



# EMPREENDEDORES do Brasil

Ed. 27 | 2025

## BRUNA ARGUELLO

Empresária, escritora best-seller e palestrante internacional. criadora do método SDV, já impactou mais de 5 mil empreendedoras ao redor do mundo, promovendo autonomia financeira e estratégica.

A MULHER QUE TRANSFORMA  
VIDAS COM O PODER DAS VENDAS




## Sua Marca, Nossa Estratégia

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

*Automação estratégica, impacto real.*



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

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

# SUMÁRIO

Edição 27 / 2025

**05**

BATE PAPO COM VOCÊ  
**Fátima Reis**

**08**

BATE PAPO COM EMPREENDEDORA  
**Luana Pinheiro**

**14**

O IMPACTO DE SE POSICIONAR COM INTENÇÃO  
**Rosely Boschini**

**18**

USA X CHINA. O QUE A NOVA GUERRA DE PREÇOS REVELA  
SOBRE O FUTURO DO EMPREENDEDORISMO GLOBAL  
**Guy Peixoto**

**22**

LIDERANÇA COM MOTIVAÇÃO: COMO TRANSFORMAR  
EQUIPES E IMPULSIONAR RESULTADOS  
**Vivi Quiessi**

**26**

PROTEÇÃO PATRIMONIAL: SEPARAÇÃO ENTRE BENS  
PESSOÁIS E EMPRESARIAIS  
**Dra Mônica Dantas**

**30**

DE SERVIDORA PÚBLICA À FUNDADORA DE UM HUB DE  
RIQUEZA: O NASCIMENTO DO CONTABINVEST  
**Juliana Mateusa**

**40**

DE “BOA DE CAMA” À “BOA DE AMOR” – DO MERCADO  
ERÓTICO PARA O BUSINESS LUZ  
**Tarciana Chuvas**

**48**

VIOLÊNCIA PSICOLÓGICA. ANÁLISE SOBRE OS EFEITOS  
DE UMA VIOLÊNCIA INVISÍVEL  
**Dra Renilda Ogura**

**52**

SUA VOZ, SUA IDENTIDADE SONORA!  
**Ivan Alexandre**

## CAPA 34



**BRUNA ARGUELLO**

# 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:** Gabriel Martins e Gustavo Pereira  
**Capa:** Bruna Arguello  
**Foto Capa:** Felipe Zidane  
**Formato:** Digital  
**Publicação:** 27ª 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, Renilda Ogura, Luana Pinheiro, Tarciana Chuvas, Vivi Quiesse, Ivan Alexandre, Juliana Mateusa e Mônica Dantas.

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

Transformar vidas, inspirar coragem e impulsionar resultados: essa é a essência do nosso propósito. Nesta 27ª edição, temos a honra de trazer na capa uma mulher que traduz perfeitamente o espírito do empreendedorismo com propósito: Bruna Arguello. Empresária, best-seller e palestrante internacional, Bruna impacta milhares de empreendedoras com seu método SDV – Sociedade Domine Vendas – e com a convicção de que “vender é bom – e quem vende, nunca fica sem dinheiro”. À frente do Movimento Suprema, ela mostra que conhecimento aliado à atitude pode transformar realidades e libertar mulheres financeiramente, emocionalmente e espiritualmente.

Também tive a alegria de conversar com Luana Pinheiro, uma empreendedora que transformou quedas em impulso. De atendente de fast-food à fundadora de uma rede de lojas, sua história é um verdadeiro tributo à resiliência e à fé. Com coragem e autoconhecimento, Luana nos lembra que não é preciso ter tudo resolvido para começar: “Vai com medo mesmo, vai com dúvida, mas vai”.

Rosely Boschini abre nossa reflexão ao destacar a importância de se posicionar com intenção, assumindo o protagonismo da própria história como um ato de coragem e estratégia. Em um mundo onde todos comunicam, saber como se colocar faz toda a diferença. Na sequência, Guy Peixoto amplia nossa visão para o cenário global ao analisar a tensão comercial entre EUA e China. Sua análise revela como essas disputas geopolíticas afetam diretamente o presente e o futuro do empreendedorismo, exigindo líderes atentos e adaptáveis. A seguir, Vivi Quiesse complementa esse olhar com uma perspectiva interna: ela mostra que, mais do que estratégias externas, é a liderança com motivação e propósito que transforma equipes e impulsiona resultados reais e duradouros. E quando falamos de estratégia, Dra. Monica Dantas reforça a urgência de pensar na proteção patrimonial, mostrando por que a separação entre bens pessoais e empresariais é um passo essencial para garantir segurança jurídica e sustentabilidade nos negócios. Nessa mesma linha de construção de patrimônio com propósito, Juliana Mateusa compartilha sua inspiradora trajetória de servidora pública à fundadora do ContabInvest, um verdadeiro hub de riqueza e educação financeira. Sua história mostra que é possível criar soluções concretas a partir de escolhas conscientes. Já Tarciana, sexóloga cristã, propõe um mergulho corajoso e necessário: ela narra sua transição do mercado erótico para o empreendedorismo com propósito, mostrando como a espiritualidade e o autoconhecimento foram fundamentais para ressignificar sua missão e seu impacto no mundo. Em outro campo igualmente sensível, Dra. Renilda Ogura nos convida a olhar com atenção para os efeitos invisíveis da violência psicológica, uma forma de abuso silenciosa, mas devastadora, que ainda precisa ser combatida com mais consciência e informação. Fechando a edição com sensibilidade e profundidade, Ivan Alexandre, mentor de comunicação, nos lembra que a voz é mais do que som – é identidade. Reconhecer a própria voz é reconhecer quem somos, e comunicar com propósito é uma das ferramentas mais poderosas de transformação.

Essa edição é um convite à ação. Ao crescimento. À cura. Ao posicionamento estratégico. Que cada página inspire você a transformar desafios em combustível para seguir em frente.

Boa leitura e até a próxima!

Forte abraço,



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

# DESDE 1978 FAZENDO HISTÓRIA

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

## LOJAS:

 CIDADELA  FEDERAÇÃO  SALVADOR TRADE  PARALELA/WALL STREET  TANCREDO NEVES



45 anos

**Universitária**  
Impressão Digital

# 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](http://www.empreedoresdobrasil.com)

Bate Papo

Luana Pinheiro

Empresária | Treinadora

 @luanafamacell

# ENTREVISTA

*Por Fátima Reis*

**Luana Pinheiro transformou desafios em propósito e superação. De atendente no McDonald's a líder de uma rede de lojas de acessórios, sua trajetória inspira pela coragem de empreender mesmo diante de quedas, golpes e medos. Guiada pela fé, Luana entendeu que não lhe faltava talento, mas liberdade, e encontrou no autoconhecimento a força para construir seu próprio espaço. Durante a pandemia, com três lojas fechadas, não desistiu — pelo contrário, dobrou o tamanho do seu negócio.**

**Hoje, inspira mulheres a acreditarem no próprio potencial: "A coragem vem antes da confiança. Vai com medo mesmo, vai com dúvida, mas vai."**

**1. Luana, sua trajetória começou atrás de um balcão e hoje você lidera uma rede de lojas. Em que momento você percebeu que estava pronta para empreender de verdade?**

**LP:** Eu percebi que estava pronta quando, mesmo sem forças, algo dentro de mim insistia em continuar. Depois de tantas quedas, portas fechadas e até um golpe que quase me fez desistir, eu ainda acreditava. Foi ali que entendi: não era teimosia, era propósito. Eu não estava apenas tentando, eu estava respondendo a um chamado maior. Empreender não foi uma escolha fácil, foi uma necessidade da alma.

**2. Você menciona que o que te faltava não era talento, e sim liberdade. Como essa percepção transformou sua forma de trabalhar e viver?**

**LP:** Quando entendi que o que me faltava não era talento, mas liberdade, me reconectei com o propósito que Deus plantou em mim. Percebi que eu não estava no lugar errado por falta de capacidade, mas porque minha alma clamava por algo maior. Empreender foi como respirar fundo pela primeira vez. Passei a viver guiada pela fé, com coragem para construir uma vida onde eu pudesse ser luz.

