



EMPREENDEDORES do Brasil

Ed. 32 | 2025



O PODER É DELAS

**Tatiana Alves, Walevska Quantum e
Fernanda Morales**

Elas inspiram com suas histórias de coragem, autenticidade e impacto, mostrando que liderança feminina é força transformadora nos negócios e na vida.

O FUTURO CHEGOU



Criamos e estruturamos o seu **Curso Online**
Desenvolvemos **Páginas de Vendas** que Convertem
Gerenciamos seu **Tráfego Pago com Inteligência**
Construímos **Funis de Vendas** Estratégicos
Produzimos **Vídeos Virais** que atraem clientes certos
Criamos **Automação com IA**

SUMÁRIO

Edição 32/ 2025

05

BATE PAPO COM VOCÊ
Fátima Reis

08

BATE PAPO COM EMPREENDEDORA
Vanessa Junges

14

CRIATIVIDADE INTENCIONAL: O PILAR ESTRATÉGICO
PARA SE TORNAR INCONFUNDÍVEL
Rosely Boschini

18

O PODER DA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE: COMO
COBRAR MAIS E ENCANTAR MAIS
Luana Moreira

24

REALIDADE VIRTUAL E FÍSICA QUÂNTICA: WALEVSKA
QUANTUM APRESENTA A TERAPIA DO FUTURO
Walevska Quantum

30

TATIANA ALVES: A MULHER QUE TROUXE VOZ AO
MODELO BROKER DE DISTRIBUIÇÃO NO BRASIL
Tatiana Alves

36

FERNANDA MORALES: TRANSFORMANDO DOR EM
POTÊNCIA E LIDERANÇA
Fernanda Morales

42

FOTOGRAFIA COM IA: A INOVAÇÃO QUE ESTÁ
TRANSFORMANDO A FORMA DE COMUNICAR
MARCAS E NEGÓCIOS.
Fernanda Menezes

46

SAÚDE MENTAL DO EMPREENDEDOR E SETEMBRO
AMARELO: CONHEÇA ESTRATÉGIAS PARA PROMOVER
O EQUILÍBRIO ENTRE TRABALHO E VIDA PESSOAL
Marlon Freitas

52

LANÇAMENTO DO LIVRO "O MODELO BROKER DE
DISTRIBUIÇÃO" ATIANA ALVEZ REDEFINE O FUTURO
DA LOGÍSTICA E DA DISTRIBUIÇÃO NO BRASIL
Lançamento do Livro de Tatiana Alves

CAPA 24



**Tatiana Alves,
Walevska Quantum
e Fernanda Morales**

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
Estrategista Digital: Lucas Ferreira
Videomaker Master: Joilson Pereira
Videomakers: Valter Silva
Fotógrafos: Joilson Pereira, Taís Silva e Fernanda Menezes.
Gestor de Tráfego: Alisson Silva e Lucas Serinolli
Design Gráfico: Pollyanna Farias
Desenvolvimento Humano: Rose Figueiredo e Cristina Lang
Capa: Tatiana Alves, Walevska Quantum e Fernanda Morales
Foto Capa: Divulgação
Formato: Digital
Publicação: 32ª 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, Rosely Boschini, Camila Hannoun, Tatiana Alves, Walevska Quantum, Fernanda Morales, Vanessa Junges, Fernanda Menezes, Luana Moreira, Geraldo Rufino, Arthur Rufino, Vanessa Sens, Thais Brant, Cesar Genehr, Ubirajara Ferreira, Daniel Fonseca e Marlon Freitas.

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

Há edições que nascem com uma força especial — e esta é uma delas. A 32ª capa da Revista Empreendedores do Brasil traz o tema “O PODER É DELAS”, celebrando três mulheres que representam inovação, coragem e propósito em suas mais autênticas expressões.

Começamos com Walesvka, cientista da felicidade, psicoterapeuta quântica e criadora do *Quantum VR®*, a primeira metodologia brasileira que une realidade virtual, física quântica e neurociência para tratar fobias, medos e traumas. Com mais de 20 anos de estudos e atuação, ela mostra que ciência e espiritualidade podem caminhar juntas na cura emocional e no desenvolvimento humano.

Na sequência, conhecemos Tatiana Alvez, empresária, professora de pós-graduação e autora do primeiro livro do Brasil sobre o *Modelo broker de distribuição*. De assistente comercial a referência nacional, ela se destaca pela disciplina, estratégia e paixão em ensinar. À frente da Efetiva Distribuição, Tatiana mostra que liderança é sobre consistência, visão e a coragem de inovar num mercado em constante transformação.

Fechando o trio, Fernanda Morales, criadora da Mentoria *Ciência do Eu*, transforma dor em propósito e conduz mulheres em jornadas de autoconhecimento e liderança feminina. Após enfrentar perdas e desafios pessoais, ela ressignificou sua história e hoje ensina que o verdadeiro poder nasce quando a mulher se reconecta com sua essência e escolhe viver com consciência e propósito.

Nesta edição, também celebramos vozes inspiradoras: Vanessa Junges, líder da Flora Pura Curitiba, fala sobre autocuidado e sustentabilidade; Rosely Boschini aborda a criatividade intencional; Luana Moreira reflete sobre experiência do cliente; Fernanda Menezes mostra o impacto da fotografia com IA; e Marlon Freitas traz uma reflexão essencial sobre saúde mental do empreendedor.

Encerramos brindando os lançamentos do livro *Modelo Broker de Distribuição*, de Tatiana Alves e da obra coletiva *Os Improváveis*, organizada por Geraldo Rufino e publicada pela Editora Gente, da qual também faço parte — uma celebração à resiliência e à força de quem transforma o improvável em realidade.

Que homens e mulheres continuem inspirando o Brasil a continuar empreendendo com propósito, consciência e coração.

Fátima Reis
Editora Chefe



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

EMPREENDEDORAS IMPARÁVEIS

OBRA COLETIVA



Clique agora e faça parte dessa obra coletiva 



WWW.EMPREENDEDORESDOBASIL.COM

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





Bate Papo



VANESSA JUNGES

Empresária | Palestrante | Escritora

 @vanessaspjunges 

VANESSA JUNGES – LIDERANÇA E BELEZA CONSCIENTE

Por Fátima Reis

Nossa convidada é uma empreendedora que trilhou mais de 20 anos na educação e transformou um momento de burnout em 2019 em propósito de vida. Hoje, lidera a Flora Pura Curitiba, unindo autocuidado consciente, impacto social e sustentabilidade.

À frente de projetos como Seu Momento Flora e SouFloraPura – A Beleza que Transforma, promove bem-estar, empoderamento feminino e oportunidades de renda extra, sempre conectando autonomia financeira, educação e consumo responsável.

A marca, nascida em 1949 no interior do Ceará, mantém vivo o legado de cuidar de pessoas e da natureza, apostando em produtos cruelty free, embalagens recicláveis e iniciativas sustentáveis.

Além disso, ela compartilha sua trajetória em livros de coautoria, inspirando mulheres com histórias de liderança, propósito e resiliência.

Uma líder que mostra na prática como a beleza consciente pode transformar vidas de dentro para fora.

1. Sua trajetória é marcada por reinvenção e propósito. Como essa visão moldou sua vida e sua liderança à frente da Flora Pura Curitiba?

VJ: Minha trajetória sempre foi guiada por propósito. Comecei na área da educação, com escolas de idiomas, e pude ver de perto como o conhecimento abre portas e transforma vidas. Mas em 2019, ao enfrentar uma crise de Burnout, percebi que o autocuidado não é luxo — é uma necessidade. E foi dessa vulnerabilidade que nasceu minha conexão com a Flora Pura.

Assumir a gestão da marca em Curitiba significou unir duas grandes paixões: transformar vidas por meio da educação e do autocuidado consciente. Hoje, lidero a Flora Pura com um olhar humano, buscando não apenas resultados, mas impacto real: inspirar pessoas a se cuidarem, se valorizarem e acreditarem que é possível transformar sua realidade.

2. A Flora Pura vai muito além de uma marca de cosméticos. Como vocês transformam o autocuidado em um movimento de impacto?

VJ: Acreditamos que beleza é muito mais do que estética. É sobre saúde, bem estar, autoestima e propósito. O autocuidado consciente, para mim, é uma forma de se reconectar com quem você é e de se fortalecer para enfrentar os desafios da vida.

Com o nosso projeto “Seu Momento Flora”, criamos um espaço de pausa no dia a dia. Um convite para desacelerar, respirar e lembrar que cuidar de si mesma é também uma forma de cuidar dos outros. Quando uma mulher se sente bem consigo mesma, ela expande esse bem-estar para sua família, sua comunidade e até para seus negócios. É assim que o autocuidado se transforma em movimento de impacto social.

3. Essa preocupação com a comunidade está no DNA da Flora Pura, que nasceu no interior do Ceará. Como esse legado influencia suas ações hoje?

VJ: A Flora Pura nasceu em 1949, em Cariús, uma cidadezinha de 18 mil habitantes no interior do Ceará, e desde o início teve a preocupação de cuidar das pessoas, gerar oportunidades e fortalecer a economia local. Esse legado me inspira todos os dias.



Aqui no Sul, sigo com o mesmo propósito: criar impacto positivo não apenas no consumo consciente, mas também nas pessoas. Seja com projetos de sustentabilidade, seja com a criação de oportunidades de renda extra e educação através do SouFloraPura – A Beleza que Transforma, nosso compromisso é manter viva essa essência: cuidar da natureza e das pessoas ao mesmo tempo.

