ESTILO

EDIÇÃO 101 | DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

AGOSTO-SETEMBRO/2026

CONEXÕES QUE GERAM NEGÓCIOS

Empresários do BNI Barbera Indaiatuba mostram como confiança e networking transformam oportunidades em resultados.

SABOR DE SUCESSO

As histórias de empreendedores que transformaram paixão pela comida em negócios que conquistam Indaiatuba

A PRIMAVERA VAI COLORIR TUDO

As tonalidades que prometem dominar a nova estação e como usar as principais tendências

O FUTURO FALA INGLÊS

Por que aprender desde a infância pode fazer toda a diferença

DA MEDICINA AO PODER DE TRANSFORMAR VIDAS

Dr. Túlio: uma trajetória que une ciência, saúde pública e política e ajudou a colocar Indaiatuba em destaque no cenário nacional e internacional.

grupo mais expressão

ACESSE NOSSO PORTAL

DIGITALMENTE

Cidades.Inteligentes



O **Digitalmente – Cidades Inteligentes** integra **Pensamento Computacional** e **Educação Maker** em uma proposta prática, dinâmica e conectada a desafios reais. Por meio de projetos, os alunos investigam situações do cotidiano, desenvolvem soluções, testam ideias e utilizam a **tecnologia** de forma criativa, crítica e responsável.

Alinhado à **BNCC da Computação**, o material trabalha os eixos **Pensamento Computacional, Mundo Digital e Cultura Digital,** estimulando habilidades como resolução de problemas, decomposição, reconhecimento de padrões, abstração e criação de algoritmos



Prepare seus alunos para compreender, criar e transformar o mundo digital!





EDUCAÇÃO DIGITAL

PARA QUEM QUER PROGRAMAR O FUTURO!

Destinado à Educação Infantil e ao Ensino Fundamental – anos iniciais e finais, o DigitalMente conta com Livro do Professor, Mapas do Aluno e kits de componentes adequados a cada etapa de ensino.





Caixa com:

- Componentes eletrônicos
- Livro do Professor
- Mapas do Aluno



@amadomaker

www.amadomaker.com.br

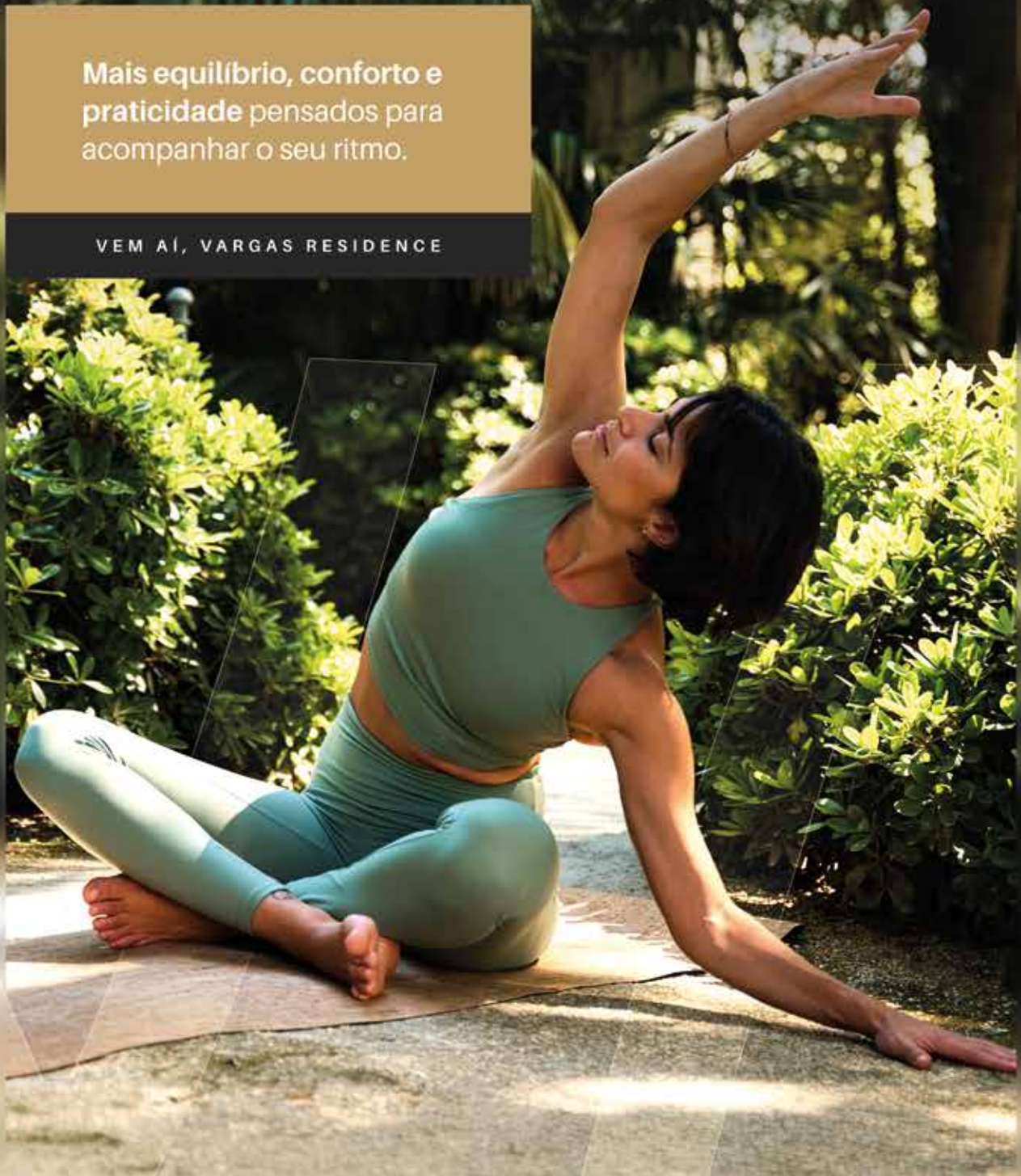
amado Maker

O ENDEREÇO DA QUALIDADE DE VIDA

UM NOVO JEITO DE VIVER ESTÁ CHEGANDO A INDAIATUBA.

Mais equilíbrio, conforto e praticidade pensados para acompanhar o seu ritmo.

VEM AÍ, VARGAS RESIDENCE



SEU BEM-ESTAR COMEÇA PELA LOCALIZAÇÃO.

Na Avenida Presidente Vargas em Indaiatuba, estamos preparando um empreendimento completo pensado para quem deseja viver com mais conforto, praticidade e qualidade de vida.

VARGAS
RESIDENCE

Todos os apartamentos com

2 Dormitórios e vista livre

Suíte + Varanda Gourmet

- Academia By Matrix
- Piscina com Raia 25m
- Club House com Piscina Privativa
- Arenas Beach e Multisports
- Salão de Festas

EM BREVE NA **AVENIDA PRESIDENTE VARGAS**



REALIZAÇÃO GPCI RDZ iBen

VARGASRESIDENCE.COM.BR

VARGAS RESIDENCE, empreendimento em fase de desenvolvimento, aprovado pela Prefeitura Municipal de Indaiatuba/SP sob o Protocolo nº 29.173/2022, previsto para ser implantado sobre o imóvel objeto da Matrícula nº 180.811 do Ofício de Registro de Imóveis da Comarca de Indaiatuba/SP. As unidades residenciais, áreas comuns, equipamentos, acabamentos e vegetação serão entregues de acordo com os projetos aprovados, memorial descritivo e projeto paisagístico do empreendimento. Razão Social: INDAIATUBA 2 EMPREENDIMENTO IMOBILIÁRIO SPE LTDA, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 64.958.829/0001-33, com sede na Avenida Presidente Vargas, nº 2.921, sala 8-13, Vila Homero, CEP 13.339-700, Indaiatuba/SP. A comercialização das unidades somente será iniciada após o registro do Memorial de Incorporação imobiliária perante o Cartório de Registro de Imóveis competente, nos termos da Lei nº 4.591/1964. **PROIBIDA A COMERCIALIZAÇÃO. MATERIAL DE DIVULGAÇÃO INSTITUCIONAL. IMAGENS ILUSTRATIVAS.**


Escadas de
madeira
sob medida
Elegância,
resistência e
acabamento
impecável
MADEIRA
DE QUALIDADE
selecionada
PROJETO
PERSONALIZADO
para seu espaço
DURABILIDADE
e acabamento
de alto padrão
VALORIZE
SEU AMBIENTE
com beleza
e segurança!
MADEIREIRA
MADELASCA
Fale conosco
pelo Whatsapp
(19) 3801-2884 | 3875-3003
(19) 99400-5735
Av. Visconde de Indaiatuba, 855 - Vila Vitória I
MadeireiraMadelasca
www.madelasca.com.br

Flávia Girardi

O SEU ESTILO

Há momentos em que uma revista deixa de ser apenas um conjunto de páginas e passa a ser um retrato. Um retrato de pessoas, de escolhas, de uma cidade e do tempo em que estamos vivendo.
Esta edição da Revista Estilo é sobre transformação. Mas não aquela transformação barulhenta, anunciada em grandes frases. Falo das mudanças que começam quase sempre de maneira silenciosa: uma decisão, uma ideia, uma oportunidade, uma conversa, uma coragem que aparece justamente quando parecia mais fácil permanecer no mesmo lugar.
Nossa capa conta uma dessas histórias.
Da medicina ao poder de transformar vidas, o Dr. Túlio nos mostra que uma trajetória profissional pode ganhar dimensões muito maiores quando existe propósito. Sua história une ciência, saúde pública e política e se mistura à própria história de Indaiatuba, cidade que conquistou projeção nacional e internacional. É sobre uma carreira, mas também sobre aquilo que podemos deixar como marca quando escolhemos participar da construção do lugar onde vivemos.
E talvez seja isso que mais me interessa nesta edição: as histórias por trás das conquistas.
Em Sabor de Sucesso, encontramos empreendedores que fizeram da paixão pela comida um negócio. Há algo de muito bonito em quem consegue olhar para aquilo que ama e enxergar ali uma possibilidade de futuro. Empreender é, muitas vezes, transformar desejo em trabalho, risco em aprendizado e sonho em realidade.
Na moda, a primavera vai colorir tudo, trazendo novas tonalidades e tendências. Mas moda, para mim, nunca foi sobre obedecer ao que está nas vitrines.
E se estamos falando de futuro, precisamos falar de educação. O futuro fala inglês, e aprender desde a infância é ampliar horizontes antes mesmo de perceber o tamanho do mundo. Um novo idioma não entrega apenas palavras. Entrega acesso, repertório, autonomia e possibilidades.
*Também falamos de negócios e conexões com o *BNI Barbera, mostrando empresários que entenderam que crescer não significa caminhar sozinho.*
Em um mundo cada vez mais digital, talvez nunca tenha sido tão importante recuperar o valor de estar perto, conhecer pessoas, trocar experiências e construir relações verdadeiras.
No fundo, todos esses assuntos têm algo em comum.
Eles falam de movimento.
Da pessoa que decide mudar. Do empresário que começa. Da criança que aprende. Da cidade que cresce. Da moda que se reinventa. Da ciência que encontra propósito. Das conexões que abrem caminhos.
É por isso que acredito que estilo seja muito mais do que estética.
Estilo está na maneira como escolhemos viver. Nas perguntas que fazemos. Nas histórias que decidimos contar. Na coragem de mudar de ideia. Na delicadeza de continuar aprendendo. E também na capacidade de reconhecer que nenhuma conquista acontece sozinha.
E que, enquanto a vida muda ao nosso redor, também temos a possibilidade e a responsabilidade de escolher o que queremos transformar em nós.

Boa leitura.
Flávia Girardi
Editora de Conteúdo

EXPEDIENTE

DIRETOR | Alan de Santi
ARTES E ANÚNCIOS | Mais Expressão
MATÉRIAS | Mais Expressão
CIRCULAÇÃO | Indaiatuba e Itu
JORNALISTA RESPONSÁVEL | Flávia Girardi - MTB 47-1777
PROJETO GRÁFICO | Cesar Chagas
IMAGENS E VETORES | Pixabay, Prexels, Pxhere, Freepik

Revista Mais Expressão é uma publicação da Portal e Editora Mais Expressão Ltda. ME
Avenida Conceição, 227 - Vila Castelo Branco - Indaiatuba/SP
Telefone: (19) 2516-0001
www.maisexpressao.com.br
comercial@maisexpressao.com.br

Os Artigos assinados e as informações constantes nas publicidades veiculadas na Mais Expressão, são de responsabilidade de seus autores.



10



16



58

sumário

10 DR. TÚLIO JOSÉ COUTO TOMAS DO COUTO

16 BONS NEGÓCIOS COMEÇAM POR BOAS RELAÇÕES

42 BELEZA, FUNCIONALIDADE E PATRIMÔNIO LADO A LADO

47 PREVENIR É A MELHOR DEFESA EMPRESARIAL

48 PEQUENOS INGREDIENTES, GRANDES ESCOLHAS

54 O QUE O TARÔ REVELA PARA O FIM DE 2026?

58 SAÚDE PREVENTIVA: CUIDAR ANTES DE TRATAR



64



89



90

64 PRIMAVERA-VERÃO: MODA QUE ENCONTRA LEVEZA E PERSONALIDADE

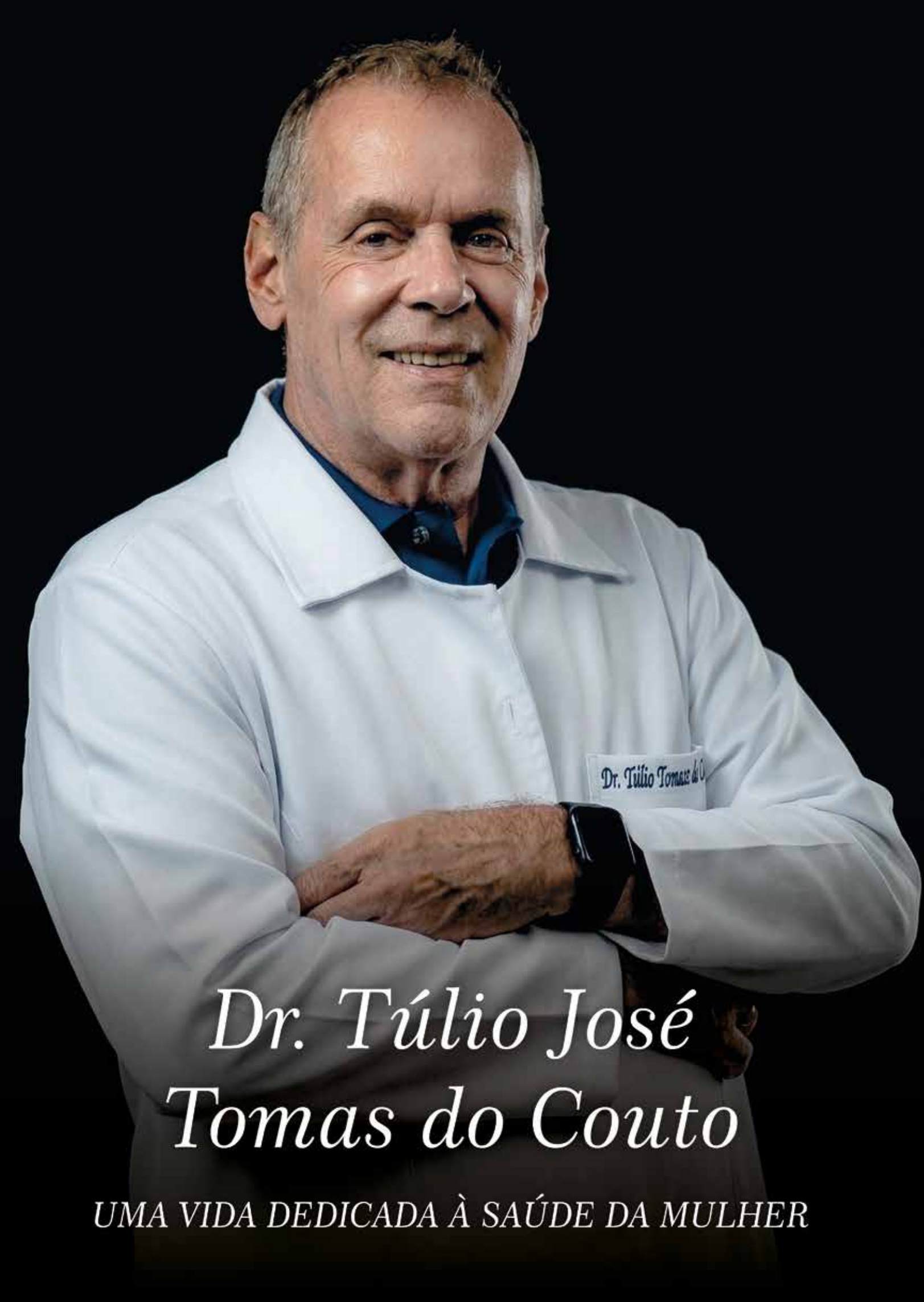
70 MEMÓRIAS QUE ATRAVESSAM GERAÇÕES

74 INGLÊS NA INFÂNCIA: QUANTO MAIS CEDO MELHOR?

78 UM NOVO RITUAL DE BELEZA

89 NO EMPREENDEDORISMO GASTRONÔMICO, O DESAFIO SE TORNA O TEMPERO ESPECIAL DAS RECEITAS DE SUCESSO

90 O LEGADO QUE INDAIATUBA VESTE DE FESTA



Dr. Túlio José Tomas do Couto

UMA VIDA DEDICADA À SAÚDE DA MULHER

DA MEDICINA À POLÍTICA: UMA CARREIRA DEDICADA À SAÚDE DA MULHER

Médico ginecologista e obstetra formado pela UNICAMP, Dr. Túlio José Tomass do Couto chegou a Indaiatuba em 1989 e, desde então, tem sido um protagonista nas ações voltadas à saúde da mulher no município.

A formação médica que moldou a trajetória pública

Dr. Túlio José Tomass do Couto, natural de Itararé/SP, formou-se em Medicina pela Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP) em 1988, com residência em Ginecologia e Obstetrícia concluída em 1991. Chegou a Indaiatuba em 1989, onde construiu uma trajetória marcada pelo compromisso com a saúde da mulher.

Foram 15 anos como plantonista no Hospital Augusto de Oliveira Camargo (HAOC) e 16 anos na coordenação do Programa de Saúde da Mulher, período em que contribuiu para fortalecer o pré-natal, inclusive de alto risco, ampliar o planejamento familiar e avançar no diagnóstico precoce de doenças como câncer de colo de útero, mama e ovário. Sob sua coordenação, o programa tornou-se referência nacional e base para estudos com repercussão internacional.

Da vivência no sistema público surgiu a decisão de ingressar na política. Ao identificar os impactos da gravidez não planejada, elaborou um estudo que demonstrou a viabilidade econômica da ampliação do acesso a métodos contraceptivos, como o DIU. Eleito vereador em 2004, iniciou uma trajetória voltada à organização da saúde pública, com iniciativas que valorizam os profissionais da área, como a instituição do Dia do Trabalhador da Saúde, celebrado em 12 de maio.

Após três mandatos, foi eleito vice-prefeito em 2016, exercendo a função até 31 de dezembro de 2024. Em 2024, conquistou o quarto mandato como vereador e assumiu a Presidência da Câmara Municipal em 1º de janeiro de 2025.

> “A vivência na medicina me mostrou que, para transformar realidades, é preciso ir além do consultório.”



Programa de Planejamento Familiar é destaque internacional

Em 2019, Dr. Túlio representou Indaiatuba no IX Seminário Internacional de Boas Práticas em Saúde do Adolescente nas Américas e no IV Fórum sobre Planejamento Reprodutivo.

No início dos anos 2000, Dr. Tulio idealizou o Programa de Planejamento Familiar de Indaiatuba que teve início com a implantação gratuita de métodos contraceptivos definitivos, como laqueadura e vasectomia. Em 2018 foi formalizada uma parceria inédita com a farmacêutica Bayer S.A., ampliando o acesso a métodos de longa duração, como DIU hormonal e implantes subdérmicos.



Dr. Túlio Tomás do Couto ao lado de equipe e Comitiva de Sorocaba apresentando o programa de Prevenção à Gravidez na adolescência

Com foco na prevenção à gravidez na adolescência, o programa passou a integrar ações das Secretarias de Saúde, Educação e Assistência Social e, atualmente, conta com a capacitação de profissionais, orientação à comunidade e palestras em escolas públicas e privadas, com informações sobre métodos contraceptivos e infecções sexualmente transmissíveis.



Palestra com adolescentes da Escola Estadual Profª Helena de Campos Camargo

Os resultados são expressivos: entre 2012 e 2023, a taxa de gravidez na adolescência caiu mais de 35% no município, com 101 partos evitados e economia estimada em R$ 7,9 milhões em recursos públicos. A iniciativa também tem consequências indiretas importantes, como a redução dos índices de evasão escolar.

Em fevereiro de 2026, um mutirão realizado pela equipe municipal resultou na inserção de 45 implantes contraceptivos em poucas horas, devido à organização do trabalho e capacidade operacional da equipe.

O programa conquistou reconhecimento internacional, ao ser apresentado no IX Seminário de Boas Práticas em Saúde do Adolescente nas Américas e no IV Fórum sobre Planejamento Reprodutivo, consolidando Indaiatuba como referência em políticas públicas de prevenção.

Modelo inovador na detecção precoce de câncer salvou centenas de vidas

O câncer do colo do útero é o terceiro tipo de câncer mais prevalente entre as mulheres. De acordo com o Instituto Nacional do Câncer (INCA), são estimados 17 mil novos casos por ano no país, com impacto significativo na morbidade e mortalidade feminina. Entre 2010 e 2024, foram registradas mais de 92 mil mortes pela doença, o que evidencia desafios persistentes no acesso ao diagnóstico precoce.

Em Indaiatuba, a atuação do Dr. Túlio foi decisiva para a implementação de um modelo inovador de diagnóstico precoce do câncer do colo do útero.

Estudo conduzido pelo Dr. Tulio em parceria com a Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), demonstrou que o teste de DNA-HPV é capaz de antecipar em até dez anos o diagnóstico da doença em comparação ao exame citológico tradicional, ampliando significativamente as chances de tratamento em estágios iniciais.

Entre 2014 e 2020, mais de 16 mil testes de DNA-HPV foram realizados no município, alcançando cobertura superior a 80% da população-alvo. O modelo possibilitou maior detecção de lesões precursoras e de casos em fase inicial, reforçando a importância do exame.

> O destaque na The Lancet não é uma conquista individual, é o resultado de um trabalho sério da nossa equipe e do compromisso de Indaiatuba com a prevenção."

A implementação contou com apoio institucional e, diante dos resultados positivos, Indaiatuba passou a adotar a coleta do exame com pesquisa de DNA-HPV como estratégia de prevenção — modelo que foi posteriormente incorporado pelo Sistema Único de Saúde (SUS), em 2025.

Os resultados do estudo foram publicados na revista The Lancet Regional Health – Americas, uma das mais renomadas publicações científicas da área médica.

"O destaque na The Lancet não é uma conquista individual, é o resultado de um trabalho sério da nossa equipe e do compromisso de Indaiatuba com a prevenção", afirma o médico ginecologista.



Autoridades e homenageados durante cerimônia de entrega do Prêmio Marcos Moraes.

Estruturação da rede: a consolidação do Centro Integrado de Oncologia



Dr. Túlio Tomás do Couto durante pronunciamento na tribuna da Câmara Municipal

Em paralelo aos estudos voltados para o diagnóstico precoce do câncer de colo de útero, Indaiatuba também saiu na frente na reorganização da atenção oncológica.

Em 10 de agosto de 2020, a Prefeitura inaugurou o Centro Integrado de Oncologia "Luci Clea Silva", que passou a concentrar, em um único espaço, consultas especializadas, exames diagnósticos e acompanhamento clínico de pacientes atendidos pelo SUS, oferecendo mais agilidade no fluxo de atendimento e maior comodidade às famílias.

Na época, como vice-prefeito de Indaiatuba, Dr. Túlio atuou na articulação institucional que viabilizou a estruturação do centro, defendendo o fortalecimento da rede local e a necessidade de reduzir o deslocamento de pacientes para outras cidades.



Dr Tulio concilia a medicina com a atuação política

Comunicação e formação política aproximam cidadãos da Câmara

No primeiro ano à frente da Presidência da Câmara, Dr. Túlio José Tomass do Couto conduziu um processo de modernização voltado à ampliação do acesso da população às atividades legislativas. Entre as iniciativas está o LegisVideos, plataforma que reúne sessões, audiências públicas e conteúdos institucionais.