**3. Antes de alcançar o sucesso com as lojas de acessórios, você passou por diversos negócios que não deram certo. O que aprendeu com esses fracassos que te ajudou a construir o que tem hoje?**

**LP:** Cada fracasso foi um degrau na minha escada. Na hora dói, machuca. Mas, olhando para trás, entendo que foi ali que aprendi a ser resiliente, criativa e, principalmente, humilde. Aprendi que errar faz parte, que nem todo 'não' é o fim e que a gente só cresce quando é testado de verdade. Se não fossem aqueles tombos, eu não teria a sabedoria e a coragem que tenho hoje para sustentar o que construí. O sucesso não veio apesar dos fracassos, mas por causa deles.

**4. A pandemia foi um grande desafio para muitos empreendedores. Como foi esse período pra você e o que te fez continuar mesmo com tantas dificuldades?**

**LP:** A pandemia me pegou de surpresa, como todo mundo. Eu tinha três lojas abertas, funcionários que dependiam de mim, contas chegando e as portas fechadas. Bateu o medo, a dúvida, mas eu não podia parar — eu era o alicerce da minha casa, da minha equipe, da minha história. Lembro que vendia com a loja fechada, fazia anúncio no condomínio, pedi ajuda para o meu pai... fui para a guerra. O que me fez continuar? Minha fé, meu filho e a certeza de que eu não podia voltar atrás. Deus me sustentou quando minhas forças acabaram. E foi nesse caos que o meu negócio dobrou de tamanho.





**5. Sua história mostra muita resiliência. O que te motivava nos momentos mais difíceis, como quando perdeu o carro ou enfrentou golpes?**

**LP:** Nos momentos mais difíceis, o que me motivava era lembrar por que eu tinha começado. Eu não estava empreendendo só por mim, mas pela minha família, pelo meu filho, por uma vida com mais liberdade e dignidade. Quando perdi o carro ou caí em golpes, chorei, sim, mas logo depois respirava fundo e pensava: 'Se eu parar agora, tudo isso vai ter sido em vão'. Eu tinha medo, mas o medo de voltar atrás era maior do que o medo de continuar. E foi isso que me manteve firme: a fé, o propósito e a certeza de que eu não podia desistir.

**6. Você fala sobre conexão com a própria essência. Que papel o autoconhecimento teve na sua jornada empreendedora?**

**LP:** O autoconhecimento foi a chave que virou tudo. No começo, eu achava que o problema era comigo — que eu não era boa o suficiente, que não me encaixava. Mas, quando comecei a me ouvir de verdade, entendi que o que me faltava não era talento, era liberdade. Descobrir minha essência me fez parar de tentar caber em lugares que não eram para mim e começar a construir o meu próprio espaço.

Quando me conectei comigo mesma, com a minha história, com a minha verdade, tudo mudou: minhas decisões ficaram mais firmes, minha liderança mais humana e meu negócio mais alinhado com quem eu sou. Empreender deixou de ser só sobre vender e passou a ser um ato de propósito.





***"O sucesso não veio apesar dos fracassos, mas por causa deles."***

# "Empreender foi como respirar fundo pela primeira vez."

"O que me faltava não era talento, era liberdade."



## 7. Se pudesse voltar no tempo e conversar com a Luana atendente do McDonald's, o que diria a ela?

**LP:** Eu diria: "Calma, Luana. Você não está no lugar errado, está apenas no começo. Tudo isso que parece pequeno agora está te preparando para algo muito maior. Cada cliente que você atende, cada sorriso que você dá, cada desafio que você enfrenta está te moldando. Não duvide da sua força, mesmo quando parecer que ninguém vê o seu valor — Deus vê. E lá na frente, você vai entender que tudo isso valeu a pena. Só continua. Você nasceu para liderar, para inspirar, para vencer."

## 8. Hoje, sua missão é inspirar outras mulheres. Que conselho você daria para quem está começando, mas ainda não acredita no próprio potencial?

**LP:** Eu diria: não espere se sentir pronta para começar. Acredite, nenhuma de nós começa com tudo perfeito — a coragem vem antes da confiança. Vai com medo mesmo, vai com dúvida, mas vai. O potencial que você busca já está dentro de você; só está adormecido, esperando você dar o primeiro passo.

Seja fiel à sua verdade, cerque-se de pessoas que te impulsionam e lembre-se: errar faz parte do caminho. Você não precisa ser a mais experiente, só precisa ser a mais determinada. Confie: você é capaz de muito mais do que imagina.



 @luanafamacell



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://agilize.com.br)

 4020-8283





# O impacto de se posicionar com intenção

*Por que alguns negócios prosperam e outros não?*

*Por que algumas pessoas conseguem ter seu valor reconhecido, enquanto outras continuam batalhando sem alcançar o mesmo espaço?*

Essas são perguntas que escuto há bastante tempo e, para ser honesta, também são perguntas que me faço constantemente. Na Editora Gente, tenho o privilégio de conviver diariamente com autores, CEOs e empreendedores à frente de empresas, projetos e ideias de todos os tamanhos. Ao acompanhar essas jornadas de perto, percebo com mais nitidez o que costuma diferenciar quem cresce de forma consistente de quem segue tentando, mas não consegue sair do lugar.

Muitas vezes, o problema não está no conteúdo ou na entrega em si. Tem muita gente talentosa, com boas soluções, produtos excelentes e uma história potente por trás. O que costuma faltar é uma estratégia de posicionamento clara, e uma comunicação que traduza isso de forma simples e coerente para o mercado.

## POSICIONAMENTO

 @roselyboschini

 @editoragente

## MARKETING

A gente vive num contexto em que todo mundo está tentando vender alguma coisa, o tempo todo. E quando todo mundo fala ao mesmo tempo, com pouca clareza, a tendência é que as boas ideias se percam. Ter uma mensagem que as pessoas entendam logo de cara, que transmita valor e gere interesse, faz muita diferença.

Isso não é só sobre marketing. É sobre conseguir comunicar o que você faz, por que isso importa e para quem. Quando esses três elementos estão bem definidos, o mercado tende a responder melhor.



## O SEU PROTAGONISMO MUDA A HISTÓRIA DO NEGÓCIO

Lembro do Carlos Wizard como um bom exemplo disso. Quando lançamos *Desperte o milionário que existe em você*, ele já era um empresário consolidado, mas foi ali que ele passou a ocupar um novo lugar de visibilidade. O livro ajudou a colocar sua história pessoal em evidência, a conectar-se com mais pessoas e a fortalecer ainda mais a marca que ele representava. Alguns anos depois, veio a venda do Grupo Multi para a Pearson — e me parece claro que o posicionamento pessoal dele teve um papel importante nesse processo.

# "O seu protagonismo muda a história do negócio."

Ao longo desses anos, acompanhei muitos autores que fizeram esse movimento de assumir mais protagonismo. Eles entenderam que ter um bom conteúdo é importante, sim, mas que também é fundamental saber como esse conteúdo chega ao outro. E isso exige intenção.

Quando alguém me procura querendo crescer, uma das perguntas que costumo fazer é: "Você sente que está sendo percebido da forma como gostaria?"

Muitas vezes a resposta é não, e isso mostra que há um desalinhamento entre o valor que a pessoa entrega e a forma como isso está sendo comunicado. Empresas e pessoas que prosperam com consistência têm clareza do que oferecem, e constroem essa clareza também no olhar do outro.

Se você sente que entrega muito, mas ainda não está sendo reconhecido como gostaria, talvez seja hora de revisar seu posicionamento. Olhe com cuidado para o que você quer comunicar, para quem está falando e de que forma essa mensagem está chegando. Às vezes, pequenos ajustes fazem uma grande diferença.

Valor não é algo que se grita. É algo que se constrói com clareza, intenção e consistência. ©

Rosely Boschini  
CEO Editora Gente



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



GARANTA AQUI  
SEU BEST-SELLER!