4. A expansão para o Sul traz uma novidade: o programa de revendas. Como esse projeto conecta empreendedorismo, propósito e empoderamento?

VJ: O nosso projeto SouFloraPura – A Beleza que transforma nasceu do desejo de unir renda extra, autocuidado e educação. Mais do que um programa de revendas, é um movimento de empoderamento feminino e transformação social.

Cada revendedora tem acesso a kits acessíveis, sustentáveis e lucrativos, mas também a benefícios exclusivos em cursos de inglês e espanhol nas escolas inFlux e Athus. Isso significa que, além da independência financeira, oferecemos a chance de ampliar horizontes através da educação.

É exatamente essa combinação — autonomia financeira e intelectual — que torna o nosso projeto SouFloraPura tão especial. Porque vender produtos sustentáveis é cuidar do hoje, mas aprender um segundo idioma é pensar e cuidar do futuro.

5. A beleza consciente é uma tendência crescente no mercado. Qual o diferencial da Flora Pura nesse cenário competitivo?

VJ: O nosso maior diferencial é o propósito por trás da marca. Não vendemos apenas cosméticos naturais. Vendemos histórias, valores e impacto social.





“Beleza é muito mais do que estética. É saúde, bem-estar, autoestima e propósito.”

A Flora Pura aposta em produtos 100% cruelty free, embalagens recicláveis, projetos de refil, fórmulas naturais e fragrâncias marcantes. Mas, além disso, se preocupa com quem está por trás de cada produto: colaboradores da fábrica no Ceará, colaboradores dos empórios e lojas, revendedores, famílias e clientes.

A beleza consciente, para nós, é integral: corpo, mente, alma e planeta. É isso que nos torna únicos e próximos de quem acredita em um consumo mais humano e responsável.



6. Para quem deseja empreender, especialmente no mercado de beleza, qual conselho você deixaria?

VJ: Empreender vai muito além de vender um produto ou serviço. É preciso alinhar propósito, disciplina e muita resiliência. O mercado da beleza é apaixonante, mas também exige muito preparo.

Meu conselho é: escolha algo que esteja alinhado com os seus valores. Nos dias desafiadores, é o propósito que mantém você firme. Estude, busque conhecimento, mantenha-se atualizado, e não tenha medo de se reinventar. E, principalmente, cuide de você mesmo no processo. Porque quando estamos bem, conseguimos entregar nosso melhor ao mundo.

7. Quais foram os maiores desafios ao mergulhar no mercado de beleza, após mais de 20 anos empreendendo com escolas de idiomas? E de que forma essa transição contribuiu para o seu crescimento pessoal e profissional?

VJ: O maior desafio foi sair da minha zona de conforto. Eu vinha de um setor de serviços, no qual já tinha expertise, e mergulhei em um universo totalmente novo: o varejo, os produtos físicos, a gestão de estoque e validade.



No início, foi desafiador entender a dinâmica de um shopping, lidar com altos custos fixos e formar uma equipe alinhada aos valores da marca. Mas cada dificuldade foi uma oportunidade de aprendizado. Hoje, posso dizer que essa transição me tornou uma empreendedora mais completa, mais resiliente e ainda mais apaixonada por gerar impacto positivo na vida das pessoas e no meio ambiente.

8. Como você enxerga o futuro da Flora Pura e o impacto que deseja deixar no mercado de beleza e na vida das pessoas?

VJ: Meu sonho é que a Flora Pura se torne um símbolo de transformação: da beleza consciente, do consumo responsável e do empoderamento feminino.

Com a expansão das vendas e a consolidação do nosso projeto SouFloraPura – A Beleza que Transforma, quero impactar cada vez mais famílias — seja com renda extra, seja com acesso à educação. Também desejo fortalecer o Seu Momento Flora como um movimento que inspira mulheres a cuidarem de si mesmas com mais amor e presença.

No fim, acredito que o verdadeiro legado não está nos números, mas nas vidas que conseguimos transformar ao longo do caminho. Esse é o impacto que quero deixar: beleza que transforma de dentro para fora.

9. Você está escrevendo como coautora em mais três livros que estão saindo em breve. Conta um pouquinho pra gente sobre quais os temas e objetivos com cada um deles.

VJ: Com o lançamento do meu primeiro livro, percebi o quanto compartilhar minha trajetória pode ser inspirador e transformador para outras mulheres. Foi um momento de grande aprendizado e emoção, que despertou em mim uma verdadeira paixão por escrever e deixar meu legado através das palavras. Por isso, aceitei novos convites para coautorias que têm tudo a ver com meus valores e propósito.

Livro 1 - Quais de mim você procura: Mulheres na Sustentabilidade

Neste livro, falo sobre a importância de alinhar propósito e impacto. Sustentabilidade, para mim, vai muito além do cuidado com o meio ambiente: é também sobre cuidar das pessoas, gerar oportunidades e criar negócios que transformem vidas. É o olhar para o presente, mas sempre com responsabilidade com o futuro.

Livro 2 - Gurias que Empreendem

Aqui, compartilho minha jornada empreendedora, desde os desafios da menina tímida até a liderança à frente de empresas na área da educação e da beleza. O objetivo é mostrar que é possível, sim, transformar sonhos em realidade, mesmo quando as portas parecem se fechar. Quero encorajar mulheres a acreditarem mais em si mesmas e no poder de seus negócios.



Livro 3 - Bem Sucedidas - 2ª Edição: Histórias de Mulheres Líderes no Mundo dos Negócios

Esse projeto me honra muito, pois reúne trajetórias de mulheres incríveis que estão fazendo a diferença em diferentes áreas. Nele, compartilho aprendizados sobre liderança, propósito e resiliência. Minha intenção é inspirar novas líderes, mostrando que sucesso é sobre impactar vidas e abrir portas — não apenas sobre cargos ou conquistas individuais.

Cada um desses livros é uma sementinha que planto para que outras pessoas possam florescer. Acredito que histórias têm o poder de transformar, e se a minha puder encorajar alguém a dar o próximo passo, já terá valido a pena.



Seja nossa revendedora



+55 41 98852-1265





@vanessaspjunge



ROSELY BOSCHINI

CEO EDITORA GENTE

 @roselyboschini 



Criatividade intencional: o pilar estratégico para se tornar inconfundível

Ao longo de tantos anos à frente da Editora Gente, vi o mercado passar por muitas mudanças, algumas maiores, outras menores, mas a constante sempre foi a mesma: só se mantêm sustentáveis os negócios que se adaptam a tempo. No cenário de hoje, o que vejo de forma mais urgente é que não tem como falar de crescimento sem falar das possibilidades do mundo digital, sem falar de construção da audiência, escala. É simplesmente incontornável, e eu não sou a primeira a te dizer isso. Mas talvez eu seja a primeira a dizer que não adianta tentarmos escalar algo que não tem alma, clareza nem direção.

O que nos trouxe até aqui, não nos garante um lugar no futuro. Mesmo assim, sigo vendo empresas e líderes que se apoiam apenas no conhecido, repetindo as mesmas estratégias e acreditando que detêm, sozinhos, todas as respostas.

Na minha visão, isso é uma falsa segurança. Quando acreditamos que não há necessidade de inovar, mudar, questionar, entramos no automatismo da operação, da rotina. Quando repetimos decisões e processos apenas porque “sempre foi assim”, perdemos a capacidade de refletir sobre por que fazemos o que fazemos. Nesse estado de repetição automatizada do que estava funcionando, sem renovar o repertório, a rotina vira uma prisão e o risco de perder relevância aumenta, especialmente se não percebermos as mudanças do mundo a tempo.



É por isso que cada vez mais eu tenho defendido o conceito de criatividade intencional: a capacidade de transformar seus recursos intelectuais e tecnológicos em algo vivo, comunicável e com personalidade. Essa habilidade não significa realizar grandes malabarismos performáticos para chamar a atenção dos seus clientes e da concorrência, mas, sim, saber ocupar o espaço que só você pode ocupar. Eu acredito que criatividade intencional salva negócios e, mais do que isso, nos dá um significado do porquê trabalhar.

Quando o inimaginável acontece

Quando a pandemia foi decretada, em 2020, tudo mudou: o mundo passou a se reorganizar não só nos aspectos profissionais, mas nos comportamentos sociais e pessoais, na forma como nos relacionávamos uns com os outros. Ao longo daquele primeiro ano, vi os processos, estratégias e modelos de operação terem de ser reinventados de um dia para o outro.

Enfrentar aquele período exigiu muita criatividade intencional. Organizamos o nosso repertório – revisitamos experiências e cases, elencamos erros e acertos –. Analisamos recursos que estavam fora do radar até então. Passamos a moldar nossas ações de modo a responder algumas perguntas-chave:

- Como podemos ser úteis neste momento?
- Como podemos estar próximos dos leitores e oferecer nosso apoio possível?
- Como adaptamos o core do nosso trabalho para seguir levando conhecimento?

Adaptamos as rotinas internas, chamamos os autores para mais perto. Damos vida a uma série de iniciativas, como a Gente não para, uma campanha de lives diárias nas quais eu e meus autores conversávamos sobre os mais diferentes temas. Também formatamos novos programas, como a Imersão Best-Seller que, desde então, passou a ser realizada 100% online.

Esse período acabou se tornando um ponto de inflexão para o nosso ecossistema: desenvolvemos novas musculaturas que, primeiro, apareceram como respostas imediatas, mas cujo verdadeiro impacto só ficou claro agora, olhando em retrospecto.

Acredito que foi nesta transição o período mais intenso no qual desenvolvemos a criatividade intencional como uma competência. A partir dela, e de como ela se tornou parte do nosso DNA, nos colocamos melhor preparados para os desafios que se apresentam.

