



# EMPREENDEDORES do Brasil

Eq. 34 | 2025  
REIS

## GUSTAVO BORGES

**“Prepara... Vai!” O Método de Um Líder que Conquistou Dois Mundos**

Atleta de alto rendimento que nadou mais de 43 milhões de metros e levou para o empreendedorismo a mesma disciplina que o formou nas piscinas. Hoje, inspira líderes e empreendedores com uma mentalidade focada em performance, consistência e propósito.





Cansada de investir  
em marketing sem ver  
resultados reais?

A Sivoplè usa estratégias validadas para **atrair clientes** todos os dias, sem achismos ou fórmulas vazias.

Clique e descubra como podemos montar sua **Máquina de Vendas**.

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

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

# SUMÁRIO

Edição 34 / 2025

## CAPA 30



## GUSTAVO BORGES

**05**

BATE PAPO COM VOCÊ  
**Fátima Reis**

**08**

BATE PAPO COM EMPREENDEDORA  
**Dra Vera Peres**

**14**

O PODER DA CONEXÃO PARA QUEM DESEJA SER REFERÊNCIA  
**Rosely Boschini**

**18**

ENTRE A TRANSFORMAÇÃO E O DESCONHECIDO: OS  
DESAFIOS EMERGENTES DA LIDERANÇA  
**Vanessa Carvalho**

**22**

NEGOCIAÇÃO: A ARTE DE TRANSFORMAR CONFLITOS  
EM PONTES  
**Ivan Zanchi**

**26**

O MODELO BROKER DE DISTRIBUIÇÃO: UMA PONTE  
ESTRATÉGICA PARA CRESCIMENTO DAS INDÚSTRIAS NO  
PEQUENO VAREJO.  
**Tatiana Alves**

**38**

JULIANA MATEUSA. A CONTADORA QUE TRANSFORMOU A  
CONTABILIDADE EM VOZ DE IMPACTO SOCIAL NO BRASIL  
E NO MUNDO.  
**Juliana Mateusa**

**44**

AGILIZE PAY. AGILIZE LANÇA SOLUÇÃO DE PAGAMENTO QUE  
SIMPLIFICA COBRANÇAS E FORTALECE A GESTÃO  
FINANCEIRA DE EMPREENDEDORES  
**Rafael Caribé**

**48**

COMO TRANSFORMAR DESAFIOS EM OPORTUNIDADES  
NA ARTE DE LIDERAR.  
**Vanessa Moura**

**52**

EMPRESAS NÃO QUEBRAM POR FALTA  
DE OPORTUNIDADE. ELAS QUEBRAM  
POR FALTA DE GESTÃO.  
**Larissa Amorim**

# 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  
**Design e Diagramação:** Rute Silva e Gabriel Ferreira  
**Webdesign:** Lucas Serinolli  
**Redes Sociais:** Gleice Clementino e Lucas Serinolli  
**Videomaker Master:** Joilson Pereira  
**Videomakers:** Valter Silva  
**Fotógrafos:** Joilson Pereira, Taís Silva  
**Gestor de Tráfego:** Alisson Silva e Lucas Serinolli  
**Design Gráfico:** Pollyanna Farias  
**Desenvolvimento Humano:** Rose Figueiredo  
**Capa:** Gustavo Borges  
**Foto Capa:** Divulgação  
**Formato:** Digital  
**Publicação:** 34ª edição  
**Divulgação:** Multinacional Digital  
**Revisão:** Equipe de redação Sivoplê  
**Agência:** Sivoplê Comunicação & Marketing



## AGRADECIMENTOS:

Deus, Paulo Assunção, Leda Reis, Carlos Pinheiro, Iracema Pinheiro, Victor Dias, Maria José Souza, José Antônio, Maciel Macêdo, Thiago Almeida, Camila Almeida, Pablo Lobo, Rosely Boschini, Camila Hannoun, Rafael Caribé, Ivan Zanchi, Tatiana Alves, Vanessa Carvalho, Vanessa Moura, Juliana Mateusa, Marlon Freitas, Larissa Amorim, Ana Cerviño, Gabriel Fialho e Gustavo Borges.

GRUPO  
**REIS**



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

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

CNPJ: 39.332.332/0001-09

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

## Bate papo com você

Nesta 34ª edição, celebramos histórias que inspiram, provocações que despertam e conhecimentos que transformam. Cada página foi pensada para entregar algo que considero inegociável em qualquer jornada empreendedora: consistência, propósito e coragem para fazer o que precisa ser feito.

Nossa capa traz um gigante das águas e da vida: Gustavo Borges. Da infância em Ituverava aos pódios do mundo, ele nadou mais de 43 milhões de metros construindo não apenas resultados, mas uma mentalidade capaz de atravessar desafios com disciplina, foco e resiliência. A piscina foi sua primeira escola. O empreendedorismo, a segunda. Com a mesma intensidade dos treinos, ele mergulhou nas estratégias, nos estudos e na gestão para transformar princípios esportivos em ferramentas práticas para líderes e empresários. Seu livro **“Prepara... Vai!”** sintetiza essas competências que agora impactam milhares de pessoas. Nesta entrevista, Gustavo abre bastidores, decisões ousadas e o valor de fazer tudo com capricho, paixão e propósito. No Bate com Empreendedora, a Dra. Vera Peres revisita a construção de um sonho que se tornou um dos projetos mais sólidos da saúde em Macaé. De um pequeno consultório à Peres Dermo – referência em dermatologia, medicina integrativa e inovação tecnológica – sua trajetória mostra que disciplina, visão e coragem de evoluir mesmo em tempos difíceis criam legados que atravessam gerações. Hoje, com as filhas integrando o negócio, a Peres Dermo é mais que uma clínica: é um propósito familiar vivo.

Em seu artigo, Rosely Boschini, nos lembra de algo que toda marca precisa entender: não basta ter técnica, é preciso gerar conexão. Se 95% das decisões acontecem no inconsciente, então o que move o cliente é emoção, confiança e verdade. Ela reforça aquilo que sempre ensina aos seus autores: não escrevemos para informar, mas para transformar. Conexão é presença, é intenção e é responsabilidade. Na sequência, Vanessa Carvalho aprofunda os dilemas da liderança contemporânea – um território onde a transformação convive diariamente com o desconhecido. Já Ivan Zanchi, com mais de 25 anos de liderança e mais de 10 mil vidas impactadas, nos lembra que negociar é construir pontes. Técnica é importante, preparo é essencial, mas a verdade e a empatia ainda são os ativos mais poderosos em qualquer mesa de negociação. Tatiana Alves, referência nacional no modelo Broker, traz uma análise estratégica sobre a evolução da distribuição no pequeno varejo. Seu artigo mostra como o Broker se tornou uma ponte vital para indústrias que querem crescer sem aumentar custos – um tema essencial para quem busca escala com inteligência.

Temos também a inspiradora Juliana Mateusa, que transformou a contabilidade em instrumento de impacto social no Brasil e no exterior. Entre os projetos que vêm liderado, destaca-se a iniciativa Bagmoça, em Moçambique, que leva dignidade e renda para mulheres locais, e o Clube AME, no Brasil, um movimento liderado com excelência e propósito.

Apresentamos ainda um grande avanço: o **AGILIZE PAY**, solução inovadora da Agilize que simplifica cobranças e fortalece a gestão financeira dos empreendedores – um passo importante para quem busca eficiência e organização.

Em seguida, Vanessa Moura traz um olhar prático e sensível sobre transformar desafios em oportunidades na liderança – uma habilidade indispensável em tempos de mudança acelerada. E para encerrar, Larissa Amorim nos lembra de uma verdade dura, mas necessária: Empresas não quebram por falta de oportunidade. Elas quebram por falta de gestão.

Uma reflexão direta, real e extremamente atual para todos que desejam crescer com estrutura, clareza e sustentabilidade. Esta edição é um convite para ir além.

Para aprofundar, refinar, expandir. Para construir resultados consistentes com estratégia, humanidade e propósito.

Que cada entrevista, cada artigo e cada história aqui registrada inspire você a fazer o que precisa ser feito – da melhor forma possível.