Em 2026, a Câmara avançou com a formalização dos acordos para a implantação da TV Câmara de Indaiatuba, incluindo a parceria com a Prefeitura para viabilizar a transmissão do sinal, criando um canal direto de comunicação com a sociedade.

A gestão também investiu na formação cidadã com a criação da Escola do Legislativo, implementada em 2025. O projeto leva conteúdos sobre democracia e participação popular a cerca de 25 mil alunos da rede estadual, por meio de videoaulas e atividades práticas, incluindo sessões simuladas do Parlamento Jovem.

As iniciativas consolidam uma gestão que une informação, educação política, e valorização dos trabalhos do Legislativo municipal.



A frente da presidência da Câmara Municipal durante entrevista sobre reunião da RMC em Indaiatuba

A medicina aprimorou em mim a responsabilidade e o compromisso com as pessoas. No meu sexto mandato, e agora na presidência da Câmara, quero fortalecer o Legislativo e valorizar o trabalho de cada vereador, sempre com foco em resultados para a população.



Raio-x do mandato reúne principais iniciativas e volume de produção legislativa ao longo dos anos


BNI
BARBERA
INDAIATUBA
PESSOAS
CONEXÕES
OPORTUNIDADES
RESULTADOS
JUNTOS
VAMOS
MAIS LONGE
CONEXÕES
QUE GERAM
GRANDES
HISTÓRIAS

BONS NEGÓCIOS COMEÇAM POR BOAS RELAÇÕES

A força das conexões que transformam empresas, impulsionam carreiras e movimentam milhões em negócios

Empreender vai muito além de oferecer bons produtos ou serviços. Em um mercado cada vez mais competitivo, são as relações de confiança que abrem caminhos, aproximam pessoas e criam oportunidades que dificilmente surgiriam de forma isolada. É justamente essa cultura de colaboração que inspira esta série especial da Revista Estilo. Nas próximas páginas, você conhecerá empresários que fazem parte do BNI Barbera Indaiatuba e que encontraram no networking estruturado uma maneira diferente de fazer negócios. Mais do que ampliar sua rede de contatos, eles descobriram um ambiente de aprendizado contínuo, troca de experiências e fortalecimento mútuo, onde cada conquista coletiva contribui para o crescimento individual.

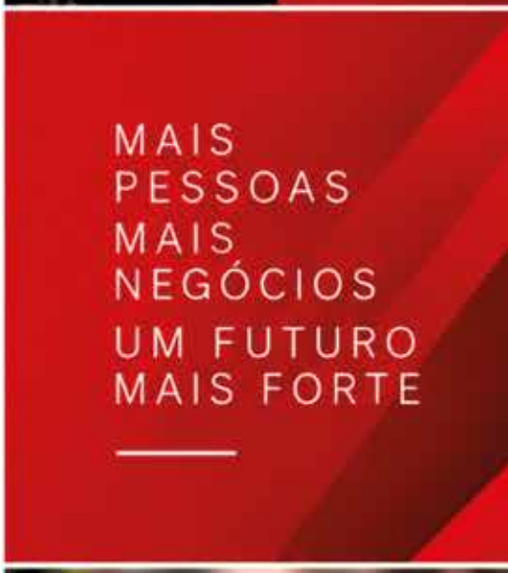
Presente em dezenas de países, o BNI consolidou-se como a maior organização de networking de negócios do mundo, reunindo profissionais de diferentes segmentos em torno de uma filosofia simples e poderosa: Givers Gain®, ou "quem contribui primeiro, colhe resultados depois". O princípio incentiva a construção de relações duradouras, baseadas na confiança, na ética e na geração de valor antes mesmo da realização de qualquer negócio.

O BNI Barbera, em Indaiatuba, representa essa filosofia por meio de uma comunidade empresarial formada por profissionais que acreditam na força das indicações qualificadas, das parcerias estratégicas e do desenvolvimento conjunto. A cada encontro, são compartilhados conhecimentos, oportunidades e experiências que fortalecem empresas e estimulam uma cultura de colaboração. Mais do que resultados, o que une seus integrantes são valores como compromisso, credibilidade, aprendizado permanente, atitude positiva, responsabilidade e respeito às relações construídas ao longo do tempo. São princípios que demonstram que os melhores negócios nascem da confiança e da disposição genuína em contribuir para o sucesso do outro.

Ao longo desta edição, a Revista Estilo apresenta histórias de empresários que encontraram no BNI Barbera um espaço para desenvolver seus negócios, ampliar horizontes e construir conexões que ultrapassam o ambiente corporativo. São trajetórias marcadas pelo empreendedorismo, pela cooperação e pela convicção de que o verdadeiro crescimento acontece quando pessoas caminham juntas.

Porque, em um mundo onde as relações fazem toda a diferença, bons negócios continuam começando por boas conexões.







FOTOS: HILDA VICENTE FOTOGRAFIA @hildavicentefotografia
AMBIENTE: DECORATTO @decorattoindaiatuba

BNI BARBERA

TECNOLOGIA QUE COMEÇA PELAS PESSOAS

Há mais de duas décadas, Agto Queiroz mostra que o verdadeiro suporte em tecnologia nasce da escuta, da confiança e das conexões humanas.

FLÁVIA GIRARDI



Há quem enxergue a tecnologia como um universo de máquinas, cabos, servidores e inteligência artificial. Para Agto Queiroz, fundador da Seno Tecnologia, ela sempre começou em outro lugar: nas pessoas.

Muito antes de administrar uma empresa consolidada, com clientes em diferentes cidades e mais de vinte anos de história, ele precisou fazer o que todo empreendedor conhece bem: começar sem garantias. Depois de encerrar um projeto em São Paulo, aceitou ajudar um amigo no suporte de uma empresa. Aquele atendimento, que parecia apenas um trabalho temporário, tornou-se o primeiro capítulo da empresa que hoje atende escritórios, indústrias e empresas de diversos segmentos.

"O negócio nasceu de forma muito orgânica. Eu estava procurando uma recolocação quando surgiu esse primeiro projeto. Foi ali que tudo começou."

Na época, a internet ainda dava seus primeiros passos em velocidade. Computadores eram tratados como despesa, e não como investimento. Boa parte dos empresários enxergava a tecnologia apenas quando ela parava de funcionar.

Enquanto muitos vendiam equipamentos, Agto decidiu oferecer algo mais valioso: orientação.

A empresa cresceu visitando clientes, entrando embaixo de mesas para organizar redes, resolvendo problemas cotidianos e, principalmente, ensinando empresários a entender que tecnologia não era custo, mas ferramenta para o crescimento.

Foi assim que a Seno Tecnologia construiu sua reputação. Sem grandes campanhas de marketing. Sem atalhos. "Durante muitos anos a gente praticamente não fez propaganda. Crescemos por indicação."

Essa talvez seja uma das palavras que mais aparecem em sua trajetória: confiança.

Para Agto, nenhuma solução tecnológica faz sentido se antes não existir um relacionamento verdadeiro. É preciso compreender a rotina do cliente, suas dores, suas prioridades e o momento da empresa antes de sugerir qualquer investimento.

"O empresário precisa ser ouvido. Às vezes ele não precisa de um grande projeto. Precisa resolver um problema pequeno primeiro."

Essa visão também moldou sua forma de empreender. Ao longo dos anos vieram novos sócios, mudanças, expansão da equipe e desafios que ultrapassaram o universo da informática. Liderar pessoas passou a exigir tanto aprendizado quanto dominar qualquer ferramenta tecnológica.

Hoje, entre as maiores responsabilidades do empreendedor, ele destaca justamente aquilo que não aparece nos equipamentos. "Lidar com pessoas é, sem dúvida, o maior desafio de quem empreende."

Foi nesse cenário que encontrou outro espaço importante para sua própria evolução: o BNI Barbera Indaiatuba. A participação no grupo representou um reencontro com seu potencial como líder. Em pouco tempo assumiu funções de coordenação, tornou-se vice-presidente e, depois, presidente do grupo. "O BNI me ajudou a resgatar um potencial que estava adormecido. Percebi que ainda podia contribuir, liderar e gerar valor para outras pessoas."

Para ele, o maior patrimônio construído ali não pode ser medido apenas em contratos. São relacionamentos.

Conexões que fortalecem empresas, aproximam empresários e criam oportunidades que dificilmente nasceriam de outra forma. "Quem entende o valor do networking percebe que isso vai muito além do retorno financeiro."

Seno Tecnologia
(11) 98700-0009
@senotecnologia
www.seno-ti.com.br

BNI BARBERA

A EXPERIÊNCIA QUE ENCONTRA ALTITUDE

Depois de perder o emprego no momento mais esperado da carreira, Alvim Spínola transformou a própria trajetória em um método que prepara pilotos para os maiores processos seletivos da aviação.

FLÁVIA GIRARDI



Há momentos em que um sonho parece terminar exatamente quando estava prestes a acontecer. Para Alvim Spínola, esse instante tem data e hora marcadas. Era 8 de março de 2021. Depois de nove anos como piloto de uma companhia aérea, ele iniciava o treinamento para conquistar a promoção mais aguardada da profissão: tornar-se comandante. Mas o exame médico daquele dia não fazia parte do processo de promoção. Era o exame demissional.

A pandemia havia mudado completamente o cenário da aviação e Alvim tornou-se o primeiro de uma longa lista de pilotos desligados pela companhia. "O momento mais difícil da minha vida acabou se tornando o início da minha empresa."

Nos primeiros meses, a relação com a aviação tornou-se distante. O trauma da demissão fez com que descartasse qualquer possibilidade de continuar trabalhando naquele universo. Preferiu investir em conhecimento, mergulhando em cursos de gestão, liderança, vendas e desenvolvimento empresarial.

Sem perceber, estava construindo as bases do negócio que surgiria pouco tempo depois. Quando começaram a aparecer convites para preparar pilotos para processos seletivos, a ideia parecia fazer sentido. Afinal, ele havia vivido cada etapa da profissão, enfrentado aprovações, reprovações e aprendido, na prática, o que realmente faz diferença na cabine de um avião. Assim nasceu a Aviaprep.

O início, porém, esteve longe de ser simples. A empresa começou com três sócios. Em poucas semanas, um deles desistiu do projeto. No mês seguinte, o segundo precisou deixar o negócio após enfrentar um grande prejuízo financeiro. Restou apenas Alvim. "Naquele momento eu entendi que precisava parar de esperar as condições ideais e simplesmente executar."

Foi exatamente isso que fez. Durante meses, trabalhou praticamente sozinho, atendendo principalmente comissários de bordo enquanto tentava consolidar a empresa. Os resultados demoraram a aparecer, mas a persistência falou mais alto. Hoje, a Aviaprep tornou-se referência na preparação de pilotos para processos seletivos das principais companhias aéreas do país.

O diferencial, segundo Alvim, nunca esteve em ensinar respostas prontas. "Pessoas procuram o macete da prova. Mas o que realmente faz diferença é saber lidar com a pressão."

Enquanto muitos treinamentos concentram esforços apenas no conteúdo técnico, a metodologia desenvolvida por ele trabalha competências comportamentais como tomada de decisão, gerenciamento de risco, comunicação, inteligência emocional e liderança, habilidades que fazem parte da rotina da aviação e que, muitas vezes, determinam quem será aprovado. "O erro vai acontecer. A diferença está em como você reage depois dele."

Essa visão nasceu da própria experiência como piloto. Acostumado a operar em ambientes onde decisões precisam ser tomadas em poucos segundos, Alvim percebeu que esses mesmos princípios também poderiam transformar empresas. Hoje, além da formação de pilotos, leva conceitos da aviação para o universo corporativo por meio de treinamentos sobre liderança, cultura de segurança, gestão de riscos, tomada de decisão e trabalho em equipe.

Outro ponto de virada aconteceu quando ingressou no BNI Barbera Indaiatuba. "O BNI ajudou muito minha empresa."

Ao receber orientações para concentrar esforços em um único produto e fortalecer aquilo que já fazia com excelência, percebeu que não precisava reinventar seu negócio, mas aprofundar sua especialidade. A estratégia transformou os resultados e consolidou o posicionamento da Aviaprep como uma empresa construída sobre experiência real.

Ao olhar para trás, ele percebe que a demissão que parecia representar o fim de uma carreira acabou abrindo espaço para algo muito maior. Transformou um momento de perda em uma empresa que prepara profissionais para viver exatamente o sonho que um dia também foi seu. Porque, às vezes, a maior turbulência da vida é justamente aquela que muda a rota para o destino certo.

AVIAPREP
AVIAPREP
@aviaprep
www.aviaprep.com.br

BNI BARBERA

O FUTURO É PROTEGER QUEM EMPREENDE

Andresa Santos transformou a advocacia previdenciária em uma atuação estratégica voltada à proteção de empresários, mostrando que prevenir é tão importante quanto resolver conflitos.

FLÁVIA GIRARDI



Em um mercado onde a advocacia costuma ser lembrada apenas quando surgem problemas, Andresa Santos escolheu atuar de forma diferente. Especialista em Direito Previdenciário, ela acredita que o verdadeiro papel do advogado é construir segurança antes que os riscos apareçam. Mais do que defender direitos, seu trabalho é proteger empresários e suas famílias para que possam crescer com tranquilidade.

Sua trajetória no Direito aconteceu de forma inesperada. Primeira mulher formada em sua família, Andresa nunca imaginou que se tornaria empresária. Há dez anos iniciou sua história no escritório como secretária e percorreu todas as etapas da profissão: estágio, advocacia, associação e, posteriormente, a sociedade. "Eu costumo dizer que foi a advocacia que me escolheu. As oportunidades foram acontecendo e eu fui construindo essa caminhada."

Fundado pelo advogado Alexandre Ortolani há duas décadas em Indaiatuba, o escritório desenvolveu uma atuação voltada à proteção patrimonial e jurídica dos empresários. A equipe reúne especialistas em Direito Previdenciário, Empresarial, Família e Sucessões e Direito Trabalhista Empresarial, oferecendo uma visão integrada para quem conduz empresas e precisa cuidar também do futuro da família. "O empresário carrega consigo muitas pessoas. Quando ele está protegido, protege também todos que dependem dele."

Ao longo da carreira, Andresa descobriu que empreender exige muito mais do que coragem. Exige escolhas diárias. Diferente da ideia de liberdade frequentemente associada ao empreendedorismo, ela acredita que a responsabilidade aumenta à medida que o negócio cresce. "O empreendedor acaba se tornando o próprio funcionário. Não existe décimo terceiro, férias ou horário para desligar."

Nos bastidores, o trabalho também vai muito além do atendimento aos clientes. O estudo constante faz parte da rotina. A legislação muda continuamente, novas decisões surgem diariamente e a atualização profissional tornou-se indispensável para entregar um serviço de excelência. Antes mesmo do amanhecer, ela dedica parte do dia ao aprendizado por meio de livros, cursos e podcasts.

Outro desafio pouco percebido por quem acompanha apenas os resultados é o equilíbrio entre empresa e família. Congressos, viagens, reuniões e estudos frequentemente ocupam o tempo que poderia ser dedicado ao marido e à filha. Para Andresa, empreender também significa fazer escolhas difíceis em busca de um propósito maior.

Uma importante mudança de perspectiva aconteceu com sua participação no BNI. Foi dentro da organização que passou a enxergar o empreendedorismo de forma mais estratégica, desenvolvendo networking, ampliando conhecimentos e fortalecendo sua atuação como empresária. "O BNI nos ensina que relacionamento vem antes dos negócios. A confiança é construída ajudando as pessoas."

Hoje, representando o escritório no BNI Barbera Indaiatuba, Andresa acredita que as conexões criadas dentro do grupo vão muito além das oportunidades comerciais. Compartilhar conhecimento, aprender continuamente e construir credibilidade fazem parte da cultura que também orienta o trabalho desenvolvido no escritório. Para ela, proteger empresários significa, acima de tudo, contribuir para que histórias, famílias e negócios tenham um futuro mais seguro.

Andresa Santos – Advogada Previdenciária
Especialista em Planejamento Previdenciário e Estratégia Previdenciária para Empresários.
@andresasantos.prev

BNI BARBERA

GESTÃO HUMANIZADA PARA TRANSFORMAR EMPRESAS

Angelina Pereira acredita que tecnologia acelera processos, mas são as pessoas que fazem a diferença

GABRIELE DOMINGUES



Aos 11 anos, Angelina Pereira já trabalhava em empresas, com passagens por indústrias e comércio. Na época, era comum que crianças e adolescentes ajudassem em casa e no trabalho; para ela, essa vivência representou amadurecimento e disciplina. Sem abrir mão dos estudos — sempre foi dedicada e buscou se manter atualizada —, aprendeu a lidar com rotina, prazos e responsabilidades. Anos depois, fundaria a AP Soluções Humanas, empresa focada em ampliar o papel estratégico do RH nas organizações.

Antes de empreender, passou por diferentes áreas, como comercial, compras, logística e departamento pessoal, até direcionar sua trajetória para a gestão de pessoas. "Eu percebi que o meu perfil era comunicação. Era desenvolver pessoas."

Em 2013, deixou o emprego com carteira assinada para abrir o próprio negócio. A mudança trouxe o desafio de estabelecer limites entre trabalho e vida pessoal.

"A rotina passou a invadir fins de semana, horários de descanso e momentos em família".

Com o tempo, compreendeu que empreender exige organização, planejamento e constância. "Disciplina é algo que se constrói no cotidiano", resume.

Foi dessa experiência que nasceu a AP Soluções Humanas, com atuação voltada a um RH próximo da realidade das organizações. Hoje, oferece recrutamento e seleção, BPO de RH e assessoria recorrente para apoiar empresas na organização de processos de gestão de pessoas.

Angelina observa que a relação com o trabalho também mudou. Se gerações anteriores priorizavam estabilidade e conquistas materiais, muitos profissionais hoje buscam propósito, identificação e pertencimento. Para ela, essa mudança torna a gestão de pessoas mais desafiadora e exige acompanhar de perto as transformações no ambiente de trabalho.

Mesmo acompanhando as transformações tecnológicas, Angelina avalia que a inovação não elimina a necessidade de análise humana. A tecnologia agiliza etapas, mas decisões sobre comportamento, identificação de talentos e formação de equipes ainda dependem de escuta, repertório e sensibilidade.

No atendimento aos clientes, o trabalho começa pelo diagnóstico da realidade de cada empresa. "Cada empresa tem uma necessidade diferente. Não existe uma fórmula pronta para todo mundo." As demandas de gestão de pessoas variam conforme o porte, o momento e a cultura de cada negócio.

Essa percepção também se fortaleceu com sua participação no BNI. Angelina acompanhou o grupo antes de ingressar. A intenção inicial era desenvolver a área comercial, mas a experiência ampliou sua visão sobre relacionamento, consistência e confiança. "O BNI me trouxe disciplina comercial e credibilidade. As pessoas passam a conhecer o seu trabalho e confiam em você."

Ao longo da entrevista, um tema aparece de forma recorrente: pessoas. Para Angelina, o funcionamento das empresas está ligado à maneira como recrutam, desenvolvem e mantêm suas equipes. "Os resultados das empresas ainda dependem diretamente das pessoas."

Em um cenário cada vez mais automatizado, desde a criação da AP ela segue defendendo que processos podem ser digitalizados e ferramentas continuam evoluindo, mas relações de confiança, comunicação e atenção às pessoas seguem essenciais para a continuidade dos negócios. A tecnologia muda a operação; a gestão humana continua definindo a qualidade das relações de trabalho.

AP Soluções Humanas
(19) 99829-0064
@gepereira.apsolucoeshumanas
apsolucoeshumanas.com.br

BNI BARBERA

CONSTRUIR SEGURANÇA E CONQUISTAR PESSOAS

Bárbara Sêga transformou experiência, ética e relacionamento na base de uma corretora que cresce pela confiança de seus clientes.

FLÁVIA GIRARDI



"Eu comecei realmente do zero. Zero clientes. Mas nunca deixei que isso me impedisse de acreditar no meu trabalho." Quando decidiu abrir a própria corretora de seguros, Bárbara Sêga carregava quase duas décadas de experiência no mercado. Conhecia profundamente o setor, sabia orientar clientes e construir relacionamentos duradouros. Ainda assim, descobriu que experiência e empreendedorismo são caminhos diferentes.

Depois de 19 anos trabalhando para grandes empresas do segmento, precisou enfrentar um dos maiores desafios da carreira: trocar a segurança de uma multinacional pela incerteza de um negócio próprio. Foi durante a pandemia que essa mudança deixou de ser apenas um desejo para se transformar em decisão.

"Eu sempre gostei muito do que faço. Resolvi abrir minha corretora e mostrar às pessoas o meu profissionalismo e toda a experiência que construí ao longo desses anos."

Assim nasceu a BSA Seguros, empresa que leva as iniciais de seu nome e traduz uma trajetória construída com dedicação. Bárbara decidiu colocar sua reputação à frente do negócio. O incentivo veio da família, dos amigos e de um antigo colega de trabalho que acreditava em seu potencial antes mesmo que ela desse o primeiro passo.

Mesmo assim, empreender significou enfrentar o medo. "Quando comecei, não tinha um único cliente. Era literalmente começar do zero."

Os primeiros meses exigiram coragem, disciplina e a certeza de que resultados levam tempo para aparecer. Em um mercado competitivo, conquistar espaço significava mais do que oferecer bons seguros. Era preciso conquistar pessoas.

Para Bárbara, o seguro é um produto que só revela seu verdadeiro valor quando alguém precisa dele. E é justamente nesse momento que o relacionamento faz toda a diferença.

"O cliente lembra de você na hora do sinistro. É ali que ele percebe se contratou apenas um seguro ou se escolheu um profissional em quem realmente pode confiar."

Talvez seja por isso que grande parte do crescimento da empresa tenha vindo das indicações. Cada cliente satisfeito tornou-se um novo elo dessa rede construída sobre credibilidade. "A indicação mostra que alguém confiou tanto no seu trabalho que colocou o próprio nome naquela recomendação. Isso não tem preço."

Em um segmento onde muitas empresas oferecem produtos semelhantes, Bárbara acredita que o diferencial está no atendimento. Ouvir, orientar e acompanhar cada cliente durante toda a jornada faz parte da filosofia que construiu a BSA Seguros. "Hoje existem muitos corretores no mercado. O que faz diferença é a forma como você atende e a confiança que transmite."

Nos últimos anos, outro capítulo passou a fazer parte dessa história: o BNI Barbera Indaiatuba. Ao ingressar no grupo, encontrou um ambiente de desenvolvimento pessoal e profissional. Apesar de se considerar tímida, aceitou assumir cargos de liderança, passando pela diretoria de Ética, Anfitriões e Vice-Presidência. "O BNI me ajudou a evoluir muito. Aprendi a falar em público, ganhei segurança e cresci como profissional."

Hoje, quatro anos depois da fundação da empresa, Bárbara acredita que nenhuma marca se sustenta apenas por resultados financeiros. Empresas sólidas são construídas com ética, credibilidade e relacionamentos verdadeiros. Por isso, quando aconselha quem deseja empreender, ela não fala sobre faturamento ou crescimento acelerado. Fala sobre caráter. "Seja ético, confiável e profissional. Quando você trabalha dessa forma, o crescimento acontece como consequência."

Porque seguros protegem patrimônios. Mas é a confiança que protege uma carreira.



O NOME QUE VIROU REFERÊNCIA

Após quase duas décadas no mercado, Uarleym Modesto consolidou a UMDS Gesso apostando na qualidade, no atendimento e em um crescimento construído passo a passo.

FLÁVIA GIRARDI



Durante muito tempo, o maior desafio de Uarleym Modesto não foi executar grandes obras, mas convencer os clientes de que, apesar da pouca idade, tinha capacidade para entregá-las. Filho de uma família tradicional de Elias Fausto, cresceu trabalhando desde cedo. Aos oito anos já ajudava na loja de materiais de construção do pai. Aos 16, entrou para o universo do gesso ao lado do tio e descobriu a profissão que transformaria em propósito de vida.

Hoje, quase vinte anos depois, a realidade é diferente. À frente da UMDS Gesso, ele coordena sete equipes de trabalho e atende simultaneamente pequenas reformas, obras comerciais e grandes empreendimentos em Indaiatuba, Campinas e região. "Hoje eu não preciso correr atrás dos clientes. Eles vêm atrás de mim porque conquistamos credibilidade."

Fundada a partir do próprio nome: Uarleym Modesto de Souza, a empresa carrega um conceito que vai além da prestação de serviços. Para o empresário, o sobrenome representa responsabilidade. "A gente leva o nome da empresa no peito e nas costas. Tudo o que fazemos representa quem somos."

