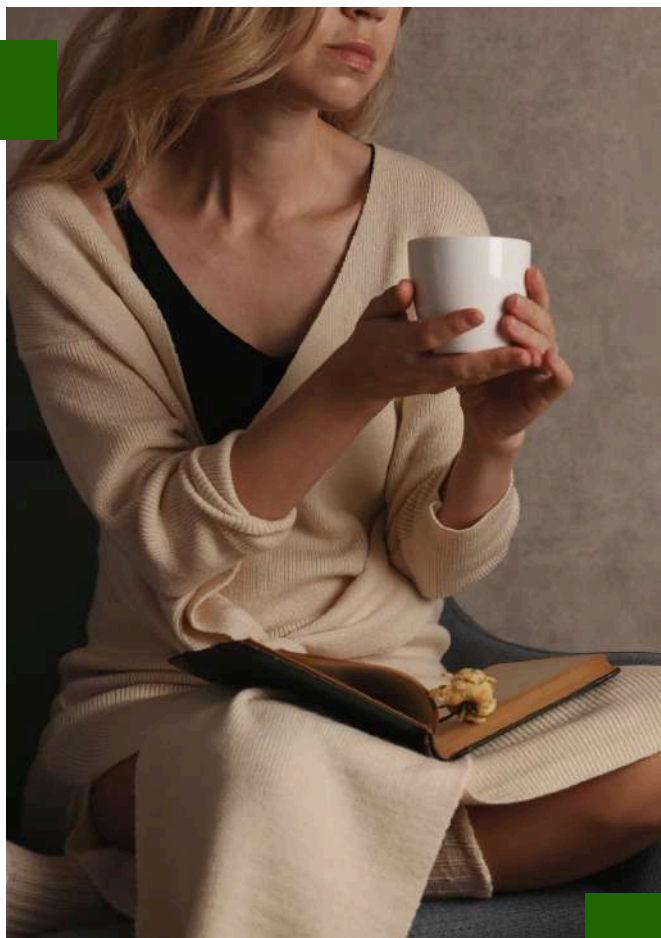
As práticas integrativas não têm como proposta substituir os tratamentos convencionais. Pelo contrário: elas os complementam, potencializam e, acima de tudo, ampliam a visão sobre o ser humano. Não olhamos apenas para a doença, mas sim para o indivíduo como um todo – corpo, mente e espírito.

Foi com esse propósito que nasceu a Clínica Lifemi, um espaço onde todos os atendimentos são voltados para a assistência integrativa. Mais do que um centro terapêutico, a Lifemi é um modelo de conexão entre profissionais, saberes e, principalmente, pessoas. Aqui, cada paciente é verdadeiramente escutado. Os profissionais dialogam entre si para entregar o melhor plano terapêutico, respeitando a singularidade de cada história.



Embora ainda considerada recente no Brasil, as práticas integrativas já mostram resultados evidentes. Diversos estudos científicos têm comprovado sua eficácia em áreas como dor crônica, ansiedade, insônia, fibromialgia, entre outras. E à medida que mais profissionais se engajam, mais portas se abrem para pesquisas e para a consolidação dessa abordagem tanto na saúde pública quanto na privada.


Recentemente, participei do II Congresso de Práticas Integrativas em Autismo e TDAH, onde foram discutidas várias técnicas com comprovação científica que podem melhorar significativamente a qualidade de vida de pacientes com diagnóstico definido – assim como de suas famílias. Como exemplo, a auriculoterapia tem mostrado ótimos resultados, principalmente no auxílio à concentração, na melhora do sono e no equilíbrio emocional. Seus benefícios são incríveis quando realizados por especialistas capacitados.



Mas não paramos por aí. As práticas integrativas podem – e devem – ir além, alcançando também pacientes oncológicos. Em casos de quimioterapia, por exemplo, é possível aliviar os sintomas dos efeitos colaterais das medicações, proporcionando mais conforto e qualidade de vida durante o tratamento. E para aqueles que já enfrentam a fase paliativa, a abordagem integrativa garante dignidade, respeito e acolhimento até o final da jornada.