Forte abraço,  
Fátima Reis



# 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

# 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

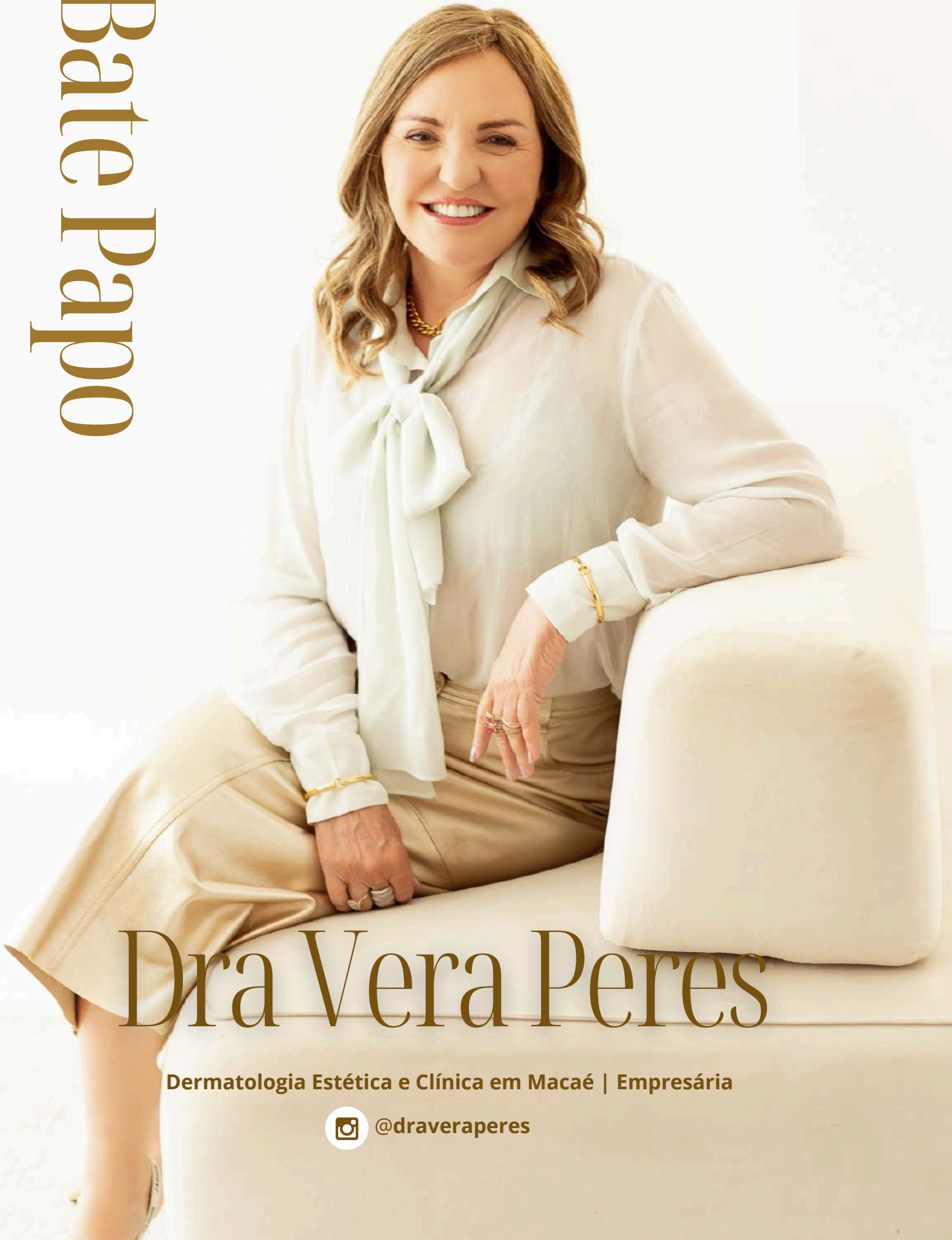
 @agilitymarcasepatentes.morumbi

**Registro de softwares  
Prop. Intelectual**

31 99663-2617

11 9 5902-6499

Bate Papo



Dra Vera Peres

Dermatologia Estética e Clínica em Macaé | Empresária



@draveraperes

## DRA. VERA PERES: DO SONHO DE MENINA AO LEGADO QUE TRANSFORMA VIDAS.

*Por Fátima Reis*

A trajetória da Dra. Vera Peres nasceu de um sonho de infância e se transformou em um dos projetos mais sólidos e inovadores da saúde em Macaé. Formada pela Universidade Federal Fluminense (UFF) e movida por disciplina, propósito e visão de futuro, ela iniciou sua jornada em um pequeno consultório que, passo a passo, evoluiu até se tornar a **Peres Dermo** — uma clínica multidisciplinar referência, que integra dermatologia, medicina integrativa, ginecologia, nutrição e tecnologias de ponta, como o Laser Fotona, adquirido de forma pioneira. Sua aposta contínua na inovação e no cuidado integral fez da clínica um espaço moderno, humano e transformador.

Conciliar medicina e empreendedorismo exigiu estudo, coragem e gestão estratégica, especialmente em períodos de crise, como as instabilidades econômicas e a pandemia. Ao lado de uma equipe comprometida e da orientação do marido, economista, a Dra. Vera manteve o negócio sólido, sem demissões e em constante evolução. Hoje, a Peres Dermo ultrapassa a dimensão profissional e se torna um legado familiar: suas filhas integram a jornada, fortalecendo um propósito que une gerações no mesmo ideal — cuidar das pessoas com excelência, humanidade e amor pelo que se faz.



### **1. Dra. Vera, como foi transformar o sonho de ser médica em um projeto maior, que hoje é uma clínica multidisciplinar de referência?**

**VP:** Ser médica sempre foi um sonho desde a infância. Venho de uma família simples e, desde muito cedo, dizia que essa seria minha profissão. Me formei em Medicina pela Universidade Federal Fluminense, em Niterói, e após a residência em Brasília, vim para Macaé, onde tudo começou. Comecei com um pequeno consultório, que aos poucos foi crescendo até se tornar a Peres Dermo. Hoje, ver a clínica consolidada, com diferentes especialidades e profissionais incríveis ao meu lado, me traz um sentimento enorme de realização. É gratificante saber que aquele sonho de menina se transformou em um projeto que continua crescendo e impactando tantas vidas.

### **2. A senhora foi pioneira ao investir em tecnologias como os lasers, quando a maioria ainda alugava equipamentos. O que a inspirou a ter essa visão ousada e empreendedora?**

**VP:** Quando comecei a investir em tecnologia, eu já acreditava que esse seria o futuro da dermatologia estética. Sempre fui muito movida pela inovação e pela vontade de oferecer o melhor para os meus pacientes. No início, cheguei a trabalhar com locação de equipamentos. Alugávamos por um dia, atendíamos os pacientes naquele período e, muitas vezes, quem não podia vir acabava tendo que esperar um mês inteiro para realizar o procedimento.



Quando comecei a investir em tecnologia, eu já acreditava que esse seria o futuro da dermatologia estética. Sempre fui muito movida pela inovação e pela vontade de oferecer o melhor para os meus pacientes. No início, cheguei a trabalhar com locação de equipamentos. Alugávamos por um dia, atendíamos os pacientes naquele período e, muitas vezes, quem não podia vir acabava tendo que esperar um mês inteiro para realizar o procedimento. Com o tempo, percebi que precisava dar um passo maior. Estudei bastante sobre as tecnologias disponíveis e escolhi aquela que realmente entregava resultados e versatilidade. Foi assim que, em 2014, adquiri meu primeiro equipamento próprio: o **Laser Fotona**. Fiquei encantada com o potencial dele, uma plataforma completa, capaz de realizar depilação, rejuvenescimento, tratamentos de flacidez, melhora da qualidade da pele, remoção de verrugas e até pequenas cirurgias. O Laser Fotona foi um divisor de águas na história da clínica, e até hoje seguimos utilizando essa tecnologia, o que comprova a sua excelência e durabilidade. Acredito que empreender na área da saúde é isso: unir conhecimento, visão de futuro e coragem para investir no que realmente transforma vidas.

### **3. Empreender na área da saúde exige tanto conhecimento técnico quanto gestão de negócios. Quais foram os maiores desafios em conciliar o papel de médica e empreendedora?**

**VP:** Conciliar a medicina com o empreendedorismo é, sem dúvida, um grande desafio. A formação médica nos prepara para cuidar de pessoas, mas não nos ensina sobre gestão, liderança ou estratégias de negócio, áreas que são fundamentais para quem deseja crescer de forma estruturada. No meu caso, precisei buscar esse conhecimento por conta própria. Fiz cursos na área de gestão e administração, estudei muito e, ao longo do tempo, fui aprendendo na prática também. É claro que contar com uma boa equipe faz toda diferença, mas acredito que o verdadeiro crescimento vem quando o médico entende que precisa unir técnica e visão empreendedora.



*"Inovar é ter coragem de enxergar o futuro antes dos outros."*

O maior desafio, sem dúvida, é equilibrar esses dois papéis, o de médica, que exige empatia e cuidado, e o de gestora, que precisa ter foco, estratégia e tomada de decisão. Mas quando conseguimos alinhar as duas coisas, o resultado é uma clínica mais humana, sólida e preparada para o futuro.