Gente 40 ANOS  
editora



 Wharton  
UNIVERSITY OF PENNSYLVANIA

# Guy Peixoto

Empreendedor serial | Palestrante | Mentor



@guypeixoto

---

# EUA x CHINA:

## O QUE A NOVA GUERRA DE PREÇOS REVELA SOBRE O FUTURO DO EMPREENDEDORISMO GLOBAL

*Por Guy Peixoto Neto, empreendedor serial, mentor e investidor com formação em Harvard, Wharton e MIT*

No passado, as guerras entre potências envolviam tanques, soldados e territórios. Em 2025, elas são feitas com tarifas, cadeias de suprimento e smartphones. Nos últimos anos, a tensão comercial entre os Estados Unidos e a China deixou de ser apenas uma disputa entre potências e passou a impactar, de forma direta, a vida de empreendedores ao redor do mundo. O recente movimento do Walmart, ao exigir que seus fornecedores chineses reduzam os preços, é mais um capítulo dessa longa batalha — e talvez um dos mais reveladores. Para quem empreende, investe ou lidera negócios em um mercado globalizado, esse episódio é mais do que uma manchete: é um alerta.

Não é de hoje que o Walmart adota uma postura agressiva nas negociações com fornecedores. Mas agora, ao tentar repassar os custos das tarifas impostas pelo governo norte-americano, a empresa pressiona a cadeia de suprimentos como um todo — e, indiretamente, redefine a forma como o mundo produz, consome e empreende.

Os fornecedores chineses já operam com margens apertadas. Reduzir ainda mais os preços significa, muitas vezes, cortar na qualidade, demitir trabalhadores ou até buscar novos países para realocar a produção. O que está em jogo aqui não é apenas a rentabilidade de um ou outro player, mas a sustentabilidade de um sistema inteiro. Como empreendedor, não posso deixar de observar que, quando gigantes como Walmart e Apple se veem forçados a reagir a tarifas e políticas comerciais, estamos diante de transformações estruturais — e não apenas conjunturais.

O caso da Apple exemplifica bem essa situação. Com mais de 90% de sua produção ainda concentrada na China, a empresa vem enfrentando oscilações relevantes em suas ações desde o anúncio do aumento das tarifas sobre eletrônicos chineses. Apesar de ter mais de US\$ 50 bilhões em caixa, um ecossistema fortemente integrado e margens operacionais robustas, a Apple se vê vulnerável a decisões políticas e ao aumento repentino de custos. Mesmo as grandes empresas, com toda sua estrutura, podem ser afetadas por tais mudanças.

Para o empreendedor comum, isso acende um sinal amarelo (ou vermelho, dependendo do seu nível de exposição internacional). As cadeias globais de suprimentos estão cada vez mais frágeis diante de movimentos geopolíticos. O que fazer, então? A resposta passa por três pilares: diversificação, adaptação e resiliência.

Diversificação de fornecedores deixou de ser uma vantagem competitiva e passou a ser uma necessidade estratégica. Adaptar a logística e os canais de venda, incorporando mais tecnologia e dados, é questão de sobrevivência. E construir negócios resilientes, com modelos flexíveis e foco em eficiência operacional, se tornou o diferencial de quem vai atravessar as próximas tempestades.

É importante lembrar que o empreendedorismo vive em simbiose com o ambiente macroeconômico e geopolítico. O aumento de preços por conta de tarifas, o encarecimento de insumos, a inflação global e a pressão sobre o consumidor final geram um efeito dominó. Empresas menores, que já operam no limite, podem não aguentar o tranco. E as maiores precisarão repensar suas estratégias globais com mais frequência do que gostariam.

---

## “Em 2025, as guerras são feitas com tarifas, cadeias de suprimento e smartphones.”



Se há uma lição clara nesse cenário, é que nenhuma empresa — por maior que seja — está imune às decisões de Estado. Mas também é verdade que, em toda crise, há uma oportunidade para quem sabe onde olhar e como agir. O futuro do empreendedorismo exige inteligência geoestratégica, adaptabilidade e visão de longo prazo. E é isso que vai definir quem sairá na frente nesse novo contexto global. ©

A meu ver, a grande pergunta que devemos nos fazer não é se haverá uma nova guerra de preços — ela já começou. A questão é: como cada empreendedor vai se posicionar dentro desse novo xadrez global? Vejo aí também uma oportunidade. O Brasil, por exemplo, tem potencial para se tornar um hub alternativo de produção, exportação e tecnologia. Com reformas estratégicas, segurança jurídica e investimentos em infraestrutura, podemos atrair parte da produção que antes ia diretamente para a Ásia. É o momento de observar o tabuleiro com visão global, mas agir com inteligência local.





**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](http://WWW.EMPREENDEDORESDOBASIL.COM)



# Vivi Quiessi

Mentora | Gestão de Pessoas | Liderança

 @viviQuiessi

# Liderança com Motivação:

## COMO TRANSFORMAR EQUIPES E IMPULSIONAR RESULTADOS

Em um mercado cada vez mais dinâmico e competitivo, a liderança eficiente deixou de ser um diferencial e se tornou uma competência essencial para empresas que desejam crescer de forma sólida e sustentável. Delegar tarefas, motivar a equipe e promover um ambiente saudável não são mais qualidades desejáveis, mas sim habilidades indispensáveis para qualquer empresário que busca o sucesso.

Vivi Quiessi, especialista em liderança humanizada, afirma que a capacidade de delegar e motivar são pilares fundamentais para transformar o clima organizacional e potencializar o desempenho da empresa. Segundo ela, líderes que centralizam decisões ou falham em inspirar suas equipes acabam, inevitavelmente, limitando o crescimento do negócio.

**"Delegar é um ato de inteligência estratégica."**

Para Vivi, delegar é um ato de inteligência estratégica. Ao confiar responsabilidades, o líder não apenas desenvolve talentos, mas também amplia a produtividade e fortalece o sentimento de pertencimento dos colaboradores, que passam a se sentir valorizados e essenciais para os resultados da empresa.

A motivação, explica Vivi, vai muito além de bonificações ou recompensas financeiras. A verdadeira motivação nasce em ambientes pautados pelo respeito, propósito e reconhecimento. Colaboradores que compreendem o impacto do seu trabalho e se sentem respeitados tendem a entregar mais, com mais qualidade e engajamento.





*"Cuidar da equipe é, antes de tudo,  
cuidar do próprio negócio."*

# LIDERANÇA

*"Líderes que centralizam decisões limitam o crescimento do negócio."*

Entre as principais ações práticas para criar um ambiente mais motivador, Vivi destaca:

- Comunicação transparente e frequente;
- Reconhecimento individual e coletivo;
- Definição clara de objetivos e metas;
- Oportunidades reais de desenvolvimento e crescimento;
- Estímulo ao protagonismo e à autonomia dos colaboradores.


Ela enfatiza ainda que a transformação de ambientes desmotivados começa sempre pelo líder. A mudança só acontece quando a liderança assume a responsabilidade de criar um novo modelo de relacionamento, mais aberto, colaborativo e inspirador.

Por fim, Vivi reforça: inspirar pessoas é um trabalho diário e contínuo. Para ela, empresários precisam entender que cuidar da equipe é, antes de tudo, cuidar do próprio negócio — essa é a verdadeira chave para construir empresas fortes e bem-sucedidas.



**VIVI QUIESSI**

Mentora, Gestão de Pessoas  
e Liderança

 @viviquiessi



# Mônica Dantas

Advogada | Palestrante



@mdantas\_adv\_boutique



# PROTEÇÃO *PATRIMONIAL*: SEPARAÇÃO ENTRE BENS PESSOAIS E EMPRESARIAIS

COMO EVITAR QUE DÍVIDAS DA EMPRESA COMPROMETAM O PATRIMÔNIO PESSOAL DOS SÓCIOS

No mundo empresarial, a busca por crescimento e inovação sempre envolve riscos. Contudo, um dos aspectos mais críticos, e muitas vezes negligenciados pelos empreendedores, é a proteção patrimonial. Separar adequadamente os bens pessoais e empresariais é uma medida estratégica essencial para evitar que dívidas da empresa comprometam o patrimônio pessoal dos sócios.