Hoje, enfrentamos uma verdadeira epidemia de obesidade. E é justamente nessa área que as práticas integrativas têm demonstrado resultados impressionantes. A redução de peso é importante, mas deve ser feita de forma consciente, com o acompanhamento de uma equipe multidisciplinar. Sabemos que a perda de peso sozinha não é suficiente; ela precisa vir acompanhada de um trabalho integral, que envolva uma mente sã e a conscientização sobre a importância de uma alimentação de verdade. Sempre digo aos meus pacientes que perder peso é fundamental – e estamos aqui para alcançar esse objetivo juntos. Porém, o mais importante não é apenas perder, mas manter. E as práticas integrativas ensinam isso: o cuidado integral, a conscientização do todo, levando o paciente a compreender a importância de manter o equilíbrio e cuidar da saúde a longo prazo.

Na minha atuação com a auriculoterapia, tenho testemunhado o impacto profundo dessa técnica em casos que a medicina ocidental, muitas vezes, rotula como sem solução. Quando olhamos além da patologia, acessamos potenciais de cura que antes pareciam inatingíveis. Tratamos pessoas, não apenas sintomas — e isso transforma vidas. É hora de desmistificar e dar visibilidade às práticas integrativas. Levar informação de qualidade, gerar consciência e ampliar a esperança de pacientes e famílias. Porque, sim: sempre há algo que pode ser feito — e, muitas vezes, esse algo começa quando olhamos o todo e começamos a compreender os benefícios da qualidade de vida, da saúde real e completa. 

"As práticas integrativas não substituem o tratamento convencional. Elas o complementam, potencializam e ampliam a visão sobre o ser humano."



DEISIANE MATEUS

Sócia da Clínica Lifemi, Enfermeira, Especialista em Auditoria em saúde, Gestão da Qualidade Aplicada aos Serviços em Saúde e Auriculoterapia

 @lifemioficial
 @deise.auriculoterapia



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



GARANTA AQUI
SEU BEST-SELLER!

Gente 40 ANOS
editora

A FOTOGRAFIA

como Ferramenta de Empoderamento Feminino

Como os ensaios fortalecem a autoestima e a imagem profissional das minhas clientes



Retratadas: Vanessa Junges e Mari Paglia

A fotografia vai muito além de capturar um momento. Ela tem o poder de revelar o que muitas vezes está escondido por trás de olhares inseguros e sorrisos contidos. Para muitas mulheres, posar diante de uma câmera pode ser um ato de coragem, libertação e, acima de tudo, empoderamento. É nesse contexto que os ensaios fotográficos se tornam uma poderosa ferramenta de transformação pessoal e profissional.

O RESGATE DA AUTOESTIMA

Vivemos em uma sociedade que, por muito tempo, moldou padrões estéticos inatingíveis e invisibilizou a pluralidade da beleza feminina. A fotografia, quando feita com sensibilidade e propósito, rompe com essas amarras. Ela permite que cada mulher se enxergue com novos olhos – os seus próprios.

Durante os ensaios, observo um processo quase mágico acontecer: a cliente chega tímida, muitas vezes insegura, e aos poucos vai se soltando, se permitindo, se admirando. A câmera se torna um espelho que devolve força, leveza e autenticidade. Cada clique é um convite à reconexão com a própria essência.


No mundo dos negócios, a imagem pessoal é um dos pilares da comunicação. Mulheres empreendedoras, profissionais liberais, líderes e executivas precisam se posicionar com clareza, credibilidade e personalidade. Um ensaio fotográfico profissional bem conduzido ajuda a construir essa imagem de forma estratégica, sem abrir mão da verdade e da individualidade de cada uma.

Mais do que belas fotos, entrego registros que contam histórias, que traduzem valores e que fortalecem a marca pessoal das minhas clientes. Seja para o LinkedIn, redes sociais, site ou materiais institucionais, cada imagem tem a missão de comunicar propósito, confiança e poder.