#### **4. Hoje, a Peres Dermo é reconhecida por integrar diferentes especialidades em um único cuidado. Como essa união tem impactado os resultados e a jornada dos paciente o impacto desse modelo inovador para Macaé e para os pacientes que atende?**

**VP:** Desde o início, sempre acreditei que o cuidado com a saúde precisa ser integral. A ideia de reunir diferentes especialidades em um mesmo espaço surgiu justamente da vontade de oferecer ao paciente um atendimento completo, que olhasse para ele como um todo e não de forma fragmentada.

Hoje, na Peres Dermo, temos uma estrutura que integra dermatologia, medicina integrativa, nutrição e ginecologia, e seguimos crescendo buscando novas especialidades. Isso faz toda a diferença na jornada do paciente, porque ele encontra em um único lugar um cuidado multidisciplinar, com profissionais que se comunicam entre si e compartilham uma mesma visão de saúde e bem-estar.

Além de facilitar o dia a dia, afinal, o tempo é precioso. Esse modelo tem proporcionado resultados mais consistentes e personalizados. O paciente percebe essa diferença. E para Macaé, acredito que a Peres Dermo representa um avanço importante, por trazer um conceito de clínica moderna, colaborativa e centrada na experiência e na qualidade de vida de quem nos procura.

#### **5. Em sua trajetória, a senhora enfrentou crises econômicas e até a pandemia. Quais estratégias de gestão foram essenciais para manter o negócio firme e em crescimento?**

**VP:** Durante a nossa trajetória, passamos por momentos desafiadores, como as crises econômicas no Brasil, especialmente em Macaé e, mais recentemente, a pandemia. Cada uma dessas fases trouxe aprendizados diferentes, mas todas exigiram resiliência, planejamento e muita união da equipe. Tive a sorte e o privilégio de contar com o apoio do meu marido, o Antônio, que é economista e sempre me orientou com estratégias sólidas de gestão. Com base nisso, tomamos decisões conscientes e responsáveis para manter a clínica saudável financeiramente e emocionalmente.

Mesmo nos períodos mais difíceis, conseguimos preservar toda a equipe, não demitimos ninguém. Pelo contrário, nos reinventamos. Aproveitamos o momento para aprimorar processos, investir em capacitação e fortalecer o relacionamento com nossos pacientes.

Essas escolhas foram fundamentais para atravessar a crise com estabilidade e, surpreendentemente, com crescimento. Hoje, olhando para trás, percebo que foi justamente nesses momentos de incerteza que a Peres Dermo se tornou ainda mais forte e estruturada para o futuro.

**6. A Peres Dermo hoje é um legado que envolve suas filhas e conecta gerações em um mesmo propósito. O que mais lhe orgulha ao ver essa continuidade familiar se fortalecendo dentro da clínica?**

**VP:** Trabalhar ao lado da minha família é, sem dúvida, uma das maiores conquistas da minha trajetória. Ver minhas filhas envolvidas nesse propósito, cada uma contribuindo com seu talento, sua visão e sua forma de cuidar, é algo que me emociona profundamente.

A Peres Dermo nasceu de um sonho individual, mas cresceu como um projeto coletivo. Hoje, é muito mais do que uma clínica é uma história que carrega o esforço de uma vida inteira e a união de gerações que acreditam no mesmo ideal: cuidar das pessoas com excelência, humanidade e propósito.

O meu maior orgulho é saber que o que construí não termina comigo. É um legado que continua vivo nelas, evoluindo, se transformando e mantendo acesa a essência que sempre guiou o nosso trabalho: o amor pela medicina e pelo ser humano.

**7. Para os empreendedores que desejam deixar sua marca no Brasil, quais conselhos a senhora daria sobre visão de futuro, persistência e a construção de um legado sólido e significativo?**

**VP:** Sonhar é essencial, mas é preciso ter os pés no chão. Todo sonho precisa vir acompanhado de metas claras e de muita disciplina. O meu maior conselho é: nunca desista. Os desafios vão surgir, as crises fazem parte do caminho, mas é a persistência que diferencia quem sonha de quem realiza. Durante a minha trajetória, enfrentei momentos difíceis, verdadeiros furacões, mas sempre mantive a fé e o foco no propósito. É isso que nos mantém firmes, saber aonde queremos chegar e acreditar que, com trabalho e constância, tudo dá certo.

Construir um legado é resultado de muitas pequenas decisões diárias, tomadas com coragem, ética e amor pelo que se faz. Quando colocamos o coração em cada passo, o sucesso vem como consequência natural.



@peres.dermo





# ROSELY BOSCHINI

CEO EDITORA GENTE



@roselyboschini



## O poder da conexão para quem deseja ser referência

Uma pesquisa do professor Gerald Zaltman, da Harvard Business School, mostrou que 95% das decisões de compra acontecem no inconsciente, guiadas muito mais pela emoção do que pela lógica ou pelo preço. Outro estudo, da Motista, revelou que clientes emocionalmente conectados geram 306% mais valor ao longo do tempo do que aqueles apenas satisfeitos. Já a Edelman apontou que 81% dos consumidores precisam confiar em uma marca antes de comprar<sup>[1]</sup>.

<sup>[1]</sup> Disponível em: <https://www.inc.com/lou-dubois/why-being-more-human-is-your-brands-biggest-asset-in-2025-and-beyond/91240191>. Acesso em 26 set. 2025.

Abro esse artigo trazendo esses números, pois atrás deles se esconde uma lição importante para o nosso tempo: não basta ter conhecimento ou um bom produto/serviço, é preciso gerar conexão. Isto vale para as empresas, mas também para líderes e profissionais que querem ser reconhecidos como referência.

É a mesma orientação que sempre passo para os meus autores: não escrevemos livros apenas para trazer informações, mas para transformar vidas através da nossa mensagem, da nossa missão. E isso vale para qualquer que seja o meio pelo qual essas vidas se conectarão com a mensagem. Seja com um leitor, alguém que o acompanha nas redes ou até mesmo com o seu próprio colaborador, o seu papel é proporcionar o caminho para que essas pessoas possam experimentar transformações verdadeiras em suas vidas. Quais são, então, os caminhos para construir essa conexão?

## Abrace a transparência e a vulnerabilidade

Se você sobe a um palco, ou escreve um livro onde, do começo ao fim, apenas fala das suas conquistas, dos cenários perfeitos e pinta sua trajetória como uma tarefa fácil, onde não houve desafios, sabe o que irá acontecer? As pessoas não vão prestar atenção no que você está querendo trazer ao contar dos seus sucessos.

A autoridade não é percebida através da perfeição que você pinta, mas da humanidade que deixa transparecer. O público confia mais em você como uma figura mentora quando percebe que você também enfrentou e enfrenta dúvidas, teve de superar desafios e continua, assim como eles, tendo momentos de aprendizados constantemente. Ao saber das suas falhas, o sucesso que você apresenta terá lastro. Mostrar os bastidores da sua trajetória, admitir momentos de falhas e dividir sua jornada como realmente foi, e não uma versão idealizada, é o que aproxima a sua fala da realidade de quem está escutando e o que gera uma verdadeira identificação.

## Traga os protagonistas para o centro da sua história

Um especialista não é feito apenas da sua própria voz, mas do impacto que gera através dela. Não importa sua área de atuação, você não conseguiu atingir seus resultados sozinho, pois todos os processos de sucesso possuem interações com outras pessoas, momentos de aprendizado conjunto, e verdades difíceis de aceitar. Mostrar as transformações reais de clientes, alunos ou equipes é mais convincente do que qualquer discurso, especialmente quando eles também são convidados a somar suas vozes à sua.

## Cultive comunidade, não apenas audiência

Em um mundo atravessado pelas redes sociais, o número de seguidores que você, ou sua empresa, possuem, é um importante fator de credibilidade ao seu trabalho e à sua mensagem. Porém, essa importância diminui para além desse primeiro impacto, pois se todos quiserem deixar de lhe seguir amanhã, eles podem. Para ter uma real conexão com outros, não basta apenas ter seguidores: é preciso criar espaços de troca, onde você possa construir essas conexões de maneira mais aproximada e verdadeira, fidelizando, primeiro, os clientes e os seguidores que você já possui. Para isso, priorize respostas e interações genuínas.

Não basta pensar no que você deseja dizer, é preciso refletir sobre como sua mensagem pode, de fato, contribuir para a história do seu interlocutor.

Pratique a escuta ativa, observe com atenção as necessidades da sua comunidade e reconheça os pontos de empatia.