A criatividade é o modo de viver a vida de verdade

Aplicar a criatividade aplicada de maneira intencional não é um dom, é um hábito. O que a diferencia de qualquer outra técnica é simples: ela não depende de momentos de inspiração, mas da decisão de manter o pensamento criativo ativo e viver de maneira intencional, estando presente em tudo o que faz.

Para isso, recomendo algumas práticas:

- Crie rituais criativos: reserve um tempo fixo para escrever e registrar suas ideias. Este é um hábito que você pode adotar reservando 15 minutos por dia - e se for logo pela manhã, será incrível!
- Crie em rede: busque feedbacks, cocrie projetos e converse com pessoas de fora do seu círculo. Faça isso sempre de forma genuína e com interesse sincero no que o outro pode contribuir.
- Encare a inovação como fenômeno social: não basta inventar algo novo, é preciso mudar comportamentos e gerar valor real. Lembre-se: o ser humano sempre deve estar no centro do processo.
- Exponha-se ao mundo: viaje, experimente atividades novas, conecte-se com a natureza, com paisagens diferentes. Exponha-se ao novo!

E, mais importante, se livre da pressão de tentar inventar algo do zero. Muitas vezes, a verdadeira criatividade está em enxergar novas possibilidades a partir do que você já usa todos os dias. Então, traga à mesa seu repertório único, suas memórias, dores, paixões e sonhos. Essas são as suas assinaturas: o que te torna um líder inconfundível.

E, num mundo de excessos, onde a cada segundo uma avalanche de informações chega até cada um de nós, ser inconfundível é, talvez, a maior vantagem competitiva que você pode ter.





“O que nos trouxe até aqui não nos garante um lugar no futuro.”



A close-up portrait of a woman with voluminous, wavy brown hair, wearing a white turtleneck sweater and a diamond ring. She is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a soft, warm brown color.

LUANA MOREIRA

Personal Brand | Mentora em Posicionamento e Produtos High Ticket

 @aluanamove 

O PODER DA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE:

Como Cobrar Mais e Encantar Mais



No universo do alto ticket digital, o que realmente diferencia um especialista não é apenas o método que ele ensina ou a transformação que promete, mas a forma como conduz cada detalhe da experiência do cliente. Produtos de valor elevado não se sustentam em preços: sustentam-se em percepções, símbolos e emoções. E é justamente a experiência que transforma valor em desejo, preço em investimento e cliente em defensor da marca.

Branding, aqui, não é secundário: é alicerce. Uma marca coerente, com identidade sólida e narrativa envolvente, comunica consistência antes mesmo da primeira palavra dita. Quando o cliente percebe unidade na estética, na voz, na promessa, a confiança se instaura. E confiança, no jogo do alto ticket, é a moeda mais valiosa. A narrativa, por sua vez, é a ponte invisível: conecta a sua história à do cliente, faz com que ele se veja refletido na transformação que você oferece. Não é sobre vender: é sobre convidar alguém a habitar um novo lugar no mundo.




“Confiança é a moeda mais valiosa do jogo do alto ticket.”

“A JORNADA DO CLIENTE COMEÇA NO PRIMEIRO CONTATO E SE ETERNIZA NA MEMÓRIA AFETIVA.”

E os números confirmam o que os grandes já entenderam: segundo pesquisa da PwC, 86% dos consumidores estão dispostos a pagar mais por uma experiência superior, e dados da McKinsey mostram que empresas líderes em CX crescem em receita muito mais rápido que seus concorrentes. No Brasil, esse movimento é ainda mais expressivo: o mercado de gestão da experiência do cliente deve quase triplicar até 2030, com crescimento anual de 15%. Isso significa que o futuro já tem direção: quem encantar mais, cobrará mais.

Mas como se faz isso na prática? No alto ticket, a experiência não termina no contrato: ela começa no primeiro contato, se fortalece no atendimento e se potencializa na entrega. É na personalização, na antecipação das necessidades, no cuidado com os detalhes e nas surpresas inesperadas que o cliente sente: “valeu cada centavo”. Uma jornada mapeada com maestria, alimentada por profissionalismo e guiada para gerar emoções positivas, torna-se inesquecível.

Cobrar mais, portanto, não é um ato de ousadia, mas de responsabilidade. É assumir o compromisso de entregar algo que toca o intangível, algo que se insere na memória afetiva do cliente. A experiência é o palco invisível onde branding e narrativa se apresentam juntos, encantando, fidelizando e elevando a régua de todo nosso mercado. Porque no alto ticket, o verdadeiro valor vai além do preço, se trata de gerar uma experiência inesquecível ao cliente. 

ALUANAMOVE

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 6581-5702

01 EDIÇÃO / ANO 2025



REIS MAGAZINE

Seu Guia de Serviços da Zona Sul de São Paulo



VENHA PARA O MELHOR
GUIA DA ZONA SUL DE
SÃO PAULO



VENHA
CONTAR A SUA HISTÓRIA
E DIVULGAR SEUS SERVIÇOS E PRODUTOS

**TENHA SUA MARCA
DESEJADA**

Guia digital e em breve APP

Entre em contato e reserva seu anúncio: 11 95902-6499



CAPA

**WALEVSKA
QUANTUM**

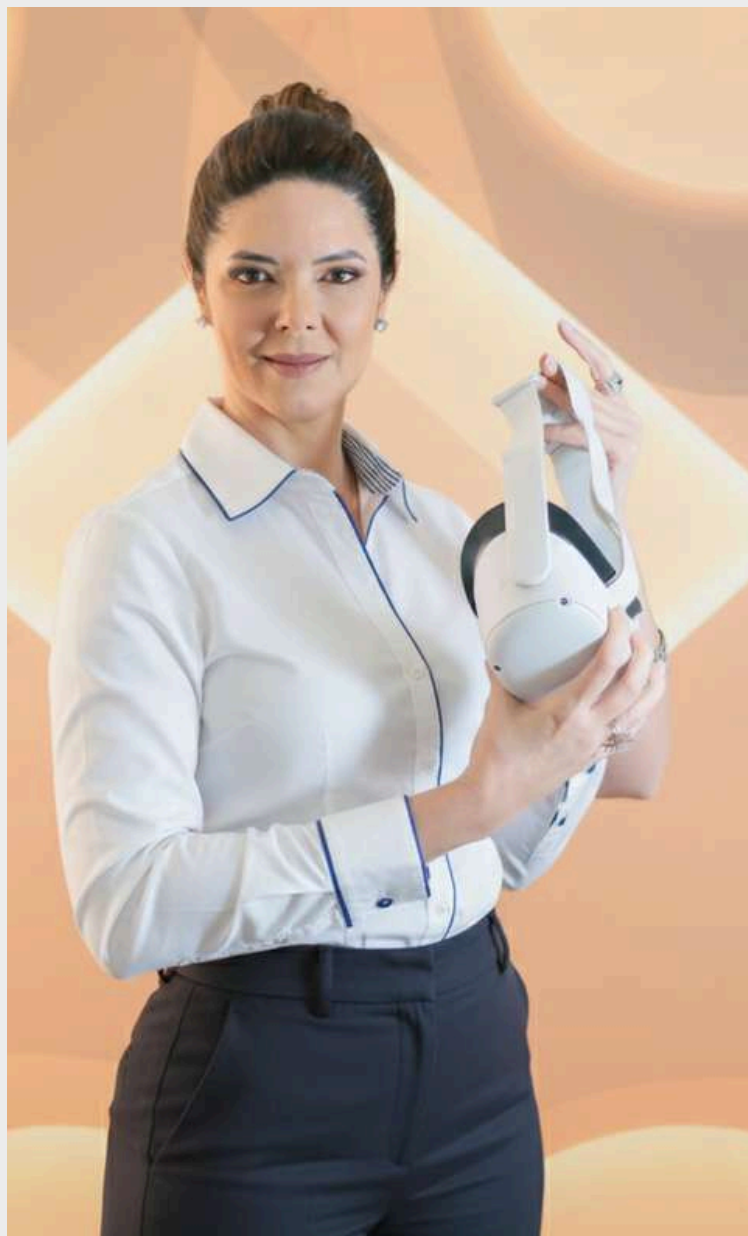
REALIDADE VIRTUAL E FÍSICA QUÂNTICA: WALEVSKA QUANTUM APRESENTA A TERAPIA DO FUTURO.

Quando falamos em inovação na saúde mental, poucos nomes no Brasil têm uma trajetória tão pioneira quanto Walesvka, Cientista da felicidade, Psicoterapeuta quântica, pesquisadora em Neurociência e criadora do Quantum VR® - a primeira metodologia brasileira a unir realidade virtual, física quântica e técnicas de reprogramação mental para tratar fobias, medos, pânicos e TOC.

Desde muito jovem, Walesvka sentia a energia do corpo de forma diferente, o que a levou a estudar física quântica e terapias complementares quando esse tema ainda era praticamente desconhecido no país. Com mais de 20 anos de atuação e mais de 30 cursos realizados no Brasil e no exterior, ela desenvolveu processos terapêuticos inovadores que vêm transformando vidas. O Quantum VR®, sua criação mais recente, é um aplicativo de realidade virtual que acelera tratamentos, reduz o sofrimento emocional e potencializa resultados para profissionais de saúde mental e seus pacientes. A metodologia alia Neurociência, Física Quântica e Psicologia, mostrando que a tecnologia pode ser uma grande aliada do bem-estar emocional.