Ao iniciar um negócio, muitos empresários confundem o que pertence à empresa com o que pertence à sua vida pessoal. Esse erro pode ser fatal em situações de crise financeira, falência ou processos judiciais. Quando não há uma separação clara entre os patrimônios, os bens pessoais dos sócios – como imóveis, veículos e aplicações financeiras – podem ser usados para quitar dívidas da empresa.

Além disso, misturar recursos pessoais e empresariais compromete a transparência contábil e dificulta a gestão do negócio, podendo gerar problemas fiscais e legais.

RESPONSABILIDADE LIMITADA: UMA PROTEÇÃO IMPORTANTE.

Um dos mecanismos mais eficazes para proteger o patrimônio pessoal é a escolha do tipo societário adequado. Estruturas como a Sociedade Limitada (LTDA) ou a Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI), ou ainda a Sociedade Anônima (S/A), asseguram que, em regra, os sócios respondam apenas pelo valor de suas quotas ou ações, não colocando seus bens particulares em risco.

No entanto, vale lembrar que existem exceções importantes: a desconsideração da personalidade jurídica. Esse instrumento jurídico permite que o juiz ultrapasse a separação patrimonial caso fique comprovado que houve abuso, como desvio de finalidade ou confusão patrimonial.





*"Separar os bens pessoais dos empresariais não é apenas prudência — é proteção estratégica."*

# COMO EVITAR QUE DÍVIDAS EMPRESARIAIS AFETEM O PATRIMÔNIO PESSOAL

**PARA GARANTIR UMA PROTEÇÃO PATRIMONIAL EFETIVA, É FUNDAMENTAL ADOPTAR ALGUMAS PRÁTICAS JURÍDICAS E FINANCEIRAS:**

1. Escolha correta do tipo societário: opte por uma estrutura empresarial que limite a responsabilidade dos sócios, evitando modelos que impliquem responsabilidade ilimitada, como a sociedade em nome coletivo.
2. Elaboração de um contrato social robusto: o contrato deve estabelecer de forma clara a separação patrimonial, as obrigações de cada sócio e as regras de gestão e distribuição de lucros.
3. Organização contábil rigorosa: manter contas bancárias distintas para pessoa física e jurídica, além de registros contábeis precisos, evita a confusão patrimonial.
4. Práticas de governança corporativa: implementar políticas de compliance, auditorias internas e controles financeiros fortalece a estrutura organizacional e evita a responsabilização pessoal.
5. Planejamento patrimonial e sucessório: antecipar-se a possíveis riscos mediante blindagem patrimonial legal, como a constituição de holdings, ou a realização de planejamentos sucessórios, pode ser uma estratégia eficiente para proteger os bens familiares.
6. Evitar garantias pessoais desnecessárias: muitas vezes, instituições financeiras exigem que os sócios avalizem operações de crédito da empresa. Antes de aceitar esse tipo de garantia, é importante avaliar os riscos, pois nesses casos os bens pessoais podem ser diretamente afetados.

A separação entre os bens pessoais e empresariais é um dos pilares de uma gestão responsável e segura. Mais do que uma medida preventiva, trata-se de uma estratégia inteligente para preservar o patrimônio construído com tanto esforço, garantindo a sustentabilidade do negócio e a tranquilidade da vida pessoal do empreendedor.

Consultar um advogado especializado em direito empresarial é fundamental para estruturar corretamente essa separação e mitigar riscos futuros.



**MÔNICA DANTAS**

Advogada e Palestrante

 @mdantas\_adv\_boutique

Vitrine de Carreira

Juliana Mateusa

Empreendedora Social | Contadora | Empresária



@julianamateusa



## De Servidora Federal

# à Fundadora de um Hub de Riqueza:

## O Nascimento do ContabInvest

Como uma ex-gestora pública se transformou em referência nacional ao unir contabilidade, investimentos e estratégia patrimonial em um só ecossistema.



Juliana Mateusa nunca teve medo de números. Mas o que ela realmente aprendeu a dominar ao longo de mais de duas décadas de carreira — incluindo sua passagem pelo poder executivo federal — foi o valor do tempo e o poder da estratégia.

Em 2019, como qualquer investidora prudente, ela decidiu entrar na bolsa de valores com um objetivo claro: construir uma renda passiva sólida para garantir uma aposentadoria tranquila. Mas como toda boa planejadora, percebeu cedo o que poucos enxergam: viver apenas de dividendos levaria tempo demais.

E foi aí que tudo mudou.

"O que realmente aprendi a dominar foi o valor do tempo e o poder da estratégia."





## **QUANDO O MERCADO FINANCEIRO ENCONTRA A CONTABILIDADE ESTRATÉGICA**

Durante a pandemia, o tempo virou aliado. Entre gráficos, balanços e tributações, Juliana mergulhou de vez no mundo dos investimentos. O que começou como uma jornada pessoal logo se transformou em um novo propósito: ajudar outros investidores a entender e estruturar sua vida fiscal e patrimonial.

“Vi que poderia usar o mesmo rigor das análises fundamentalistas e aplicar na gestão contábil dos meus clientes. E foi aí que tive um insight: por que não unir esses mundos e transformar vidas e negócios com isso?”

Essa pergunta foi o ponto de virada. Nascia ali a semente do que viria a ser o ContabInvest: um ecossistema de soluções contábeis, tributárias e financeiras pensado para quem quer crescer com estratégia e longevidade.



## **CONTABINVEST: MUITO ALÉM DA CONTABILIDADE**

Fundada oficialmente em 2022, o ContabInvest não é apenas um escritório contábil. É um hub completo, desenhado para servir investidores e empresários que buscam não só conformidade fiscal, mas crescimento real, blindagem patrimonial e legado.

Com um portfólio robusto de serviços que vai da abertura de empresas ao planejamento sucessório, passando por assessoria para investidores imobiliários e não residentes, laudos periciais e consultoria estratégica, a empresa tem como missão clara:

“Ajudar investidores a construir patrimônio de forma lucrativa, duradoura e com propósito.”

E isso não é apenas discurso.

A ContabInvest integra o que há de mais avançado em tecnologia e consultoria: sistema contábil integrado, automações, atendimento consultivo, auditoria e monitoramento fiscal – tudo isso com um toque humano e uma entrega personalizada, feita por consultores especializados.



## GATILHO DO PERTENCIMENTO: UMA COMUNIDADE EXCLUSIVA

Mas talvez um dos grandes diferenciais seja a Comunidade ContabInvest, um espaço premium onde os clientes têm acesso a aulas sobre temas como reforma tributária, investimentos e gestão. Um ambiente de networking, aprendizado e mentalidade de negócios de alto nível, projetado para transformar empresários em líderes de seus próprios destinos.

### Para quem é a ContabInvest?

- ✓ Empresários que querem mais que uma contabilidade "para cumprir tabela";
- ✓ Investidores que buscam otimizar sua carga tributária e proteger seu patrimônio;
- ✓ Mulheres empreendedoras que desejam apoio estratégico para escalar seus negócios;
- ✓ Qualquer profissional que entenda que a longevidade dos seus resultados passa por decisões contábeis bem planejadas.

### De executiva pública a referência nacional.

Juliana é hoje reconhecida como uma das lideranças mais visionárias do setor contábil. Com formação sólida (Mestre em Administração, MBAs em Controladoria e Holdings, formação em Direito, entre outros), ela também é líder nacional do movimento AME - Associação de Mulheres Empreendedoras - e premiada internacionalmente. Seu compromisso? "Transformar empresas e investidores em construtores de riqueza com propósito e estratégia."

### O futuro é agora

Se você ainda vê a contabilidade como uma obrigação e não como uma ponte para crescimento, talvez esteja andando na contramão do futuro. O ContabInvest veio para desafiar as estatísticas sobre a mortalidade das pequenas empresas no Brasil e mostrar que é possível crescer com planejamento, segurança e propósito.