Mais do que um líder distante, coloque-se como parceiro de jornada: alguém que entende as dores, compartilha aprendizados e oferece respostas que nascem da sua própria experiência, mas estão a serviço do outro. Uma comunidade ativa, onde há escuta e diálogo, aprendizado e ensino constante, constrói um capital social que sustenta sua mensagem no longo prazo.

*Gente*  
e d i t o r a

## VIVA SEUS VALORES E SEU PROPÓSITO

O público percebe rapidamente quando existe incoerência entre o que você prega e como age. Ser especialista é viver, no dia a dia, aquilo que você defende: seus valores, sua missão, seu propósito.


Valores não são slogans, são práticas visíveis — e é dessa coerência que nasce a confiança, pois os que lhe seguem e escutam, também compartilham desses valores, e veem, na sua figura, um defensor do que eles acreditam.



## FAÇA UMA ESCOLHA DIÁRIA

Construir conexão é, no fundo, uma escolha diária entre falar de si ou abrir espaço para o outro; entre reforçar a distância ou criar proximidade; entre entregar informação ou provocar transformação.

Seja qual for o seu papel — especialista, líder, autor ou empreendedor — a verdadeira autoridade nasce quando você deixa de pensar apenas em como quer ser reconhecido e passa a se perguntar: como a minha mensagem pode transformar quem me escuta?

É nesse ponto que sua voz deixa de ser apenas discurso e passa a ser caminho. E, quando você se coloca a serviço dessa transformação, é impossível não se tornar referência. 



# VANESSA CARVALHO

Sócia da CCL Projetos Transformacionais | Conselheira



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

# Entre a transformação e o desconhecido: os desafios emergentes da Liderança

Na era atual, com toda a evolução tecnológica, estamos cercados de informações, mas paradoxalmente carentes de nitidez. Olhar o passado não é o suficiente para conduzir a construção do futuro: a evolução está acelerada, os riscos crescentes e cada vez mais precisamos estar preparados para lidar com o desconhecido. Nesse cenário, como está a nossa capacidade de discernir o essencial em meio ao ruído?


Liderar hoje é uma experiência que precisa equilibrar mais do que nunca razão e sensibilidade. É preciso confiar, desconfiando. É preciso assumir que existem pontos cegos à razão muitas vezes só supridos com a escuta da sensibilidade. Mas como conquistar esse equilíbrio entre os sentidos para chegar à verdadeira maturidade da liderança?

Pesquisadores como Henry Mintzberg e Glen Whyte demonstraram que as melhores escolhas não nascem apenas de análises exaustivas, mas também da capacidade de reconhecer padrões enviesados, interpretar nuances camufladas e intuir caminhos que a razão ainda não mapeou. A intuição, quando ancorada em experiência e valores claros, é uma inteligência que o tempo amadurece, uma espécie de sabedoria silenciosa que emerge quando o líder aprendeu a confiar em si mesmo, mas com o cuidado de não receber rasteiras de sua própria vaidade.

É preciso cuidado. A intuição não é impulso, nem emoção bruta. É uma leitura profunda do invisível, que se forma na calma e se perde na pressa. Por isso, em tempos de urgência e ansiedade, preservar espaços de reflexão é uma necessidade estratégica. Muitos líderes, sufocados pela pressão, pela solidão do cargo e pelo medo de errar, acabam se afastando de si mesmos, moldando comportamentos para agradar ou sobreviver.

Em ambientes onde questionar é percebido como instabilidade, muitas vezes se calam em nome do “consenso necessário”. A liderança, então, passa a ser coadjuvante de uma narrativa uniforme. Em vez de extrair a pluralidade, filtra a divergência. As decisões deixam de dialogar com o não dito, e a novidade acaba excluída antes de nascer.

Para romper com essa armadilha, é preciso criar ambientes de escuta genuína, onde a dissonância é bem-vinda, o desconforto é tolerado e a tensão criativa é cultivada. O líder que questiona a si mesmo convida os outros a fazer o mesmo constrói um campo fértil para inovações disruptivas e de valor para a sociedade. O caminho da colaboração é fundamental para maximizarmos essa força, entendendo que o outro tem aquilo que muitas vezes nos falta. A razão organiza, a sensibilidade orienta e a consciência conecta. A arte da liderança contemporânea está em harmonizar essas três forças. Quando o líder aprende a reconhecer os seus próprios pensamentos e deficiências, distinguindo os que o elevam dos que o arrastam, sua mente deixa de ser um campo de batalha e se torna um instrumento de construção.

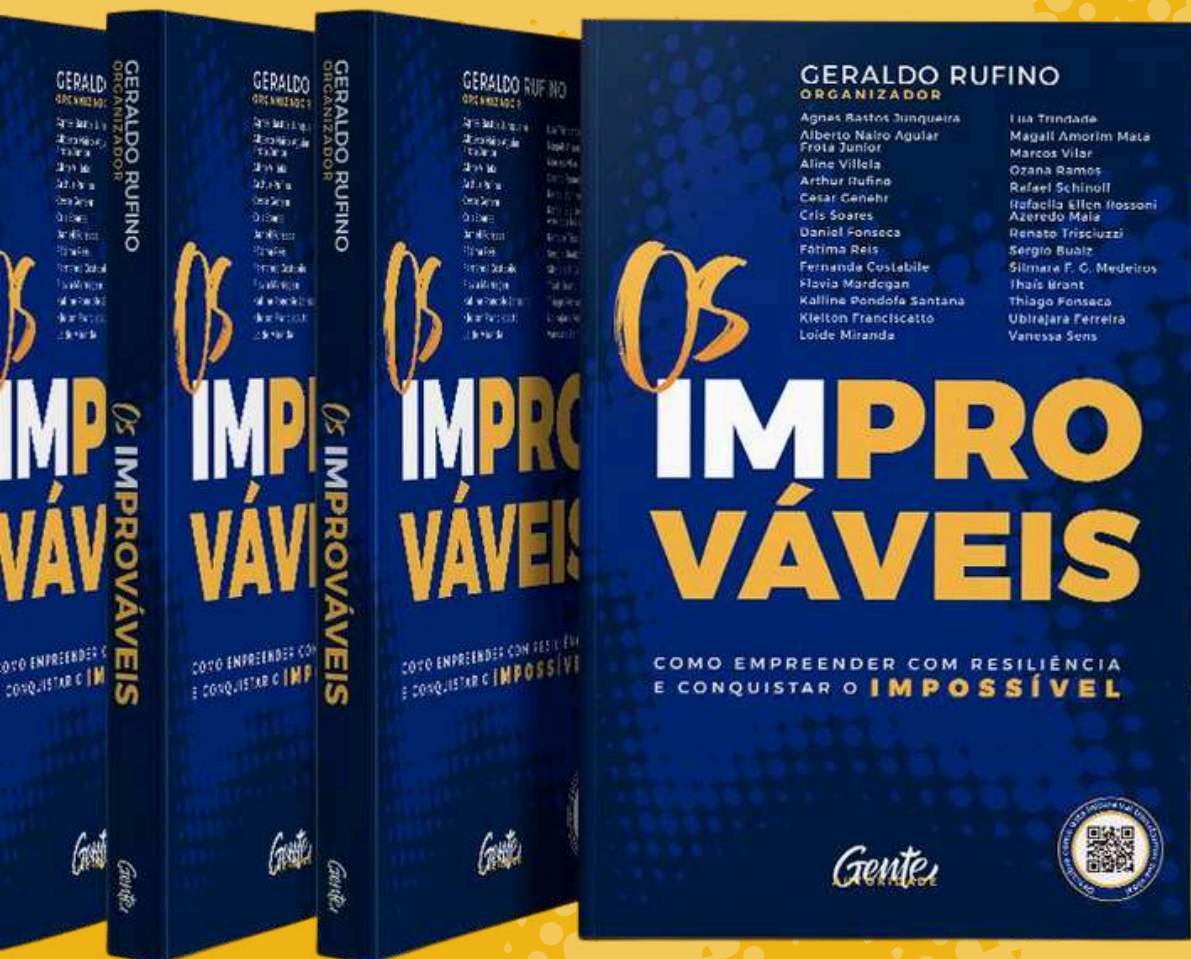
Afinal, liderar é decidir com consciência. E consciência não se automatiza. 