Especializada em drywall, forros de gesso acartonado, divisórias, revestimentos e soluções para fachadas, a UMDS Gesso aposta em estruturas normatizadas, um diferencial ainda pouco comum no mercado regional. Mais do que tecnologia, o empresário acredita que o atendimento é o principal patrimônio da empresa. "Eu atendo o pequeno, o médio e o grande cliente. Já fiz um serviço de oitenta reais e, por causa dele, fechei um contrato de trezentos mil. Você nunca sabe quem está do outro lado."

Essa filosofia explica por que a empresa praticamente não investe em publicidade. Todo o crescimento aconteceu por indicação. "Nosso marketing sempre foi o boca a boca. Não preciso da rede social para conseguir serviço. Preciso para mostrar melhor quem somos."

O crescimento, porém, nunca foi acelerado. Segundo Uarleym, cada etapa foi construída antes da seguinte. "Minha empresa cresceu como uma pirâmide. Fiz uma base forte. Já balançou algumas vezes, mas nunca caiu."

Foi em 2017 que ele considera ter vivido a principal virada da carreira. A primeira grande obra permitiu investir em estrutura, equipamentos e estabelecer metas maiores. Desde então, cada conquista passou a financiar a próxima. "O lucro precisa virar investimento. Foi assim que comecei a enxergar o dinheiro de outra forma."

Mesmo sem atuar diretamente na instalação, ele acompanha todas as etapas do negócio, dos orçamentos à entrega final. "O empresário trabalha o tempo todo. Meu operacional começa quando eu acordo e termina quando vou dormir."

Outra mudança importante aconteceu ao ingressar no BNI Barbera. Acostumado a crescer apenas por indicações espontâneas, encontrou no grupo um ambiente de relacionamento que potencializou esse modelo de negócio. "O BNI funciona exatamente como minha empresa. É confiança, indicação e relacionamento. Em poucos meses eu já tinha recuperado todo o investimento."

Apesar do crescimento, Uarleym afirma que o maior patrimônio continua sendo as pessoas. Além da família envolvida na empresa, são dezenas de profissionais que dependem diretamente da operação construída ao longo dos anos. "Hoje muitas famílias vivem da UMDS Gesso. Isso aumenta ainda mais a responsabilidade de fazer as coisas do jeito certo."

UMDS Gesso
(19) 99704-9834
Rua Bom Jesus, 222 – Cardeal – Elias Fausto/SP

QUANDO O PLANEJAMENTO ILUMINA O FUTURO

Tiago de Oliveira fez da Danf uma empresa que antecipa necessidades, integrando tecnologia e planejamento desde a planta da obra.

FLÁVIA GIRARDI



Empreender nunca foi apenas uma opção para Tiago de Oliveira. Desde o início da vida profissional, o desejo era construir algo próprio, criar soluções e trilhar um caminho independente. A Danf é a terceira empresa de sua trajetória, resultado de uma experiência construída ao longo dos anos e da convicção de que crescer exige muito mais do que coragem. "O objetivo sempre foi trabalhar por conta, construir algo que tivesse a nossa identidade."

O negócio começou de forma enxuta, com apenas dois sócios. Aos poucos, o que era uma pequena operação ganhou estrutura, equipe e um posicionamento que hoje diferencia a empresa no mercado de construção e reformas. A Danf passou a desenvolver soluções próprias.

Foi dessa inquietação que nasceu a Elétrica Inteligente, conceito criado pela empresa para integrar tecnologia, automação e planejamento desde as primeiras etapas da obra. "Nós deixamos de ser apenas instaladores. Hoje também desenvolvemos soluções e fabricamos produtos próprios."

A proposta surgiu a partir de uma necessidade percebida dentro dos próprios canteiros de obras. Era comum encontrar clientes que, ao final da construção, descobriam tecnologias que gostariam de instalar, mas já não podiam ser incorporadas ao projeto sem grandes reformas. A Danf decidiu inverter essa lógica.

Em vez de apresentar soluções apenas na fase de execução, passou a orientar os clientes desde o início da construção, permitindo que cada decisão fosse tomada de forma planejada. "Muitas vezes o cliente dizia: 'Se eu soubesse antes, teria feito'. Nosso trabalho é justamente evitar que isso aconteça."

Essa visão consultiva tornou-se um dos pilares da empresa. Ao longo da trajetória, Tiago descobriu que o maior desafio de um empresário nem sempre está na parte técnica.

Para ele, o crescimento depende principalmente da capacidade de gerir pessoas, processos e mudanças. "Empreender exige gestão. Você precisa estar sempre ajustando, aprendendo e conquistando a confiança das pessoas."

E confiança, acredita ele, nunca é imposta. É construída diariamente. "A confiança se conquista através do trabalho."

Essa filosofia também orienta a forma como encara o empreendedorismo. Embora reconheça que coragem seja indispensável para quem deseja abrir um negócio, Tiago acredita que ela, sozinha, não sustenta uma empresa. É preciso preparo.Capacitação. Processos bem definidos. "Ter coragem é importante, mas estudar e entender como o negócio funciona faz toda a diferença."

Nos últimos anos, outro elemento passou a contribuir para esse crescimento: o BNI Barbera Indaiatuba. "O BNI aumentou muito nossa visibilidade. Mas o maior ganho é estar cercado por pessoas que enfrentam os mesmos desafios e estão dispostas a contribuir umas com as outras."

Empreender significa conviver diariamente com altos e baixos. O segredo não está em evitá-los, mas em aprender a atravessá-los.

Hoje, olhando para a história da Danf, ele acredita que inovação não nasce apenas da tecnologia. Ela começa quando alguém decide enxergar um problema antes dos outros e criar uma solução capaz de fazer a diferença. Porque, para Tiago de Oliveira, construir uma casa inteligente começa muito antes de ligar a energia. Começa com planejamento.

DANF
DANF
@danfeletricainteligente_
www.danf.com.br

BNI BARBERA

A ENERGIA DE ENXERGAR ADIANTE

Flávio Abreu encontrou na sustentabilidade não apenas um novo negócio, mas um propósito capaz de transformar a forma como empresas e famílias consomem energia.

FLÁVIA GIRARDI



Há decisões que parecem um passo para trás, mas acabam se tornando o ponto de partida para uma nova história. Quando deixou uma carreira de 15 anos no mercado automotivo, Flávio Abreu não tinha um plano definido. Sabia apenas que queria empreender, embora ainda não soubesse em quê.

Foi uma viagem de seis meses para a Austrália que mudou sua forma de enxergar o futuro.

Em contato com uma cultura que valoriza a eficiência energética e o uso consciente dos recursos naturais, voltou ao Brasil convencido de que queria trabalhar com sustentabilidade. A ideia inicial envolvia soluções para o aproveitamento da água da chuva, mas outro mercado começava a despertar seu interesse: a energia solar fotovoltaica.

O momento era oportuno. Em 2016, o setor ainda dava seus primeiros passos no país, e poucas empresas apostavam na tecnologia. Flávio decidiu fazer diferente.

Em vez de seguir o caminho mais simples, trouxe para o Brasil conceitos e equipamentos que já eram utilizados no exterior, oferecendo soluções mais eficientes em um mercado que ainda aprendia o que era energia solar. "O maior desafio era explicar para as pessoas o que era o fotovoltaico. E, além disso, mostrar por que valia a pena investir em uma tecnologia melhor."

A estratégia exigiu persistência. Afinal, convencer o cliente a investir em uma solução mais sofisticada, e consequentemente mais cara, não era tarefa simples em um mercado nascente. O tempo confirmou que a aposta estava certa.

Hoje, tecnologias que pareciam ousadas no início da operação tornaram-se padrão no segmento, consolidando a i9 Solar como uma das empresas pioneiras na difusão dessas soluções no Brasil. Mas Flávio nunca quis que a empresa fosse reconhecida apenas pela energia solar. Desde o início, seu objetivo era construir uma empresa especializada em soluções sustentáveis.

Ao longo dos anos, o portfólio cresceu e passou a incluir aquecimento solar, aquecimento de piscinas, bombas de calor, tratamento de água e sistemas para o uso inteligente dos recursos hídricos. "Na verdade, nunca fomos apenas uma empresa de energia solar. Sempre quisemos oferecer soluções completas em sustentabilidade."

Essa visão estratégica também ajudou a empresa a enfrentar as mudanças do mercado. Quando o setor fotovoltaico desacelerou, a i9 Solar encontrou novas oportunidades justamente naquilo que já fazia, mas ainda explorava pouco. "Empreender é entender que o mercado muda. Quem não consegue se adaptar acaba ficando para trás."

Hoje, com uma equipe de 15 colaboradores diretos, Flávio acredita que o crescimento de uma empresa depende muito mais das pessoas do que da tecnologia. Por isso, faz questão de cultivar uma cultura baseada em transparência, desenvolvimento e propósito compartilhado. "Empresa é feita de pessoas. Quando elas crescem, o negócio cresce junto."

Outro capítulo importante dessa trajetória foi escrito dentro do BNI Barbera Indaiatuba. "O BNI me ensinou a pensar como empresário e crescer como empresa."

Hoje, o conselho que oferece a quem sonha em empreender é o mesmo que gostaria de ter ouvido anos atrás. "O momento perfeito não existe. Faça um bom planejamento, mas não espere a hora ideal para começar."

Porque empresas podem nascer de uma oportunidade. Mas negócios que atravessam o tempo são construídos por quem tem coragem de enxergar o futuro antes dos outros.

i9 SOLAR

i9 Solar

@i9solar

Av. Conceição, 1118 – Indaiatuba/SP

CONTABILIDADE QUE VAI ALÉM DOS NÚMEROS

A CONTASP Contabilidade Sul Paulista de Indaiatuba encontrou no relacionamento e no planejamento estratégico os caminhos para ajudar empresas a crescer.

FLÁVIA GIRARDI



Para Luiz Fabiano Rosa, contabilidade nunca foi apenas uma questão de números. Com experiência desde 1998 no setor, ele acompanhou de perto as transformações do mercado e viu a empresa crescer até se tornar uma operação com 45 funcionários e mais de 3 mil clientes em toda a região. Hoje, à frente da unidade da Contasp Contabilidade em Indaiatuba, ele aposta em um atendimento próximo e estratégico para orientar empresários.

A história começou em 1994, quando a contabilidade foi criada em Registro, no Vale do Ribeira, entre São Paulo e Curitiba. Anos depois, passou por um processo de transformação e ganhou um novo sócio, Reginaldo Ferreira da Silva, dando origem à Contasp e o sucesso dela hoje. Fabiano, que está na empresa desde 1998, soma quase 28 anos de experiência na área. "A gente atende todos os tipos de clientes. Hoje temos mais de 3 mil clientes em toda a região e uma estrutura de 45 funcionários."

A chegada a Indaiatuba aconteceu também por uma razão pessoal. Casado com uma Indaiatubana, Fabiano decidiu mudar-se para a cidade, onde encontrou não apenas a família da esposa, mas também uma oportunidade de construir uma nova trajetória profissional. Conhecia o município desde 2010, mas está morando na cidade há cerca de quatro anos.

O desafio, porém, era começar novamente em um lugar onde ainda não possuía uma rede de contatos consolidada. Foi nesse momento que o BNI Barbera entrou na trajetória do empresário. "Eu precisava ser visto. E o BNI, para mim, foi a porta que eu precisava. Foi fantástico."

A participação no grupo permitiu que Fabiano conhecesse empresários, ampliasse sua rede de relacionamentos e apresentasse o trabalho da CONTASP Contabilidade Sul Paulista a novos clientes. Entre essas conexões, esteve também o contato com o Jornal Mais Expressão. "O BNI foi uma porta gigantesca, aberta para mim. Estou chegando a muitos clientes."

Para Fabiano, um dos maiores desafios de quem empreende atualmente é justamente conseguir tomar decisões diante de um cenário cada vez mais complexo. Mudanças tributárias, exigências governamentais e questões financeiras tornam o planejamento uma ferramenta essencial para a sobrevivência e o crescimento das empresas.

"Hoje é tudo. A vida do empreendedor é muito difícil. Ele precisa ter um bom contador e um bom planejamento estratégico, não só na parte das vendas, mas também na parte financeira."

O atendimento e a resposta rápida são, segundo Fabiano, alguns dos principais diferenciais da empresa. A atuação também envolve planejamento tributário, BPO e consultoria, buscando oferecer ao empresário uma visão mais ampla do próprio negócio.

"A nossa forma de atuar é o atendimento, a resposta rápida e um bom planejamento tributário."

Com a experiência construída ao longo de quase três décadas e uma nova etapa vivida em Indaiatuba, Fabiano acredita que relacionamento e conhecimento caminham juntos. Para ele, estar perto de outros empresários permite compreender melhor os desafios do mercado e, principalmente, criar conexões capazes de gerar novas oportunidades.

E é justamente essa combinação entre contabilidade estratégica e relacionamento que define a nova fase da CONTASP Contabilidade Sul Paulista em Indaiatuba: estar próxima do empresário para que os números deixem de ser apenas obrigação e passem a ser instrumentos para decisões melhores.

CONTASP Contabilidade Sul Paulista
Contabilidade estratégica para empresas
Planejamento tributário + BPO + consultoria
@contaspcontabilidade_

O FUTURO É DE QUEM CONECTA

Aos 24 anos, Fagner Moura transformou um serviço de apoio à contabilidade em uma empresa especializada que cresce apostando em conexões, agilidade e relacionamento.

FLÁVIA GIRARDI



Em um mercado onde muitos enxergam o certificado digital apenas como uma obrigação burocrática, Fagner Moura decidiu construir algo diferente. Para ele, emitir um certificado nunca foi o objetivo final. O verdadeiro negócio sempre esteve na confiança. A Agile Cert nasceu em 2020 como um braço de uma contabilidade paulista que buscava oferecer um atendimento mais completo aos próprios clientes. A ideia parecia simples: internalizar um serviço que era constantemente necessário.

Mas a oportunidade revelou um potencial muito maior. "A gente percebeu que não era só emitir certificado. Era resolver problemas, dar segurança e facilitar a vida do cliente."

Foi nesse momento que Fagner assumiu integralmente a operação e passou a estruturar o negócio com foco em excelência no atendimento. O crescimento foi rápido.

A empresa começou emitindo apenas cinco certificados por mês. Hoje, ultrapassa a marca de uma centena de emissões mensais e ampliou sua atuação para atender escritórios de contabilidade, advogados, bancos, administradoras de condomínios e empresas de diversos segmentos.

Mais do que um fornecedor, a Agile Cert tornou-se parceira de outras empresas que desejam oferecer o serviço sem precisar estruturar uma operação própria. "A gente funciona como um braço dessas empresas. O cliente precisa de rapidez, suporte e alguém que resolva o problema dele."

Esse posicionamento ajudou a consolidar uma carteira sólida de clientes e abriu espaço para novas soluções ligadas à certificação digital. Apesar da pouca idade, Fagner acumula experiência desde os 17 anos e acredita que empreender exige uma combinação de ousadia e humildade. "O melhor conselho que posso dar é: escute quem já percorreu esse caminho. E, mesmo com medo, vá."

A frase resume sua própria trajetória. Ele lembra do primeiro atendimento como se fosse ontem. Enquanto hoje todo o processo leva poucos minutos, no início um único certificado podia consumir horas. O nervosismo era tanto que as mãos suavam, as respostas pareciam nunca vir e cada atendimento parecia um enorme desafio. "Hoje resolvemos tudo em poucos minutos. Mas isso só aconteceu porque um dia eu tive coragem de começar, mesmo sem saber tudo."

Para Fagner, esse é um dos maiores equívocos de quem sonha em empreender. Esperar estar totalmente preparado. Na prática, o conhecimento é construído durante a caminhada. "O aperfeiçoamento vem fazendo. A experiência não acontece antes da execução."

Outro aprendizado importante surgiu com sua participação no BNI Barbera Indaiatuba. Morando em São Paulo e participando semanalmente das reuniões em Indaiatuba, ele encontrou muito mais do que oportunidades comerciais. Encontrou conexões.

"O BNI é um facilitador. Às vezes uma única indicação abre portas que você levaria anos para conseguir sozinho."

Foi por meio desse relacionamento que passou a frequentar eventos estratégicos, ampliar sua rede de contatos e fortalecer a presença da Agile Cert junto a outras empresas. Mas, para ele, o maior valor do networking está longe das vendas imediatas. "As pessoas fazem negócios com quem conhecem e confiam. Antes de vender, você precisa criar relacionamento."

Essa visão acompanha a cultura construída dentro da empresa.

Em um mercado altamente competitivo, onde preços variam constantemente, Fagner acredita que o verdadeiro diferencial nunca será o valor cobrado. Será sempre a experiência entregue. Porque documentos podem ser emitidos por muitas empresas. Confiança, não.

AGILE CERT
CERTIFICAÇÃO DIGITAL
AGILE CERT
@agilecertificado
agilecert.com.br

PREVENIR É A MELHOR DEFESA EMPRESARIAL

Na Cyrineu Stecca Advocacia, Flávia aposta na prevenção para proteger empresas e relações de trabalho.

GABRIELE DOMINGUES



Quando um empresário procura um advogado trabalhista, normalmente o problema já aconteceu. Uma ação judicial, uma fiscalização ou um conflito entre empresa e colaborador costuma marcar o início dessa relação. Para Flávia Cyrineu, esse caminho pode ser diferente. Depois de mais de duas décadas dedicadas ao Direito do Trabalho, ela construiu sua atuação sobre uma premissa simples: "O nosso carro-chefe é o preventivo." Em vez de atuar apenas quando o litígio já está instalado, seu objetivo é orientar empresas para que situações de risco sejam identificadas e corrigidas antes de se transformarem em processos.

Essa filosofia deu origem à Cyrineu Stecca Advocacia, escritório especializado exclusivamente em Direito do Trabalho Empresarial. A experiência acumulada em grandes escritórios, na Justiça do Trabalho e na docência mostrou que muitos conflitos poderiam ser evitados com informação, planejamento e acompanhamento jurídico contínuo. "A gente trabalha para evitar processo", resume.

A atuação preventiva inclui revisão de contratos, políticas internas, orientação sobre gestão de pessoas e análise das rotinas empresariais. Mais do que interpretar a legislação, Flávia busca ajudar empresários a compreender como decisões do dia a dia podem gerar impactos futuros. "A empresa precisa conhecer os seus direitos e também as suas obrigações."

A decisão de concentrar a carreira em um único nicho também foi decisiva para consolidar a Cyrineu Stecca Advocacia. A especialização fortaleceu o posicionamento do escritório e permitiu oferecer um atendimento ainda mais estratégico e próximo da realidade de cada cliente.

Outro diferencial está na forma de atender. "Eu sofro junto com os empresários", afirma. Essa proximidade permite desenvolver soluções personalizadas para empresas de diferentes portes. "Um microempresário e uma grande empresa têm a mesma importância para mim."

O compromisso com a orientação também se reflete no livro Guia Trabalhista para Empresas – 10 Passos para uma Empresa Blindada, criado para levar informação prática aos empresários. "Quero que o empresário conheça os seus direitos."

Outro passo importante em sua trajetória foi o ingresso no BNI. Em uma profissão construída sobre confiança, o networking fortaleceu relacionamentos, ampliou sua visibilidade no meio empresarial e consolidou a credibilidade da Cyrineu Stecca Advocacia. "Hoje, 80% do crescimento do escritório veio em virtude do BNI." Para Flávia, mais do que gerar negócios, o grupo proporciona conexões duradouras entre empresários que compartilham valores como ética, reciprocidade e confiança.

Para ela, prevenir é mais do que evitar processos. É proteger empresas, fortalecer relações de trabalho e transformar o Direito em uma ferramenta estratégica para o crescimento dos negócios.

Cyrineu Stecca
Advocacia
(19) 9-9887-8412
@advogadaflaviacyrineustecca
Rua Floriano Peixoto, 1714
Salas 9 e 11 - Jd. Sontag - Salto/SP

QUALIDADE QUE VAI ALÉM DO EQUIPAMENTO

Na WRENT, Elaine e Douglas transformam experiência e confiança em soluções para cada cliente.

GABRIELE DOMINGUES



Empreender não fazia parte dos planos de Elaine Soldesi. Depois de anos trabalhando como secretária executiva em grandes empresas, decidiu dedicar-se às duas filhas. Douglas Gameiro, por sua vez, construiu uma carreira de mais de 30 anos ligada à gestão, qualidade e segurança. Em 2024, os dois encontraram na WRENT a oportunidade de transformar experiências diferentes em um negócio próprio.

A empresa atua com locação de máquinas e equipamentos leves e nasceu de uma oportunidade que uniu empreendedorismo e valores. "O nosso diferencial hoje de mercado é a qualidade no atendimento dos equipamentos que nós fornecemos", explica Douglas. Para o casal, qualidade não significa apenas disponibilizar uma máquina em boas condições, mas compreender o que o cliente realmente precisa.

Essa preocupação começa antes da locação. "Nós não fazemos locação de equipamentos. Nós proporcionamos soluções em equipamentos." Muitas vezes, o cliente sabe apenas qual problema precisa resolver, sem conhecer o equipamento adequado. É nesse momento que a experiência da equipe faz diferença. "Nós tentamos dar a melhor solução técnica para o cliente e as opções."

A decisão de não empurrar uma locação também faz parte dessa filosofia. Se o equipamento não for adequado, a empresa prefere perder a receita a deixar um cliente insatisfeito. "Quando eu tenho certeza de que o cliente vai ficar insatisfeito, eu prefiro não fazer a locação, não ganhar o dinheiro." O cuidado também aparece na manutenção e na inspeção, com revisão dos equipamentos antes da entrega.

Por trás desse atendimento existe uma rotina que o cliente quase nunca vê. Noites de trabalho, finais de semana e chamados fora de horário fazem parte do esforço para manter o padrão prometido. Para Elaine e Douglas, esse compromisso é parte da construção de uma reputação baseada em confiança.

A entrada no BNI tornou-se outro marco da trajetória. "Com a nossa entrada no BNI, eu acho que foi um marco." As indicações trouxeram visibilidade, novos contatos e oportunidades que ajudaram a acelerar o crescimento da empresa. "O BNI gera oportunidades. O negócio é a consequência." Mais do que negócios, a rede ampliou relacionamentos e aproximou a WRENT de outros empresários.

Agora, o casal se prepara para um novo passo: a abertura de uma unidade da WRENT em Campinas. O crescimento, porém, não muda aquilo que trouxe Elaine e Douglas até aqui. "A nossa proposta de valor não é ser mais barato." O diferencial continua sendo qualidade, atendimento, presteza e integridade.

Porque, para eles, alugar um equipamento é apenas o começo. O verdadeiro trabalho está em entender o problema, oferecer a solução certa e fazer com que o cliente tenha segurança para seguir em frente.

WRENT
ALUGUEL DE MÁQUINAS
@wrent.indaiatuba
(19) 99772-7452
Av. Sérgio Ueda, 507
Indaiatuba/SP

ONDE O LEGADO ENCONTRA PROTEÇÃO

Karla Coachman transforma planejamento patrimonial, sucessão familiar e prevenção de conflitos em um trabalho que protege bens e relações familiares.

ANA PAULA KUNTZ



A sucessão patrimonial, herança ou organização de bens para o futuro costuma ser um assunto muitas vezes evitado pelas famílias. Afinal, lidar com temas como o envelhecimento e a finitude da vida exige sensibilidade. Para a advogada Karla Coachman, no entanto, é justamente nesses momentos que nasce a oportunidade de preservar aquilo que realmente importa: o patrimônio e a harmonia entre as pessoas.

Especialista em organização patrimonial, sucessão familiar e direito imobiliário, Karla construiu uma carreira baseada na prevenção. Em vez de atuar apenas quando os conflitos já estão instalados, dedica seu trabalho a ajudar famílias e empresários a planejarem o futuro com segurança, reduzindo riscos e evitando disputas que poderiam comprometer relações construídas ao longo de uma vida.

"Eu acredito muito no trabalho preventivo. Quando existe planejamento, as pessoas conseguem tomar decisões com tranquilidade e racionalidade. Sem isso, muitas vezes as famílias precisam lidar com questões patrimoniais justamente em momentos de grande fragilidade emocional."

Ao longo de mais de 30 anos de atuação, acompanhou as mudanças na estrutura das famílias brasileiras e percebeu que cada história exige uma solução diferente. Famílias recompostas, empresas familiares, diferentes regimes de bens e patrimônios construídos ao longo de gerações tornam o planejamento sucessório cada vez mais personalizado.

Para ela, o trabalho vai muito além da elaboração de contratos ou da análise jurídica de documentos.

"Cada família tem sua própria dinâmica. O advogado precisa compreender a realidade das pessoas, entender suas preocupações e ajudá-las a construir soluções que façam sentido para aquela história. E, do outro lado, as pessoas precisam ressignificar o papel do advogado e enxergá-lo como um parceiro de vida."