**A pergunta que fica é: você quer apenas pagar impostos ou quer construir um legado?**



## JULIANA MATEUSA

**Empreendedora Social, Contadora,  
Empresária, Investidora**

 @julianamateusa


 @contabinvest\_assessoria

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

**CAPA**

# BRUNA ARGUELLO

Empresária, escritora best-seller e palestrante internacional, Bruna Arguello é referência quando o assunto é vendas com propósito e resultados. Criadora do método SDV – Sociedade Domine Vendas, já impactou diretamente mais de 5 mil empreendedoras ao redor do mundo, ajudando mulheres a conquistarem independência financeira e protagonismo em seus negócios. À frente do Movimento Suprema, Bruna dissemina uma mensagem poderosa: “Vender é bom — e quem vende, nunca fica sem dinheiro.” Com uma trajetória marcada por superação e visão estratégica, ela inspira milhares de pessoas a transformarem desafios em oportunidades, provando que, com conhecimento e atitude, é possível vender, crescer e transformar vidas.

 @brunaarguello

## 1. Bruna, você é mãe, esposa, empresária, escritora e mentora. Como você equilibra esses diferentes papéis na sua rotina?

**BA:** Se eu dissesse que existe equilíbrio, estaria sendo hipócrita. É uma verdadeira loucura — a gente vai empilhando pratos, ajusta um ponto aqui e outro desanda ali. Essa é a vida da mulher, não é mesmo? Sentimos culpa, medo, insegurança... mas seguimos em frente, apesar de tudo isso. Eu tento ser o melhor de mim em cada um dos meus papéis. E é natural que cada uma de nós se saia melhor em algum deles. Eu não sou a mulher mais maternal do mundo, mas luto diariamente para ser uma mãe presente, educar e direcionar o Arthur no caminho certo. Ao mesmo tempo, quero deixar um legado nesta terra para outras empreendedoras. No fim, trata-se de saber quem somos — e aceitar que jamais seremos perfeitas.

## 2. O que te motivou a fundar o movimento Suprema e como ele tem impactado a vida das mulheres empreendedoras?

**BA:** O Suprema nasceu, na verdade, primeiro no coração de Deus — porque, sinceramente, nem de longe era um desejo meu. A minha sócia, Gabi, tinha um grande sonho de fazermos um evento presencial juntas, mas eu disse a ela que só faria sentido para mim se fosse algo leve, gostoso, divertido... Um encontro intimista, como uma viagem entre amigas.

E foi assim, em um bate-papo desprezioso em um café, que surgiu um projeto que acabou transformando muitas vidas. O Suprema trouxe cura para mulheres cansadas, machucadas, perdidas, confusas, ansiosas... muitas delas nem sabiam o quanto estavam assim, apenas seguiam vivendo no automático, tentando sobreviver à correria do dia a dia.

O Suprema veio como uma pausa. Um convite para olhar para dentro — até que fosse inevitável olhar para Deus. Porque é Ele, e somente Ele, quem pode verdadeiramente conduzir cada uma de nós.



## 3. Você criou o método SDV – Sociedade Domine Vendas. Qual foi o ponto de virada que te levou a desenvolver esse método?

**BA:** Ajudar pequenas empreendedoras a se tornarem empresárias de verdade como eu um dia passei por essa jornada e sei o quanto sofri e perdi tempo e dinheiro por cometer erros que ninguém me alertou, encurtei o caminho para elas ensinando qual é o caminho mais rápido e fácil para ter sucesso em seus negócios com vendas lucrativas. Hoje eu ensino tanto a pequena empreendedora que está começando do zero quanto as médias empresas que precisam de time de vendas capacitadas e até grandes empresas com estratégias de vendas altamente escaláveis.

## “Era vender ou morrer, literalmente.”

**4. O título do seu livro é poderoso: Vender ou Morrer. O que esse nome representa para você e para quem vive de vendas?**

**BA:** Sim, o título é realmente surpreendente — e representa exatamente o que vivi na pele em várias fases da minha vida. Houve momentos em que eu estava exausta, desanimada, à beira de desistir... até mesmo enfrentando a depressão.

Mas, por ter compromissos com meus clientes e precisar cumprir minhas metas de vendas, eu me mantinha de pé, dia após dia. Era literalmente vender ou morrer.

Se não fossem as vendas, talvez eu tivesse desistido de tudo. Mas foi justamente por elas que encontrei forças onde achava que não existia mais nada. Elas me sustentaram quando tudo parecia ruir.

**5. Para você, qual é o maior erro que empreendedores cometem na hora de vender?**

**BA:** Sem dúvidas, o maior erro é acreditar que vender deve ser um processo passivo — que a venda precisa acontecer sozinha, sem esforço. Muitas vezes, a empreendedora espera que o cliente compre sem que ela precise, de fato, vender.

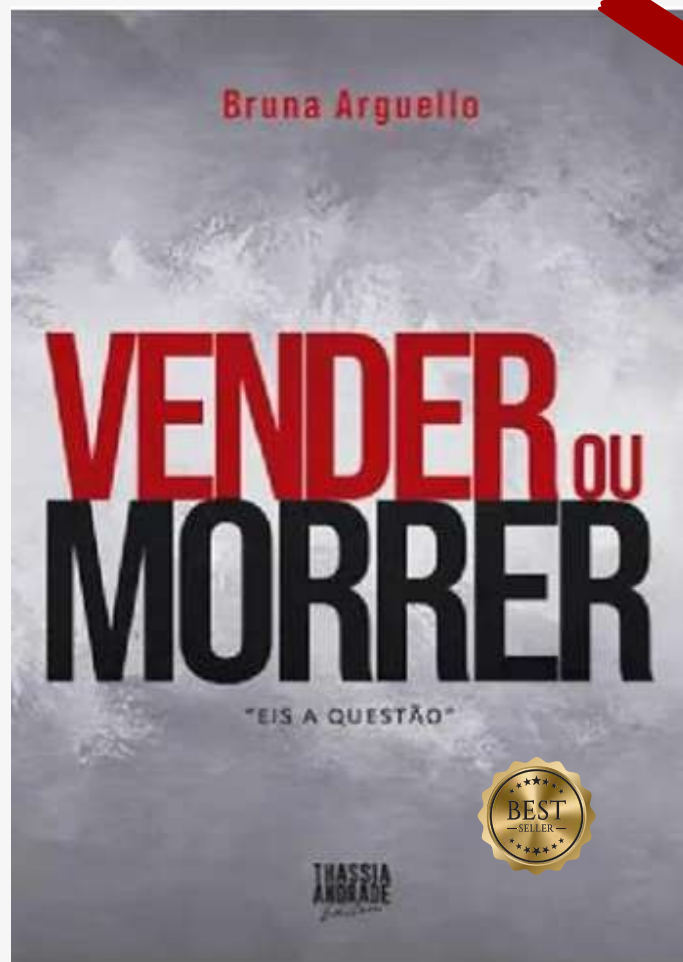
Mas a verdade é que ela evita se envolver diretamente com a venda porque carrega a crença de que vender é algo errado ou até vergonhoso. E enquanto esse pensamento persistir, ela continuará se afastando daquilo que, na verdade, pode transformar seu negócio — e sua vida.

**6. A sua frase “vender é bom e quem vende nunca fica sem dinheiro” já virou um lema. Como você ajuda as pessoas a mudarem sua mentalidade em relação à venda?**

**BA:** Essa frase é realmente poderosa — e o objetivo dela é justamente esse: ajudar as pessoas a entenderem o quanto é saudável e natural o processo das vendas. É por meio das vendas que o dinheiro chega ao caixa de qualquer negócio. Sem elas, nenhuma empresa se sustenta.

Como não amar vendas, se é através delas que os negócios prosperam, crescem, se expandem e nos permitem gerar lucro, colocar dinheiro no bolso e realizar sonhos?

Se o que buscamos é prosperidade, precisamos nos apaixonar por vender.



**7. Você atingiu resultados incríveis mesmo durante a pandemia. Qual foi o maior aprendizado desse período para você como empreendedora?**

**BA:** Empreender é estar pronta, o tempo todo, para se reinventar. Nunca estamos totalmente seguras, nunca temos o jogo ganho. A qualquer momento, tudo pode mudar — e precisamos estar preparadas para recomeçar, mesmo que seja do zero.