Um ensaio não é apenas um serviço fotográfico – é uma experiência. A escolha do figurino, do cenário, da maquiagem, dos gestos e olhares é pensada para que a mulher se sinta confortável e segura para ser quem é. Essa vivência gera reflexões profundas sobre autoimagem, aceitação e merecimento.

Tenho o privilégio de acompanhar trajetórias incríveis de mulheres que, após um ensaio, passaram a se ver com mais amor, se posicionar com mais firmeza e se expor com mais orgulho. Porque quando uma mulher se reconhece em sua potência, ela inspira outras a fazerem o mesmo.

A fotografia é, sim, uma forma de empoderamento feminino. Não apenas porque embeleza, mas porque revela, conecta, afirma e transforma. Cada ensaio é um passo na jornada de autoconhecimento e fortalecimento da identidade. É sobre muito mais do que aparência – é sobre presença.

Ao escolher se permitir viver essa experiência, minhas clientes não estão apenas fazendo fotos. Estão escrevendo um novo capítulo da própria história com luz, cor e verdade. 



TAÍS SILVA

Fotógrafa de mulheres

 @lumestudiosm

 +55 71 9 9949-4317

LUME STUDIO

SOCIAL MEDIA AGENCY | GRUPO HERCÍLIA



"Adolescência": A Série em Debate e a Urgência da Conexão Familiar

A recente série inglesa "Adolescência", disponível na plataforma Netflix, tem gerado significativa discussão em diversos setores da sociedade, mobilizando pais, familiares, educadores, terapeutas e investigadores. Longe de pretender uma análise exaustiva da produção, o presente artigo propõe, em consonância com a linha editorial da Revista Empreendedores do Brasil, uma reflexão sobre as questões subjacentes à narrativa e seu impacto em nossas vidas.

Em um contexto pessoal, cabe a cada um indagar: possuímos filhos? Qual a faixa etária deles? E, fundamentalmente, dedicamos tempo de qualidade para o diálogo ou, inadvertidamente, substituímos a afetividade por bens materiais e tecnológicos de última geração?

"Na busca pelo sucesso profissional, não perca o que há de mais valioso — a conexão com quem te chama de pai ou mãe."



O nascimento de um filho é, naturalmente, motivo de celebração e alegria. Nos primeiros meses, o bebê expressa suas necessidades primárias através do choro, comunicando fome, desconforto térmico ou higiene. A resposta atenta e afetuosa a essas manifestações estabelece um alicerce de segurança emocional para a criança.

Contudo, com o passar do tempo, a dinâmica familiar pode tornar-se rotineira e, por vezes, exaustiva, propiciando uma gradual negligência da atenção outrora constante. Essa diminuição do foco nas necessidades da criança pode, em alguns casos, gerar sentimentos de abandono ou insignificância. Na adolescência, essa trajetória pregressa de relações superficiais, críticas ou falta de envolvimento já pode ter deixado marcas. E, diferentemente do passado, onde o ambiente doméstico representava um refúgio, a série ilustra como essa percepção de segurança se fragilizou no cenário contemporâneo.

"O diálogo é o verdadeiro Wi-Fi emocional entre pais e filhos."

O RESGATE DA AUTOESTIMA

A familiaridade precoce de crianças, inclusive em tenra idade, com dispositivos tecnológicos é uma realidade inegável. Adolescentes demonstram expertise digital, enquanto pais, frequentemente imersos em suas responsabilidades profissionais e com menor domínio tecnológico, podem presumir, baseados em suas próprias experiências, que o lar ainda oferece a mesma proteção de outrora.


Entretanto, a tecnologia atual nos permite acessar informações e conteúdos de alcance global em tempo real. Vídeos instantâneos, páginas da internet e, inclusive, a deep e dark web estão a um clique de distância, expondo indivíduos a um universo sem fronteiras ou filtros.

Diante desse panorama, a questão central que se impõe é: possuímos a convicção de conhecer verdadeiramente nossos filhos?

Para o leitor empreendedor, dedicado à ascensão de seus negócios, surge um questionamento crucial: qual a prioridade entre o sucesso empresarial e o bem-estar familiar?