Essa visão orienta toda a atuação do escritório. Dependendo da necessidade, o planejamento pode envolver reorganização patrimonial, acordos familiares, holdings, estratégias sucessórias e soluções jurídicas que permitam proteger o patrimônio sem perder de vista as relações humanas.

"Eu costumo dizer que o mais importante é deixar um legado para os herdeiros, e não problemas para serem resolvidos."

Karla chegou a Indaiatuba em 2005, após atuar em escritórios da capital paulista. Com o passar dos anos, consolidou sua reputação profissional, ampliou sua rede de relacionamentos e, em 2020, se reestruturou profissionalmente, passando a contar com seus sócios Dr. Júlio César Rodrigues, Dr. Luís Alexandre Faturi e Dr. Pedro Gabriel Anadão, e hoje reúne uma equipe especializada em diferentes áreas de Organização Patrimonial e Negócios Empresariais.

Nesse processo, descobriu que conhecimento jurídico, sozinho, não basta. "Muitas vezes a faculdade prepara excelentes profissionais tecnicamente, mas não ensina a administrar um escritório, liderar equipes ou desenvolver pessoas."

Outro capítulo importante dessa trajetória começou com a participação no BNI Barbera, grupo do qual fez parte desde a fundação da unidade em Indaiatuba, em 2023. Para Karla, o verdadeiro networking nasce da disposição em contribuir antes mesmo de esperar qualquer retorno. "O mais importante são as conexões que construímos. O networking verdadeiro acontece quando você está disposto a ajudar as pessoas antes de esperar qualquer resultado."

Ao olhar para a própria trajetória, Karla percebe que o patrimônio mais valioso que ajudou a construir não está apenas nos bens que protegeu, mas na confiança conquistada ao longo de três décadas de atuação. Para ela, o maior legado que alguém pode deixar nunca é apenas financeiro. É a tranquilidade de saber que as próximas gerações encontrarão segurança, organização e paz para seguir em frente.

KCoachman Consultoria Jurídica
www.kcoachman.com.br
@kcoachmanconsultoria
Rua Celestino Guimarães, 84 – Centro

ESTRATÉGIA QUE ENCONTRA RESULTADOS

Fabricio Monteiro e Kelly Trindade transformaram a Dudemix Marketing e Vendas em uma empresa que une estratégia, tecnologia e vendas para impulsionar negócios.

FLÁVIA GIRARDI



Antes mesmo de o marketing digital se tornar uma necessidade para as empresas, Fabricio Monteiro já observava como o comportamento do consumidor influenciava o sucesso de uma marca. Profissional da área desde 1996, ele acompanhou a transformação do mercado muito antes das redes sociais, dos marketplaces e da inteligência artificial fazerem parte da rotina das empresas.

"O maior erro de um empresário é investir na empresa e esquecer de responder à pergunta mais importante: para quem e como eu vou vender."

Foi essa capacidade de enxergar tendências que o levou, em 2011, a mergulhar no universo digital.

Na época, criou um e-commerce em um cenário em que vender pela internet ainda era novidade. O comércio eletrônico engatinhava, o Google Ads ainda era conhecido como AdWords e poucos empresários compreendiam o potencial do ambiente digital.

"Naquela época era tudo muito novo. O nível de consciência sobre o digital era muito baixo, e foi justamente ali que comecei a entender como usar essa ferramenta para gerar resultados."

A experiência prática rapidamente chamou a atenção de outros empreendedores. Amigos começaram a pedir ajuda para estruturar lojas virtuais, criar campanhas e aumentar as vendas. O que inicialmente eram orientações informais acabou revelando uma oportunidade de negócio. A consultoria cresceu naturalmente.

Mais tarde, a empresária Kelly Trindade, especialista em experiência do cliente, jornada de compra e gestão de projetos digitais, percebeu que aquele conhecimento poderia ganhar uma estrutura maior. Foi assim que nasceu a Dudemix Marketing e Vendas.

Enquanto Fabricio trazia décadas de experiência em marketing estratégico e performance, Kelly acrescentava sua bagagem de mais de 25 anos em atendimento, relacionamento com clientes e gestão comercial. A união das duas especialidades deu origem a um modelo que vai além das campanhas digitais. "Percebemos que não adiantava apenas gerar anúncios. Era preciso olhar para todo o processo de vendas."

A trajetória já soma mais de 400 empresas atendidas e 500 consultorias de marketing e vendas entregues, resultado de uma atuação voltada não apenas para gerar presença digital, mas para estruturar caminhos capazes de transformar estratégias em oportunidades de negócio.Para Fabricio, anunciar nunca foi o objetivo final. "O tráfego pago potencializa resultados. Mas, antes dele, existe estratégia. E, depois dele, existe venda."

Segundo Kelly, esse continua sendo um dos principais desafios enfrentados pelos empresários. "Muitas empresas conseguem atrair clientes, mas não estão preparadas para atendê-los e converter essas oportunidades em negócios."

Outra etapa importante dessa trajetória começou com a entrada no BNI Barbera Indaiatuba. O grupo aproximou a Dudemix de empresários que compartilham experiências, desafios e oportunidades de crescimento. "O BNI nos permite contribuir com outros empresários e, ao mesmo tempo, aprender diariamente com pessoas que construíram histórias inspiradoras."

Para Fabrício e Kelly, essa troca reforça um princípio que acompanha a empresa desde o início: nenhuma estratégia funciona sozinha. Marketing precisa caminhar ao lado das vendas. Tecnologia precisa caminhar ao lado das pessoas. E crescimento sustentável acontece quando todas essas áreas trabalham na mesma direção. Porque, no fim das contas, campanhas geram visibilidade. Mas é a estratégia que transforma visibilidade em resultados.

dude mix MARKETING & VENDAS
Dudemix Marketing & Vendas
www.dudemix.com.br
@dudemixdigital

BNI BARBERA

O FUTURO PERTENCE A QUEM ENXERGA OPORTUNIDADES

Lucas Cintra transformou o conhecimento sobre leilões de imóveis em um negócio que une estratégia, segurança e relacionamento para ajudar clientes a investir com inteligência.

FLÁVIA GIRARDI



Em um mercado cercado por mitos e inseguranças, Lucas Cintra decidiu construir sua empresa justamente mostrando que os leilões de imóveis podem representar oportunidades reais quando conduzidos com conhecimento e planejamento. Especialista em imóveis de leilão e crédito imobiliário, ele acredita que seu maior trabalho não é vender um imóvel, mas orientar pessoas para que tomem decisões seguras.

Sua trajetória como empreendedor começou muito antes da empresa. Autônomo durante toda a vida profissional e com experiência na área comercial, Lucas sempre buscou construir um futuro mais tranquilo para a esposa, Bruna, e as duas filhas. Foi durante a pandemia que decidiu mudar de rumo. Enquanto atuava como representante comercial, começou a estudar o mercado de leilões para investir no próprio patrimônio.

Os primeiros imóveis foram adquiridos para reforma e revenda. O sucesso das operações despertou o interesse de outras pessoas e, em 2024, ao conhecer a advogada Camila, cuja família atua no segmento há mais de quatro décadas, nasceu a ideia de unir experiência jurídica e perfil comercial em uma assessoria especializada. "Percebemos que muita gente queria investir em leilões, mas não tinha tempo, informação ou segurança para fazer isso sozinha."

A empresa cresceu rapidamente. Em apenas dois meses a operação já era suficiente para que ambos deixassem suas atividades anteriores e se dedicassem integralmente ao novo negócio. Hoje, a equipe já assessorou a compra de mais de 80 imóveis em leilão, movimentando mais de R$ 30 milhões em investimentos para seus clientes.

Para Lucas, empreender significa tomar decisões difíceis diariamente. Uma das principais foi abrir mão da estabilidade de uma atividade consolidada para apostar em um projeto que ainda estava começando. "Chegou um momento em que eu percebi que não conseguiria fazer os dois trabalhos com excelência. Era preciso escolher qual caminho seguir."

Apesar dos resultados expressivos, ele afirma que ainda não considera sua trajetória um sucesso completo. Seu principal objetivo continua sendo proporcionar tranquilidade para a família. Ao mesmo tempo, enxerga um importante reconhecimento na confiança conquistada pelos clientes, que começaram investindo em imóveis menores e hoje realizam aquisições de alto valor sob sua assessoria.

Nos bastidores, o trabalho vai muito além da análise de oportunidades. Lucas dedica boa parte do tempo ao estudo de áreas como crédito imobiliário, legislação, financiamento, tributação e estratégias de venda. Para ele, compreender todo o ecossistema do mercado é o que permite oferecer uma consultoria realmente segura.

Outro diferencial em sua trajetória foi a participação no BNI Barbera Indaiatuba. Recém-chegado à cidade, encontrou no grupo muito mais do que oportunidades de negócios. Encontrou conexões. "Entrei para conhecer pessoas que vivem os mesmos desafios do empreendedorismo. Os negócios acontecem naturalmente, mas os relacionamentos acabam sendo o maior patrimônio."

Para ele, o mercado ainda enfrenta preconceitos e desinformação, quando na verdade representa uma alternativa segura para quem deseja investir ou adquirir um imóvel com estratégia. "Meu trabalho começa antes da compra. É mostrar que, com informação e planejamento, o leilão deixa de ser um risco e passa a ser uma oportunidade."

Lucas Cintra
Assessor em Leilões
Especialista em imóveis de leilão e crédito imobiliário.
@lucas.cintra_leilao

BNI BARBERA

O FUTURO É CONSTRUIR SONHOS, NÃO APENAS OBRAS

Marcel Rodrigues transformou a engenharia civil em um trabalho pautado pela escuta, pelo relacionamento, pela experiência técnica e pela realização dos projetos de vida de seus clientes.

FLÁVIA GIRARDI



Em um mercado onde a engenharia costuma ser associada apenas a cálculos, cronogramas e execução de obras, Marcel Rodrigues decidiu seguir um caminho diferente. Para ele, construir uma casa nunca significa apenas levantar paredes. O verdadeiro trabalho está em compreender o sonho de quem irá viver naquele espaço, aliando planejamento e conhecimento técnico.

Empresário há cerca de 25 anos, Marcel iniciou sua trajetória no setor bancário e, posteriormente, passou a atuar em empresas de infraestrutura, desenvolvendo projetos e estudos estatísticos. A necessidade de assumir responsabilidades técnicas o levou à graduação em Engenharia Civil, consolidando uma carreira hoje voltada aos segmentos residencial, comercial e industrial. "A construção civil trabalha diretamente com os sonhos das pessoas. Antes de qualquer projeto, é preciso entender quem está por trás dele."

Ao longo de sua trajetória, Marcel já participou do desenvolvimento, gerenciamento e acompanhamento técnico de diversas obras residenciais, comerciais e industriais, incluindo empreendimentos de alto padrão em condomínios de Indaiatuba, Campinas e região. Sua atuação inclui gerenciamento de obras, acompanhamento técnico, desenvolvimento e gestão de projetos, além de laudos, vistorias e avaliações técnicas que auxiliam investidores na compra de imóveis.

Um dos serviços que também vem ganhando destaque em sua atuação é a elaboração de laudos e vistorias técnicas para investidores e compradores de imóveis. Antes de realizar uma aquisição, o cliente pode contar com uma análise profissional das condições construtivas do imóvel, permitindo identificar possíveis problemas, necessidades de manutenção, riscos e custos futuros. O objetivo é oferecer informações técnicas que contribuam para uma decisão de compra mais segura, consciente e alinhada ao valor real do investimento.

A Marcel Rodrigues Engenharia Civil, ganhou força durante a pandemia, quando uma mudança inesperada definiu novos rumos. Após deixar o setor de infraestrutura, Marcel aceitou o desafio de atuar com construção civil na cidade de Indaiatuba. Poucos meses depois, atuando com o gerenciamento de obras e acompanhamento de perto, assumiu a responsabilidade de concluir obras de clientes que haviam ficado inacabadas.

Em uma dessas obras, Marcel reorganizou o planejamento e conduziu a conclusão do empreendimento, devolvendo tranquilidade aos envolvidos. A experiência reforçou uma característica que passou a definir sua atuação: encontrar soluções para situações complexas com responsabilidade técnica.

Desde então, passou a atuar de forma independente. Muitas vezes, chega quando outros profissionais não conseguiram dar continuidade ao projeto. "Meu papel é entender o que o cliente realmente deseja e transformar aquele sonho em uma entrega que faça sentido para ele."

Outro aprendizado importante surgiu com sua participação no BNI Barbera Indaiatuba. Mais do que oportunidades de negócios, encontrou pessoas dispostas a compartilhar experiências e crescer coletivamente. "O maior patrimônio que construí no BNI foram as conexões."

Hoje, Marcel acredita que o maior diferencial da engenharia está na combinação entre conhecimento técnico, gestão e confiança. Para ele, uma obra bem executada não termina quando a construção é entregue. Ela começa quando o sonho do cliente passa a fazer parte de sua realidade.

MARCEL RODRIGUES
ENGENHARIA CIVIL
CREA-SP 5070947153

Marcel Rodrigues
Engenheiro Civil
Gerenciamento de obras, acompanhamento técnico, desenvolvimento e gestão de projetos, laudos e perícias técnicas, nos segmentos residencial, comercial e industrial.

DO MUNDO PARA O BRASIL, SEM COMPLICAR A LOGÍSTICA

Na Antrand Brazil, Rodrigo Aires transforma a complexidade do comércio exterior em soluções seguras e previsíveis.

GABRIELE DOMINGUES



Importar ou exportar envolve muito mais do que mover uma mercadoria de um ponto A a um ponto B. Existe uma teia complexa de fornecedores, documentações, custos, prazos e trâmites alfandegários onde uma única decisão errada pode custar o sucesso de toda a operação. É exatamente nesse universo desafiador que Rodrigo Aires construiu sua trajetória.

Atuando no comércio exterior desde 1996, Rodrigo vivenciou o setor por praticamente todos os ângulos: trabalhou em indústrias importadoras, despacho aduaneiro, armadores e no segmento de *freight forwarding*. Em 2007, uniu toda essa bagagem prática para empreender e fundar a **Antrand Brazil** — *Freight Forwarder* especializado em logística internacional *Door-to-Door* (aérea, marítima e terrestre).

"Mais do que executar processos, nosso papel é garantir que o cliente entenda exatamente o que está contratando. Informação transparente reduz riscos e permite escolhas conscientes." — **Rodrigo Aires**

Mais que transporte: Conhecimento e Parceria

Ao longo dos anos, Rodrigo percebeu que o papel de uma logística internacional moderna vai além do frete. A proposta da Antrand Brazil é acompanhar a operação do início ao fim, conectando fornecedores e transportadores para entregar segurança e previsibilidade.

Entretanto, o caminho do empreendedorismo exigiu resiliência. Os primeiros anos trouxeram desafios financeiros e operacionais que moldaram sua visão de negócios. Para ele, superar momentos de incerteza exige preparo contínuo:

"O empreendedor precisa estudar muito, ter resiliência e, acima de tudo, coragem para tomar decisões."

Essa vivência também redefiniu sua visão sobre liderança. Longe de uma gestão baseada apenas na cobrança de metas, Rodrigo enxerga o líder como um facilitador de caminhos. *"Comandar uma equipe é estar disposto a servir e a desenvolver pessoas. O verdadeiro líder é, na essência, o maior servidor de todos."*

A Força das Conexões

A busca por aprimoramento e expansão levou Rodrigo ao BNI (Business Network International). O que começou como uma estratégia de geração de negócios revelou-se um ativo ainda mais valioso: a construção de relacionamentos genuínos e o refinamento da sua comunicação.

"No BNI, encontrei muito mais do que parceiros comerciais; encontrei amigos. Além disso, falar constantemente sobre a empresa nos força a lapidar nossa mensagem e apresentar nosso propósito com cada vez mais clareza."

Confiança que Cruzar Fronteiras

No fim das contas, Rodrigo entende que a logística internacional e as redes de contatos compartilham do mesmo pilar fundamental: **a confiança**.

Na Antrand Brazil, cada container ou carga aérea representa a responsabilidade de conectar empresas a novos mercados globais. Quando há conhecimento técnico para conduzir cada etapa, cruzar fronteiras deixa de ser uma dor de cabeça burocrática e se transforma no que realmente deve ser: **uma grande oportunidade de crescimento.**

ANTRAND solutions Antrand Brazil
R. Pedro Gonçalves, 1400 - CJ 13 Centro - Indaiatuba/SP
www.antrand.com.br

A CORAGEM DE RECOMEÇAR E ACREDITAR

Após 13 anos de experiência no mercado, Rose Alves transformou conhecimento, transparência e propósito na essência da Prime Consultoria.

FLÁVIA GIRARDI



"Vai sem medo. Se der errado, você aprendeu. Se der certo, também. A gente só cresce tentando." Poucas frases resumem tão bem uma trajetória quanto essa. Antes de incentivar outras pessoas a acreditarem nos próprios projetos, Rose Alves precisou enfrentar o mesmo desafio. Depois de 13 anos atuando no mercado de consórcios, decidiu abrir mão da estabilidade para apostar na própria experiência e construir um negócio que refletisse seus valores.

Assim nasceu a Prime Consultoria, empresa especializada em planejamento financeiro e patrimonial, criada para oferecer um atendimento baseado na transparência, no cuidado e no respeito às necessidades de cada cliente. "Quando decidi empreender, queria fazer diferente. Queria trabalhar com clareza, cuidar das pessoas e criar processos que refletissem aquilo em que sempre acreditei."

Conhecimento técnico nunca lhe faltou. O verdadeiro desafio começou quando deixou de ser apenas especialista em vendas para assumir todas as responsabilidades de uma empresa. Empreender significou aprender sobre gestão financeira, administração, estratégia e liderança. Mas, acima de tudo, significou conviver diariamente com a incerteza. "Você começa sozinha. É você e o seu sonho. Muitas vezes as pessoas perguntam por que não voltar para um lugar seguro, mas essa segurança nem sempre existe."

Como acontece com muitos empresários, o caminho foi marcado por dúvidas. Havia o receio natural de deixar um emprego consolidado, assumir novos riscos e construir uma empresa praticamente do zero. Ainda assim, Rose escolheu seguir em frente. A resposta veio mais rápido do que imaginava.

Logo no primeiro mês de atuação, percebeu que anos de dedicação haviam construído um patrimônio impossível de medir em números: a confiança de seus clientes. "Desde o primeiro mês eu pensei: por que não fiz isso antes? Os clientes confiaram em mim e continuaram caminhando comigo."

Essa credibilidade foi construída muito antes da criação da empresa. Ao longo da carreira, Rose aprendeu que cada planejamento financeiro representa um momento diferente na vida de uma família. E foi justamente essa sensibilidade que se transformou no maior diferencial da Prime Consultoria.

Enquanto boa parte do mercado concentra esforços apenas na venda, ela acredita que o papel do consultor é compreender o momento de quem está à sua frente. "Hoje qualquer instituição vende consórcio. O diferencial está no cuidado. Às vezes o cliente ainda não está pronto, e tudo bem respeitar isso."

Essa postura exige abrir mão do imediatismo. Em muitas situações, a melhor decisão não é fechar um contrato, mas orientar, esclarecer dúvidas e aguardar o momento certo. "Quando a pessoa percebe que você respeitou o tempo dela, ela volta. Porque entende que você pensou nela antes de pensar na venda."

Nos últimos anos, outro capítulo passou a fazer parte dessa trajetória: a participação no BNI Barbera Indaiatuba. O grupo ampliou sua rede de relacionamentos e proporcionou a convivência com empresários que compartilham experiências, desafios e aprendizados. "Você passa a conviver com pessoas que já recomeçaram várias vezes. Isso faz você entender que empreender não é uma linha reta."

Hoje, ao olhar para a história construída pela Prime Consultoria, Rose percebe que sua maior conquista não está apenas nos resultados alcançados, mas na decisão de acreditar em si mesma.

Porque, para ela, empreender nunca significou abandonar a estabilidade. Significou descobrir que a verdadeira segurança nasce quando conhecimento, propósito e confiança caminham juntos.

Prime Consultoria
Rua Presidente Altino, 166 - Sala 06
Indaiatuba/SP
@rosealvesoficial primeconsultoria.site

CONEXÕES QUE GERAM CRESCIMENTO

Para Matheus Cardoso, da W1 Consultoria, relacionamento, confiança e propósito são pilares para construir negócios que vão além dos resultados.

FLÁVIA GIRARDI



Para Matheus Cardoso, da W1 Consultoria, relacionamento, confiança e propósito são pilares para construir negócios que vão além dos resultados. Nenhum negócio cresce sozinho. Com formação em Engenharia de Minas, pela UFOP, e hoje à frente de uma equipe de mais de 350 consultores na W1 Consultoria, ele acredita que conexões genuínas são fundamentais para o desenvolvimento profissional e pessoal. Foi essa visão que o aproximou do BNI Barbera.

Matheus encontrou no grupo um ambiente de troca, aprendizado e geração de oportunidades. A filosofia Givers Gain, baseada na ideia de ajudar primeiro para também receber, está alinhada à maneira como ele enxerga os negócios.

"Não é sobre trocar cartões ou vender na primeira conversa; é sobre a filosofia de ajudar primeiro para ganhar depois", afirma.

A convivência com empresários de diferentes segmentos também ampliou sua visão de mercado. "Cada reunião é uma aula de gestão, liderança e estratégia aplicada", destaca. Há ainda um ganho pessoal importante: o senso de comunidade. "Você percebe que não está sozinho nos desafios, e isso muda completamente a forma como você encara o próprio negócio."

A própria trajetória de Matheus é marcada por uma escolha entre a segurança de um caminho conhecido e a coragem de assumir um novo desafio. Ele escolheu o segundo, mesmo diante das incertezas.

"O que essa escolha me ensinou é que segurança e crescimento dificilmente caminham juntos. Quem espera ter todas as certezas para dar o próximo passo muitas vezes acaba ficando parado no mesmo lugar."

A experiência também reforçou sua compreensão de que coragem não significa ausência de medo, mas capacidade de agir apesar dele, com planejamento e propósito.

Na visão de Matheus, empresas que desejam crescer e deixar uma marca precisam ir além da relação puramente comercial. "A diferença está no propósito e na capacidade de gerar confiança", explica.

Na W1 Consultoria, essa visão se traduz na proposta de democratizar o acesso a estratégias financeiras, oferecendo não apenas soluções, mas também clareza, educação e acompanhamento.

"Quando você cria vínculos, o crescimento deixa de ser um esforço solitário e passa a ser consequência natural de um trabalho bem feito."

É essa combinação entre conhecimento, relacionamento e propósito que orienta sua atuação. Para Matheus, o verdadeiro legado de uma empresa não está apenas no faturamento, mas no impacto que ela produz.

"Deixar uma marca é ser lembrado pelo valor que você gerou na vida das pessoas. O dinheiro é consequência; o legado é o que fica."

W1 Consultoria
@matheuscardosocfp
@mk.consultor
Alameda Ezequiel Mantoanelli, 375
Oshi Espaços
Loteamento Green View Village

INGLÊS QUE ABRE CAMINHOS PARA NOVAS CONQUISTAS

Na Widen, Bruno Zaia personaliza o ensino para ampliar oportunidades por meio do inglês.

GABRIELE DOMINGUES



A Widen nasceu em 2018, mas a história de Bruno Zaia com a educação começou antes. Formado em Química, ele imaginava construir carreira na indústria até ser demitido de três empresas. O que parecia um caminho interrompido acabou revelando outra direção. A sugestão veio da própria mãe: por que não voltar a dar aulas de inglês? Bruno aceitou o desafio e descobriu uma nova paixão.

"Eu acabei me descobrindo nesse sentido." Foi assim que começou a construção da Widen, inicialmente com aulas particulares. O diferencial nunca esteve apenas em ensinar um idioma, mas em compreender quem está do outro lado. "Cada aluno é um universo único." Para Bruno, entender objetivos, dificuldades e características individuais é fundamental para encontrar a melhor maneira de ensinar.

A metodologia da Widen parte dessa personalização. Mesmo quando o conteúdo é semelhante, nenhuma aula é igual à outra. As perguntas, os exemplos e as atividades mudam de acordo com cada pessoa. "Nenhuma aula é igual a outra, porque a gente entende que nenhum aluno é igual ao outro." Por isso, a empresa trabalha principalmente com aulas online e turmas reduzidas.

O início também exigiu coragem. Ao deixar uma carreira que não lhe trazia propósito, Bruno precisou começar praticamente do zero. Ele e a mãe saíram de carro distribuindo cartões de visita em condomínios, academias, supermercados e padarias. "Foi uma construção." O reconhecimento veio pelas indicações dos próprios alunos. "O serviço que eu oferecia, com o cuidado, com o planejamento que eu oferecia, me gerava credibilidade."