*"Liderar hoje é enxergar o essencial em meio ao ruído."*

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



Garanta aqui  
**Os improváveis!**

*Gente*  
editora



# IVAN ZANCHI

Mentor | Trainer | construtor de legados há mais de 25 anos



@zanchi.ivan

# Negociação: A Arte de Transformar Conflitos em Pontes

Negociação não é só fechar um acordo. É enxergar o outro, entender o que pulsa por trás das palavras e transformar conflitos em pontes. Após 25 anos liderando, mentorando e impactando mais de 10.000 vidas, aprendi que negociar é como jogar bilhar: você precisa mirar com precisão, prever onde a bola vai quicar e estar pronto para quando o taco escapar da mão. Preparação é essencial, técnicas e domínio emocional ajudam muito, mas nada supera a flexibilidade durante o jogo. Estar tecnicamente preparado é ótimo, mas se conectar com a outra parte pela verdade é ainda mais poderoso. Porque, por mais preparado que você esteja, adversidades surgem, e são as pessoas, não as técnicas, que vão te estender a mão.

Tão importante quanto conduzir uma boa negociação é saber a hora de sair dela. Negociar é como navegar em mares turbulentos: exige clareza para evitar icebergs, coragem para ajustar o curso e humildade para ouvir a tripulação – ou, no caso, a outra parte.

## O que negociação NÃO é:

Negociar não é manipular nem forçar sua vontade. Não é gritar mais alto ou ceder por medo. É um equilíbrio entre a energia masculina – que vai pra cima, decide e age – e a energia feminina, que escuta, acolhe e conecta. Já vi líderes perderem grandes oportunidades por usarem apenas uma delas. Um cliente meu insistia em “vencer” todas as conversas. Resultado? Afastava parceiros. Quando o ajudei a ouvir de verdade, ele fechou um contrato que triplicou seu faturamento. Negociação é dança, não guerra.

## Dicas para negociar com alma

- Defina seus parâmetros antes de começar: Estabeleça três referências: o menor valor aceitável (exemplo: 20), o valor desejado (40) e a negociação ideal (60 ou mais). Esses parâmetros ajudam a avaliar se a negociação está no caminho certo (entre 20 e 60+) ou se é hora de desistir (abaixo de 20). Isso também te protege de ser traído pelo emocional ou cair na armadilha de um negociador agressivo.
- Invista tempo em criar empatia verdadeira: Só avance quando tiver certeza de que a outra parte entende que vocês estão do mesmo lado. Converse até ficar claro que o acordo beneficia ambos e que a ausência dele trará perdas. Se perceber que a outra parte te coloca como adversário ou resiste (você sente isso quando precisa se esforçar para que ela acredite, confie ou entenda), pare imediatamente. Só retome após confirmar que ela reconhece você como aliado.
- Busque equilíbrio: Confie que o outro não é mais nem menos que você. A maior falha numa negociação não é perder o acordo, mas esquecer que do outro lado há um ser humano, com medos, desejos e uma história tão complexa quanto a sua. Ao se colocar na mesma altura, a comunicação flui melhor.



**"Técnicas ajudam; conexão transforma."**

- Escute mais do que fala: Aprenda a fazer perguntas – há muito mais que apenas abertas e fechadas – e treine sua mente para se conectar às respostas. Muitos estão tão focados em conduzir e perguntar que esquecem de ouvir para compreender. É melhor não saber perguntar, mas ouvir de verdade, do que o contrário.
- Saiba fechar, mas sem ganância: Tão crucial quanto sair de uma negociação que não agrega é saber finalizá-la. Se já obteve um bom resultado, não há problema em tentar um pouco mais, mas cuidado para não exagerar. A ganância pode fazer você perder não só a negociação atual, mas também futuras oportunidades, se a outra parte sentir que foi enganada ou desrespeitada.

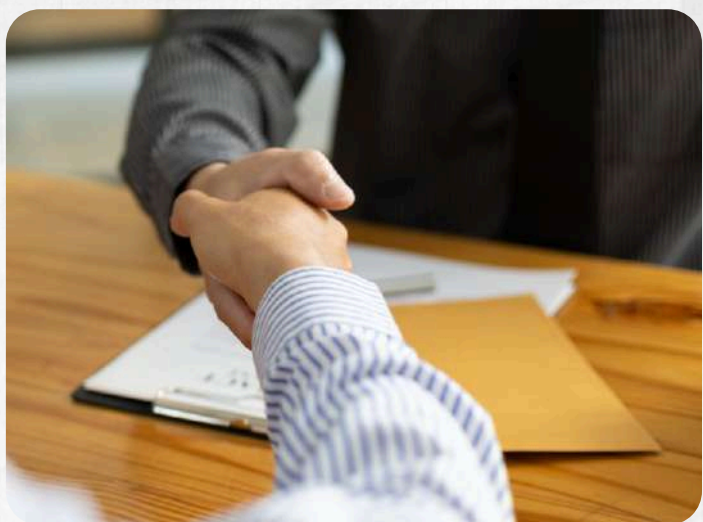
### CINCO PASSOS PARA NEGOCIAR COM EFICÁCIA

1. Conheça seu porquê: Defina os parâmetros e os valores envolvidos. Negociar só por dinheiro leva à derrota cedo ou tarde. Pergunte: o que estamos construindo juntos? Qual o impacto maior?
2. Posicione-se como aliado, não adversário: Escute com o coração, mostre interesse genuíno pela pessoa. Isso cria aliados além da negociação, desarma resistências e constrói confiança.
3. Seja claro, não duro: Diga o que quer com firmeza, mas sem arrogância. Pratique no espelho: “Meu valor é X, porque entrego Y.” Convença-se primeiro de que o Y que você entrega vale mais que o X. Sem essa verdade interna, sua mensagem não será convincente.
4. Crie pontes, não muros: Ofereça algo que o outro valorize, o que só é possível se você escutar de verdade. Se for um cliente, mostre como sua proposta resolve a dor dele. Se for um parceiro, divida o pódio.

5. Feche com coragem: Pergunte: “Podemos fechar assim?” ou “Se fecharmos, como quer a entrega?” ou ainda “Parabéns por entender os benefícios, vamos ao próximo passo?” Evite “serrar serragem”, ou seja, ficar dando voltas, criando mais argumentos ou perguntas até a outra parte desistir. Um “não” é uma chance de descobrir o que falta para o “sim” ou, pelo menos, de parar de perder tempo.

### O TRANSBORDO DA NEGOCIAÇÃO

Negociar é como encher um copo: quanto mais você dá – autenticidade, escuta, valor –, mais ele transborda. Já me senti pequeno, com medo de cobrar meu valor ou de não ser “o cara” que resolve tudo. Mas aprendi que negociar é também negociar consigo mesmo. É olhar no espelho e dizer: “Eu sou suficiente. Meu legado conta.” Quando você acredita nisso, o outro sente. E é aí que as portas se abrem. Neste dezembro, convido você a negociar com coragem – com um cliente, um parceiro ou até com suas próprias dúvidas. Pegue o taco, mire na bola e jogue. Pode não ser perfeito, mas será seu. Como dizia Dale Carnegie: “Conte com a ingratidão” – mas não deixe que ela te pare. Negocie, conecte, transforme. O mundo precisa da sua ponte. ©





# TATIANA ALVES

Empresária | Especialista no modelo Broker de distribuição | Escritora



@tatianaalves7399

# O MODELO BROKER DE DISTRIBUIÇÃO:

---

## UMA PONTE ESTRATÉGICA PARA CRESCIMENTO DAS INDÚSTRIAS NO PEQUENO VAREJO.

O mercado de distribuição tem passado por transformações significativas nos últimos anos, impulsionado pela busca por eficiência, especialização e redução de custos. Nesse contexto, o modelo Broker surge como uma solução inteligente para indústrias e distribuidores que desejam crescer de forma estruturada e competitiva, sem precisar aumentar exponencialmente seus custos operacionais.


O Broker atua como um elo estratégico entre a indústria e o varejo, representando as marcas de forma especializada, realizando gestão comercial, execução no ponto de venda, gestão de estoque, de entrega, e cobrança. Com inteligência de mercado, diferente do distribuidor tradicional, que compra e revende produtos, o Broker trabalha por comissionamento sobre os serviços executados, assumindo a responsabilidade pela performance comercial sem necessidade de capital imobilizado em estoque.

Esse modelo oferece uma série de benefícios concretos para indústria e distribuidor. A redução de custos fixos é uma delas, já que a operação não exige estrutura de armazenagem, frota ou capital de giro elevado. O segundo é a aceleração do acesso ao mercado, uma vez que o Broker já possui uma rede consolidada de relacionamento com varejistas, e essa rede passa a fazer parte da carteira da indústria, facilitando a entrada e expansão da marca.

Outro ponto de destaque é a profissionalização da gestão comercial. O Broker opera com indicadores claros de desempenho, planos de sell in e sell out, estratégias de visibilidade e ações de trade marketing, o que garante resultados mais consistentes e previsíveis. Além disso, o modelo traz flexibilidade operacional, permitindo ajustes rápidos conforme a sazonalidade ou as mudanças de comportamento do consumidor.