*"Empreender é estar pronta a todo tempo para se reinventar."*

**“Ajudar outras mulheres a encurtar o caminho que eu percorri com tantos erros.”**

 **@brunaarguello**



**8. Sua primeira loja faturou mais de R\$ 700 mil no primeiro ano. Quais estratégias foram essenciais para esse sucesso inicial?**

**BA:** Sem dúvida, foi um conjunto de estratégias. Mas, se precisar destacar as principais, eu diria que foram: a presença digital consistente, a criação de conteúdo com humanização e frequência, além de um atendimento personalizado, com ofertas individualizadas e uma atenção cuidadosa aos detalhes em cada contato.

**9. Já são mais de 5 mil mulheres mentoradas por você. Quais características você mais enxerga nas empreendedoras de sucesso?**

**BA:** A única característica que não pode ser ensinada é o "querer". Quem realmente deseja ter resultados se torna imparável.

**10. Qual foi a história mais marcante que você viveu com uma mentorada que transformou sua vida por meio das vendas?**

**BA:** São muitas histórias, e cada uma me marcou de forma especial. A Suzy, por exemplo, conquistou liberdade financeira e de tempo com as vendas de suas semijoias. A Nai realizou o sonho da casa própria. Todas elas aplicando o meu método de vendas.


Ver vidas sendo transformadas me faz sentir, todos os dias, que estou cumprindo a minha missão.

## 11. Quais são os próximos passos da Bruna Arguello nos negócios?

**BA:** O ano de 2025 foi um verdadeiro marco de transformação — o ano de queimar pontes e encerrar ciclos importantes na minha vida. Estamos iniciando uma nova fase na nossa empresa de educação, e o método SDV foi totalmente reestruturado para ser apresentado de uma forma ainda mais acessível, com o objetivo de alcançar um público maior e ajudar cada vez mais empresas a crescerem com estratégia e propósito.

**"Vender é bom e quem vende nunca fica sem dinheiro."**

## 12. Que conselho você daria para quem está começando agora e ainda sente medo de vender?

**BA:** O medo sempre vai existir. Nosso erro é acreditar que quem está avançando não o sente — mas isso é um engano. Todos nós sentimos medo. A diferença é que agimos apesar dele. Enfrente seus medos e nunca permita que eles sejam maiores do que a sua vontade de vencer. 



Da Dor ao Dom

Tarciana Chuvas

Sexóloga cristã | Coach | Palestrante



@tarcianachuvasoficial

# De “Boa de Cama” à “Boa de Amor”



## Do mercado erótico para o Business Luz

***“Você precisa aprender a ser sexy”. “Você precisa aprender strip-tease, massagem erótica, pompoarismo, fantasias e todas as técnicas para seduzir”. “Você precisa aprender gatilhos eróticos para manipular seu parceiro”. “Sou GG de gostosa gostosa”.***

Essas sempre foram minhas frases dentro dos 25 anos que passei no mercado erótico. Não que isso não possa ser aprendido, mas sempre ensinei pela motivação errada. Sempre ensinei o prazer pelo prazer, o prazer físico, sempre defendi o prazer feminino e sim, eu era excelente nisso. Virei especialista em sedução, poder erótico e magnetismo sensual. Mas nunca enxerguei a alma por dentro da carne. Nunca me preocupei com as dores delas. Sempre defendi o “BOA DE CAMA”. Mas ser boa de cama dura apenas uma hora... as mulheres continuavam feridas as outras 23h.

Daí entendi que meu trabalho era apenas um reflexo de minha própria vida, eu estava usando a sensualidade para esconder uma alma ferida. Não queria encarar e tratar a dor de uma violência sexual na infância. Sempre escolhi esconder dores, e fiquei especialista nisso também. Sorriso forçado, humor exagerado, uma força aparente que não se sustentou... Casei aos 17 sem saber o que estava fazendo, apenas para fugir da casa. Minha filha foi a benção dessa decisão imatura. Eu não estava curada para entender o que era um casamento. Separei aos 22. A obesidade mórbida (característica comum de quem sofre violência sexual) me alcançou. Me protegi de ser alcançada, tocada, acessada, amada,

Fui para o mercado erótico com força, queria descontar minha dor ensinando as mulheres a terem poder, mas um poder errado. Sim, eu tinha o conhecimento sobre aquele assunto específico (sensualidade e prazer) pois como excelente estudante que sempre fui busquei instrução com especialistas no Brasil e no mundo (coletei tudo o que podia nos 20 países que visitei). Eu tinha (ainda tenho) repertório muito vasto. Tudo isso foi usado com a motivação errada. Bom, era a informação que eu tinha na época. Era quem eu era na época, era o máximo que eu podia fazer dentro da dor que eu sentia.

Tive muitas experiências riquíssimas nesses 25 anos de mercado, no sentido de aprender a palestrar, dominar palcos, oratória, aprendi tudo sobre produtos eróticos e sensuais. Conheci todas as marcas e seus produtos, visitei fábricas e estive principalmente no campo. Campo é treinamento. Eu fazia treinamentos e palestras quase que diariamente em cidades diferentes. Teve uma época que eu fazia 50 cidades em 2 meses. Aqui e fora do país também. Aprendi muito sobre todos os tipos de eventos que existem, palestrei nas melhores e piores condições, nos melhores e piores lugares e aprendi demais. Hoje tenho know-how sobre eventos e treinamentos de produtos. Sobre as necessidades das pessoas e como elas precisavam de ajuda na sexualidade, e eu continuava a suprir apenas a carne.



*"Eu estava usando a sensualidade  
para esconder uma alma ferida."*



"Deus não desperdiça nada."

TIVE QUE ESTUDAR. Senti a necessidade de aprender sobre inteligência emocional. Quando descobri esse conteúdo, percebi o quanto eu precisava de ajuda. Eu mesma. E, pela primeira vez, olhei verdadeiramente para mim.

Estudei sobre perdão, reprogramação mental, física quântica e esse mundo maravilhoso do desenvolvimento humano. E, como já mencionei, eu gosto de estudar. Mergulhei nesse universo com uma urgência desesperada de recuperar o tempo perdido.

E pasmem: dentro da ciência, fui constantemente convidada a conhecer Deus. Várias vezes surgia "aquele assunto". O Espírito Santo já estava me incomodando, mas eu — arrogante e orgulhosa — virei as costas para esse convite.

Passei anos fugindo, literalmente, de Jesus... até que um dia eu já sabia demais para continuar ignorando.

Liguei para Aryanne Marques (uma colega da área da sexualidade, só que cristã) e contei tudo o que estava acontecendo comigo. Confessei que já não conseguia mais ensinar certas coisas, nem falar sobre outras com a mesma convicção.

E SÓ LEMBRO DA RISADA ESCANDALOSA DELA: "HAHAHA AMIGA, JESUS TE QUER... NÃO RESISTA."

De novo eu fui estudar sobre ser cristã, pois as referências que eu tinha de "ser crente" não eram as melhores do ponto de vista da prosperidade. Fui buscar novas referências para modelar. Encontrei. Pessoas do desenvolvimento que tinham Cristo como estilo de vida.

Pois Cristo sem Metanoia é religiosidade e desenvolvimento sem Cristo não traz paz. Dentro desse tempo eu apenas ensaiava falar de Deus, mas não me permitia ser realmente transformada por Ele. Aprendi até a ensinar dentro do discurso dEle, mas eu mesma não vivia o que precisava viver.

Me sentia uma farsa, aquilo me incomodava. Vivia uma realidade diferente do que eu ensinava. Eu SABIA o que precisava fazer, mas não fazia. Magoei muitas pessoas no processo por meus vícios emocionais. Acessei o conhecimento necessário, mas ainda resistia. Eu tinha que esmagar o ego, orgulho, vaidade e arrogância. E quando decidi aceitar Cristo de verdade tive que ir até o final. Perdi tudo o que tinha conquistado sem Ele. Literalmente meu castelo de areia ruiu.

E hoje eu olho para trás e digo: que bom. Só assim Ele pode fazer tudo novo. E Ele fez. Me coloquei à disposição de Deus para trabalhar. Eu tinha aprendido e estudado demais para não aproveitar todo aquele know-how. Ao mesmo tempo não queria mais mexer com mercado erótico. Não compactuava mais com muita coisa que o mercado defende. Decidi usar todo o conhecimento que obtive para realmente lutar for famílias dentro da perspectiva bíblica.