Hoje, a Widen atende alunos de diferentes lugares, inclusive brasileiros que vivem no exterior. Para Bruno, o inglês não é o destino, mas uma ferramenta. "Eu entendo que o inglês é um facilitador de conquistas." Aprender o idioma significa ampliar possibilidades e descobrir novos caminhos.

Outro capítulo importante começou em dezembro de 2024, com sua entrada no BNI. Além das oportunidades de negócios, o grupo contribuiu para seu desenvolvimento pessoal e empresarial. "Eu consegui crescer como empresário lá, eu consegui crescer como líder lá." Hoje, como presidente, Bruno também encontrou uma oportunidade de contribuir. "Primeiro a gente contribui, pra depois ser ajudado."

Na Widen, essa filosofia aparece em cada aula: antes de ensinar inglês, é preciso entender pessoas. Porque, para Bruno, aprender um idioma não significa apenas desenvolver uma habilidade. Significa ganhar confiança para atravessar fronteiras e transformar possibilidades em conquistas

widen
English Services
WIDEN ENGLISH SERVICES
@widenenglishservices
institucional.widenes.com.br
(19)99189-0990

RELACIONAMENTO QUE GERA OPORTUNIDADES

Com experiência em marketing e atuação comercial, Gabriel Faria encontrou no Mais Expressão para conectar pessoas, empresas e oportunidades de negócios.

FLÁVIA GIRARDI



Aos 31 anos, formado em Marketing pela Universidade Nove de Julho, Gabriel Faria construiu sua trajetória profissional a partir de uma habilidade que considera essencial no mundo dos negócios: saber se relacionar e encontrou no Grupo Mais Expressão, a oportunidade de estar próximo de empresários, empresas e diferentes segmentos do mercado, entendendo necessidades e criando conexões capazes de gerar negócios e visibilidade.

Ao longo dessa trajetória, desenvolveu ainda mais suas habilidades de comunicação, negociação e relacionamento. A atuação também o aproximou de eventos, networking e geração de negócios, áreas com as quais se identifica e que passaram a fazer parte importante de sua formação profissional.

Foi nesse contexto que o BNI Barbera ganhou espaço em sua trajetória. Gabriel entrou no grupo buscando ampliar seu relacionamento profissional, gerar novas oportunidades e conviver com outros empresários que enfrentam diariamente os desafios de empreender.

Com o tempo, porém, percebeu que a experiência ia muito além da indicação de negócios. A convivência com profissionais de diferentes segmentos trouxe novos aprendizados, visões de mercado e uma compreensão ainda maior sobre a importância de construir relações baseadas em confiança.

"Percebi que o BNI vai muito além de indicação de negócios. A convivência com empresários de diferentes segmentos me trouxe novos aprendizados, visões de mercado e, principalmente, uma compreensão maior sobre a importância de construir relacionamentos baseados em confiança."

Para Gabriel, essa convivência também trouxe aprendizados pessoais. "Colaboração, disciplina e disposição para ajudar o outro passaram a fazer parte de minha maneira de enxergar o ambiente empresarial. A lógica, é simples, quando existe confiança e colaboração, todos podem crescer juntos", destaca.

Essa visão também foi construída a partir dos desafios de sua própria trajetória. Em diferentes momentos, Gabriel precisou deixar caminhos conhecidos para assumir novos desafios, mesmo sem ter garantias de que as escolhas dariam certo.

"Aprendi que segurança nem sempre significa evolução. Muitas vezes, é preciso ter coragem para mudar, aprender algo novo e assumir riscos calculados."

Para Gabriel, essa mesma lógica vale para as empresas. Em um mercado cada vez mais competitivo, sobreviver não é suficiente. É preciso criar vínculos, entregar valor e construir uma reputação que permaneça.

"Uma empresa pode ter um ótimo produto ou serviço, mas para crescer de verdade precisa entender que não está apenas vendendo, está construindo confiança."

E é justamente essa capacidade de transformar relacionamento em conexão e conexão em oportunidade que define o caminho profissional de Gabriel Faria: construir pontes entre pessoas e empresas, acreditando que, no mundo dos negócios, as melhores oportunidades muitas vezes começam com uma boa conversa e se consolidam pela confiança.

grupo mais expressão
MAIS EXPRESSÃO
@jornalmaisexpressao
maisexpressao.com.br
(11) 98570-3515

O SONHO QUE MUDOU DE ENDEREÇO

Aos 15 anos, Flávia Cyrineu sonhou com a Avenida Paulista. Anos depois, descobriu um novo significado para o sucesso.

GABRIELE DOMINGUES



Alguns sonhos surgem cedo e acompanham uma vida inteira. Aos 15 anos, durante uma aula de História, Flávia Cyrineu recebeu da professora um desafio: escrever onde gostaria de estar dali a alguns anos. A resposta veio sem hesitação. “Eu falei para ela que queria estar trabalhando em um escritório na Avenida Paulista.” Criada em Itapetininga, via naquele endereço o maior símbolo de realização profissional. “Para mim, era o ápice do sucesso.”

O sonho saiu do papel. Formou-se em Direito, especializou-se em Direito do Trabalho pela Universidade de São Paulo (USP) e construiu uma carreira em grandes escritórios da capital, atendendo bancos, multinacionais e empresas de diferentes segmentos. “Deus realizou esse sonho”, resume ao recordar a trajetória que a levou exatamente ao lugar que havia imaginado ainda adolescente.

A vocação pela advocacia nasceu muito antes da faculdade. “Eu brigava pelos direitos de todo mundo”, relembra ao falar da infância. Durante a graduação, encontrou no Direito do Trabalho uma área que unia seu senso de justiça ao interesse pelas relações humanas. Um curso sobre assédio moral despertou ainda mais sua curiosidade, transformando o tema em seu Trabalho de Conclusão de Curso e abrindo caminho para a especialização na USP.

Vieram mais de duas décadas de atuação na advocacia trabalhista. Além da experiência em grandes escritórios, estagiou na Justiça do Trabalho, lecionou em faculdade de Direito e acompanhou de perto a evolução das relações entre empresas e colaboradores. “São mais de vinte anos vendo como funciona o sistema.”

Mas a vida também muda o significado das conquistas. Com o casamento, a maternidade e o desejo de viver uma rotina mais equilibrada, percebeu que sucesso não estava apenas na Avenida Paulista. Em 2021, decidiu abrir o próprio escritório, especializado em Direito do Trabalho Empresarial. “Realizei um segundo grande sonho.”

Empreender significou começar uma nova etapa, baseada na experiência acumulada ao longo da carreira. Também representou uma decisão importante: concentrar toda a atuação em um único nicho. “A virada de chave foi quando eu falei: sou advogada trabalhista, ponto.”

Hoje, ao recordar a redação escrita aos 15 anos, Flávia entende que aquele sonho cumpriu seu papel. Trabalhar na Avenida Paulista lhe proporcionou conhecimento, experiência e maturidade. Mas foi ao construir o próprio escritório que encontrou uma nova definição de sucesso: trabalhar com propósito, ter liberdade para fazer escolhas e usar sua trajetória para orientar empresas e prevenir conflitos. Porque alguns sonhos nos levam ao destino imaginado. Outros revelam que a maior conquista é descobrir um novo caminho depois de chegar lá.

Cyrineu Stecca
Advocacia
(19) 9-9887-8412
@advogadaflaviacyrineustecca
Rua Floriano Peixoto, 1714
Salas 9 e 11 - Jd. Sontag - Salto/SP

ALPS FUNDAÇÕES: SEGURANÇA COMEÇA NO SUBSOLO

Toda obra segura começa com uma fundação bem executada.

A Alps Fundações atua com foco em soluções técnicas que garantem estabilidade, durabilidade e confiança para projetos residenciais, comerciais e industriais.





Especializada em fundações profundas e serviços de escavação, a Alps trabalha com critério técnico desde a análise do solo até a execução, respeitando as condições reais de cada terreno e as exigências de cada projeto.
O resultado é menos risco, mais previsibilidade e maior tranquilidade para quem constrói.



Com equipe qualificada e equipamentos adequados, a Alps Fundações entrega soluções eficientes, seguras e responsáveis, sempre priorizando a base estrutural da obra.

SERVIÇOS:

- Estacas escavadas
- Mini hélice continua
- Sondagem de Solo (SPT)
- Serviços com Bobcat
- Estacas escavadas com até 1,50m de diâmetro
- Escavação de baldrames, sapatas, blocos e piscinas



ALPS
FUNDAÇÕES

(19) 3834-2120

comercial@grupoalps.com.br
www.grupoalps.com.br

Rua Maria Aparecida de Oliveira, 270 | Indaiatuba – SP

Eng. Junior Scaravelli
CREA: 2471992

BELEZA, FUNCIONALIDADE E PATRIMÔNIO LADO A LADO

Na Trevizan Arquitetura, um imóvel valorizado nasce de escolhas que unem estética, conforto, planejamento e soluções pensadas para durar.

Em um mercado imobiliário cada vez mais atento à experiência de morar, arquitetura deixou de ser apenas uma questão estética para se tornar um dos principais ativos de valorização de um imóvel. Uma planta bem resolvida, ambientes que conversam entre si, iluminação natural e materiais escolhidos com critério podem fazer diferença não apenas na rotina dos moradores, mas também no valor patrimonial da casa.





Com mais de 35 anos de atuação, Rozimeire Trevizan, à frente da Trevizan Arquitetura, acompanha de perto essa transformação. Para ela, a arquitetura contemporânea precisa responder às necessidades reais de quem vive nos espaços e isso significa projetar menos para a tendência do momento e mais para a longevidade.

“Uma planta inteligente e uma fachada bem resolvida agregam valor real ao patrimônio”, afirma.

O VALOR QUE ESTÁ POR TRÁS DA ESTÉTICA

Um projeto arquitetônico de qualidade começa antes da escolha de revestimentos, cores ou elementos decorativos. Está na maneira como os espaços são organizados, nos fluxos de circulação e na capacidade de aproveitar cada metro quadrado.

Iluminação e ventilação naturais, por exemplo, contribuem para o conforto cotidiano e também para a percepção de qualidade do imóvel. Da mesma forma, uma fachada com identidade arquitetônica pode estabelecer uma primeira impressão sofisticada sem depender de excessos.

Para Rozimeire, é justamente essa combinação entre beleza e funcionalidade que torna a arquitetura um investimento estratégico.

A CASA QUE TRADUZ NOVOS HÁBITOS

As transformações no modo de viver também chegaram à arquitetura residencial. Hoje, os projetos são cada vez mais pensados para integrar os momentos de convivência.

Cozinhas conectadas às áreas gourmet, ambientes sociais integrados, espaços de estar que se relacionam com jardins e uma conexão mais fluida entre interior e exterior aparecem entre as soluções que agregam valor aos imóveis contemporâneos.

Mas a sofisticação, segundo a arquiteta, também está em aspectos menos visíveis. Conforto térmico e acústico, iluminação natural, paisagismo, eficiência energética e materiais duráveis passaram a ocupar lugar de destaque. “A tendência não é construir mais, e sim construir melhor”, resume.



PLANEJAMENTO TAMBÉM É ECONOMIA

Existe uma percepção comum de que investir em um projeto detalhado significa necessariamente aumentar o custo da obra. Na prática, a lógica pode ser justamente a oposta.

Um projeto bem desenvolvido antecipa decisões, compatibiliza as diferentes etapas da construção, especifica materiais e reduz a margem para improvisos. O resultado pode ser menos desperdício, menor retrabalho e uma obra mais previsível.

E o retorno não termina quando a construção fica pronta. Um imóvel planejado tende a demandar menos reformas, apresentar maior qualidade de uso e se tornar mais competitivo em uma eventual venda ou locação. “Arquitetura é investimento, não despesa”, destaca Rozimeire.



BELEZA QUE NÃO ENVELHECE

Entre os elementos indispensáveis para valorizar um imóvel, a arquiteta destaca o projeto personalizado, o layout funcional, a boa marcenaria, materiais de qualidade e uma fachada capaz de imprimir identidade à residência.

O segredo, porém, está em equilibrar personalidade e atemporalidade.

Seguir tendências de maneira indiscriminada pode fazer com que uma casa pareça datada em poucos anos. Já escolhas pautadas pela proporção, qualidade, funcionalidade e coerência arquitetônica tendem a atravessar diferentes momentos.

Nesse sentido, a arquitetura mais sofisticada talvez seja justamente aquela que não precisa perseguir novidades o tempo todo. É aquela capaz de envelhecer bem.



Trevizan
ARQUITETURA
Rozimeire Trevizan
Arquiteta

Trevizan
ARQUITETURA

Arquitetura autoral com fachadas únicas há mais de 30 anos pelo Brasil e o mundo!
Arquiteta Rozimeire Trevizan





(19) 99772-2933
@trevizanarquitetura

AV. CONCEIÇÃO, 2546
VILA AVAÍ - INDAIATUBA-SP

Não espere pela entrega

Ela espera por você.

A rotina mudou. Hoje, o tempo é um dos nossos bens mais valiosos, e esperar por uma entrega já não faz sentido.

Com os Armários Inteligentes GIBIM, suas encomendas ficam armazenadas com segurança até o momento em que você decidir retirá-las. Sem depender de horários, sem interromper compromissos e sem preocupações com entregas perdidas.

Projetados para condomínios residenciais, comerciais e empresas, os armários oferecem uma experiência moderna, intuitiva e totalmente automatizada, proporcionando mais organização para a administração e muito mais praticidade para moradores, colaboradores e visitantes.

Porque a tecnologia não existe para complicar a vida. Ela existe para tornar cada dia mais simples, seguro e eficiente.

Armários Inteligentes

Gibim
SEGURANÇA ELETRÔNICA

A maneira mais inteligente de receber suas encomendas.

Contatos:

(19) 3885-3003
(19) 3885-3003

Mídias Sociais:

fb.com/GibimSeguranca
@gibimseguranca

TOPOGRAFIA NA CONSTRUÇÃO CIVIL

ESQUADRO
TOPOGRAFIA

A topografia é fundamental para garantir precisão, segurança e melhor execução da sua obra.

- **Levantamento Topográfico**
- **Locação das estacas**
- **Demarcação do gabarito da obra**
- **Locação do ponto para sondagem**



PRECISÃO | SEGURANÇA | EFICIÊNCIA

Fale com a gente!

COORDENADAS
N 9.658.500 E 289.450

(19)-99876 8630

@esquadro_topografia

www.esquadrotopografia.com.br

ELEVAÇÃO
98,650 m

ESCALA 1:500



CAZZA
DECOR

Criamos o seu projeto sob medida,
do jeito que sempre sonhou!

Rua Macassit, 40 - Recreio Campestre Jóia - Indaiatuba/SP

(19) 97420-2628

www.cazzadecor.com

cazza_decor

PEQUENOS INGREDIENTES, **GRANDES ESCOLHAS**

Sementes, grãos, castanhas, farinhas e chás ganham espaço na rotina de quem busca uma alimentação mais saudável

GABRIELE DUARTE



A busca por uma alimentação mais equilibrada tem levado os consumidores a prestar mais atenção ao que chega à mesa. Sementes, grãos, castanhas, nozes, farinhas especiais, chás, ervas e outros ingredientes funcionais fazem parte desse movimento e aparecem cada vez mais no cotidiano.

No Armazém Natural, sementes, grãos e oleaginosas estão entre os ingredientes funcionais de maior procura. Mais do que uma tendência relacionada a um único produto, o que vem se fortalecendo é o interesse por uma vida mais saudável e por produtos com ingredientes que façam sentido dentro dessa rotina.







"Eu acredito muito na tendência de que as pessoas cada vez mais busquem uma vida saudável e produtos mais saudáveis", afirma Fabrício, do Armazém Natural.

A mudança também aparece na relação com os rótulos. Os consumidores estão cada vez mais interessados em entender quais ingredientes estão presentes nos produtos e fazer escolhas mais conscientes.

O Ministério da Saúde orienta que a alimentação tenha como base alimentos in natura ou minimamente processados e que o consumo de ultraprocessados seja evitado.

A TENDÊNCIA ESTÁ NO CONJUNTO

SEMENTES
Chia e linhaça estão entre os destaques.

GRÃOS
A quinoa aparece entre as opções procuradas.

OLEAGINOSAS
Castanhas, nozes e amêndoas ganham lugar de destaque.

FARINHAS ESPECIAIS
Banana verde e maracujá estão entre as alternativas.

CHÁS E ERVAS
Hibisco, cavalinha e chá verde também fazem parte desse universo.



GRUPO ONCO

ONCOLOGIA COM AMOR

Cuidar de você é o nosso propósito. Oferecer o que há de melhor é o nosso compromisso.







AGORA, COM UMA ESTRUTURA AINDA MAIS COMPLETA E RADIOTERAPIA DE ALTA PRECISÃO PARA CUIDAR DE CADA PACIENTE COM EXCELÊNCIA, TECNOLOGIA E AMOR.

Entre em contato:

ONCO *Itu*
(11) 98817-5923

ONCO *Indaiá*
(19) 99386-3263

ONCO *Radio*
(19) 99753-1799

@oncologiaitueindaia

Pestana
Clínica Integrativa

O MELHOR PARA A SUA **SAÚDE**

LONGEVIDADE SAUDÁVEL E TERAPIA DE INJETÁVEIS

Cuidado que transforma.
Resultados que você sente.



CLÍNICO GERAL
Cuidado completo para você e toda a sua família.

CLÍNICO GERAL ESPECIALISTA EM SOROTERAPIA E TERAPIA DOS INJETÁVEIS
Saúde, equilíbrio e bem-estar com acompanhamento personalizado.

NUTRICIONISTA
Alimentação que nutre seu corpo e sua saúde.

EXAMES LABORATORIAIS
Mais precisão para cuidar melhor de você.

Dra. Nathalia Pestana
CRM 27.9599







CONSULTAS
Atendimento humanizado

SUPLEMENTAÇÃO
Mais disposição, equilíbrio e vitalidade

REPOSIÇÃO HORMONAL
Equilíbrio que impacta sua qualidade de vida

LONGEVIDADE
Saúde hoje, qualidade sempre

Edifício Diplomat:
Av. dos Trabalhadores, 116
sala 204 – Indaiatuba/SP

Agende sua consulta!
(19) 99845-3827

pestanaclinica

MEDCLIN

Clínica de Especialidades Médicas

/clinicademedicinaintegradamedclin



Dr. Luiz Carlos CHIAPARINE

Cardiologista e Clínica Médica
CRM-SP 73.884

Rua Pedro Gonçalves, 429
Jd. Pau Preto - Indaiatuba/SP

(19) 3875-2416

ANUNCIE CONOSCO

✓ Deixe o cliente conhecer o seu produto



Informações:
(19) 99371-1710

grupo mais expressão

LABHAOC

ANS - nº 41.029-2

Laboratórios HAOC

NOSSO JEITO DE CUIDAR DE VOCÊ.









MATRIZ
Av. Nove de Dezembro,
nº 70 - Jd Pedroso
(19) 3801-8218

24 DE MAIO
Rua 24 de Maio,
nº 1347 - Centro
(19) 3328-3912

JD. MORADA DO SOL
Av. Ário Barnabé,
nº 1008 - Jd. Morada do Sol
(19) 3370-1671
(19) 99216-0819

Atendimento
PARTICULAR e CONVÊNIOS:

HAOC SAÚDE · SEPREV · Unimed

HAOC
LABORATÓRIO DE ANÁLISES CLÍNICAS

O QUE O TARÔ REVELA PARA O FIM DE 2026?



Branca Holística interpreta as energias dos últimos meses do ano

Fim de ano é tempo de fechar ciclos, fazer escolhas e abrir espaço para o novo. Para o Tarô Holístico, as cartas não determinam um destino imutável: são instrumentos de reflexão e autoconhecimento, ajudando a enxergar sentimentos, situações e possibilidades.

Nesta edição especial, Branca Holística interpreta as energias que podem marcar os últimos meses de 2026.

UM FIM DE ANO DE MOVIMENTO

As cartas apontam para um período de movimento, encerramentos e novas escolhas. Situações adiadas podem pedir uma definição, enquanto relacionamentos, projetos e questões profissionais chegam ao momento de transformação.

A mensagem é clara: nem todo encerramento representa uma perda. Alguns finais são portas para uma nova fase.

NO AMOR

As cartas convidam à sinceridade. Para quem está em um relacionamento, conversas importantes podem fortalecer aquilo que possui bases sólidas. Para quem está solteiro, o período pode favorecer novos encontros, principalmente quando existe disposição para deixar histórias passadas para trás.

DINHEIRO E TRABALHO

O conselho é organização e escolhas conscientes.
Novas oportunidades podem surgir para quem estiver disposto a enxergar caminhos diferentes.
Projetos e mudanças de direção podem ganhar força.

O QUE DEIXAR PARA TRÁS?

Medos, culpas, inseguranças e situações que já não fazem sentido podem precisar ser revisitados. Encerrar não significa apagar a história, mas reconhecer o que ela ensinou e seguir adiante.

E O QUE VEM EM 2027?

A energia aponta para renovação, escolhas conscientes e novos caminhos. Mais importante do que tentar prever exatamente o futuro é chegar ao novo ano com menos peso e mais clareza.

Porque o Tarô não precisa dizer exatamente o que vai acontecer. Às vezes, ele apenas revela aquilo que já estava diante dos nossos olhos, esperando coragem para ser reconhecido.

BRANCA HOLÍSTICA
ENERGIA E BEM-ESTAR
@branca__holistica

MENSAGEM DE BRANCA HOLÍSTICA

"O fim de um ciclo não é o fim da história.

É o momento de virar a página, agradecer o que ensinou e confiar nos novos caminhos. Que os últimos meses de 2026 sejam um convite para soltar o que pesa e abrir espaço para aquilo que realmente combina com a nossa essência."

TODT & PANZETTI

SOCIEDADE DE ADVOGADOS

Com mais de 30 anos de experiência, a Todt & Panzetti Sociedade de Advogados oferece serviços jurídicos de excelência, com atendimento personalizado e atuação multidisciplinar. Ética, compromisso e confiança são os pilares que orientam o escritório.



Áreas de atuação:

- Família
- Adoção
- Cível
- Comercial
- Sucessões
- Administrativo
- Empresarial
- Trabalhista
- Previdenciário

Rua dos Andradas, 107 - B. Cidade Nova I
☎ 19 3875-6139
19 97418-1966
www.todtpanzetti.adv.br


NumasS
O prazer não tem pressa
Descubra a sensação de estar Numass

@hotflowersoficial @hotflowersbr @HotFlowersOficial



www.**hotflowers**.com.br

SAÚDE PREVENTIVA: CUIDAR ANTES DE TRATAR

Vacinas, alimentação equilibrada, exames periódicos e atenção aos pequenos sinais podem fazer toda a diferença para que cães e gatos vivam mais e melhor

FLÁVIA GIRARDI

Eles ocupam o sofá, acompanham a rotina da casa, participam das viagens, aparecem nas fotos e, para muitas famílias, já têm lugar garantido entre os membros mais queridos. Mas, quando o assunto é saúde, ainda existe um hábito que precisa mudar: esperar o pet adoecer para procurar ajuda.

Assim como acontece com os seres humanos, a medicina preventiva também é uma das principais aliadas para garantir mais qualidade e expectativa de vida aos animais. A diferença está em entender que prevenção não se resume à carteira de vacinação em dia. Ela envolve uma combinação de acompanhamento veterinário, exames, alimentação adequada, controle de parasitas, manejo correto e atenção ao ambiente em que o animal vive.



“Os cuidados de prevenção vão muito além da vacinação e da vermifugação”, explica o Dr. Igor Moretto Soffo, médico-veterinário e supervisor da Clínica de Pequenos Animais do Hospital Veterinário da UniMAX Indaiatuba. Segundo ele, a rotina preventiva deve considerar também o controle de ectoparasitas, o uso de coleiras repelentes quando indicado, os passeios, a alimentação e até os cuidados dentro de casa.