Mais do que uma tendência, o modelo Broker representa uma nova mentalidade de negócios, baseada na colaboração e na eficiência. Adotar esse formato significa transformar desafios em oportunidades — ganhar competitividade, ampliar alcance e construir uma presença sólida no mercado com custos equilibrados e foco total em resultados.





*"Com o modelo Broker, a indústria não compra clientes. Ela ganha acesso imediato a mercados que antes levariam anos para conquistar."*

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**

Em breve guia digital e APP

Entre em contato e reserva seu anúncio: 11 96581-5702



**CAPA**

**GUSTAVO BORGES**

# “PREPARA... VAI!” O MÉTODO DE UM LÍDER QUE CONQUISTOU DOIS MUNDOS

Da infância em Ituverava aos pódios nacionais, ele nadou mais de 43 milhões de metros construindo uma mentalidade à prova de desafios. A piscina foi sua primeira escola — onde aprendeu disciplina, foco, resiliência e a filosofia que carrega até hoje: **“estica e finaliza a braçada”**.

Ao encerrar a carreira esportiva, mergulhou no empreendedorismo com a mesma intensidade dos treinos, estudando, se reinventando e aplicando nos negócios cada princípio aprendido dentro d’água.

Hoje, é referência em alta performance, liderança e preparação, unindo esporte e gestão em uma trajetória inspiradora. Seu livro **“Prepara... Vai!”** traduz em sete competências os pilares que transformaram sua vida e agora ajudam empreendedores a conquistarem resultados consistentes.

Nesta entrevista, ele revela desafios, decisões ousadas e os valores que o conduziram a uma nova fase: a de inspirar pessoas a fazerem o que precisa ser feito — com capricho, paixão e propósito.

## 1. Como surgiu sua paixão pela natação e em que momento percebeu que poderia se tornar um atleta de alto desempenho?

**GB:** Desde cedo, em Ituverava, eu já tinha uma ligação muito forte com a água. Gostava de treinar, competir e me desafiar. A piscina era quase um parque de diversões para mim, mas com o detalhe de que ali eu encontrava propósito, disciplina e um espaço para sonhar grande.

O momento em que percebi que poderia ser atleta de alto rendimento não foi exatamente um momento em específico, mas um processo. Conforme fui evoluindo, vencendo competições regionais e depois nacionais, percebi que a dedicação me levava a patamares cada vez mais altos. E isso me motivava a continuar, sempre com aquele espírito competitivo e curioso de saber até onde eu poderia chegar.

Fora isso, meus pais sempre foram grandes incentivadores do esporte e esse apoio foi fundamental.

## 2. Quais foram os maiores desafios no início de sua carreira e como você os superou?

**GB:** O início foi marcado por uma grande dificuldade em conciliar os treinos com a escola. A rotina era puxada e eu ainda era um garoto lidando com cobranças e responsabilidades. Essa adaptação não foi fácil, mas o esporte me deu justamente a ferramenta para superar isso: disciplina.

Com disciplina e organização, consegui criar uma rotina em que cada parte tinha seu espaço. Foi ali que aprendi que quando você se compromete com algo, precisa realmente fazer acontecer. Esse aprendizado valeu não só para a natação, mas para toda a minha vida.

## 3. Quais hábitos e rotinas você considera essenciais para alcançar a alta performance, seja no esporte ou nos negócios?

**GB:** Existem três pilares que considero básicos: alimentação, exercício físico e sono. Pode parecer simples, mas manter esses hábitos de forma consistente é o que sustenta a alta performance. No esporte, isso é vital para recuperação, energia e foco.

Nos negócios não é diferente. O corpo e a mente precisam estar alinhados. Se você não cuida desses três pontos, vai faltar energia para liderar, tomar decisões e executar no dia a dia. Performance não vem de mágica, vem da soma desses detalhes.

#### **4. Que lições do esporte você trouxe para sua vida empreendedora e pessoal?**

**GB:** A principal lição foi a importância de ser protagonista da própria vida. No esporte, não dá para terceirizar resultado: ou você treina e compete, ou não chega lá. Essa mentalidade me acompanha até hoje.

Além disso, ser ousado nas decisões e persistente nos momentos difíceis foram valores que migrei direto da piscina para os negócios. A vida empreendedora é cheia de incertezas, assim como uma competição. Quem ousa e persiste, aumenta muito suas chances de vitória.


#### **5. Após sua carreira nas piscinas, como foi a transição para o empreendedorismo?**

**GB:** A transição exigiu muito estudo e dedicação em áreas que eu não dominava, como gestão de pessoas, liderança e estratégias de negócio. Assim como na natação, precisei entender que para crescer era necessário aprender com quem já sabia. O segredo foi aplicar o mesmo esforço e aten o que eu sempre tive nos treinos. Se no esporte cada detalhe da braçada importava, no empreendedorismo cada decisão conta. Essa mentalidade foi fundamental para me desenvolver como empresário. Dentro das piscinas eu nadei 43 milhões de metros, ao longo da minha carreira. Tive que fazer o mesmo em outra área da minha vida, a dos negócios. Certamente tive que aprender e me esforçar muito nesta nova etapa.

#### **6. Na sua visão, quais são os maiores desafios para empreendedores no Brasil hoje?**

**GB:** Vejo três grandes desafios: usar bem o tempo, superar adversidades externas e ter paciência. O tempo é o ativo mais escasso que temos, apesar de ser o mais democrático, e muitos empreendedores ainda não sabem direcioná-lo para o que realmente importa.





*"Construir um negócio sólido é um processo, não um evento."*



“FAZER  
ACONTECER”

Outro ponto é que o Brasil apresenta obstáculos externos, como burocracia e instabilidade econômica. É preciso resiliência para lidar com isso. E por fim, a paciência: muitos querem resultados rápidos, mas construir um negócio sólido é um processo de médio e longo prazo.

### **7. O que significa liderança para você e como você exerce isso em seus negócios e projetos?**

**GB:** Para mim, liderança é muito mais do que dar ordens ou estar no topo da hierarquia. Liderar é ajudar o time a entregar resultado, mas também é sobre caminhar junto, ouvir, estar presente e criar um ambiente onde cada pessoa possa crescer e performar no seu melhor. É entender que, se a equipe vai bem, o líder vai bem junto. No fim das contas, não é só sobre o “eu”, mas sobre o “nós”.

As características que mais valorizo em um líder são humildade, disciplina e foco no resultado. Mas tem um detalhe importante: liderança se exerce pelo exemplo. Não adianta só apontar o caminho, é preciso mostrar como se faz. Eu costumo dizer que liderar não é ficar gritando da borda da piscina; é pular junto, nadar com o time e mostrar, na prática, que estamos todos na mesma braçada. Essa presença inspira confiança, engaja o grupo e cria um ciclo virtuoso de crescimento coletivo.

### **8. Que legado você deseja deixar para as próximas gerações – tanto no esporte quanto no empreendedorismo?**

**GB:** Quero deixar algo simples, mas poderoso: faça o que precisa ser feito com capricho. No esporte, isso significa treinar com dedicação. Nos negócios, significa cuidar dos detalhes e entregar sempre o seu melhor. Quando você coloca consistência e qualidade em tudo que faz, os resultados naturalmente aparecem. Esse é o tipo de mentalidade que gostaria de ver nas próximas gerações.

## 9. Como nasceu a ideia de escrever o livro “Prepara... Vai!” e qual foi sua principal motivação ao lançá-lo?

**GB:** O livro nasceu da vontade de compartilhar as lições que aprendi no esporte e nos negócios. São sete passos que considero fundamentais para qualquer empreendedor que queira ter resultado.

A Editora Gente acreditou no projeto e me deu liberdade para construir esse conteúdo. Foi um processo incrível porque consegui organizar minha experiência em algo prático, acessível e inspirador.

O mais interessante foi poder contar minha própria história. Eu acredito que um bom livro não é só teoria, mas também relatos de experiências e vivências reais que podem ajudar outras pessoas. No Prepara... Vai! eu consegui unir minhas conquistas e desafios dentro e fora da piscina com os aprendizados do empreendedorismo, e transformar isso em um guia prático, mas também humano, para quem quer crescer e se desenvolver.

## 10. O livro traz lições sobre gestão, foco, paixão e preparação. Quais desses conceitos você acredita que os empreendedores mais precisam aplicar no dia a dia?

**GB:** Todos são importantes, e não dá para excluir nenhum. O que muda é a intensidade de cada um em diferentes fases do empreendedor. Em alguns momentos, a gestão vai ser central. Em outros, a paixão será o combustível. O segredo é mapear as próprias lacunas. Saber onde você está mais forte e onde precisa se desenvolver. Isso faz toda a diferença para alcançar consistência nos resultados.