Nesta entrevista exclusiva, vamos conhecer mais da história de Walesvka, entender como nasceu o Quantum VR®, quais são seus diferenciais em relação às terapias convencionais e de que maneira ele já está ajudando pessoas a superarem traumas e medos.

Prepare-se para mergulhar no universo onde ciência, tecnologia e consciência se encontram para revolucionar a saúde mental no Brasil.



1. O que te motivou a iniciar sua jornada no campo da psicoterapia quântica? E qual foi o seu maior desafio?

WQ: Eu sempre senti a energia do corpo de forma diferente. Sempre tive uma eletricidade estática muito forte, então sou daquelas pessoas que sempre leva choque na porta do carro, por exemplo. Isso naturalmente chamou minha atenção para a energia que o corpo possui. Comecei a estudar sobre isso e, nesse processo, descobri a Física Quântica. Foi um desafio enorme, pois estou falando de mais de vinte anos atrás, quando no Brasil quase ninguém sabia o que era esse assunto. Por isso, precisei pesquisar fontes fora do país para ter acesso a esse conhecimento.



2. Como a sua formação em Ciência da Felicidade e Neurociência contribui para o seu trabalho hoje?

WQ: Elas me trouxeram informações preciosas sobre sentimentos, sensações, ações e reações e como isso é processado no cérebro humano. Desta forma eu consegui com base nisso, desenvolver alguns processos de tratamentos na saúde mental. Sendo o mais recente e mais inovador e impactante, o Quantum VR®.

3. Após 20 anos de atuação e mais de 30 cursos na área, o que você considera seu maior aprendizado como terapeuta?

WQ: Que nada pode ser excludente, todo conhecimento, todas as linhas de estudos e pensamentos, são válidos e é a soma deles que descobrimos maravilhas!

Foi o caso do Quantum VR® que utiliza o conhecimento vindo de várias técnicas e várias linhas de estudos, como a Física Quântica, a Neurociência, a Psicologia, as Terapias Complementares Integrativas e até a Psiquiatria.

4. O que é, na prática, o Quantum VR® e como ele difere das terapias convencionais?

WQ: O Quantum VR® é o aplicativo de realidade virtual específico para tratamento de medos, fobias, pânicos e TOC.

O Quantum VR® veio para facilitar e acelerar o processo terapêutico de forma acessível ao profissional de saúde mental.

Desenvolvida após anos de estudos, o profissional de saúde mental tem acesso a ferramenta que otimiza o tratamento com o seu paciente. A metodologia veio para revolucionar a área da saúde mental.

5. Quais os principais benefícios do Quantum VR®?

WQ: A metodologia foi criada para reduzir o tempo de tratamento de forma exponencial porque afinal ninguém gosta de ficar anos sofrendo. Assim otimizamos tempo e principalmente reduzimos dor e sofrimento emocional em um espaço de tempo bem menor que nos tratamentos convencionais.



"Realidade Virtual e Física Quântica não são o futuro — já são o presente da saúde mental."

6. Como a ciência e a física quântica fundamentam a sua abordagem terapêutica?

WQ: A metodologia associa várias técnicas de reprogramação mental com técnicas de liberação energética. A associação dessas técnicas potencializa e acelera o resultado e aumenta a capacidade de resposta do cérebro. Os sentidos sensoriais utilizados no tratamento com o QUANTUM VR® são o visual e o auditivo, sendo que os dois associados têm uma resposta quase que automática do cérebro que entende que aquilo que está sendo exposto é real.

Desta forma conseguimos ter uma resposta cerebral mais “real” e conseqüentemente a ativação da Amígdala, levando o paciente a agir e reagir como se fosse real. A partir daí entramos com a metodologia que vai reprogramar aquele sentimento / sensação negativo para um positivo, chegando à informação no córtex frontal já ancorada na nova programação.

7. Você pode explicar de forma simples como a nova metodologia do Quantum VR® impacta nossa saúde emocional?

WQ: Todo paciente adulto que tenha fobias, pânico, medos exagerados e não controlados, TOC. E que esteja causando sofrimento, afastamento social ou constrangimento, pode retomar a sua vida de forma leve, com suas emoções e sentimentos regulados e isso impacta na vida e no desenvolvimento da pessoa, desde a relação social, familiar e consigo mesmo.

8. De que forma a física quântica e a neurociência influenciou na construção da sua metodologia?

WQ: Entender como o cérebro funciona e como respondemos a estímulos, como registramos as coisas que acontecem em nossa vida e entender como isso repercute em nosso sistema energético fez toda a diferença na construção do projeto.

Sabemos através da física quântica que temos uma assinatura energética e que ela tem uma frequência e que podemos modular esta frequência e que isso interfere na forma de agir e reagir a um determinado fato, então conseguimos mudar o que está acontecendo. E é aí que entra a neurociência e a ciência da felicidade, entendendo o mecanismo cerebral para reprogramar nosso sistema.

9. Em quais tipos de quadros emocionais você tem observado melhores resultados com sua técnica?

WQ: Todo paciente adulto que tenha fobias, pânico, medos exagerados e não controlados, TOC. E que esteja causando sofrimento, afastamento social ou constrangimento, pode ter melhora ou resolução significativa do quadro.

10. Quanto tempo, em média, leva para um cliente perceber mudanças significativas com o Quantum VR®?

WQ: Isso pode variar de pessoa para pessoa, são vários fatores envolvidos, desde o grau do problema até a resposta neural do cliente.

11. Por que você acredita que a terapia com realidade virtual é a “terapia do futuro”?

WQ: Porque estamos na era digital, as maravilhas que a tecnologia que já conhecemos na área da estética, pode e deve ser desenvolvida na área da saúde mental, pois futuramente e não tão distante assim vamos ter tecnologia para tudo, a IA já está aí para isso, a robótica cada vez mais forte e presente em todos os setores, tudo poderá ser tratado através da tecnologia, porque a mente humana ficaria de fora desse advento? Afinal a mente humana é quem mais precisa de atenção, sem ela não teríamos chegado até aqui.


TERAPIA QUÂNTICA

12. Que conselho você daria para quem está buscando equilíbrio emocional e bem-estar, mas ainda não conhece o Quantum VR®?

WQ: Se você é profissional de saúde mental venha conhecer a ferramenta, todo o projeto foi pensado para levar a tecnologia ao maior número de consultórios possível, porque agora existe uma ferramenta acessível para auxiliar você a ajudar seu cliente a se restabelecer mais rapidamente, de forma segura e eficaz.

Mas se você é o cliente que está precisando do tratamento, peça para seu profissional de saúde aderir a técnica ou procure um de nossos profissionais já habilitados que você encontra na plataforma.

13. Como ter acesso ao Quantum VR®?

WQ: Através da plataforma www.quantumvr.com.br você terá acesso a ferramenta que será disponibilizada através de assinatura, tornando a metodologia ainda mais acessível. Apenas instrutores cadastrados no site www.quantumvr.com.br são habilitados para dar o curso e certificar o profissional de saúde. Você pode procurar pelo instrutor mais próximo de você. 

O que é Realidade Virtual?

É um ambiente gerado por meio de um computador com cenas e objetos que parecem reais, fazendo com que os usuários se sintam imersos nessa realidade.

Esse ambiente é percebido através de um óculos de Realidade Virtual. Pode ser utilizado para jogos, exercícios ou para terapias.

Existem varios modelos de oculos, de varias marcas, porem usamos o Meta Quest 2 para a terapia.

A Realidade Virtual pode ser usada para tratar o que?

Em resumo, a RV é utilizada para auxiliar no tratamento de condições que envolvem ansiedade, dor, problemas motores, traumas e outras dificuldades, fornecendo um ambiente seguro e controlado para interagir e estimular a recuperação.



 @terapeutawalevska 

 www.quantumvr.com.br 

QUANTUM VR

CAPA

A professional portrait of a woman with wavy brown hair, smiling. She is wearing a white long-sleeved blouse and a dark skirt. She is standing behind a dark desk. The background is dark with some office equipment visible.

TATIANA ALVES

TATIANA ALVES: A MULHER QUE TROUXE VOZ AO MODELO BROKER DE DISTRIBUIÇÃO NO BRASIL

Tatiana Alvez é empresária, professora de pós-graduação e autora do primeiro livro do Brasil sobre o modelo broker de distribuição. Sua trajetória começou em 2004, como assistente comercial, e evoluiu para se tornar referência nacional em um setor historicamente dominado por homens. Com coragem, disciplina e resiliência, Tatiana transformou cada desafio em degrau para crescimento, consolidando-se como uma das maiores especialistas no tema no país.

À frente da Efetiva Distribuição, Tatiana imprime um estilo de gestão que combina excelência operacional, visão estratégica e inovação contínua — aprendizados que vieram de sua vivência em grandes projetos, como o da Nestlé. Seu trabalho demonstra que gestão é muito mais do que controle: é estratégia, métricas claras, processos estruturados e resultados sustentáveis. Além do papel empresarial, Tatiana atua como professora de pós-graduação, multiplicando conhecimento e formando profissionais mais preparados para os desafios do mercado. Em sala de aula, ela compartilha a experiência do dia a dia corporativo, ao mesmo tempo em que se atualiza com novas perspectivas e questionamentos dos alunos.



O modelo broker, tema central do seu livro, é uma extensão estratégica da indústria — um braço que agrega armazenagem, vendas, entregas e análise de crédito, ao mesmo tempo em que amplia a capilaridade e reduz custos.

Na obra, Tatiana reúne teoria, prática e casos reais, oferecendo um passo a passo inédito para executivos, distribuidores, empreendedores e estudantes interessados em transformar a logística e a distribuição no Brasil.