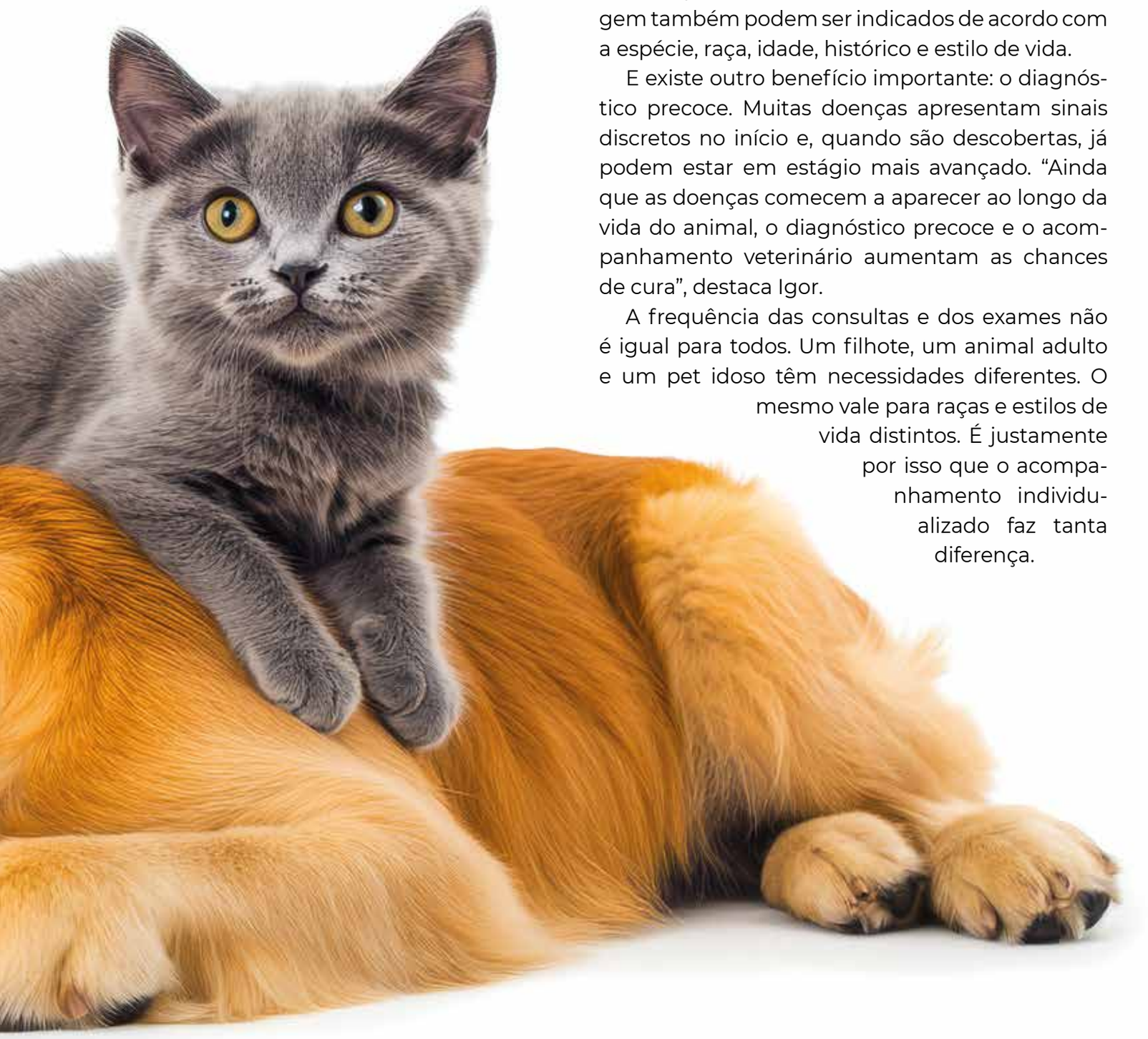
PREVENIR COMEÇA NA ROTINA

Um brinquedo inadequado, uma substância tóxica ao alcance do animal, uma briga ou mesmo o acesso irrestrito à rua podem transformar situações aparentemente banais em acidentes graves. Por isso, o olhar preventivo começa muito antes da consulta.

A avaliação periódica do médico-veterinário permite acompanhar o estado físico do animal e identificar alterações que nem sempre são percebidas pelo tutor. Exames laboratoriais e de imagem também podem ser indicados de acordo com a espécie, raça, idade, histórico e estilo de vida.

E existe outro benefício importante: o diagnóstico precoce. Muitas doenças apresentam sinais discretos no início e, quando são descobertas, já podem estar em estágio mais avançado. “Ainda que as doenças comecem a aparecer ao longo da vida do animal, o diagnóstico precoce e o acompanhamento veterinário aumentam as chances de cura”, destaca Igor.

A frequência das consultas e dos exames não é igual para todos. Um filhote, um animal adulto e um pet idoso têm necessidades diferentes. O mesmo vale para raças e estilos de vida distintos. É justamente por isso que o acompanhamento individualizado faz tanta diferença.





O PRATO TAMBÉM É PARTE DA PREVENÇÃO

Se a alimentação é um dos pilares da saúde humana, não seria diferente para cães e gatos. Hoje, o mercado oferece uma grande variedade de alimentos completos, formulados de acordo com as necessidades nutricionais dos animais e suas diferentes fases da vida.

As rações premium e super premium podem oferecer uma alimentação equilibrada quando escolhidas de maneira adequada. Já a chamada alimentação natural também conquistou espaço entre os tutores, mas exige um cuidado essencial: orientação profissional.

“A alimentação natural deve ser orientada por um médico-veterinário, preferencialmente especializado em nutrição”, ressalta Igor. A recomendação é importante para evitar deficiências nutricionais, excesso de determinados nutrientes, obesidade e outras doenças relacionadas à alimentação.

VACINAR É UM GESTO DE PROTEÇÃO

A vacinação continua sendo um dos pilares da prevenção. Mesmo um animal que vive dentro de casa está sujeito a diferentes agentes infecciosos, e algumas doenças podem apresentar evolução grave ou até fatal.

Segundo o especialista, o protocolo vacinal deve ser definido pelo médico-veterinário e atualizado conforme as recomendações atuais. É importante que o profissional avalie o histórico e as necessidades daquele animal.

A vermifugação também merece atenção. Cães e gatos podem entrar em contato com parasitas em diferentes situações do cotidiano, e o protocolo deve levar em consideração hábitos, ambiente e estilo de vida.

Em determinadas regiões, existe ainda uma preocupação específica com a dirofilariose, conhecida como verme do coração. A prevenção deve ser discutida com o médico-veterinário, especialmente em áreas onde há maior risco de transmissão.



QUANDO O AMOR TAMBÉM PRECISA DE LIMITES

Um dos maiores desafios para os tutores está justamente em um gesto que parece demonstrar carinho: compartilhar a própria comida.

A humanização dos pets pode levar ao oferecimento de alimentos inadequados, muitas vezes sem que o responsável perceba os riscos. Excesso de calorias pode provocar ganho de peso e doenças metabólicas. Outros alimentos podem desencadear alterações gastrointestinais ou problemas hepáticos e pancreáticos. Ossos também podem representar risco de corpos estranhos e lesões.

Outro ponto de atenção está nas informações que circulam nas redes sociais. Receitas caseiras e recomendações de pessoas sem formação na área podem parecer inofensivas, mas nem sempre têm respaldo científico.

Na dúvida, a melhor fonte continua sendo o profissional que conhece as necessidades específicas daquele animal.





UMA VIDA MAIS LONGA COMEÇA ANTES DOS SINTOMAS

No fim das contas, prevenção é uma mudança de cultura. É deixar de enxergar a consulta veterinária como uma medida emergencial e incorporá-la à rotina de cuidados.

Vacinação, vermifugação, controle de parasitas, alimentação equilibrada, atividade física, ambiente seguro e consultas periódicas formam uma rede de proteção. Juntos, esses cuidados ajudam não apenas a evitar doenças, mas também a identificar alterações precocemente e preservar a qualidade de vida.

E há ainda uma vantagem bastante prática: prevenir costuma custar menos do que tratar uma doença já instalada.

Para Igor, o conselho mais importante aos tutores é simples: “Visite regularmente o médico-veterinário”. Afinal, se os pets fazem parte da família, cuidar deles também significa pensar no futuro, não apenas quando algo dá errado, mas todos os dias.

Porque envelhecer ao lado de quem amamos é ainda melhor quando podemos fazer nossa parte para que essa história dure mais.

STALDEN
corporate



A REFORMA TRIBUTÁRIA JÁ COMEÇOU

SUA EMPRESA ESTÁ PREPARADA?

As novas regras exigem decisões mais estratégicas, planejamento e segurança. **Quem se antecipa reduz riscos e aproveita oportunidades.**

A REFORMA TRIBUTÁRIA TRAZ IMPACTOS DIRETOS

- NOVOS TRIBUTOS E REGRAS
- IMPACTOS NO FLUXO DE CAIXA
- REVISÃO DE CONTRATOS
- ADEQUAÇÃO DE SISTEMAS
- PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Quem espera a mudança acontecer, reage. **Quem se antecipa, transforma risco em estratégia**

Na Stalden Consultoria e Assessoria Contábil, ajudamos sua empresa a compreender os impactos da reforma e tomar decisões com **segurança, visão estratégica e respaldo técnico.**

ANTECIPE-SE ÀS MUDANÇAS.

TRANSFORME A REFORMA TRIBUTÁRIA EM VANTAGEM COMPETITIVA

CONTABILIDADE QUE GERA VALOR | **PARCERIA QUE TRANSFORMA**

FALE COM NOSSO TIME:
19 **3885-1777**

Rua Humaitá, 397 - Centro - Indaiatuba/SP
contato@staldencorporate.com.br
www.staldencorporate.com.br

STALDEN corporate | STALDEN Consultoria e Assessoria Contábil | Stalden finance | Stalden Corretora de Seguros

Invista com alta rentabilidade!

SEU PRÓXIMO GRANDE PASSO COMEÇA AQUI.



Invista junto de pessoas com **objetivos ambiciosos** como os seus, com **segurança e rentabilidade**

Aluguel de imóveis

Invista em imóveis e receba uma renda mensal com segurança e praticidade

Venda de cotas contempladas

Cotas já contempladas, prontas para uso, para você conquistar seus objetivos

Rendimento do crédito pós-contemplação

Continue investindo e faça seu dinheiro render ainda mais após a contemplação do seu crédito

Fale com o **time da Rezenha** e comece a investir hoje!

REZENHA
CONSÓRCIO

gicaconsorcios

PEÇA SUA COTAÇÃO

(11) 97545-3278

Av. Coronel Antônio Estanislau do Amaral, 1470, Sala 12 - Itaici

PRIMAVERA-VERÃO: MODA QUE ENCONTRA LEVEZA E PERSONALIDADE

Entre tons terrosos, tecidos naturais, poás, florais e acessórios marcantes, a nova estação mostra que estar na moda também pode significar escolher melhor e vestir aquilo que faz sentido para cada mulher.

FLÁVIA GIRARDI

A primavera-verão chega trazendo uma moda que parece acompanhar o espírito do nosso tempo: mais leve, versátil e, ao mesmo tempo, consciente. Para Eva Maria, empresária à frente da Eva Maria Store, loja especializada em moda feminina e com mais de três décadas de atuação, a principal tendência da temporada pode ser resumida em uma expressão simples: menos é mais.

"Eu percebi que, nessa coleção, a moda está muito minimalista. Tons terrosos, cores neutras, nada muito exagerado. Existe um pouco desse efeito global, porque estamos vivendo um momento em que a economia e o mundo passam por ajustes. E quando isso acontece, o menos é mais", explica.



TONS TERROSOS SEGUEM EM ALTA

O marrom, que ganhou força no inverno, continua protagonista na primavera e no verão, acompanhado por uma cartela que passeia pelo bege, off-white, manteiga e tons naturais. A proposta traz elegância e facilidade para compor diferentes produções.

"O marrom, que foi uma cor destaque no inverno, veio substituir o preto e continua muito forte. E os tons da família dele, como o off-white, o bege, o manteiga e o linho natural, aparecem bastante", destaca Eva.

LINHO E TECIDOS NATURAIS PARA OS DIAS QUENTES

Quando as temperaturas sobem, o conforto ganha ainda mais importância. Por isso, o linho, o algodão e outros tecidos naturais aparecem com força nas coleções, trazendo leveza para a produção sem abrir mão da sofisticação. “A gente vê nessa coleção tecidos naturais, o linho muito forte, porque quando a temperatura sobe, esses tecidos tendem a ser mais leves para aguentar o calor que vem por aí.”

CANDY COLORS TRAZEM LEVEZA

Apesar do protagonismo dos neutros, a estação também abre espaço para uma paleta delicada. Rosa-bebê, verde-água e azul-claro aparecem tanto na moda casual quanto em propostas mais sofisticadas, trazendo frescor para a temporada.

A moda, entretanto, não se limita a uma única cartela. Verde-musgo, vermelho, pink e azul-marinho continuam sendo opções para quem gosta de produções mais marcantes.

“Se você gosta de cor, use. O que importa é você se sentir bem. A moda pode estar falando de tons neutros, mas nada vai mudar a alegria que uma cor pode trazer para uma pessoa.”

POÁ, FLORAIS E LISTRAS: O RETRÔ ESTÁ DE VOLTA

Entre as estampas que ganham força, o poá ocupa lugar de destaque. Pequenas ou grandes, as bolinhas aparecem em diferentes propostas e podem até ser combinadas às listras. Os florais também continuam presentes, reforçando a atmosfera feminina da primavera.

“Poá é uma referência muito dos anos 60 e está em altíssima. Tem bola pequena, bola grande, bola com listra. A moda está buscando muito aquilo que já deu certo.”





JEANS GANHA MODELAGENS MAIS CONFORTÁVEIS

O jeans também se transforma para acompanhar a busca por conforto. A modelagem barrel, mais ampla na cintura e no quadril e levemente afunilada nas pernas, divide espaço com pantalonas e modelos inspirados no estilo aladim.

A proposta é abandonar a ideia de que elegância precisa significar desconforto. As novas modelagens permitem movimento e, ao mesmo tempo, criam produções contemporâneas.

ACESSÓRIOS GANHAM VOLUME

Se as roupas caminham para uma estética mais minimalista, os acessórios seguem por outro caminho. Prata, dourado, peças maiores, flores e elementos de inspiração vintage aparecem para criar pontos de destaque. “A tendência é prata, dourado, cores e volume.

MENOS PEÇAS, MAIS QUALIDADE

Para Eva Maria, entretanto, nenhuma tendência é mais importante do que a escolha consciente. Um guarda-roupa eficiente não precisa estar lotado. Precisa ter peças que vistam bem, tenham qualidade e possam ser usadas de diferentes maneiras.

“Não adianta ter 200, 300 peças no guarda-roupa e não ter uma roupa legal. A gente precisa ter boas peças. O excesso sem qualidade acaba sobrando.”

Um blazer bem estruturado, um jeans de bom caimento, uma peça de linho e um scarpin são exemplos de itens capazes de atravessar diferentes ocasiões e acompanhar a rotina.

“A pessoa precisa pensar no que realmente combina com o trabalho, com o dia a dia e com a vida dela. Comprar por comprar satisfaz um desejo imediato. O importante é ter um guarda-roupa prático, confortável e usável.”





A TENDÊNCIA MAIS IMPORTANTE É SER VOCÊ

No fim, a primavera-verão apresentada pela Eva Maria Store reúne diferentes caminhos: minimalismo, tons terrosos, candy colors, tecidos naturais, estampas retrô, jeans amplos e acessórios marcantes. Mas existe uma tendência que atravessa todas as outras: vestir-se de acordo com a própria personalidade. “A moda deve atender à sua necessidade, ao seu desejo e à sua autoestima. Você tem que ser feliz e ponto.”



Uma calça jeans por R$ 35,99?

Foi assim que uma nova loja começou a chamar atenção no Jardim Morada do Sol.





Mas o preço é só o começo.

Com diferentes lavagens, modelagens e opções femininas e masculinas, a **Esquina do Jeans** aposta em variedade e novidades com justo.

Feminino ou masculino, do tamanho 34 ao 56.

Esquina do JEANS
MODA MASCULINA E FEMININA

ENDEREÇO:
Rua João Martini, 2401
Jardim Morada do Sol - Indaiatuba
(em frente ao supermercado Cidade Nova)

HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO:
De segunda a sábado, de 9h as 19h.

INSTAGRAM:
@esquinadojeans

WHATSAPP:
(19) 99115-7050

Sua empresa está preparada para a fiscalização digital?



A tecnologia tornou a fiscalização mais rápida e precisa. Informações inconsistentes são identificadas com facilidade.

PONTOS QUE TÊM MAIS CHAMADO ATENÇÃO ESTE ANO

Divergências financeiras, erros na emissão de notas fiscais, pró-labore desorganizado, falta de controle financeiro, impostos enviados com informações inconsistentes e a mistura de contas pessoais com as contas da empresa são alguns dos pontos que mais têm chamado a atenção este ano.

Organização fiscal deixou de ser apenas obrigação

HOJE ELA FAZ PARTE DA PROTEÇÃO E DO CRESIMENTO DO NEGÓCIO

Se sua empresa precisa revisar processos e evitar riscos fiscais desnecessários, **fale com a Sigo Contabilidade**

SIGO
SOLUÇÕES CONTÁBEIS

Av. Conceição, 1796
Jardim Guanabara

(19) 3312-0554

(19) 98174-3723

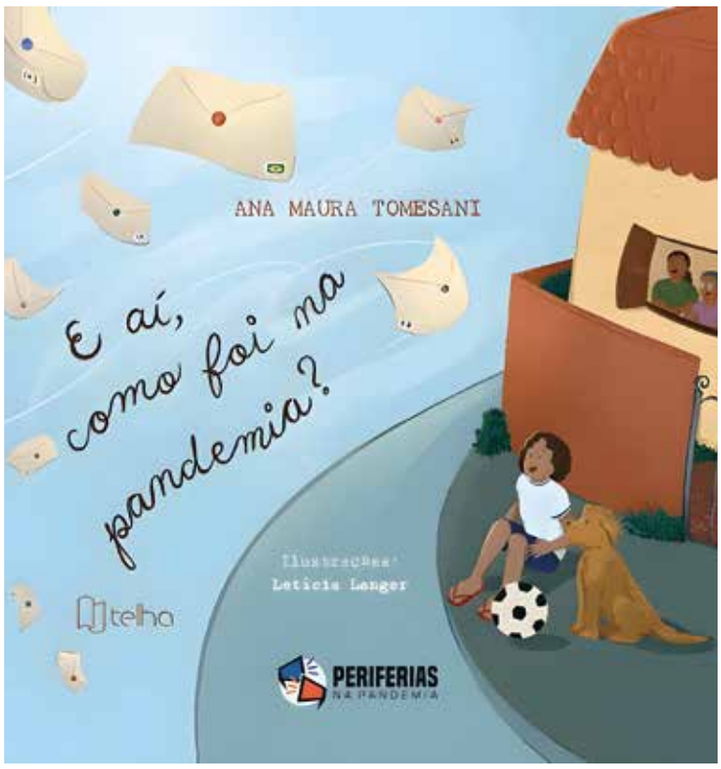
Acompanhe nosso Instagram

MEMÓRIAS QUE ATRAVESSAM GERAÇÕES

Indaiatubana transforma relatos da pandemia em literatura infantil e leva às páginas histórias de diferentes Brasis

FLÁVIA GIRARDI

Algumas histórias nascem da imaginação. Outras, da necessidade de não deixar que determinadas memórias se percam. Foi ouvindo relatos de pessoas que atravessaram a pandemia da Covid-19 em diferentes regiões do país que a indaiatubana Ana Maura Tomesani encontrou a matéria-prima para seu primeiro livro infantil.





Pesquisadora do Centro de Pesquisa em Conflito e Paz (CPP), ligado ao Núcleo de Pesquisa em Relações Internacionais (NUPRI) da Universidade de São Paulo (USP), Ana Maura também é cofundadora da Plataforma Periferias na Pandemia, iniciativa criada há seis anos pelo CCP/NUPRI/USP em parceria com a Fundação Perseu Abramo para reunir testemunhos de moradores de periferias de diferentes partes do Brasil.

Foi desse arquivo de vozes, experiências e territórios que surgiu a literatura. Na obra, o leitor acompanha Kauan, um menino que participa de um projeto escolar de troca de cartas. A cada correspondência, crianças de diferentes lugares contam como viveram a pandemia, revelando realidades que, muitas vezes, estão muito distantes umas das outras.

YÁZIGI
VOCÊ CIDADÃO DO MUNDO
Inglês
Espanhol
Italiano
Francês

"Eu li os testemunhos e já falei: tem que ter uma carta com esse testemunho", conta Ana Maura.

As histórias reais deram origem às cartas do livro, preservando a relação com os contextos em que foram registradas. O resultado é uma narrativa infantil que fala sobre um período ainda recente, mas que deixou marcas profundas e que pode ser revisitado pelas novas gerações a partir de um lugar de escuta e compreensão. A autora propõe um encontro entre diferentes realidades brasileiras. "Ele é do Brasil inteiro. Ele fala do Brasil inteiro ali", explica.

Essa dimensão talvez seja uma das maiores riquezas da obra. Para uma criança de Indaiatuba, por exemplo, imaginar como foi viver aquele período em uma comunidade, em um território quilombola ou indígena pode não ser simples. São experiências que dificilmente fazem parte do cotidiano de todas as crianças, mas que também compõem a história recente do país. "Eu acho muito interessante que uma criança, por exemplo, de Indaiatuba, tenha esse conhecimento", afirma.

A literatura, nesse sentido, torna-se uma espécie de ponte. Por meio das cartas, crianças que nunca se encontraram podem conhecer outras formas de viver, sentir e enfrentar uma mesma crise. E é justamente nesse encontro que surgem temas como empatia, solidariedade, diversidade e pertencimento.

A relação de Ana Maura com Indaiatuba também atravessa esse olhar. Moradora da cidade desde a infância, ela revisita as próprias memórias ao lembrar da convivência entre crianças de diferentes condições sociais no bairro Pau Preto. A lembrança de um cotidiano mais diverso ajuda a autora a refletir sobre as experiências que as crianças de hoje têm — e sobre aquilo que podem deixar de conhecer quando vivem em universos muito delimitados.

Por isso, o livro não termina nas páginas. Ana Maura quer levá-lo para dentro das escolas de Indaiatuba e transformar a leitura em conversa. A proposta é apresentar a obra, dialogar com educadores e participar de atividades com os alunos, aproximando literatura, memória e educação.

"Eu estou muito disponível para ir nas escolas, para apresentar este conteúdo e para conversar com os professores", afirma.

Em tempos em que tantas experiências são rapidamente substituídas por novas informações, registrar memórias também é uma forma de cuidar da história. E, quando essas memórias chegam às crianças por meio da literatura, ganham uma nova possibilidade: a de ensinar que, embora cada pessoa atravesse o mundo a partir de um lugar diferente, algumas experiências podem nos aproximar.

A pandemia foi uma delas. Agora, pelas mãos de Ana Maura, suas histórias encontram um novo caminho: o da infância.

Rua Sete de Setembro, 369
Vila Sfeir – Indaiatuba/SP
(19) 3394-0035
indaiatuba@yazigi.com
www.yazigi.com.br/indaiatuba
@yazigiindaiatubaoficial

Os livros que conquistaram os leitores em 2026

O ano ainda não terminou, mas alguns títulos já se destacam entre os mais vendidos no Brasil. O ranking Nielsen-PublishNews, baseado nas vendas registradas em livrarias e grandes plataformas de comércio, mostra um mercado que segue aquecido e cada vez mais diverso.



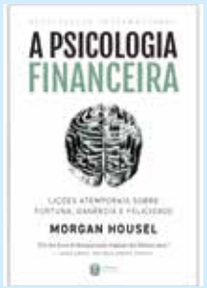
1 CAFÉ COM DEUS PAI — JUNIOR ROSTIROLA

O fenômeno editorial que combina espiritualidade e reflexão cotidiana continua entre os favoritos dos leitores brasileiros.



2 HÁBITOS ATÔMICOS — JAMES CLEAR

A busca por mudanças pessoais mantém o livro de desenvolvimento pessoal entre os títulos mais procurados.



3 A PSICOLOGIA FINANCEIRA — MORGAN HOUSEL

Finanças, comportamento e escolhas pessoais se encontram em uma obra que segue despertando o interesse de leitores.



4 MENTES EXTRAORDINÁRIAS — ALBERTO DELL'ISOLA

Com foco em criatividade, memória e aprendizagem, o livro aparece entre os destaques do mercado.



5 DO DIA PARA A NOITE — BOBBIE GOODS

O fenômeno dos livros de colorir, que ganhou força entre crianças, jovens e adultos, também continua marcando o mercado editorial.

90%

dos consumidores já tem uma marca em mente antes de iniciar a pesquisa de compra.



E se a decisão já estava tomada **antes da busca**, a **batalha não é pelo clique.**

É pela **memória**, o que a estratégia de marca constrói **muito antes** de alguém estar comprando.



MARCAS FORTES NÃO NASCEM POR ACASO

são construídas na memória.

Gravura

Conheça como o Estúdio Gravura transforma **estratégia, posicionamento e identidade** em uma vantagem competitiva para empresas que querem crescer.

Marcia Paccor
Decoração de Eventos

SEU GRANDE DIA MERECE UM CENÁRIO **INESQUECÍVEL**

Transformamos sonhos em decorações únicas
para **festas, casamentos e eventos corporativos.**







Visite nosso Showroom!