## 11. Durante o processo de escrita, houve alguma história ou capítulo que mexeu mais com você?

**GB:** O capítulo 6 mexeu muito comigo. Ele fala sobre consistência e traz a analogia do “estica e finaliza” da natação, que é quase um mantra para mim. Essa ideia de não parar no meio do caminho, de ir até o fim com excelência, representa não só minha carreira esportiva, mas também meu jeito de encarar os negócios e a vida.

Essa mensagem é forte porque todos nós começamos projetos cheios de energia e entusiasmo, mas é quando esse brilho inicial se apaga que a verdadeira disciplina aparece. No esporte, foram milhares de treinos em dias comuns, sem torcida, sem medalha, só eu e a piscina. Nos negócios, são as noites em claro, as decisões difíceis, as vezes em que você insiste mesmo quando ninguém está olhando. É nesse ponto que se separa quem apenas sonha de quem realiza. E poder relatar isso no livro foi emocionante, porque não é só a minha história, é um reflexo das batalhas silenciosas que todo empreendedor e atleta enfrenta no dia a dia.



Prepara...Vai!



*"Liderança se exerce pelo exemplo,  
não pelo discurso."*


---

**12. Quais são os principais aprendizados do livro que podem ser aplicados não só no esporte, mas também nos negócios e no desenvolvimento pessoal?**

**GB:** As sete competências têm conexão direta com negócios e desenvolvimento pessoal. Pensar no longo prazo, agir hoje com consistência e buscar excelência são pontos que se aplicam em qualquer área.

Além disso, estar cercado de boas pessoas, aprender continuamente e ser apaixonado pelo que faz são ingredientes que fazem diferença em qualquer jornada. É um conjunto de escolhas que, no acumulado, te levam mais longe.

**13. Que conselho você daria para jovens atletas e empreendedores que estão começando suas trajetórias?**

**GB:** Meu conselho é simples e vem da piscina: “estica e finaliza a braçada”. É consistência e excelência em uma frase só. Não pare no meio, não faça de qualquer jeito. Seja no esporte ou no empreendedorismo, esse é o diferencial. Fazer sempre um pouco melhor, com atenção e persistência, é o que constrói resultados de verdade. 



Baixe ebook gratuitamente



@gustavo.borges

ATITUDE

A professional portrait of Juliana Mateusa, a woman with long dark hair, wearing a black sleeveless top and a pearl bracelet. She is sitting in a white tufted chair with a gold frame, smiling at the camera with her hand resting on her chin.

# JULIANA MATEUSA

CEO da ContabInvest | Diretora AME Brasil | Tributarista



@julianamateusa

# JULIANA MATEUSA:

---

## A Contadora que Transformou a Contabilidade em Voz de Impacto Social no Brasil e no Mundo

---

Na intersecção entre estratégia, propósito e transformação social está a trajetória de Juliana Mateusa, fundadora da ContabInvest — empresa que vem ressignificando o papel da contabilidade no Brasil e no exterior. Com atuação voltada a investidores, holdings, empresas patrimoniais e negócios que buscam excelência em gestão, a ContabInvest tem como missão contribuir com a prosperidade de investidores e empresários, cumprindo esse compromisso de forma consistente e indo além dos números. Finalista do concurso nacional Contabilidade com Impacto: Relatos que Inspiram o Futuro ESG das PMEs, promovido pelo ICBR, Juliana representa — por meio de dois projetos de impacto, BagMoça e Clube AME Brasil — o que significa praticar contabilidade com visão de futuro, responsabilidade social e compromisso com os pilares do ESG.

### **ContabInvest: A Contabilidade com Propósito**

Desde sua fundação, a ContabInvest posiciona-se como uma assessoria contábil de visão estratégica, voltada à proteção patrimonial e ao crescimento sustentável. Guiada por valores sólidos como Excelência, Integridade, Inovação, Pontualidade e Confiança, a empresa vem ampliando seu impacto por meio de consultoria especializada, educação financeira e ações sociais que integram sua política de ESG. Com uma visão clara para o futuro, a ContabInvest busca consolidar-se como referência em assessoria contábil para investidores no Brasil e expandir sua atuação internacional — um movimento que já está em curso com projetos que atravessam fronteiras.

### **ESG na Prática: Impacto Real com Gestão Responsável**

As ações sociais desenvolvidas ou apoiadas por Juliana e por sua equipe fazem parte do compromisso ESG institucional da ContabInvest. Além do BagMoça e do Clube AME, a empresa impulsiona projetos como o Instituto Mães Brasil, Grupos de Capelania Prisional e iniciativas locais de empreendedorismo e liderança feminina, como o CoopDelas em Cotia, realizado pelo Fundo Social do Sicredi — reforçando seu papel como agente de transformação em comunidades brasileiras e internacionais.



# BAGMOÇA: EMPREENDEDORISMO E GERAÇÃO DE RENDA EM MOÇAMBIQUE

Modelo: Mariana Casemiro



Entre os projetos finalistas está o BagMoça, iniciativa criada durante a Missão Moçambique. é uma realização da Igreja Adventista da Promessa. O projeto nasceu de uma ação assistencial e transformou-se rapidamente em um modelo de economia solidária voltado para mulheres de comunidades vulneráveis. Em apenas sete dias, Juliana estruturou um empreendimento sustentável baseado na produção de bolsas artesanais com tecidos locais.

A atuação da ContabInvest foi determinante na organização financeira, precificação, fluxos de caixa e controle de reinvestimento social. O BagMoça promove autonomia, dignidade e educação financeira – colocando a contabilidade como ferramenta de emancipação e desenvolvimento humano.





*"Contabilidade não é sobre números. É sobre transformar vidas, negócios e futuros."*



## CLUBE AME BRASIL: LIDERANÇA FEMININA COM GOVERNANÇA CONTÁBIL

No Brasil, a ContabInvest foi responsável pela formalização e estruturação contábil do Clube AME Brasil, a maior rede de conexões e aprendizado entre mulheres empreendedoras. Sob a liderança de Juliana Mateusa, que também atua como Líder AME no país, o clube conquistou legitimidade jurídica e governança institucional, com regimento interno, prestação de contas e gestão financeira estruturada. Esses atributos fortaleceram a captação de recursos e impulsionaram sua expansão global.



Hoje, o Clube AME conecta mulheres no Brasil, Europa e Estados Unidos, oferecendo mentorias, eventos, treinamentos e oportunidades de visibilidade para empreendedoras. A atuação contábil da ContabInvest é prova de que a contabilidade, quando aplicada estrategicamente, constrói pontes entre potencial e oportunidade.

# UMA FINALISTA

COM VISÃO, TÉCNICA E CAUSA



A posição de finalista no concurso Contabilidade com Impacto, promovido pelo Instituto dos Contadores do Brasil (ICBR) e ocorreu no Conselho Regional de Contabilidade de São Paulo, representa mais do que um reconhecimento individual para Juliana Mateusa: valida um modelo de negócio baseado em técnica, estratégia e compromisso social. Juliana conquistou o 1º lugar com o projeto BagMoça e o 3º lugar com o Clube AME Brasil.

Ela representa o futuro da contabilidade — uma profissão que pode e deve ser protagonista na prosperidade de investidores e no fortalecimento da sociedade. A ContabInvest é a plataforma onde esse futuro já está sendo construído. ©



# agilize



## Agilize Contabilidade

1ª Contabilidade On-line do Brasil



@agilizeonline



# Agilize lança solução de pagamento que simplifica

***cobranças e fortalece a gestão financeira de empreendedores***

A Agilize, primeira contabilidade online do Brasil, apresenta o Agilize Pay, solução criada para apoiar pequenos e médios empreendedores na organização de suas cobranças. O produto busca simplificar processos, reduzir barreiras no recebimento de pagamentos e oferecer mais segurança e previsibilidade para quem precisa manter o fluxo de caixa saudável no dia a dia.

Com a ferramenta, o empreendedor pode gerar um link de pagamento, que funciona como uma “maquininha virtual”. Assim, é possível receber por Pix ou cartão de crédito, à vista ou parcelado, sem a necessidade de investir em equipamentos físicos. O recurso traz praticidade, segurança e, sobretudo, profissionalismo, transmitindo mais credibilidade aos clientes.

“O Agilize Pay chega para resolver um dos maiores desafios dos empreendedores: cobrar de forma simples, rápida e organizada, sem burocracia. Nosso objetivo é ajudar o empreendedor a focar no que importa: fazer seu negócio crescer. Mais do que uma forma de pagamento, a solução é um facilitador de fluxo de caixa, já que integra a gestão financeira e contábil em um único ambiente”, explica Rafael Caribé, co-fundador e CEO da Agilize.