Com uma visão de futuro colaborativa e orientada a dados, Tatiana acredita que o broker ganhará ainda mais relevância nos próximos anos, unindo a agilidade de uma distribuidora à estratégia de uma indústria.

1. Você começou no projeto do modelo Broker como assistente comercial e hoje é empresária e referência nacional nesse segmento. Qual foi o maior desafio nessa transição?

TA: O maior desafio foi transformar cada aprendizado em um degrau de crescimento, sem perder a essência. Quando comecei como assistente comercial, em 2004, precisava provar minha capacidade em um mercado muito tradicional e, muitas vezes, resistente a mudanças. Foi um processo de conquistar credibilidade e mostrar que era possível inovar sem romper com o que já existia. Essa transição exigiu coragem para assumir riscos, disciplina para me preparar tecnicamente e resiliência para enfrentar momentos de incerteza. Hoje, como empresária e referência nacional, olho para trás e vejo que cada obstáculo foi essencial para consolidar o caminho que trilhei – e é exatamente isso que me inspira a compartilhar esse conhecimento com outros profissionais.

2. O que você aprendeu no projeto da Nestlé que se tornou um diferencial no seu estilo de gestão na Efetiva Distribuição?

TA: O projeto da Nestlé me ensinou a importância da excelência em processos e da disciplina na gestão. Pude vivenciar de perto como uma grande empresa estrutura cada etapa da operação, com métricas claras, acompanhamento constante e foco em resultados sustentáveis. Esse aprendizado se tornou um diferencial na Efetiva, porque trouxe para a nossa realidade de distribuidora a visão de que gestão não é apenas controle, mas sim estratégia. Hoje aplico essa mentalidade de organização, eficiência e inovação no meu estilo de liderança, garantindo que a Efetiva cresça de forma estruturada e esteja sempre preparada para novos desafios.

3. Como mulher em um setor historicamente dominado por homens, quais barreiras você precisou quebrar e que conselho daria a outras mulheres que desejam liderar?

TA: Ser mulher em um setor historicamente masculino exigiu coragem para ser ouvida, confiança para tomar decisões e persistência para mostrar resultados consistentes. Muitas vezes precisei superar preconceitos e provar minha capacidade além das expectativas.

MODELO BROKER DE DISTRIBUIÇÃO



Lançamento agosto/2025

**UMA ESTRATÉGIA
INTELIGENTE PARA
EXPANSÃO NO
MERCADO**

Meu conselho para outras mulheres é simples: conheçam profundamente o que fazem, mantenham a confiança nas suas competências e não tenham medo de ocupar espaços. Liderança é sobre competência, visão e coragem – e essas qualidades não têm gênero. Ao acreditar em si mesma, você transforma barreiras em oportunidades de crescimento.

4. Você também atua como professora de pós-graduação. Como o ensino complementa sua jornada empresarial?

TA: O ensino complementa minha jornada empresarial me permitindo transformar prática em conhecimento estruturado. Quando estou em sala de aula, levo a experiência do mercado para os alunos, mas também aprendo muito ao ouvir diferentes perspectivas e questionamentos. Esse intercâmbio me faz refletir, atualizar e aprimorar continuamente a forma como conduzo meus negócios. Ensinar é também uma forma de multiplicar resultados, porque ao formar profissionais mais preparados, eu contribuo para fortalecer todo o ecossistema empresarial.

5. O que te motivou a escrever o primeiro livro do Brasil sobre o modelo broker de distribuição?

TA: A ideia do livro nasceu durante o meu mestrado. Na minha tese, eu tratava a logística como uma estratégia de resultado e utilizei o case da implantação do modelo broker na Bahia como exemplo. Para defender a pesquisa, eu precisava de material literário que explicasse o que era broker. Fui buscar no Brasil e percebi que simplesmente não existia nada publicado sobre o tema. Nesse processo, conversei com a minha amiga e assessora literária, Joelyse Uyama, que me incentivou a transformar esse vazio em oportunidade. Finalizei a tese e, ao concluir, senti que precisava compartilhar esse conhecimento que não estava difundido no mercado. Assim nasceu o livro, como uma forma de abrir caminhos e dar acesso a um tema inédito no Brasil.

6. Você pode de forma resumida explicar o que é o modelo broker de distribuição?

TA: O broker é uma extensão da indústria, um verdadeiro braço dela. Ele atua como prestador de serviços, oferecendo armazenagem, vendas, entregas e garantia de crédito, fazendo a interface entre a indústria e o distribuidor.

Nesse modelo, a indústria abre uma filial com o CNAE de distribuição dentro do broker e passa a ter direito a todos os incentivos fiscais do Estado.

Além disso, o broker é responsável pela análise e garantia de crédito dos clientes. Caso um crédito seja concedido e o cliente não pague, a responsabilidade é do broker, e não da indústria.

Com isso, a indústria ganha capilaridade, ampliando rapidamente sua base de clientes, enquanto o distribuidor deixa de precisar de capital de giro para compra e venda e passa a usar seus recursos para investimento e expansão. Ou seja, dos dois lados há crescimento: para a indústria, mais alcance; para o distribuidor, mais velocidade de expansão.

7. Qual é o grande diferencial do seu livro em relação a outros materiais disponíveis sobre distribuição e logística?

TA: Hoje não existe nenhum outro material literário no Brasil que trate exclusivamente do modelo broker. O diferencial é que trago não só conceitos técnicos, mas também casos reais, vivências e aprendizados que mostram o passo a passo de como esse modelo pode ser estruturado e aplicado. É teoria, prática e experiência, juntos em um só lugar.

8. Para quem o livro é indicado e de que forma esse leitor pode aplicar os conhecimentos na prática?

TA: Ele é indicado para executivos, distribuidores, indústrias, empreendedores e estudantes que buscam compreender melhor o mercado de distribuição. Quem lê encontra ferramentas para repensar sua operação, estruturar processos mais ágeis e adotar estratégias que podem gerar resultados sustentáveis.

9. De que maneira você acredita que o modelo broker pode transformar a realidade da distribuição no Brasil?



“Distribuir não é apenas entregar produtos, mas construir pontes estratégicas que geram crescimento para todos os envolvidos.”

O modelo broker reduz gargalos, aumenta a eficiência e aproxima a indústria dos canais de venda. Ele traz profissionalismo e inovação para um setor que ainda é muito tradicional, ajudando empresas a se posicionarem de forma mais competitiva e organizada.


10. Há alguma experiência marcante da sua trajetória profissional que você compartilha no livro e que ajudou a moldar o conteúdo?

TA: Sim, várias. Uma delas foi justamente estar no início de tudo, quando ajudamos a implantar o primeiro broker. Esse momento mostrou que, apesar das dificuldades, é possível transformar a maneira de distribuir produtos no Brasil. Essa vivência se tornou a base do que compartilho no livro.

11. Como você enxerga o futuro da distribuição no Brasil e qual papel o broker terá nesse cenário?

TA: Acredito que o futuro da distribuição será cada vez mais colaborativo e orientado a dados. O broker vai ganhar ainda mais relevância, pois consegue unir a agilidade de uma distribuidora com a estratégia de uma indústria. É um modelo que olha para resultados, mas também para pessoas.

12. Se pudesse resumir em uma frase o que o leitor vai levar após a leitura, qual seria?

TA: O leitor vai descobrir que distribuir não é apenas entregar produtos, mas sim construir pontes estratégicas que geram crescimento para todos os envolvidos. 

 @tatianaalves7399 



BROKER

CAPA



**FERNANDA
MORALES**

FERNANDA MORALES: TRANSFORMANDO DOR EM POTÊNCIA E LIDERANÇA

Fernanda Morales é uma mentora que transformou sua própria história de caos, falência e luto em um movimento poderoso de autoconhecimento e liderança feminina. Criadora da Mentoria Ciência do Eu, ela combina naturopatia, terapias integrativas e uma abordagem inovadora para ajudar mulheres a se reconectarem com sua singularidade, romperem padrões herdados e transformarem dor em potência.

Sua trajetória começou em um momento extremamente vulnerável: recém-mãe, enfrentando perdas e atravessando incertezas profundas. Foi desse cenário que surgiu uma clareza visceral — a certeza de que sua missão era estudar a fundo a biologia emocional e guiar outras mulheres a resgatarem sua essência e sua energia de base.

Hoje, a Mentoria Ciência do Eu é reconhecida como um espaço profundo e transformador. Fernanda mostra, passo a passo, como dar sentido à dor, ressignificar padrões e reconstruir escolhas conscientes. Ela acredita que “autoconhecimento é a base da liderança real” — e que uma mulher que se conhece profundamente decide com clareza, comunica-se com força e influencia com autenticidade.



Entre suas histórias marcantes, está a de uma executiva que, ao se reconectar com sua singularidade, transformou completamente sua vida e carreira — incluindo a criação de uma franquia de sucesso com dezenas de unidades pelo Brasil. Casos assim ilustram o impacto real do trabalho de Fernanda: unir profundidade emocional, clareza estratégica e impacto profissional. Prepare-se para conhecer uma história inspiradora sobre coragem, autenticidade e impacto real.

1. Como nasceu a Mentoria Ciência do Eu?

FM: Minha paixão pelo desenvolvimento pessoal nasceu no choque entre o caos da vida e a urgência de me reencontrar. Eu estava me tornando mãe, atravessava uma falência e vivia um luto profundo. E, no meio desse turbilhão, algo aconteceu: um chamado interno intenso, impossível de ignorar.