Av. Manoel Ruz Perez, 2810, Jd. Colonial | **Contato: (19) 98129-1125**

FESTAS • CASAMENTOS • EVENTOS CORPORATIVOS



INGLÊS NA INFÂNCIA: QUANTO MAIS CEDO MELHOR?

Oferecer o ensino do idioma às crianças em idade pré- escolar já pareceu mais vantajoso do que de fato a ciência pode provar, mas ainda tem sua importância

ANA PAULA KUNTZ

Durante anos, uma ideia ganhou força no imaginário dos pais: crianças que aprendem uma segunda língua cedo seriam não apenas mais preparadas para o futuro, mas também mais inteligentes. A hipótese tem origem em pesquisas que investigaram possíveis vantagens cognitivas do bilinguismo, especialmente em atenção, controle executivo e flexibilidade mental, e acabou popularizada muito além do que a ciência permite afirmar. Hoje, porém, o cenário é mais cauteloso.

Uma grande revisão de 2021, publicada na *Psychological* Science, reuniu dados de 136 artigos, 11 teses e dois conjuntos de dados, envolvendo mais de 23 mil crianças e adolescentes de 3 a 17 anos. O resultado inicial apontou uma pequena vantagem dos bilíngues em funções executivas. Mas, depois que os pesquisadores ajustaram os dados para possíveis vieses de publicação, concluíram que a suposta vantagem executiva de crianças bilíngues é pequena, variável e pode não ser atribuível ao bilinguismo propriamente dito.

Ou seja: aprender duas línguas pode trazer benefícios, mas não há evidência para prometer que isso torne uma criança “mais inteligente”. Ainda assim, a expectativa criada em torno do inglês precoce, antes mesmo da fase de alfabetização, transformou o idioma em quase um item obrigatório no cardápio das escolas particulares.

Em Indaiatuba, o movimento é visível. Levantamento da reportagem identificou pelo menos uma dezena de instituições particulares com propostas explicitamente bilíngues ou programas bilíngues estruturados, sem contar colégios que ampliam a carga horária de inglês ou incorporam atividades no idioma sem se apresentarem como bilíngues.

As propostas não são equivalentes. Em uma educação bilíngue, o inglês deixa de ser apenas uma disciplina e passa a ser também língua de interação e, em diferentes graus, de aprendizagem de outros conteúdos. Já um programa bilíngue pode combinar o currículo tradicional com períodos ou atividades estruturadas em inglês.

Há ainda escolas que simplesmente oferecem mais aulas ou experiências no idioma. Além disso, a busca local encontrou mais de uma dúzia de escolas e centros de idiomas com oferta de inglês na cidade, que hoje conta com unidades de quase todas as grandes redes especializadas.

Na prática, apesar dessa variedade, o cenário mostra que o contato precoce com o inglês, seja como for, passou a responder a uma expectativa das famílias e deixou de funcionar apenas como um diferencial capaz de distinguir uma escola da outra.

De acordo com Bruna Iubel, Gerente Pedagógica Nacional da inFlux Franchising, rede com quase 150 unidades em todo o Brasil e presente em Indaiatuba há 15 anos, a infância é um período favorável para a aprendizagem, mas há uma ressalva importante: se fosse preciso escolher entre começar muito cedo e manter contato constante, a constância seria mais importante. Ela concorda que houve um exagero da ciência no passado, no sentido de hiper valorizar os efeitos do bilinguismo. “Ele, por si só, não transforma automaticamente uma criança em alguém mais inteligente”, afirma. “Além disso, a idade ajuda, mas não substitui um bom método. A qualidade do ensino pesa mais.”

Se, por um lado, crianças que começam cedo podem apresentar vantagens, principalmente em aspectos da pronúncia e percepção dos sons, por outro, pode haver alguns entraves. Acontece, por exemplo, de crianças criadas em ambientes bilingues demorarem mais a falar ou, não raro, falar misturando os dois idiomas, fenômeno chamado code-switching. “Em contextos de ensino escolar, mesmo em boas escolas de idiomas ou programas bilíngues, essa mistura costuma ser muito menos frequente justamente porque a exposição ao inglês é menor do que a exposição ao português. Na prática, a maioria das crianças continua tendo o português como língua dominante e utiliza o inglês principalmente nos contextos em que ele foi aprendido”, explica Bruna.

Isso ajuda a explicar por que não existe uma “idade perfeita” para começar. A infância oferece condições particularmente favoráveis para perceber e reproduzir sons de outro idioma, mas começar aos três anos não garante, por si só, uma aprendizagem melhor do que começar aos seis, sete ou oito.



Começar cedo pode ser uma vantagem. Não é, porém, uma corrida contra o tempo. Mais importante do que antecipar resultados é garantir contato consistente, ensino de qualidade e uma relação positiva com a língua — sem transformar o inglês em mais uma obrigação na infância.

In Toto chega a Indaiatuba com novo conceito de espaço para trabalho

Workspace e coworking no Jardim Pau Preto reúne ambientes para reuniões, palestras e atendimentos em uma proposta que valoriza bem-estar e produtividade



Indaiatuba ganhou um novo espaço voltado ao trabalho, à criatividade e à conexão entre pessoas. O In Toto | Workspace & Coworking tem a proposta de oferecer ambientes preparados para reuniões, palestras, atendimentos e diferentes necessidades profissionais.

O local nasce com a ideia de transformar a relação das pessoas com os espaços profissionais. A proposta é criar ambientes que acolham, inspirem e contribuam para uma rotina mais produtiva, confortável e criativa. "Você cuida do que faz de melhor. Nós cuidamos da experiência que representa o seu trabalho" é o conceito que orienta o espaço. A estrutura foi pensada para profissionais que precisam de ambientes adequados para receber clientes, realizar encontros, apresentar projetos ou desenvolver suas atividades fora do escritório tradicional.

Um espaço pensado para as pessoas

A inauguração marcou a concretização de um projeto que, até então, existia no papel. Para a idealizadora, o momento também representou a realização de uma proposta construída a partir da crença de que o ambiente de trabalho interfere diretamente na forma como as pessoas criam, produzem e se relacionam.

A ideia é que o espaço seja mais do que um endereço profissional. O In Toto busca proporcionar uma experiência que envolva conforto, criatividade, produtividade e pertencimento, acompanhando diferentes momentos da vida profissional.

A concepção parte da percepção de que os ambientes que frequentamos influenciam nossa energia, nossa maneira de receber pessoas e até a forma como enxergamos nossos próprios projetos.

Trabalho em sua totalidade

O próprio nome In Toto, expressão que remete à ideia de totalidade, traduz o conceito do empreendimento. A proposta considera que o trabalho não acontece de maneira isolada, mas envolve também bem-estar, propósito, relações, criatividade e a maneira como cada pessoa ocupa e vivência o espaço.

Com a inauguração, o espaço passa a colocar essa proposta em prática, oferecendo uma estrutura para profissionais, empresas e pessoas que buscam um ambiente diferenciado para desenvolver suas atividades.

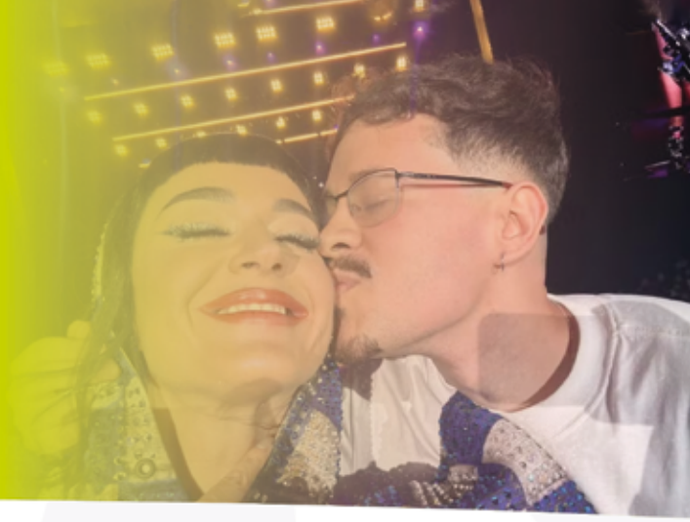
> ***"Você cuida do que faz de melhor. Nós cuidamos da experiência que representa o seu trabalho"***

IN TOTO
WORKSPACE & COWORKING

Contato: (19) 99612-5586
atendimento@intoto.com.br
Rua Dom José, 586 - Jardim Pau Preto

Do palco com Katy Perry a Londres: o inglês que acompanha os sonhos de André

Depois de viver um momento inesquecível no The Town, o aluno da inFlux embarcou em uma experiência de três semanas de estudo e imersão cultural na Inglaterra.



Há momentos que parecem grandes demais para caber em palavras. Para André, um deles aconteceu diante de milhares de pessoas, quando Katy Perry o convidou para subir ao palco durante o The Town de 2025.

Fã da cantora, ele havia esperado por uma oportunidade como aquela durante grande parte da vida. Mas, quando o sonho finalmente aconteceu, foi preciso mais do que coragem para subir ao palco: André também precisou se comunicar em inglês e viver intensamente cada segundo daquele encontro.

"Não teve nada na minha vida que eu pudesse comparar com isso. Eu esperei por esse momento a minha vida inteira. Foi o melhor momento de toda a minha vida", conta.

Mesmo nervoso, algo inevitável diante de uma multidão e de uma artista mundialmente conhecida, André conseguiu manter a calma e conversar com Katy Perry.

Naquele instante, o inglês deixou de ser apenas um conteúdo aprendido em sala de aula. **Tornou-se a ferramenta que permitiu que ele aproveitasse uma oportunidade única**, se expressasse e participasse verdadeiramente de um dos momentos mais marcantes de sua história.

"Eu tentei me controlar porque era uma oportunidade única. Ou eu ficava calmo ou passava vergonha na frente de milhares de pessoas", brinca André ao relembrar a experiência.

Um novo sonho vivido em inglês

Em 2026, a história ganhou mais um capítulo, desta vez, do outro lado do oceano.

André embarcou para o **inFlux UK Vacation Intensive**, uma experiência de três semanas em Londres que combina estudo do idioma, convivência internacional e contato direto com a cultura local.

Durante a viagem, ele tem a oportunidade de **utilizar o inglês em situações reais**: nas aulas, nos passeios, nas conversas e em cada nova descoberta pela cidade. Mais do que visitar um novo país, André está vivendo a língua no dia a dia e construindo memórias que vão muito além da sala de aula.

Se, no palco do The Town, o inglês o ajudou a aproveitar um encontro que parecia impossível, em Londres ele abre caminho para novas conexões, experiências e possibilidades.

São dois momentos muito diferentes, mas unidos pela mesma certeza: **quando a barreira do idioma diminui, o mundo fica maior.**

Sonhos não precisam esperar

A história de André mostra que aprender inglês não significa apenas dominar palavras ou estruturas. Significa estar preparado quando uma oportunidade aparece, mesmo que ela surja de repente, diante de uma multidão ou a milhares de quilômetros de casa.

Na inFlux, acreditamos que o **inglês pode aproximar as pessoas dos sonhos que desejam viver**. Porque fluência também é liberdade para conversar, viajar, descobrir novos lugares e dizer "sim" a experiências que podem transformar uma vida inteira.

André já viveu um sonho no palco.

Agora, está vivendo muitos outros pelas ruas de Londres. E essa história ainda está só começando.

inFlux Indaiatuba

R. Candelária, 1621 – Centro | Indaiatuba – SP

(19) 98101-6278

inFlux
Inglês e Espanhol



NO EMPREENDEDORISMO GASTRONÔMICO, O DESAFIO SE TORNA O TEMPERO ESPECIAL DAS RECEITAS DE SUCESSO

Quatro empresários contam suas histórias de superação para se estabelecerem entre os melhores restaurantes de Indaiatuba

ANA PAULA KUNTZ

Quem vê um restaurante cheio, bem avaliado e em funcionamento há anos pode imaginar que seus gestores já conquistaram uma rotina tranquila. A impressão, porém, esconde uma realidade bem mais complexa: no empreendedorismo gastronômico, manter um negócio de pé pode ser tão desafiador quanto colocá-lo em funcionamento.

Em Indaiatuba, é exatamente isso que acontece. A gastronomia tem se mostrado um setor próspero. Para ter uma dimensão desse mercado, vale observar os números divulgados pela Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel RMC). Em junho de 2026, o setor de alimentação fora do lar criou 430 empregos formais na Região Metropolitana de Campinas, sendo que Indaiatuba teve o segundo maior saldo da região em junho, com 62 novos postos. Dados da Receita Federal apontavam, em 20 de fevereiro de 2026, 820 empresas ativas no município com o CNAE 5611-2/01, de “Restaurantes e similares”, das quais 427 têm restaurante como atividade principal.

Diante dessa pungência, a própria Prefeitura de Indaiatuba vem criando espaços para dar visibilidade a esses negócios ao promover eventos como o Festival de Inverno, em que estabelecimentos locais foram convidados a participar de uma categoria específica de pratos da cidade, associando gastronomia, cultura e economia. Outras iniciativas municipais vêm explorando o potencial da alimentação e das bebidas como parte da experiência turística de Indaiatuba. Um exemplo desse movimento está na cerveja artesanal. Em julho, Indaiatuba passou a integrar oficialmente a Rota da Cerveja do Estado de São Paulo, iniciativa que reúne mais de 90 produtores e busca fortalecer o turismo cervejeiro e a produção regional. A cidade entrou no roteiro com duas cervejarias artesanais, a Cervejaria Louvada e a Itaici Cervejaria.

Apesar de tudo, os mesmos negócios que contratam, investem e conquistam clientes precisam lidar com custos elevados, inflação, dificuldade de repassar preços e margens apertadas. Em levantamento nacional da Abrasel, 21% dos empresários consultados relataram operar com prejuízo, enquanto 32% disseram não ter conseguido repassar integralmente a inflação aos preços dos cardápios nos 12 meses anteriores.

Nesse intervalo entre oportunidade e dificuldade há espaço para sucesso, e é isso o que mostram as quatro histórias reunidas nesta reportagem. Empresários de Indaiatuba que encontraram caminhos para fazer seus negócios prosperarem, enfrentando desafios comuns a todo o setor, mas também circunstâncias particulares que tornam suas trajetórias ainda mais significativas.

JOÃO HÉLIO

Do chão da cozinha ao sonho realizado



Quando chegou a São Paulo, aos 18 anos, João Hélio Batista de Oliveira não tinha dinheiro nem onde dormir. Depois de deixar a família, no Norte de Minas, passou duas noites na rua, na região do Ipiranga. Na época, seu maior sonho nem passava perto de ser um empresário de sucesso na gastronomia, dono de uma rede formada por oito unidades como hoje é a Casa da Esfiha, especializada em culinária árabe. Seu maior desejo era assistir a uma apresentação dos Três Tenores - Plácido Domingo, José Carreras e Luciano Pavarotti, artistas que João conhecia só pelas propagandas. Foi também ali que começou a construir a trajetória que décadas depois o levaria a comandar.

Sétimo de dez irmãos, João conta que deixou a casa do pai escondido rumo à capital paulista, onde conseguiu seu primeiro emprego como ajudante de limpeza, na Esfiha Imigrantes. Dedicado, passou por produção, balcão, atendimento e gerência. Foram dez anos aprendendo, na prática, todos os lados de um negócio.

A experiência deu a ele confiança para uma primeira tentativa de ter o próprio negócio, em São Paulo. Mas o sonho se traduziu em dois anos de contas no vermelho, o que, para João, não foi motivo para desistir, mas um momento para recomeçar. Em 1997, apostou no interior, mudando-se para a cidade onde já morava sua irmã, Indaiatuba. Foi onde seu pequeno restaurante encontrou a prosperidade, que João compartilha com cerca de 300 funcionários.

Para ele, não bastava ter dinheiro ou uma boa ideia. Era preciso conhecer o negócio, entender suas dificuldades e estar disposto a enfrentar os desafios. **"O dono precisa saber fazer melhor. Acredito que ter essa humildade e demonstrar esse conhecimento é o que transmite confiança para a equipe e nos permitiu expandir, com pessoas que estão há mais de 20 anos na equipe"**, afirma.

Porém, ele diz que o mais difícil não é crescer, mas se manter. "Os desafios mudam, mas não acabam. Mas eu realmente não gosto de nada fácil, adoro desafios." Assim sendo, a rede deu mais um passo à expansão e acaba de ganhar uma unidade, recém inaugurada na Avenida Conceição.

Com essa história de superação, João pôde, inclusive, realizar o antigo sonho de assistir ao show do de um dos três tenores, Andrea Bocelli, ao vivo e presente na "casa" do artista - a Toscana, na Itália. "Foi surreal", conta. Naquele momento, lembrou do jovem de 18 anos que tinha pouco mais que uma mochila e um desejo de mudar de vida.



DANIELA DE PAULA

Um sonho de dez anos, servido à mesa



A história do Tuia Armazém começou muito antes de o restaurante abrir as portas. Começou com um sonho compartilhado por Daniela de Paula Amstalden e José Donato Amstalden: construir juntos um negócio dedicado à gastronomia. Foram dez anos de planejamento até que, em 2019, o sonho finalmente saiu do papel.

A escolha do endereço acrescentou outra camada à história. O restaurante funciona na antiga sede da Fazenda Bela Vista, em um espaço cuja construção remonta a 1912 e que está ligado à família Amstalden há mais de um século. A antiga tulha, onde o café era beneficiado e armazenado, foi preservada e hoje abriga o restaurante.

Mas o Tuia nasceu antes daquele endereço. Daniela vem de uma família de comerciantes e conta que, desde criança, sonhava em ter um restaurante. José, que trabalhava na indústria, compartilhava a paixão pela gastronomia. Antes de apostar no empreendimento maior, os dois fizeram um teste: em 2013, abriram o Tuia Café, no Jardim Pau Preto. O espaço pequeno ganhou almoço, que rapidamente se tornou um sucesso. Três anos depois, veio a decisão de partir para o restaurante que haviam planejado por uma década.



O casal se preparou com cursos de gestão e gastronomia e assumiu junto a operação. Só não poderia imaginar que enfrentaria uma pandemia. **"Foi o momento mais complicado, pois ela chegou três meses após a inauguração",** conta Daniela. Ainda assim, o casal encontrou força justamente nas pessoas que ajudaram a construir o Tuia: clientes e colaboradores. Durante a crise, nenhum funcionário foi desligado, segundo a proprietária.

Hoje, o restaurante recebe entre 600 e 800 pessoas por final de semana. A equipe de sete funcionários durante a semana chega a 20 nos dias de maior movimento. Para Daniela, porém, o sucesso não se resume aos números. **"Nosso maior desafio é a fidelização mesmo. É fazer com que nossos clientes sintam vontade de voltar."**

Por isso, o negócio é encarado como uma construção permanente. Feedbacks fazem parte da rotina, assim como a disposição para mudar. **"A gente erra, aprende, muda o que precisa e começa de novo. E isso é constante."**

PAULO SHIRANO

Da piscina ao balcão: a trajetória de quem aprendeu a não desistir

Antes de comandar um dos restaurantes japoneses mais conhecidos de Indaiatuba, Paulo Shirano aprendeu a competir dentro de uma piscina. Aos 13 anos, deixou o Brasil sozinho para estudar e treinar nos Estados Unidos. Sem falar inglês, passou os primeiros meses isolado, pedindo à mãe uma passagem de volta, mas ficou: concluiu os estudos de quatro anos no país e só depois voltou ao Brasil, para se dedicar ao esporte.

Foi nesse ambiente, como atleta e treinador, que aprendeu algumas das lições que levaria para a vida empresarial: disciplina, dedicação, competitividade e, principalmente, a capacidade de lidar tanto com a vitória quanto com a derrota. **"O esporte foi o que me esculpiu. Foi a base para eu não desistir de nada até hoje."**

A gastronomia entrou na história quase por acaso. Paulo sonhava em abrir um sports bar, buscando juntar o clima dos esportes com algo que parecia muito promissor: vender cerveja. "Eu via aquela margem de lucro enorme e me parecia um negócio muito rentável." Em 2000, decidiu transformar a ideia em negócio. Sem conhecimento de gestão, viu o empreendimento desmoronar em apenas seis meses. A saída veio de uma parceria com a própria família, que já atuava com restaurantes japoneses. em Campinas. Nasceu a "noite de comida japonesa" dentro do bar, que aos poucos ganhou espaço. O negócio foi se transformando até que, em 2008, surgiu o Daisho.





A trajetória, porém, continuou sendo feita de mudanças. Em 2015, ele percebeu que o crescimento de Indaiatuba exigia um espaço maior e com estacionamento. A decisão levou à mudança de endereço, concluída em 2018. **"Essa virada foi determinante para a nossa sobrevivência."**

Pouco depois veio a pandemia — e outra transformação. Ao analisar o mercado, Paulo percebeu que estava competindo no mesmo espaço que muitos outros restaurantes. Em vez de disputar na mesma modalidade, decidiu investir numa transformação. **"Eu me vi na mesma piscina que todo mundo e pensei: 'Eu preciso mudar'."**

O Daisho passou a adotar uma linha de padrão mais alto, com uma proposta baseada em qualidade e experiência. O restaurante ampliou o cardápio e, recentemente, incorporou o omakase (em que o cliente não escolhe os pratos do cardápio; em vez disso, ele confia inteiramente no chef para criar uma sequência exclusiva, geralmente servida no balcão) - um diferencial que coloca o Daisho em destaque não apenas em Indaiatuba, mas em toda região

A mudança não ficou restrita à cozinha. Ao longo dos anos, ele também precisou rever a própria forma de administrar. Uma consultoria o fez perceber que muitos dos problemas atribuídos à equipe estavam, na verdade, na gestão. **"Eu acho que os funcionários são espelhos do que a gente é e do que a gente faz. É preciso ter humildade para reconhecer que o aquillo que foi feito para chegar até aqui não é necessariamente o que vai fazer você chegar ao próximo nível."**

Depois de mais de duas décadas na gastronomia, a maior lição talvez seja a mesma que aprendeu ainda adolescente, na piscina: estar preparado para competir, perder, aprender e tentar novamente. **"Sorte é estar preparado quando a oportunidade aparece."**

FRAN TEIXEIRA

De panela lavada a uma história de sucesso na gastronomia



Antes de comandar o Caipirão, restaurante que hoje reúne cerca de 100 funcionários e atende mais de 12 mil clientes por semana e tem um dos filés à parmegiana mais famosos da cidade, Fran Teixeira começou a construir sua trajetória muito longe do salão onde hoje recebe famílias e empresários.

Vinda do interior da Paraíba, deixou sua terra ainda adolescente, aos 15 anos, em busca de novas oportunidades. Em São Paulo, um dos primeiros trabalhos foi lavando panelas em uma cozinha industrial. Foi ali, observando a rotina e o funcionamento de um negócio, que começou a aprender.

A gastronomia já fazia parte de sua vida. Em Itu, conheceu o marido, Felisberto, que trabalhava como chef de cozinha. Os dois abriram o primeiro restaurante ainda nos anos 1990. Vieram os filhos, mudanças e também as dificuldades. **Antes de chegar ao Caipirão, Fran enfrentou duas falências.**

Em 2002, já em Indaiatuba, o casal começou a construir o restaurante que se tornaria a principal marca da trajetória de Fran. A ideia era simples: oferecer comida de verdade, sabor e acolhimento, criando um lugar onde as pessoas se sentissem em casa.

Mas o caminho ainda teria outros momentos difíceis. Cerca de três anos depois da abertura, o negócio esteve novamente perto de quebrar. Foi quando Fran, em meio ao desespero, recorreu à fé. Fez um pedido a Nossa Senhora Aparecida e, segundo ela, encontrou forças para continuar. **"A história não acabou, o desejo não acabou, o sonho só aumentou."**

A partir dali, trabalho e persistência continuaram lado a lado. Fran permaneceu à frente da operação, acompanhando equipe, clientes, fornecedores e cada detalhe do restaurante. Com o tempo, o Caipirão cresceu e se tornou uma marca conhecida em Indaiatuba, tendo o filé à parmegiana como um de seus símbolos.

Em 2022, Fran perdeu o marido, parceiro também na construção do negócio. A história, porém, continuou. Nos anos seguintes, ela manteve o restaurante em expansão e passou a olhar para novos projetos. Em 2026, o Caipirão chegou a Salto com uma nova unidade.

Para Fran, crescer trouxe desafios diferentes. **"O sucesso não elimina os problemas. Ele muda o tamanho deles."** Se antes a preocupação era fazer o negócio sobreviver, hoje é crescer sem perder a essência, mantendo qualidade, atendimento e a identidade construída ao longo de mais de duas décadas.