Passei sim por perdas, provações e duros testes de convicção. Perdi coisas e pessoas que amava. E a cada teste eu renovava minha decisão de seguir Cristo. Me batizei nas águas 2x para Ele ter certeza de minha vontade de servir. Tenho fome por Ele, tenho sede pela palavra dEle. Eu escolho Cristo, todos os dias. O tempo foi passando e pasmem! Ele honra.

Reconectei com Aryanne Marques, nosso propósito estava alinhado agora. Eu que sempre critiquei o fato dela falar de Deus nas palestras (pois nunca entendi esse amor) agora estava cheia de assunto com ela. Foi natural caminharmos juntas. Primeiro porque ela fundou o ICS (Instituto Cristão de Sexualidade) e eu fui a primeira a correr para essa Formação de Sexólogos Cristãos. Sim, voltei a estudar sexualidade, mas agora com a cobertura da palavra de Deus e dentro de princípios bíblicos. Me coloquei no lugar de aluna. Então recebi o convite para ser uma das professoras da Formação sobre mercado. Deus não desperdiça nada. Estou usando todo o conhecimento agora para agradar meu Deus lindo. Estreitamos nossos laços e agora caminhamos juntas no Ministério Aryanne Marques. Aprendo todos os dias com ela. Também ensino tudo o que aprendi para as alunas da Formação, sei exatamente o que fazer e o que não fazer rsrs.

### **Nasce a BeUs...**

A BeUs Personal Care é uma linha de cosméticos íntimos. Uma linha Premium de intimidade com a missão de deserotizar o mercado de intimidade no mundo. E como tudo o que Ele faz é perfeito, Ele une propósitos através de pessoas disponíveis. Eu estava disponível, tinha a expertise e experiência e agora um coração voltado para o Reino. Como estou feliz, me sinto no centro da vontade de Deus, fazendo o que sei com a motivação certa. Aryanne me convidou para ajudar a desenhar e liderar o modelo de negócios para consultoras de intimidade à luz da bíblia, o primeiro do Brasil com certeza senão do mundo. É um divisor de águas na história da sexualidade e no mundo cristão, pois mais e mais igrejas agora estão necessitando de profissionais de sexualidade à luz da bíblia e ainda me pego perguntando: “Senhor, Teus planos são tão grandiosos, eu sou capaz de honrar essa história?” **E Ele sempre me acalma: “Quando Eu chamo, eu sustento e capacito”.**



Muito prazer, sou Tarciana Chuvas. Sexóloga Cristã pelo Instituto Cristão de Sexualidade e diretora da BeUs Personal Care. Ambas as empresas do grupo Aryanne Marques. A colega que eu mais critiquei na minha jornada dentro do mercado erótico. Quero enfatizar isso porque quero honrar a vida dela. Ela é apaixonada por Jesus e por pessoas e eu aprendo todos os dias convivendo com ela. Por estudar tanto desenvolvimento humano também criei meus programas (cursos, palestras e mentorias). Sou treinadora comportamental e mentora de identidade. Criei o Método Singular (Primeiro você, depois o lar), a mentoria MP31 (mulher de provérbios 31) e o TC EXPERIENCE (imersão presencial) que já vai para a décima edição. Defendo a singularidade antes da cumplicidade. Muitos casamentos acabam porque falta a própria mulher dentro desse casamento. Falta ela inteira, amar Jesus, se amar e só depois aprender a amar o outro. Muitas mulheres idolatram seus maridos e se anulam. E dentro de tantas alunas desses últimos anos cada dia que passa sinto mais segurança para falar em nome dEle. Hoje ministro em igrejas (simmmmmmm, em igrejas também). Deus é um Deus de transformação.


Antes eu trabalhava com um assunto delicado – SEXO. Agora trabalho com dois – SEXO e DEUS. E nunca me senti tão amada por Ele tamanha confiança que me foi dada. Sinto medo? Todo dia... mas lembro quem chamou e sei que Ele vai capacitando, sustentando, patrocinando e suprimindo tudo o que eu preciso. Hoje consigo entender minha história e tudo o que aconteceu comigo. Jamais teria esse currículo sem minhas cicatrizes. Sangrei, chorei, perdi, mas o que ganhei é incomensurável e inexplicável para quem ainda não conhece Cristo. Sou uma voz. Encontrei minha voz e meu lugar de fala. Alinhei com a palavra meus talentos e os coloquei à disposição da sociedade. Tenho uma coleção gigante de erros na minha trajetória e transformei todos eles em pesos para minha musculação. Estou forte nEle.

Houve um tempo em que eu não me sentia digna de trabalhar mencionando o nome dEle. Também já me senti indigna de ser amada, querida, valorizada e honrada. Isso mudou e luto para que todas as mulheres também se sintam AMADAS. João 10:10 gere minha vida. Sou digna de uma vida em abundância em todas as áreas. Tenho ciência de meu valor, me movo pela palavra e escolho uma vida em obediência e de santidade com alta performance. Você também pode. Não interessa o que você já passou.

O mercado (sim, é um mercado com propósito) de sexualidade e de relacionamento precisa de profissionais capacitados e curados em sua identidade. Mulheres que passaram por um divórcio estão caladas porque se consideram indignas de falar sobre isso. É na área que você tanto sangrou que Deus te dá autoridade de fala. É LEGÍTIMO O QUE SE CARREGA. Capacite apenas a parte técnica e vá. Vejo vozes caladas pelo medo de julgamento e de críticas, mas jamais seremos poupadas disso. Aquele que foi perfeito não foi poupado, quem somos nós?

## PROPÓSITO COMO NEGÓCIO.

Sim, é por Ele, para Ele e com Ele. Mas é necessário PROFISSIONALIZAR esse propósito para que possamos alcançar cada vez mais famílias, capacitação é obrigatório, estudar em instituições confiáveis é essencial. Criar produtos para atender essa dor do mundo exige muito estudo, investimento e dedicação. E sua experiência vale muito, cada dor que você passou e venceu virou cicatriz. E cada cicatriz é o remédio da outra. Quero te encorajar a abrir a boca. Quero te encorajar a se juntar com pessoas que já abriram e que sabem o caminho. Você pode não acreditar, mas o seu óbvio é o extraordinário de alguém. O que você pensa que não tem valor pode salvar uma vida. Se ainda existe algo travando esse mover não descanse até destravar. O mundo precisa de você. O mundo merece sua melhor versão. Estou aqui para ajudar...

Eu posso ainda estar muitos degraus abaixo do que planejo estar, mas com certeza já subi tantos que posso ajudar todas as que estão vindo. Venha. Pegue minha mão, você não está sozinha, não estamos sozinhas. Existe um tesouro aí na sua história que só você pode contar porque só aconteceu com você. E essa história pode ajudar centenas, milhares de mulheres e suas famílias. Jesus não escolheu pessoas com currículos perfeitos, Ele escolheu os quebrados para ajudar. Essa é a beleza. No caminho de ajudar os outros Ele derrama sobre nós Sua graça e misericórdia. Vemmmmm! 

**Tarciana Chuvas: Sexóloga Cristã, Coach, Autora, Treinadora comportamental, Palestrante.**

 @tarcianachuvasoficial



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



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





# Dra Renilda Ogura

Psicóloga | Autoridade Internacional | Mentora | Escritora



@drarenildaogura

# VIOLÊNCIA PSICOLÓGICA

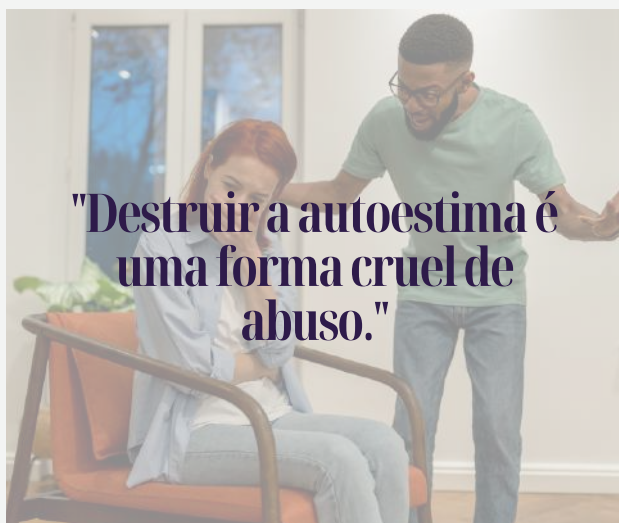
## Análise sobre os efeitos de uma violência invisível

Por Dra Renilsa Ogura

A violência psicológica é uma forma de agressão silenciosa e muitas vezes imperceptível, que causa impactos profundos na saúde emocional e mental das vítimas. Diferente da violência física, que deixa marcas visíveis, essa modalidade de abuso se manifesta por meio de palavras, atitudes e comportamentos que minam a autoestima e a autonomia do indivíduo.