Durante anos, atendi mulheres em consultório — mulheres fragmentadas, presas a padrões que não eram delas, incapazes de abrir mão do sofrimento e romper com falsas seguranças. Elas chegavam sem entender a biologia do próprio comportamento, sem perceber como o cérebro buscava segurança, como o corpo enviava sinais e como sintomas e emoções se entrelaçavam.

Essas histórias me mostraram que transformação verdadeira não é sobre comportamento superficial, mas sobre recuperar o sentido causal de cada efeito. Tornar a jornada individual clara e acessível foi o que me levou a criar a Mentoria Ciência do Eu — um caminho para mulheres atravessarem suas histórias com consciência, coragem e autenticidade.

2. Qual foi o momento decisivo da sua própria transformação?

FM: Aconteceu numa madrugada, chorando baixinho enquanto amamentava meu filho recém-nascido, tentando acalmá-lo. Entre exaustão, falência e luto, algo surgiu: uma clareza súbita e inevitável. Eu precisava estudar naturopatia e terapias integrativas. Não havia lógica, conhecimento prévio ou plano seguro — apenas a certeza visceral de que aquele era meu caminho.

Aceitar esse chamado foi um ato de rendição total à minha singularidade. Ali percebi que minha história poderia ser ponte para outras mulheres reencontrarem sua autenticidade, mesmo em meio ao caos mais intenso.

CIÊNCIA DO EU

3. Quais desafios você enfrentou nessa transição?

FM: Não havia rejeição externa; o desafio era equilibrar o que deixava para trás com o que surgia diante de mim. Saí da área de marketing para mergulhar em terapias integrativas, ao mesmo tempo em que vivia maternidade, falência e luto. O caos era absoluto, mas eu confiava na minha verdade biológica, na voz que surgiu naquele momento de vulnerabilidade. Essa experiência me ensinou que transformação profunda exige coragem para se render à própria essência, mesmo quando tudo ao redor parece desmoronar.

4. Como você define a essência da Mentoria Ciência do Eu?

FM: É um mergulho profundo na singularidade de cada mulher, guiando o olhar para o corpo, emoções e história. Um espaço onde feridas se tornam mapas, padrões se tornam potência, e onde mulheres podem finalmente parar de se espelhar em expectativas alheias, entender sua biologia emocional e viver com clareza, força e autenticidade.

5. Por que a jornada passo a passo é tão poderosa?

FM: Transformação verdadeira não se acelera. Primeiro damos sentido à dor, depois ressignificamos padrões e, por fim, reconstruímos escolhas conscientes. Cada etapa é como atravessar um rio de correnteza intensa: sentir a água, resistir, se render e emergir do outro lado transformada e inteira.

CIÊNCIA DO EU

6. Nos conte uma história de participante que marcou profundamente:

FM: Uma executiva brilhante chegou com olhar perdido diante de sua própria identidade profissional. Ela vivia o efeito hipnótico de conflito: fora da própria energia, hipnotizada por padrões alheios, acreditando ser algo que não era. O corpo começou a enviar sinais, sintomas surgiram. Quando ela se conectou à sua singularidade, parou de se espelhar em espelhos quebrados e encontrou clareza, autenticidade e força. Momentos assim são viscerais e transformadores, prova viva de que cada ferida contém um mapa de liberdade e potência.

7. Resignificar a dor pode mudar vidas?

FM: Sim. Resignificar a dor é ouvir o corpo, as emoções e a própria história falando com você. Mulheres estagnadas percebem que suas feridas não as definem, mas indicam caminhos para liberdade. Ao se render a essa verdade, a dor se transforma em combustível para criar vida e negócios alinhados à própria essência, em vez de repetir padrões alheios.

8. Qual o papel do autoconhecimento na liderança feminina:

FM: Autoconhecimento é a base da liderança real. Uma mulher que se conhece profundamente decide com clareza, comunica-se com força e influencia sem medo. Liderar a si mesma é o que permite transformar pessoas, equipes e negócios com presença, autenticidade e impacto real.

9. Quais as maiores barreiras internas das mulheres?

FM: Medo de se perder, culpa por se colocar, padrões herdados e busca incessante por aprovação. Muitas vivem hipnotizadas por expectativas alheias, desconectadas de sua própria energia de base. Iluminar isso exige coragem para se despir de velhas histórias e se render à própria singularidade.





"Transformação verdadeira não é sobre comportamento superficial, mas sobre recuperar o sentido causal de cada efeito."

10. O que diferencia sua mentoria de outras propostas?

FM: Não trabalhamos com efeitos superficiais: buscamos a causa, guiamos o olhar para o corpo e entendemos padrões desde a vivência no ventre, conectando sintomas, emoções e escolhas. Transformamos dor em mapa de força e padrões em potência. É profunda, visceral e para mulheres que querem assumir quem são de verdade, com coragem e paixão.

11. Qual é o futuro do seu trabalho e o impacto que deseja gerar?


FM: Nos próximos anos, meu foco é criar programas e metodologias que conectem a singularidade de cada mulher à performance concreta em negócios e liderança. Quero que mulheres em posições estratégicas ou empreendedoras consigam: Tomar decisões consistentes e estratégicas, alinhadas à própria energia e visão de seus projetos; Desenvolver lideranças autênticas, capazes de gerar equipes engajadas, resilientes e produtivas; Transformar autoconhecimento em resultados mensuráveis, integrando inteligência emocional, comportamento sistêmico e performance real.

O objetivo é que a transformação interna seja visível e tangível no mundo real, refletindo-se em decisões assertivas, negócios sólidos e equipes eficazes. É a união entre profundidade emocional, clareza estratégica e impacto profissional, mostrando que crescimento pessoal e resultados concretos caminham juntos.

12. Que mensagem você deixa para mulheres que estão iniciando sua jornada?

FM: A jornada não tem atalhos. É preciso enfrentar o que dói, entender seus padrões e assumir escolhas com consciência. Cada ferida, cada emoção e cada decisão consciente é um movimento estratégico em direção à sua autenticidade, capaz de gerar resultados reais na carreira, nos negócios e nas relações.



Sua singularidade é seu maior ativo estratégico. Quando você a reconhece e atua a partir dela, começa a criar impacto real e sustentável, transformando sua vida, sua carreira e tudo ao redor com clareza, coragem e propósito. 

 @fermoralesoficial

 fernandamorales.com.br



CIÊNCIA DO EU

A professional portrait of a woman with voluminous, curly, light brown hair. She is wearing a black top and has her hands clasped together under her chin. She is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a solid black color.

FERNANDA MENEZES

Fotógrafa | Sócia GF Studio

 @fernandda.menezes 

Fotografia com IA:

A inovação que está transformando a forma de comunicar marcas e negócios.

Se antes uma boa fotografia era um diferencial, hoje ela é uma necessidade estratégica. Em um mercado em que decisões são tomadas em segundos e a primeira impressão quase sempre acontece online, a imagem se tornou um dos ativos mais valiosos de qualquer marca ou profissional.

Mas como equilibrar qualidade, agilidade e custo em um mundo que exige presença constante? É justamente nesse ponto que a fotografia com uso de Inteligência Artificial (IA) começa a transformar a forma como empresas e empreendedores comunicam seu valor.

A proposta é simples e inovadora: a partir de fotos enviadas pelo próprio cliente — que podem ser feitas até com o celular — são geradas imagens profissionais em diferentes estilos, cenários e linguagens. Tudo com curadoria humana e direção estratégica, para garantir que o resultado não seja apenas bonito, mas também autêntico e alinhado ao posicionamento da marca ou do profissional.

O impacto para os negócios é direto. Antes, a produção de retratos profissionais exigia tempo de deslocamento, produção de roupas, escolha de locações e uma logística mais complexa.






**“A primeira impressão acontece em segundo,
e quase sempre, por uma imagem.”**

Branding com IA:

Agora, com a fotografia apoiada por IA, o processo se torna mais ágil e econômico, entregando resultados em poucos dias. Isso significa otimizar recursos sem perder qualidade — algo essencial para quem precisa se mover com rapidez no mercado.

Outro benefício está na ampliação das possibilidades visuais. Com a IA, é possível explorar diferentes cenários e estilos em um único processo, algo que antes demandaria múltiplos ensaios. Um executivo pode ter, ao mesmo tempo, um retrato formal para o LinkedIn, imagens mais descontraídas para o Instagram e até propostas criativas para campanhas internas. Essa diversidade fortalece a comunicação empresarial e mantém a presença digital atualizada.

Mais do que uma questão estética, a fotografia com IA é uma ferramenta de estratégia e branding. A escolha de estilos, cores, roupas virtuais e cenários passa por um planejamento que conecta a imagem do profissional à mensagem que ele deseja transmitir: autoridade, proximidade, inovação ou credibilidade.

Em resumo, a fotografia com IA não veio para substituir o olhar humano, mas para potencializá-lo. É a união entre tecnologia e estratégia a serviço da comunicação. Para empresários e gestores, significa mais velocidade, menor custo e maior impacto. E, no fim, é exatamente isso que a boa fotografia deve ser: uma forma poderosa de contar histórias e posicionar marcas no mercado. 



A portrait of Marlon Fretas, a man with a beard and glasses, wearing a dark suit jacket over a white shirt. He is smiling and has his arms crossed. The background is a light, textured grey.

MARLON FREITAS

CO-FOUNDER & CMO DA AGILIZE CONTABILIDADE ONLINE



@agilizeonline



SAÚDE MENTAL DO EMPREENDEDOR E SETEMBRO AMARELO:

conheça estratégias para promover o equilíbrio entre trabalho e vida pessoal.