É imperativo refletir sobre a influência de um mundo virtual potencialmente perigoso, acessível na palma da mão, e suas possíveis consequências para o desenvolvimento e segurança dos adolescentes.

Ademais, é essencial reconhecer a individualidade de cada filho. Ele não é uma réplica dos pais, mas um ser único, dotado de capacidade criativa, espírito questionador e ânsia por exploração, características que provavelmente também marcaram a juventude dos pais. Portanto, ouvir atentamente suas opiniões, mesmo que divergentes, permitir a expressão de frustrações, medos, incertezas, bem como conquistas e descobertas, revela a singularidade e, simultaneamente, a familiaridade de seus anseios.

Aproveitemos o presente, iniciemos hoje mesmo. Não posterguemos a oportunidade de estabelecer uma conexão genuína com nossos filhos. 



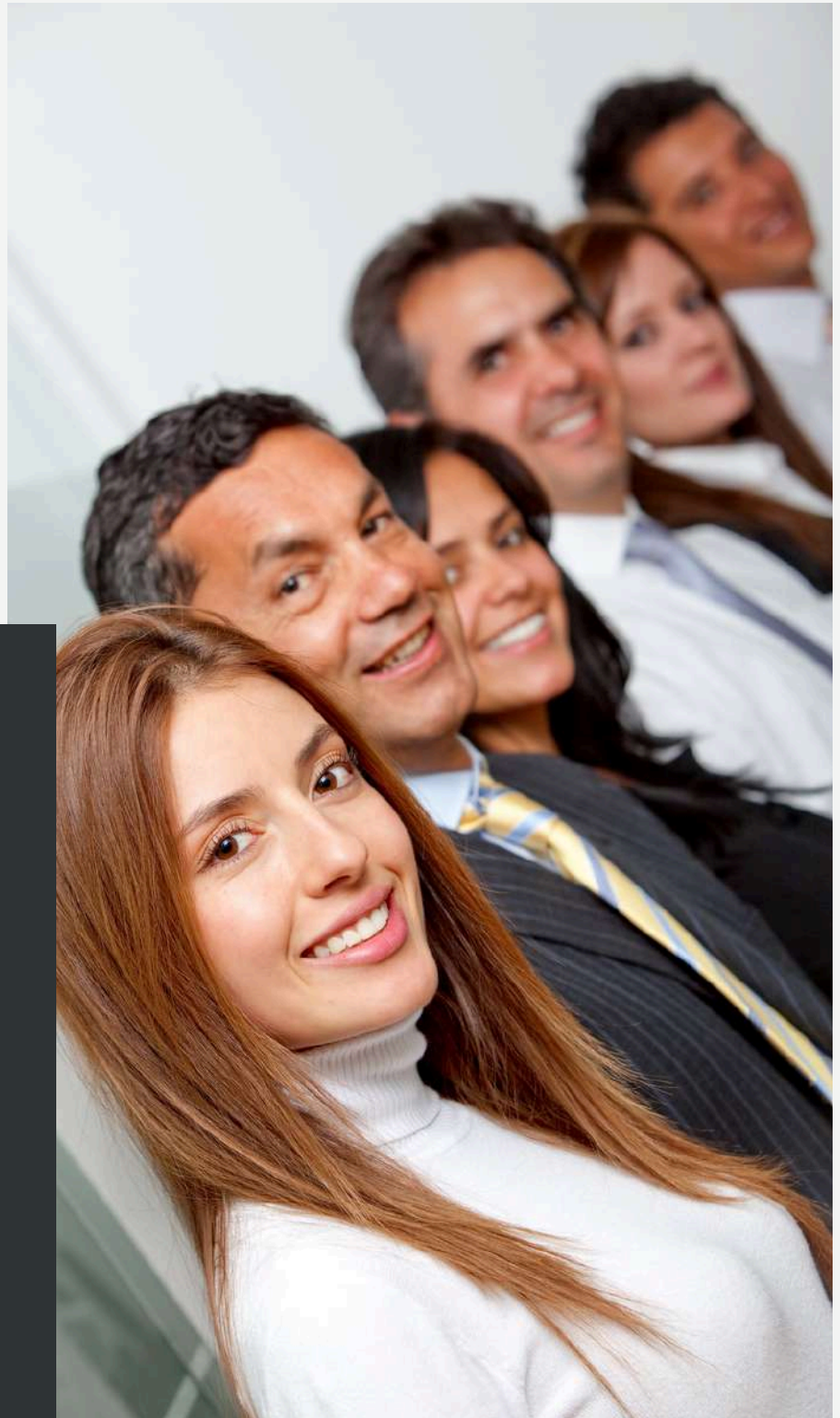
CRISTINA LANG

Psicanalista e Brainspotter

 @cristinalangoficial

 @cristinalang.com.br

As 8 Razões para investir em líderes e alavancar sua empresa



Seu negócio pode produzir os melhores bens ou serviços, mas o que vai diferenciar sua empresa das demais são as pessoas. Manter a qualidade do time é condição essencial para se destacar da concorrência e isso deve começar pelas lideranças, pois são elas que direcionam as equipes, contribuem para o aumento da motivação e promovem a disseminação da cultura organizacional.

1. Desenvolvimento de habilidades essenciais

Treinamentos ajudam líderes a aprimorar competências fundamentais, como comunicação, gestão de equipes, resolução de conflitos e tomada de decisões. Isso resulta em uma liderança mais estratégica e eficaz.

2. Capacidade de adaptação às mudanças

O mundo dos negócios muda rapidamente. Líderes preparados conseguem ajustar estratégias e processos com agilidade, mantendo a competitividade da empresa.

3. Aumento da produtividade

Um líder bem treinado sabe como engajar e motivar sua equipe, criando um ambiente produtivo que gera resultados consistentes.



4. Retenção de talentos