A violência psicológica pode assumir diversas formas, incluindo insultos, humilhação, ameaças, chantagem emocional, isolamento social e manipulação. Muitas vezes, ocorre em relacionamentos abusivos, sejam eles amorosos, familiares ou profissionais. A vítima, ao ser constantemente desvalorizada e menosprezada, pode desenvolver problemas como ansiedade, depressão e baixa autoestima.

Além disso, essa violência pode estar presente em ambientes escolares e no local de trabalho, manifestando-se por meio de assédio moral e bullying. No contexto digital, as redes sociais se tornaram um espaço onde agressões psicológicas são propagadas com frequência, expondo vítimas a ataques constantes que afetam sua saúde mental.



**"Destruir a autoestima é uma forma cruel de abuso."**

**Dra Renilda Ogura**

*"Relacionamentos tóxicos não curam com tempo, curam com consciência e ação."*

Os danos causados por essa forma de abuso podem ser devastadores e de longa duração. Algumas das principais consequências incluem:

- **Baixa autoestima:** A vítima perde a confiança em si mesma e em sua capacidade de tomar decisões.
- **Transtornos psicológicos:** A ansiedade e a depressão são comuns entre aqueles que sofrem esse tipo de abuso.
- **Isolamento social:** A manipulação psicológica pode levar a vítima a se afastar de amigos e familiares.
- **Dificuldade de estabelecer relações saudáveis:** A exposição prolongada a esse tipo de abuso pode afetar a forma como a vítima interage com outras pessoas no futuro.
- **Problemas físicos:** O estresse contínuo pode levar a sintomas físicos, como dores de cabeça, distúrbios do sono e problemas gastrointestinais.
- **Dependência emocional:** Muitas vítimas acabam presas a relações abusivas por não conseguirem romper o ciclo de manipulação.

Reconhecer a violência psicológica é o primeiro passo para combatê-la. Alguns sinais indicativos incluem medo constante, sentimento de inferioridade, dependência emocional e dúvidas frequentes sobre o próprio valor. É fundamental buscar apoio, seja de amigos, familiares ou profissionais da área da saúde mental. A terapia pode ajudar a reconstruir a autoestima e estabelecer limites saudáveis.

Além disso, a informação e o conhecimento são ferramentas essenciais na prevenção da violência psicológica. Campanhas de conscientização, educação emocional e treinamentos em ambientes corporativos podem ajudar a identificar e combater comportamentos abusivos.

A violência psicológica, apesar de invisível, é extremamente destrutiva. Conscientizar-se sobre seus impactos e formas de prevenção é essencial para combater essa realidade. A valorização da saúde mental e o fortalecimento das relações saudáveis são passos fundamentais para erradicar esse tipo de violência e promover um ambiente mais seguro e respeitoso para todos. É necessário um esforço coletivo para criar espaços onde o respeito e a empatia sejam prioritários, garantindo que nenhuma vítima sofra em silêncio.

Se você ou alguém que conhece está enfrentando esse tipo de violência, procure ajuda. Existem profissionais e organizações dedicadas a oferecer suporte e orientação para que as vítimas possam recuperar sua autonomia e bem-estar emocional.



**Dra Renilda Ogura**

Psicóloga, Autoridade Internacional,  
Treinadora, Mentora e Escritora

 @drarenildaogura



Comece o dia  
com Deus, estudando  
um capítulo da Bíblia



[ *Reavivados*  
por sua palavra ]

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

[ntplay.com](http://ntplay.com)



CANAL  
1

**SKY**

CANAL  
31

**Claro** NET

CANAIS  
27 e 527

Comunicação

Ivan Alexandre

Mentor de VOZ e Comunicação com Propósito | Educador | Palestrante



@ivanalexandrevoz

# Sua VOZ, sua Identidade Sonora!



Como reconhecê-la e expressá-la a favor de conexões genuínas e resultados extraordinários?

*Por Ivan Alexandre*

VOZ é Poder! É mais do que um simples som. Ela expressa quem somos e revela nossa identidade sonora.

Ter competência técnica, currículo diferenciado, saber “o que falar” e “como falar”, tal como dominar as técnicas de oratória e persuasão podem ser interessantes, mas é preciso ter VOZ! O posicionamento vocal na comunicação pode ter vários impactos, desde aproximar ou afastar pessoas, valorizar ou desvalorizar a mensagem transmitida, ou pode servir de ponte ou barreira na conquista de resultados almejados, dentre outras possibilidades.

Muitas pessoas desejam melhorar a qualidade da voz na comunicação e diversos profissionais buscam potencializar a voz como ferramenta estratégica para conquistar suas metas e objetivos. Desta forma, há muitos investimentos em cursos e treinamentos para alcançar a alta performance vocal.

Diversos fatores podem motivar a busca pelo aperfeiçoamento vocal na comunicação. É muito comum, o desejo por uma voz impactante que possa facilitar a conquista de resultados específicos. Além disto, há que escolha transmitir uma imagem de segurança, confiança e credibilidade através de uma voz poderosa, que, muitas vezes, pode estar encobrendo possíveis sensações de medo, insegurança, insuficiência e/ou não merecimento. Da mesma forma, há quem almeje otimizar a performance vocal por alguma necessidade, mesmo inconsciente, desconhecimento, aprovação, vontade de arrasar e deixar marca diferenciada, dentre inúmeras outras motivações.

Muitas destas motivações podem estar pautadas no medo, bem como em interesses e metas particulares e autocentradas, em que o interlocutor não é devidamente considerado como parte integrante na comunicação. Quanto isto acontece, a voz passa a ser utilizada para defender interesses próprios e uma imagem vocal é projetada para atender as necessidades particulares. Há quem considere a voz como a expressão de uma personalidade. Em determinada instância, isto faz sentido. Por outro lado, as personalidades que muitas pessoas acreditam ser, e defendem, nem sempre refletem a real identidade delas.

Reconhecer a verdadeira identidade vocal na comunicação vai além da identificação com uma imagem projetada sobre nós mesmos. É a manifestação genuína da autenticidade e espontaneidade do Ser que realmente somos para além de uma personalidade que acreditamos ser.

Neste contexto, há o reconhecimento e clareza das verdadeiras motivações vocais que vão além de defender interesses ou metas particulares, pautadas no medo. Há uma abertura para perceber o que realmente importa na comunicação, considerando todos os envolvidos. O processo de reconhecimento da real identidade vocal conduz a uma maior integridade e coerência entre o que se pensa, sente e fala. Com isto, as sensações decorrentes deste movimento tendem a promover conexões genuínas, com impactos em resultados extraordinários.

O reconhecimento e expressão da verdadeira VOZ tem valor inestimável. É a manifestação genuína da real identidade sonora do Ser que se expressa, vinculada com a lembrança da nossa real grandeza e Poder! Desta forma, o Poder de uma VOZ reflete o reconhecimento do próprio Poder em SER quem realmente somos para além do que acreditávamos ser.

E você, tem reconhecido a VOZ por traz da sua voz? Tem se reconectado com sua real identidade sonora? Deseja expressar sua VOZ de forma livre, consciente e com propósito?

Este é o convite para você se tornar uma melhor contribuição para a humanidade com o Poder da sua VOZ Autêntica!



# 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



# 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.empreendedoresdobrasil.com](http://www.empreendedoresdobrasil.com)