Em um ambiente profissional altamente competitivo, os empreendedores que atingem o equilíbrio saudável entre vida pessoal e profissional tendem a obter resultados mais positivos na gestão. Isso ocorre porque o ritmo acelerado das mudanças no mundo corporativo e a sobrecarga de atividades podem se tornar grandes desafios aos donos das empresas.

Para entender esse cenário, a Endeavor Brasil realizou o estudo inédito Saúde e Performance de Pessoas Empreendedoras, em colaboração com o BID Lab, que mostra as dificuldades enfrentadas por empresários no Brasil em relação à saúde mental. Foram consultados 118 líderes de startups e scale-ups (empresas que aumentam a taxa de faturamento na faixa mínima de 20% em doze meses, ao longo de três anos seguidos).

Pesquisa da Endeavor indica: 85,6% dos empreendedores consultados relataram já terem enfrentado ansiedade em suas jornadas profissionais.

De acordo com o levantamento publicado recentemente, 91% dos empreendedores pesquisados conhecem alguma pessoa empreendedora que enfrentou desafios de saúde mental em sua jornada – além disso, 56% consideram a rotina de trabalho estressante ou muito estressante.

“Empreender já é um desafio e, nessa jornada, caminham juntos o medo e o desejo. Tratando-se da saúde mental de quem vive essa realidade, inicialmente, uma das maiores dificuldades consiste na sustentação dessa escolha que gera instabilidade emocional. São muitas demandas sociais e culturais exigidas de um empreendedor”, avalia Karine Pithon, psicóloga, psicanalista e empreendedora.

A pesquisa da Endeavor também apresenta um panorama sobre as condições adversas percebidas durante a trajetória empresarial, com destaque para ansiedade, burnout, depressão e ataque de pânico.

O estudo aponta que 94,1% dos empreendedores participantes relataram ter vivido pelo menos uma condição adversa ao longo da trajetória – sendo a ansiedade a mais frequente, com 85,6%, enquanto 77,1% tiveram pelo menos duas condições e 38,1%, pelo menos três condições.



***“Equilíbrio não é ausência de trabalho,
é presença de consciência.”***

“O desejo desenfreado em torno do sucesso e o medo paralisante de fracassar levam a esse lugar competitivo. O excesso de trabalho e a busca pelo poder enfraquecem a mente humana e alimentam o ego. Nesse sentido, também é possível olhar em direção à falta de confiança e segurança em si mesmo, o que abre espaço para autossabotagem e procrastinação das responsabilidades”, acrescenta Karine Pithon.

Equilíbrio entre corpo e mente

Empreendedor com vasta experiência na gestão de negócios, Marlon Freitas, fundador e CMO da [Agilize Contabilidade Online](#), considera essencial a busca da integração entre saúde física e mental quando se fala de melhorar a performance nos negócios.

“Uma ferramenta muito importante que me ajuda no empreendedorismo é a filosofia, que representa um trabalho de autoconhecimento e a tentativa de me tornar uma pessoa melhor. Além disso, faço atividade física todos os dias, como musculação e corrida”, revela.

Essa visão é compartilhada com a psicóloga e psicanalista Karine Pithon, que enfatiza a relação próxima entre as questões físicas e mentais. “Não tem como desassociar mente e corpo. Ambos precisam estar alinhados para que o empreendedor consiga ser criativo e produtivo”, ressalta.

Marlon Freitas comenta o desafio de liderar equipes na administração da companhia. “Para manter o bem-estar e diminuir o estresse, devemos colocar a consciência no patamar mais alto que podemos alcançar. Tenho um time de 40 pessoas e preciso oferecer o melhor para que os colaboradores sejam melhores”, acrescenta o CMO da [Agilize](#).

Um ponto fundamental para a tranquilidade do empresário consiste na escolha correta dos prestadores de serviço, que exercem o papel de garantir a segurança nas atividades rotineiras da companhia. Diante disso, Marlon Freitas explica como a [Agilize](#) se destaca no suporte relevante aos clientes.

“Ter bons parceiros e prestadores de serviços competentes é essencial. Somos um parceiro que, de fato, agrega valor ao cliente, oferecendo essa paz de espírito de que tudo está sendo feito corretamente para que o empreendedor possa se concentrar no negócio”, afirma.

“Somos muito diligentes em relação aos processos e rigorosos quanto ao treinamento dos colaboradores para oferecer o atendimento mais humanizado possível, com muita empatia e nos colocando no lugar dos empreendedores. A vida do cliente já tem pressões grandes. Diante disso, fazer a empresa sobreviver já é uma conquista e transformá-la em negócio lucrativo fica em um patamar acima”, diz o CMO.

INOVAÇÃO EM CONTABILIDADE

Por meio do atendimento consultivo mais próximo, o Agilize Unique disponibiliza a solução inovadora que oferece aos clientes o tempo necessário para o foco no crescimento do negócio, sem que eles se preocupem diretamente com a complexidade da contabilidade. O plano engloba o trabalho de um gerente de contas dedicado, pronto para fornecer suporte personalizado e auxiliar a companhia em todas as necessidades contábeis.

A iniciativa conta com mais de 600 clientes e já superou 20 mil atendimentos, informa Michele Ribeiro, líder de equipe do Agilize Unique. “Investimos constantemente em treinamento, garantindo que sejam gerentes altamente capacitados para auxiliar em uma variedade de questões contábeis. Além disso, oferecemos consultoria personalizada e fornecemos relatórios detalhados e acessíveis”, detalha.

“Os feedbacks são positivos e validam nossa missão. Em pesquisas de satisfação, os clientes destacam nosso excelente atendimento, a disposição para ajudar e a tranquilidade que sentem ao saberem que têm um profissional cuidando da contabilidade da empresa. Eles buscam facilidade em resolver pendências acumuladas e garantir que os negócios operem de maneira regular, com apuração precisa e pagamentos de impostos em dia”, afirma Michele Ribeiro.

De acordo com a líder de equipe do Agilize Unique, o principal desafio reside em mostrar aos empreendedores que a contabilidade pode ser mais acessível do que eles imaginam. “Nosso objetivo é assegurar que nossos clientes se sintam confiantes e não hesitem em seguir empreendendo no Brasil”, conclui.

ESTRATÉGIAS PARA O BEM-ESTAR

Segundo a psicóloga e psicanalista Karine Pithon, a busca por um profissional da saúde mental deve surgir quando o empreendedor é uma extensão do seu trabalho, não se reconhece fora do ambiente profissional e não consegue ter uma vida pessoal.

Ainda de acordo com ela, quando o empresário desenvolve as aptidões pessoais e desconstrói as crenças limitantes, a autoconfiança domina a cena. Nessa lógica, o empreendedor estará estrategicamente voltado para si e não para o concorrente.

“É importante que o empreendedor tenha um percurso na sua terapia, tendo em vista o processo de autoconhecimento e acolhimento. Com isso, fica mais fácil estabelecer uma rotina de autocuidado por meio de um planejamento estratégico, sabendo separar as demandas de trabalho dos momentos de lazer na vida pessoal”, pontua.

Confira as dicas para alcançar o equilíbrio e o bem-estar dos empreendedores:

- Alimentar-se bem: a nutrição adequada ajuda a manter o bom funcionamento do organismo, melhora a qualidade de vida e auxilia a prevenir doenças, entre outros benefícios.
- Respeitar o descanso: o repouso fortalece o sistema imunológico e pode acrescentar anos à vida; sem dormir o suficiente, a reserva energética fica comprometida.
- Dormir a quantidade de horas necessárias: repor as energias é fundamental para que o empresário esteja apto a enfrentar a jornada com criatividade e atenção às tarefas cotidianas.
- Fazer atividade física: os exercícios também estão ligados à prevenção de doenças, como hipertensão e diabetes, além da melhora na qualidade de vida.
- Beber água: a prática constante ajuda na hidratação, no transporte nutrientes até as células e na eliminação de toxinas do corpo através do suor e da urina.

Sem saúde, seja física ou mental, empreendedores em algum momento terão que reduzir o ritmo ou até pausar o trabalho. Para evitar que cheguem a esse ponto, dentro das possibilidades de cada empreendedor, seguir essas dicas de autocuidado é sempre o melhor a ser feito.



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

 4020-8283



Lançamento

“O Modelo Broker de Distribuição”

Tatiana Alvez redefine o futuro da logística e da distribuição no Brasil



Uma nova visão para um mercado que movimenta o país

Na noite de 04 de setembro de 2025, o cenário do auditório da Goshen Land, em São Paulo, foi palco de um evento que marcou o início de uma nova era no setor de distribuição e logística brasileira. O lançamento do livro *O Modelo Broker de Distribuição*, escrito por Tatiana Alvez e publicado pela Editora Yes books, reuniu empresários, especialistas, executivos e entusiastas da inovação empresarial em um encontro que uniu conhecimento técnico, propósito e emoção.

Dividido em duas partes complementares, o livro equilibra teoria e prática de forma didática e provocativa.

Na Parte 1, Tatiana conduz o leitor por uma viagem pela origem e evolução da logística e da distribuição, da antiguidade à Indústria 4.0. Com clareza e profundidade, ela mostra como o mercado se tornou uma força invisível que move o mundo, impactando a economia global e o cotidiano das pessoas.

Na Parte 2, a autora apresenta o Modelo Broker, uma proposta disruptiva que alia tecnologia, estratégia e inteligência operacional. O modelo oferece uma alternativa moderna e viável para empresas que enfrentam custos elevados, gargalos operacionais e desafios tributários, reposicionando distribuidores e fabricantes em direção à eficiência e à vantagem competitiva.