Pessoas permanecem onde se sentem valorizadas e bem lideradas. Bons líderes criam ambientes positivos, estimulantes e acolhedores — fatores-chave para reduzir a rotatividade.

5. Planejamento mais estratégico

Com ferramentas certas, líderes são capazes de planejar com clareza, definir metas alcançáveis e construir rotas eficientes para alcançá-las.

6. Estímulo à inovação

Lideranças preparadas inspiram criatividade e promovem a geração de ideias. Um time que se sente livre para inovar entrega soluções mais eficazes e diferenciadas.

7. Decisões mais informadas

Com conhecimento e preparo, os líderes deixam de agir apenas por instinto e passam a tomar decisões com base em dados, análises e cenários reais.

8. Melhoria nos relacionamentos profissionais

A liderança não se limita à gestão de pessoas — ela envolve conexão humana. Treinamentos em habilidades interpessoais fortalecem vínculos, ampliam a empatia e favorecem negociações e parcerias.

Esses pontos mostram que o investimento em lideranças impacta não só o desempenho individual, mas o crescimento sustentável da empresa como um todo.

Ao longo da minha trajetória, aprendi que a produtividade nasce do alinhamento entre uma visão clara e líderes inspiradores. São eles que reconhecem os pontos de melhoria, potencializam talentos e constroem pontes entre estratégia e execução.

Você, empresário, está cuidando do futuro do seu negócio?

Invista hoje na sua liderança para colher amanhã os frutos de uma equipe mais forte, motivada e alinhada aos seus objetivos.



"O verdadeiro diferencial competitivo está nas pessoas."



PRISCILA QUEIROZ

Consultora de RH e Mentora de Liderança

 @priscilaqueiroz.carreira

 Priscila Queiroz

 www.evolutiodh.com.br


LUDUS

L Ú D I C O S



Jogos estratégicos

Jogos voltados para o desenvolvimento humano, entretenimento e terapias

 @ludusludicos



PODCAST

EMPREENDEDORES do Brasil

com Fátima Reis

CONEXÕES PODEROSAS, MARCAS MEMORÁVEIS.



Venha compartilhar sua
história de sucesso com
a gente!

+ 55 (11) 95902-6499



www.empreendedorasdobrasil.com