E é justamente nas pessoas que ela encontra uma das maiores recompensas. Ver famílias comemorando aniversários, amigos se reencontrando ou clientes retornando com quem amam é, para ela, parte do significado de ter escolhido a gastronomia.

Mais do que vender refeições, Fran acredita que um restaurante oferece experiências - e constrói memórias.

Hoje, olhando para a trajetória que começou com panelas para lavar e passou por falências, recomeços, perdas e conquistas, ela sabe que cada etapa teve seu papel. **"A fé inabalável junto com o trabalho podemos mover montanhas."**



Imagens para efeito ilustrativo

O sabor que faz você pedir de novo!

Sabor que conquista no primeiro pedido!

Fogão Real
Cozinha Industrial

PEÇA AGORA PELO
WHATSAPP

19. 99167.8731
19. 3392.2487

MARMITAS TRADICIONAIS E FIT
Refeições completas, balanceadas e cheias de sabor

CARDÁPIO VARIADO
Pratos feitos diariamente com ingredientes selecionados

ENTREGA RÁPIDA
Mais praticidade para sua rotina. Peça e receba onde estiver



Todos os dias, muitas opções para você escolher

Às quartas-feiras, Feijoada!

CALDOS FIT E TRADICIONAIS
Para aquecer seu dia!

Feito com carinho

Ingredientes frescos e selecionados

Qualidade que você confia

Fogão Real
Cozinha Industrial

Rua Clarindo Stahl, 196 - Jardim Regina

@fogaoreal

Sabores que fazem VOCÊ VOLTAR!



No **Restaurante Tuia Armazém** você encontra pratos à la carte preparados com ingredientes selecionados, um buffet livre irresistível e a praticidade do delivery para saborear onde estiver.

À LA CARTE



★ PANCETA CARACOL

Defumada e Pururucada,

o prato mais vendido da casa

Acompanha mandioca com bacon e molho especial.



★ FILET DE SAINT PETER

ao molho de Alcaparras



★ ISCA DE MIGNON

ao Molho de Gorgonzola

ALMOÇO COM BUFFET LIVRE

Peça sua proteina e sirva-se à vontade!

DE TERÇA A SEXTA (EXCETO FERIADO)



PEÇA TAMBÉM PELO **DELIVERY!**

ifood | 99 Food

Sabor, qualidade e praticidade para o seu dia a dia!

RESTAURANTE TUIA ARMAZEM 1912

Rodovia João Ceccon, 370 - Bela Vista

(19) 99483-2821

Siga nossas redes sociais

tuiaarmazem


Brasilvaluation®
R$
Você sabe
quanto vale
sua empresa?
Tome decisões mais inteligentes, faça um Valuation da sua empresa
Avaliação precisa e confiável
Decisões estratégicas com mais segurança
Mais valor para negociar e crescer
Aponte a câmera e saiba mais!
Conhecimento é poder.
Valor é estratégia.
brasilvaluation.com.br

CONSULTORIA
FINANCEIRA

SEU FUTURO FINANCEIRO MERECE UM PLANO



Transforme seus objetivos em conquistas com uma estratégia financeira feita para você.

- Organização Financeira Personalizada
- Expansão Patrimonial Sustentável
- Acúmulo de Capital Inteligente
- Blindagem Pessoal e Patrimonial Estratégica

+15 anos
de experiência transformando vidas financeiras

+100 mil
clientes e famílias assessoradas

+1.300 consultores financeiros
especialistas ao seu lado

+35 escritórios
em todo o Brasil

Contato

matheuscardosocfp
mk.consultor

(16) 99759 3928
(19) 99364 5278

PLANEJAR HOJE • CONQUISTAR SEMPRE • VIVER O QUE IMPORTA

SANDRA MARA

SALÃO DE BELEZA

UM NOVO *Ritual* DE BELEZA

Head Spa e Foot Spa

Em meio à correria da rotina, encontrar alguns minutos para desacelerar e cuidar de si tornou-se um verdadeiro luxo. E é justamente essa experiência que o Sandra Mara Salão de Beleza traz para suas clientes com duas novidades especiais: o Head Spa e o Foot Spa, tratamentos que unem beleza, relaxamento e bem-estar em um único momento.

O Head Spa transforma o cuidado com os cabelos em uma experiência sensorial. O ritual é realizado com cuidados direcionados ao couro cabeludo, higienização e massagens relaxantes, proporcionando uma agradável sensação de leveza e renovação. Enquanto recebe os cuidados, a cliente também pode aproveitar um momento de pausa, desconectando-se da rotina e permitindo-se simplesmente relaxar.



A experiência vai muito além da estética. O couro cabeludo também merece atenção e cuidados, e o Head Spa surge como uma forma prazerosa de incluí-lo na rotina de beleza.

Para completar esse verdadeiro ritual de autocuidado, o Foot Spa proporciona atenção especial aos pés, uma das regiões do corpo que mais sente os efeitos de um dia intenso. O tratamento oferece uma experiência relaxante e confortável, ajudando a aliviar a sensação de cansaço e proporcionando aquele delicioso sentimento de descanso.

A combinação dos dois tratamentos traduz uma nova maneira de enxergar a beleza: não apenas como transformação externa, mas como um momento dedicado ao bem-estar e à autoestima.



No Sandra Mara Salão de Beleza, cada atendimento é pensado para valorizar a individualidade de suas clientes e proporcionar uma experiência especial. Com o Head Spa e o Foot Spa, o salão amplia seu conceito de cuidado e convida cada mulher a reservar um tempo para si.

Porque, às vezes, tudo o que precisamos é parar por alguns instantes, fechar os olhos e permitir que alguém cuide da gente.

Sandra Mara Salão de Beleza.

Beleza que se sente, cuidado que transforma!

@salaosandramara

19 **99116-9851**

Rua Ema Mantoaneli Tachinardi 72
Jd. Califórnia - Indaiatuba/SP


TROFÉU
FRUTOS DE
Os melhores do ano

TROFÉU
FRUTOS DE
INDAIÁ

20 ANOS DA MAIOR E MAIS TRADICIONAL PREMIAÇÃO DE INDAIATUBA E REGIÃO

Troféu Frutos de Indaiá celebra duas décadas de histórias, negócios e pessoas que ajudaram a construir a identidade empresarial de uma das cidades mais prósperas do interior paulista



Há histórias que começam discretamente. Uma empresa aberta com poucos recursos. Um negócio familiar que atravessa gerações. Um profissional que decidiu apostar em uma ideia quando ainda ninguém sabia exatamente onde ela poderia chegar. Uma marca que cresceu junto com a cidade.

Ao longo de duas décadas, muitas dessas histórias encontraram no Troféu Frutos de Indaiá um palco.

Promovido pelo Grupo Mais Expressão, o prêmio chega à sua 20ª edição como um dos acontecimentos mais tradicionais e reconhecidos do calendário empresarial de Indaiatuba. E, em 2026, a celebração ganha um significado ainda maior: não se trata apenas de completar 20 anos, mas de olhar para tudo o que foi construído nesse percurso.

No dia 24 de outubro, a partir das 19h, o Salão Social do Clube 9 de Julho recebe empresários, lideranças, autoridades e convidados para uma noite pensada para celebrar conquistas, fortalecer conexões e, sobretudo, reconhecer quem faz parte da história da cidade.

“É uma data muito importante. É o troféu mais antigo da cidade, o mais reconhecido. Tem um peso, movimenta a cidade”, afirma Alan de Santi é o diretor-geral do Grupo Mais Expressão.

A dimensão que o evento alcançou pode ser percebida antes mesmo de a noite começar. Com as mesas esgotadas meses antes da cerimônia, a 20ª edição deve reunir cerca de mil convidados e mais de 150 empresas. “Já estamos com todas as mesas lotadas. São cerca de mil convidados e mais de 150 empresas participando. Estamos muito felizes”, conta Alan.

QUANDO RECONHECER TAMBÉM É CONECTAR

Em tempos em que marcas disputam atenção o tempo todo, estar presente nos lugares certos ganhou um novo significado. Não basta ser visto. É preciso ser lembrado, reconhecido e, principalmente, criar relações. O Troféu Frutos de Indaiá transformou-se, ao longo dos anos, em um desses lugares. A cerimônia reúne diferentes segmentos da economia, aproxima empresários e cria oportunidades que muitas vezes continuam muito depois que as luzes do salão se apagam.

É uma lógica simples, mas cada vez mais valiosa: negócios são feitos por pessoas. Por trás de cada CNPJ existe uma história, uma trajetória e alguém disposto a construir confiança. Por isso, o Frutos deixou de ser apenas uma noite de entrega de troféus para se tornar também um espaço de relacionamento. Uma espécie de ponto de encontro da cidade empresarial.

A CONEXÃO QUE CONTINUA O ANO INTEIRO

Essa vocação para aproximar pessoas também está presente no Conexão Frutos, projeto criado pelo Grupo Mais Expressão para estimular relacionamentos e oportunidades de negócios ao longo do ano. A proposta é levar para além da grande noite aquilo que sempre esteve no DNA do prêmio: a conexão.

"O Conexão Frutos nasceu justamente para gerar conexão e oportunidades. As pessoas se apresentam, conhecem novas empresas e criam relacionamentos de confiança", afirma Alan.

Em uma época em que networking muitas vezes parece resumido a trocar cartões ou adicionar contatos nas redes sociais, a proposta recupera algo mais essencial: a conversa. O encontro.

UMA NOITE PARA ENTRAR NA HISTÓRIA

Toda edição do Frutos carrega sua própria memória. Mas os 20 anos pedem algo diferente. Para marcar a data, a organização prepara uma experiência especial, com decoração temática e uma atração musical à altura da comemoração.

O palco receberá Guilherme & Benuto, dupla que se tornou um dos nomes de destaque do sertanejo contemporâneo.

Naturais de Campinas, os irmãos construíram uma trajetória marcada por grandes sucessos, milhões de reproduções nas plataformas digitais e uma relação próxima com o público. A presença da dupla acrescenta à noite uma dimensão que ultrapassa a cerimônia: transforma o aniversário do prêmio em uma grande celebração.

Entre os hits que fazem parte da trajetória dos artistas estão Haja Colírio, em parceria com Hugo & Guilherme, Pulei na Piscina, Sigilo, Declaração Pro Bar, com Israel & Rodolffo, além de Duas Três, com Ana Castela, e Quarto 67, com Luan Santana.

> "É uma data muito importante. É o troféu mais antigo da cidade, o mais reconhecido. Tem um peso, movimenta a cidade"





Justem negócios imobiliários 3936-7090	GRUPO ALPS FUNDAÇÕES 3834-2120	TAVARES REFRIGERAÇÃO 3935-8454	FLORES DO PARK GARDEN 3835-5606
Pestana Clínica Integrativa (19) 99845-3827	CONSTRUTORA JCP (11) 91007-0774	Aliberti 30 anos PNEUS CENTRO DE SERVIÇOS 3875-6508	POLO SHOPPING INDAIATUBA 3835-9000
FACILITA SOLUÇÕES PARA CONDOMÍNIOS (19) 98422-3755	AUTO MECÂNICA Santo Antonio 3875-3532	ROMÃO ENGENHARIA, CONSTRUÇÃO E EMPREENDIMENTOS (19) 3825-0938 (19) 97404-0445	SYSTEG SOLUTIONS (19) 3199-7651
SdM Studio del Mobile Móveis Planejados (19) 99116-1705	ATILUZ MATERIAIS ELÉTRICOS (19) 3727-3333	APARECIDA TRUCK CENTER (19) 3834-2359	ANGELO VERTTI ITALY (19) 97408-9407
the unity (19) 99947-6470	PRINT LINE 30 ANOS (19) 99652-7873	Disk Indaia (19) 99229-6543 (19) 98964-2509	PARC DESENVOLVIMENTO HUMANO (19) 99253-8739
SALA 3 UNIFORMES (19) 99948-9100	 (19) 99483-2821	 (19) 99340-5307	SIGO SOLUÇÕES CONTÁBEIS (19) 3312-0554	 (19) 99557-6718



FloraLótus
JARDINAGEM E PAISAGISMO
(19) 98326-7315

Remaro
SUPERMERCADO
@remaro.supermercado

Amira Web Systems
(19) 3312-2067

AG Gastaldello
Construção e decoração
(19) 99981-1120

STUDIO MADRE TERRA
MARCENARIA E DESIGN
(19) 99853-8585

ZARIN
Solidez que constrói
3770-0000

LideR
Panificadora, Confeitaria e Conveniência
A líder das panificadoras !
@padarialider.oficial

Pharmapele
Farmácia de Manipulação
(19) 3835-5090

HCON
ENGENHARIA
(11) 99556-2775

ASSESSORIA E CONSULTORIA
NP
SERVIÇOS DE ALIMENTAÇÃO
(19) 98975-0741

amábile
office design
(19) 99800-9110

Ibira
ÁGUA MINERAL NATURAL
3016-2100

KLÜG
HOME
(19) 98113-6668

CLAU CAVALCANTE
TALENTOS & RESULTADOS
(11) 98379-1607

INDA FIRE
EQUIPAMENTOS DE COMBATE A INCÊNDIOS
3834-1741

Duas Cerejas
A SUA CASA DO BOLO
3935-9409

RIO
INVESTIDORA & CONSTRUTORA
(19) 99862-4752

GSS SOLUÇÕES
(19) 3115-2143

MADEIREIRA MADELASCA
3875-3003

PLOTER & CIA
A MAIS COMPLETA DA CIDADE
www.ploterecia.com.br
3312-1816

yumi
BUFFET
(19) 98835-4409

Bicos & Focinhos
CLÍNICA VETERINÁRIA
3835-7750

Cia do Salgado
Food Service
(19) 99620-2013

DAISHO
Japanese Food
3801-0405

ESQUADRO
TOPOGRAFIA
3816-2121



Gibim 3885-3003	MACHINE'S (19) 3114-0444	GROUP SOLUTIONS 3825-8960	colégio RODIN (19) 3885-9800
colégio le pe-ri-ni (19) 3825-6550	JARDIM BELVEDERE LOTEAMENTO (19) 99658-0808	Lógica 3825-5196	Lógica EMPREENDIMENTOS (19) 99766-9985
FRANCHISE CONSULTING (11) 99819-3035	COLÉGIO META (19) 3816-8457	LOFTS INCORPORAÇÕES (19) 3801-2334	meakza ACABAMENTOS 3801-3071
RBC Transportes 3318-0623	CASA DO ENCANADOR MUNHOZ MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO (19) 97408-4522	Fio da Mata (19) 99855-8444	DiCASA móveis e decorações (19) 3885-0602
La France Perfumaria & Cosméticos (19) 99973-6623	Casa da Esfiha Culinária Árabe 3825-4710	CESSO, FORROS E ILUMINAÇÃO. (19) 98609-6998 (19) 3935-8080	INSTITUTO GABRIEL (19) 98700-0466	VISÃO imóveis 3875-6230
OSM ADVOGADOS (19) 98945-0386	pai & filha Soluções Prediais (11) 95499-7718	REVIVA BOLOS & CIA www.revivabolos.com.br	GRUPO BEST BUSINESS (19) 3328-2785	CORPUS Saneamento e Obras Ltda 3825-5050



Quality
(19) 98444-1589
(19) 3935-2919

GRUPO BIO
SERVIÇOS ESPECIALIZADOS
(19) 99316-1741

TURMALINA Embalagens
3935 9047

NOROFER FERRO E AÇO
(19) 3199-5499
(19) 99851-6645

Chopp do Alemão
3816-7777

Adelaide Decorações
(19) 3894-4638
(19) 99763-2829

@CARVAOSJ
CARVÃO SÃO JOÃO Indaiatuba
(11) 96397-2980

ESPAÇO CULTURAL
STAHL SOLER
(19) 3835-6247

MANACÁ EMPREENDIMENTOS
(19) 98961-1441

(19) 99846-7801

academia CTI BORRACHA TEAM
3834-2815

Eletrize automação residencial
(19) 99999-5582

PRO SECURITY
(19) 99493-9224

Dra. Letícia Fernandes
NUTRIÇÃO MÉDICA
& Dra. Próton
(19) 99901 1268
(19) 3875 7474

UniMAX
0800-7755555

OUCIMAR
AREIA & CAÇAMBAS
3936-2586

Século Verde
RESTAURANTE CONTEMPORÂNEO
(19) 99916-0792

Casa Nova
Projetos e Marcenaria
(19) 99778-2838

STUDIO LEXUS
ESTÉTICA AUTOMOTIVA
(19) 98359-1615

sollare DECOR
(19) 98302-3656

EVA MARIA
(19) 98151-4174
@evamaria.store

GABRIELLE FERREIRA
ENGENHEIRA CIVIL
(19) 99766-1385

FAIPI
FESTA do PEÃO INDAIATUBA
3264-0936

GRUPO ONCO
(19) 3112-4455
(19) 99386-3263

REZENHA CONSÓRCIO
(11) 97545-3278

BRINDES DO DIA
PERSONALIZADOS CORPORATIVOS
(19) 99601-5000



24 OUTUBRO | SÁBADO ÀS 19H | 2026

GUILHERME & BENUTO

20º TROFÉU FRUTOS DE INDAIÁ

Confira os participantes do Troféu

PATROCINADORES

eleva.lab | SICOOB COOPLIVRE | ATENTO | 3R FEST | SCCON IMÓVEIS | SEMPRE PERTO SUPERMERCADOS | MARIA CAROLINA HARMONIA | HotFlowers www.hotflowers.com.br

REVELAÇÃO

GTEE IMÓVEIS (19) 99229-3519	HYAKUSEN (11) 91236-8112	ELOI CLIMATIZAÇÃO (19) 99454-5855 (19) 99597-6404	Mikai BARBER STUDIO (19) 99558-1322
ARENA (19) 99368-1336	SANDRA MARA (19) 99116-9851	CAVIQUIOLI (19) 99924-8691	Gravura estúdio criativo (14) 98184-8137
NOVA Justo SEGUROS (19) 3835-9999 (19) 99989-9352	espaço joão balda (19) 99198-0930	BOUTIQUE Mármores e Granitos (19) 99193-3454	MS AUDIO (19) 99127-3883
CONCEITO AUDIO DESIGN (19) 99186-1810	CONCEITO CAPITAL & NEGÓCIOS (19) 3114-8932	PRIME CHURRASQUEIRAS GOURMET (19) 99839-9792	Oz Vinícola e Turismo (19) 99883-7755
FIORI ESMALTERIA (19) 97141-7682	ARTN envelopamento decorativo (11) 98929-5491 @artnenvelopamento	W1 (16) 997593928	CAFÉ ARMAZÉM DE MINAS (35) 99200-7777 @cafearmazemdeminasoficial
La Mita (19) 99162-1888	SEVEN SERVIÇOS (11) 99266-2082	ANTRAND Brazil Soluções em Importação e Exportação (11) 3042-8474	EDUCAR MEU DOG (19) 95321-1155

Realização: grupo mais expressão

Decoração: Marcia Paccor Decoração de Eventos
3936-1539

Divulgação: MMIDIA MÚLTIPLOS MEIOS, MÚLTIPLAS IDEIAS
(19) 99809-0084



24 OUTUBRO | SÁBADO ÀS 19H | 2026

GUILHERME & BENUTO

20º TROFÉU FRUTOS DE INDAIÁ

Confira os participantes do Troféu

PATROCINADORES

eleve.lab | SICOOB COOPLIVRE | ATENTO | SCCON IMÓVEIS | SEMPRE PERTO SUPERMERCADOS | MARIA CAROLINA BARBEARIA | HotFlowers

Categoria Profissionais Liberais e Personalidades



Dra. Lenora T. Steffen Todt Panzetti
Advocacia
Direito de Família



Dra. Giane Sfreddo de Freitas
Advogada Previdenciarista



Gabriella Gregório
Psicóloga
Infanto-Juvenil



Ines Martins
Hipnoterapeuta e
Mentora de Mulheres



Dra. Isabela Ferreira
Biomédica Esteta



Ariani Rossi Miranda
Psicanalista Clínica e
Terap. Integrativa Sistêmica



Leandro Fernandes de Araújo
Consultor da Ademicon
(11) 95318-2993



Dra. Leticia Fernandes
Nutrição Médica



Dr. Custódio Tavares
Prefeito de Indaiatuba



Ricardo França
Deputado Estadual



Dr. Luiz C. Chiaparine
Cardiologista



Sérgio Teixeira
Professor e Vereador



Ailton e João
Empresários



Branca Holistica
(19) 97821-9096



Alexandre Mazoli
Empresário



Alexandre Romão
Engenheiro Civil



Hilda Vicente
Fotógrafa



Rozimeire Trevizan
Arquiteta - 3801-4657



Clélia Santos
Vereadora



Lucas e Ary Silva
FS Vidros e Esquadrias
de Aluminio



Renata Furlan
Fonoaudióloga - Mestre
em Ciências da Reabilitação
(19) 99344-9762



Dra. Viviany Openheimer
C. Dentista - Odontologia
Estética e Reabilitadora
(11) 99449-1870



Caroline Xavier
Agência de marketing Volt
(11) 3906-2584

JOSÉ RICARDO
RIOS BARBOSA
ADVOGADOS

ADVOCACIA EMPRESARIAL ESTRATÉGICA

Exercendo a excelência jurídica para proteger seus interesses



CONTRATOS
Segurança jurídica em cada detalhe

SÓCIOS
Estruturação e acordos que evitam conflitos

PROTEÇÃO PATRIMONIAL
Preservamos o que é seu e o que você construiu

ESTRATÉGIA
SEGURANÇA
RESULTADOS

Parceiro jurídico do seu negócio em **todas as fases**

(19) **3935-5255** (19) **99247-1179**

Rua Alberto Santos Dumont, 737 - Centro

CASA NOVA
PROJETOS E MARCENARIA

FEITO PARA DURAR.

Na **Casa Nova Projetos e Marcenaria** cada detalhe é pensado para unir **estética, funcionalidade e tecnologia.**

Projetos que refletem seu estilo, com a qualidade de quem fabrica, acompanha e entrega.

- FABRICAÇÃO PRÓPRIA
- TECNOLOGIA E PRECISÃO
- MATERIAIS DE ALTO PADRÃO
- PÓS-VENDA E GARANTIA







Do projeto à instalação, tudo acontece dentro da **Casa Nova.** Mais controle, **mais qualidade** e o resultado **que você espera.**

TRANSFORMAMOS AMBIENTES.
REALIZAMOS SONHOS.

Showroom
Av.Bernardino Bonavita, 1258 | Indaiatuba - SP
(19) 99778-2838

GRUPO RF



SERVIÇOS PROFISSIONAIS PARA
CONDOMÍNIOS, EMPRESAS, INDÚSTRIAS E EVENTOS.

SEGURANÇA DE VERDADE.

TRANQUILIDADE PARA VOCÊ.

Soluções completas em segurança e serviços com equipe treinada, tecnologia e compromisso para proteger o que mais importa.

EQUIPE TREINADA
SUPORTE CONSTANTE 24H

- SEGURANÇA PATRIMONIAL
- PORTARIA E CONTROLE DE ACESSO
- LIMPEZA E CONSERVAÇÃO
- BOMBEIRO CIVIL
- SERVIÇOS DE ZELADORIA E MANUTENÇÃO
- RECEPÇÃO E ATENDIMENTO
- VIGILANTES ARMADOS

SOLICITE UMA PROPOSTA!

(11) 4198-0040

comercial@gruporfservicos.com.br

COLÉGIO META

EDUCAÇÃO INFANTIL | ENSINO FUNDAMENTAL | ENSINO MÉDIO

MATRÍCULAS ABERTAS



VENHA CONHECER E FAZER PARTE DA FAMÍLIA

AQUI CADA HISTÓRIA **IMPORTA!**



UNIDADE I - JD. REGINA

R. Hemílio Steffen, 96
Indaiatuba/SP - CEP: 13346-883
(19) 3875-2381 (19) 98180-0068



UNIDADE II - ITAICI

Av. Cor. Antônio Estanislau do Amaral, 1541
Indaiatuba/SP - CEP: 13340-480
(19) 3816-8457 (19) 98180-0095

NOVAS INSTALAÇÕES

Scaneie aqui

e acesse todas as redes



Uma história **construída por pessoas**

Há quase 40 anos, a Pro Security acredita que proteger patrimônios, empresas e pessoas começa pela valorização de quem transforma compromisso em proteção.

Hoje, são mais de 6.500 mil colaboradores construindo essa história todos os dias.

Vem ser Pró e faça parte de quem cuida do seu bem mais precioso.

Acesse o nosso site e saiba mais

Filial Indaiatuba
R.Nove de Julho, 266 Vila Georgina
(19) 99493-9224
www.prosecurity.com.br

PRO SECURITY