Com exemplos reais, matrizes comparativas e linguagem acessível, Tatiana mostra que é possível inovar sem romper o que ainda funciona – um conceito que ela define como transformação sem ruptura.

Um livro que inspira ação e repensa modelos

“O Modelo Broker não é sobre destruir o antigo, mas sobre evoluir com propósito. É possível inovar sem perder a essência, crescer sem se distanciar das pessoas e competir sem deixar de ser humano”, afirma a autora.

Tatiana Alvez é reconhecida nacionalmente como uma das principais vozes quando o assunto é distribuição, gestão e processos. Mestre em Consultoria de Gestão Organizacional e especialista em Gestão Empresarial e de Pessoas, Tatiana participou da implantação de 67 Brokers da Nestlé no Brasil – um projeto que redefiniu o papel dos distribuidores e marcou uma revolução na logística nacional.

Hoje, como fundadora e diretora da Efetiva Distribuição, ela lidera uma empresa em constante expansão, que une eficiência, inovação e proximidade humana. Seu estilo de gestão, baseado em inteligência estratégica e afeto genuíno, é sintetizado em seu lema: “Gente que gosta de gente.”

Além de empresária, Tatiana é professora de pós-graduação, mentora de líderes e referência na imprensa especializada, com participações em publicações como a Revista Empreenda Brasil e a Super Revista. Sua didática une sensibilidade e técnica, inspirando profissionais a enxergarem a distribuição como um ecossistema vivo, não apenas como uma operação.

O evento de lançamento foi mais que uma celebração editorial – foi um encontro entre mentes inquietas e corações que acreditam na força da inovação com propósito.

“Tatiana é uma dessas líderes que não apenas ensinam – elas inspiram pela coerência entre o que dizem e o que fazem”, destacou a assessora literária Joelize Wyama, responsável pela curadoria da obra.



Lançamento do livro *Os Improváveis*: histórias reais que provam que o impossível é apenas o começo



Na manhã do dia 26 de julho de 2025, a Livraria Drummond, em São Paulo, se transformou em um verdadeiro palco de celebração, emoção e propósito. O lançamento do livro *Os Improváveis*, publicado pela Editora Gente e organizado por Geraldo Rufino, reuniu autores, empresários, mentores e convidados especiais em um encontro marcante, repleto de histórias de superação, liderança e inspiração — uma verdadeira demonstração de que o improvável não é impossível.

Composta por 26 capítulos, a obra é uma coletânea vibrante de trajetórias reais de pessoas que desafiaram estatísticas, transformaram crises em oportunidades e provaram que fé, coragem e propósito são os pilares de quem escolhe deixar um legado. No mesmo dia, foi lançada também a 30ª edição da Revista *Empreendedores do Brasil*, que traz Geraldo Rufino na capa, celebrando não apenas o livro, mas todo um movimento de transformação e protagonismo empreendedor.

Foi uma manhã memorável — marcada por conexões, aprendizados e o brilho de quem acredita que sonhar grande é apenas o começo.

Na nota da publisher, Rosely Boschini, CEO e Publisher da Editora Gente, destacou o poder das histórias que fogem às previsões e se tornam inspiração para milhares de leitores:

“Algumas histórias não nasceram para caber nas estatísticas. Elas desafiam previsões, ignoram os atalhos óbvios e, mesmo desacreditadas, seguem adiante. São essas histórias que nos mostram que o improvável não é impossível.”

Segundo Boschini, o convite a Geraldo Rufino para organizar a obra nasceu justamente da crença nesse poder transformador. “Sabíamos que se alguém com olhar generoso, vivência verdadeira e sensibilidade fora de série poderia reunir vozes tão diversas e fortes em um mesmo volume — seria ele.”

Histórias que inspiram e transformam

Cada capítulo de Os Improváveis é um mergulho em jornadas reais — de empreendedores, profissionais liberais e líderes que encontraram nos desafios um chamado para crescer.

Alguns dos autores presentes na obra,

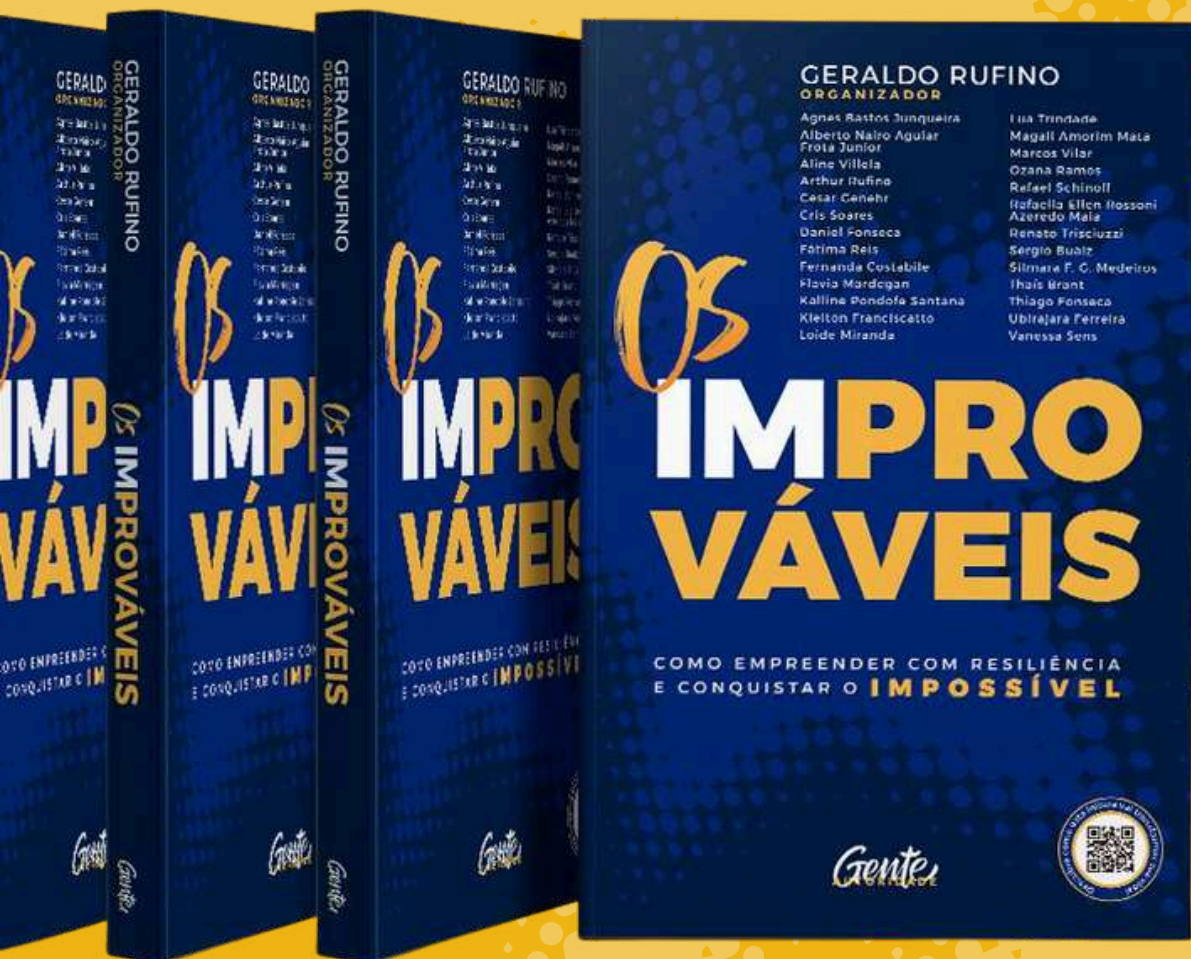
- Agnes Bastos Junqueira e Magali Amorim Mata - A essencialidade do propósito
- Aline Villela - A peça que faltava: como empreender me tornou médica por inteiro
- Thais Brant - Seja seu projeto mais audacioso, sua melhor escolha
- Geraldo Rufino - Empreender: aprender, ajustar e seguir com confiança
- Kalline Pondofe Santana - Seja a locomotiva da sua vida: ultrapasse limites e conquiste o improvável
- Vanessa Sens - Previdência com propósito: é possível planejar o improvável
- Fátima Reis - Liderança e conexão estratégica
- Arthur Rufino - Empreender sem glamour: clareza e coragem para crescer do seu jeito
- Cris Soares - Liderança inspiradora
- Rafaella Ellen Rossoni Azeredo Maia - A paz de Jesus promove resiliência para alcançar o impossível
- Rafael Schinoff - O sucesso reside na responsabilidade pelos resultados
- Cesar Genehr - Um caminho para a excelência
- Ubirajara Ferreira - Para crescer é preciso sair do lugar
- Daniel Fonseca - Vencer na advocacia: estratégia, adaptação e resiliência.
- Alberto Nairo Aguiar Frota Junior - Empreender é para você?
- Marcos Vilar - Força e Coragem para superar os limites e conquistar sua melhor versão.

Mais do que uma coletânea de histórias, Os Improváveis é um convite para cada leitor reconhecer o poder de sua própria jornada. Como resume Rosely Boschini:

“Cada autor transformou quedas em passos e dores em impulsos. Que cada mensagem contida nestas páginas também ilumine sua trajetória a partir de agora.”



FAÇA SEU NEGÓCIO DECOLAR COM
ESSE NOVO BEST-SELLER DA GENTE!



Garanta aqui
Os improváveis!

Gente
editora



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.empresenedoresdobrasil.com](http://www.empresendedoresdobrasil.com)