**Com a nova funcionalidade, o empreendedor pode:**

- Cobrar de qualquer lugar e a qualquer hora, apenas compartilhando um link;
- Gerenciar todas as cobranças em um só painel, acompanhando a evolução dos pagamentos;
- Receber vendas parceladas de uma só vez, por meio da antecipação, garantindo capital de giro;
- Oferecer diferentes formas de pagamento ao cliente, como Pix, crédito à vista ou parcelado em até 12 vezes;
- Transmitir mais profissionalismo nas cobranças, fortalecendo a relação com clientes e reduzindo inadimplência

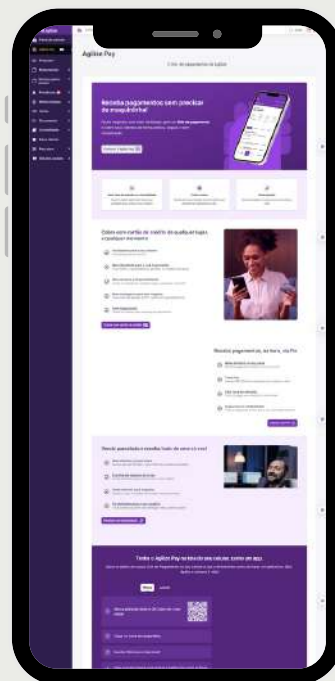
Além disso, as taxas são transparentes e competitivas: a partir de R\$ 1,89 por transação via Pix e 3,91% no cartão de crédito (com recebimento em até 30 dias). Para o cartão parcelado, o usuário também pode optar pela antecipação, recebendo todas as parcelas de uma só vez.

Um dos diferenciais do Agilize Pay é sua integração ao ecossistema da Agilize. Isso significa que a gestão de cobranças e recebimentos pode ser feita no mesmo ambiente em que já estão centralizadas as informações contábeis e financeiras do negócio. Para os empreendedores, essa união traz mais clareza sobre o fluxo de caixa e facilita o planejamento financeiro.

# Agilize Pay

Com isso, o Agilize Pay se torna uma solução completa para empreendedores que vendem à distância, prestadores de serviços e consultorias que buscam reduzir inadimplência, além de negócios que trabalham com parcelamentos e precisam acelerar o fluxo de caixa.

Todos os planos contábeis da Agilize dão acesso ao Agilize Pay. Assim, a partir de R\$149/mês, além de uma contabilidade completa, também será possível receber pagamentos de forma mais profissional. Para começar a usar, os clientes da Agilize acessam o portal com suas credenciais, cadastrando a conta bancária da empresa para receber os valores diretamente. A partir desse momento, já podem gerar links de pagamento em poucos cliques, sem burocracia.



A Agilize foi a primeira empresa de contabilidade online do Brasil, criada em 2013. E hoje abrange todas as cidades do país, atendendo mais de 30 mil empresas de serviço e de comércio. Seu propósito é ser vetor do crescimento econômico e do sucesso dos negócios brasileiros através de tecnologia e agilidade no segmento contábil. ©



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

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



A portrait of a woman with blonde hair, wearing a light-colored blouse, resting her chin on her hand. The background is dark and out of focus.

# VANESSA MOURA

Jornalista Chief Happiness Officer | Especialista em Neurociência



@vanessamoura.neuroflow

## COMO TRANSFORMAR DESAFIOS EM OPORTUNIDADES NA ARTE DE LIDERAR

Na jornada de quem lidera pessoas, os desafios não são exceções — são a norma. Conflitos, resistências e omissões fazem parte do ambiente organizacional e, sob uma perspectiva tradicional, poderiam ser vistos como obstáculos. No entanto, quando olhamos pela lente da Psicologia Positiva, da Neurociência e do Mindfulness, esses mesmos desafios podem se transformar em oportunidades potentes de crescimento, aprendizado e influência positiva.

A liderança positiva propõe que o líder seja um agente de inspiração, não de controle. Essa abordagem se apoia na ciência do bem-estar e no entendimento de que as emoções e os comportamentos humanos são moldados não apenas pelo ambiente, mas também pela forma como o interpretamos. Ou seja, não controlamos as circunstâncias, mas podemos escolher como respondemos a elas, e é nessa escolha que nasce a verdadeira liderança.

Mesmo diante de uma chefia omissa ou de uma equipe resistente, o líder pode se posicionar de maneira firme, ética e inspiradora. Cada situação desafiadora traz consigo múltiplas oportunidades de crescimento: consolidar-se como alguém capaz de navegar em contextos complexos com serenidade e propósito; redefinir a cultura da equipe, inspirando um novo ciclo de engajamento e confiança; e desenvolver competências socioemocionais como a assertividade, a escuta empática e a influência positiva.

Da perspectiva da Neurociência, sabemos que o cérebro humano é moldável, e que as conexões neurais se fortalecem a partir da repetição de experiências e emoções significativas. Assim, quando o líder se comunica com transparência e consistência, demonstrando coerência entre discurso e prática, ele ajuda a reconfigurar a segurança psicológica da equipe. Pequenos gestos, como valorizar publicamente conquistas e reconhecer esforços individuais, ativam os circuitos cerebrais ligados à recompensa e ao pertencimento, promovendo engajamento genuíno.

Outra ação poderosa é criar espaços de escuta, ou seja, momentos em que todos se sintam vistos e ouvidos, sem julgamentos ou comparações. Essa prática, inspirada no Mindfulness relacional, reforça a presença, a empatia e a conexão. Quando o líder pratica a escuta ativa, ele comunica que cada pessoa importa, que todos fazem parte de algo maior.

No fim, liderança não é sobre ter autoridade, mas sobre ser uma referência. A autoridade verdadeira não se impõe, se constrói pelo exemplo. E é justamente nos momentos de crise que essa liderança floresce. Transformar desafios em oportunidades é, portanto, um ato de consciência, um exercício contínuo de escolher o melhor de si, mesmo quando o cenário não favorece.

Porque liderar é, antes de tudo, inspirar.





*"Escutar é mais do que ouvir. É comunicar  
que cada pessoa importa."*



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





# LARISSA AMORIM

Especialista em Processos | Engenheira de Produção



@larissa\_amorim\_

# Empresas não quebram

***por falta de oportunidade. Elas quebram por falta de gestão.***

Quando falamos sobre crescimento empresarial, muitos acreditam que o fator decisivo é vender mais, conquistar novos clientes e ampliar o alcance. Mas a verdade é simples e dura: negócios não quebram por falta de venda, eles quebram por falta de gestão.

Sem estrutura, vender mais pode ser justamente o que derruba uma empresa. Parece contraditório, mas é real, crescer é tão arriscado quanto não crescer. E é por isso que o empreendedor que planeja não apenas sobrevive: ele escala com segurança.

Planejar é enxergar o futuro com clareza. Significa definir onde a empresa quer chegar, quais ações serão necessárias, quais recursos serão exigidos e como será medido o progresso. Sem planejamento o empreendedor toma decisões em reação aos problemas e não em direção aos resultados que deseja alcançar.

Enquanto o planejamento diz para onde ir, os processos garantem como chegar.

Processos bem definidos trazem previsibilidade, reduzem retrabalho, aumentam produtividade e permitem que o dono do negócio deixe de ser o único responsável por tudo.


Quando planejamento e processos caminham juntos, o crescimento deixa de ser um risco e passa a ser uma consequência natural. Empresas que crescem com solidez têm três fundamentos claros: planejam com intenção, documentam o que fazem e executam com disciplina.

O empreendedor não precisa trabalhar mais horas. Ele precisa trabalhar com método. Gestão não é burocracia. Gestão é o que permite desfrutar do resultado do próprio esforço. Planejamento cuida do futuro. Processos garantem o caminho. Estrutura transforma trabalho duro em crescimento sustentável.

Empreender com gestão não é luxo. É sobrevivência

E quando existe método, o crescimento deixa de ser um risco e se torna inevitável. ©



A woman with long brown hair, smiling, wearing a white blazer over a white button-down shirt and black high-waisted pants. She is standing in front of a large window with a view of lush green plants. The scene is lit with soft, warm light.

*"Sem planejamento, o empreendedor reage aos problemas em vez de construir resultados."*



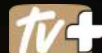
# Jogos estratégicos

Jogos voltados para o desenvolvimento humano, entretenimento e terapias

PODCAST  
**EMPREENDEDORES**  
do Brasil

Com Fátima Reis

CONEXÕES PODEROSAS, MARCAS MEMORÁVEIS.



Venha compartilhar sua  
história de sucesso com  
a gente!



+ 55 (11) 95902-6499



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