

Meta



CIDADE INTELIGENTE

São José assume o nível mais alto da Certificação

HAPIA P-71

Feito no Brasil por Brasileiros para Brasileiros

BUSINESS WOMAN

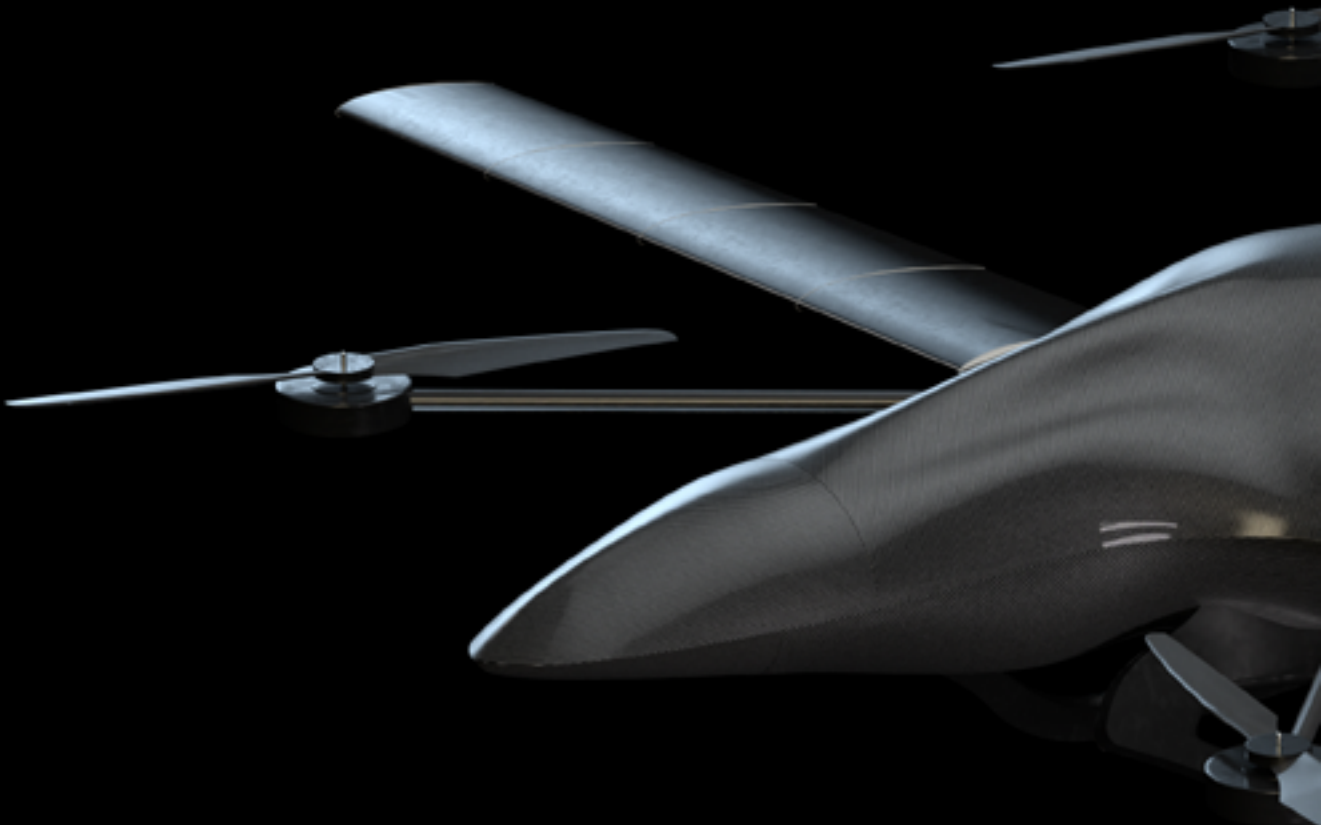
aprendizado e network para empreendedoras em um espaço seguro

De porta em porta
LUZIA COSTA

conquista uma rede de franquias



Pulverização autônoma de ponta



Harpia P-71

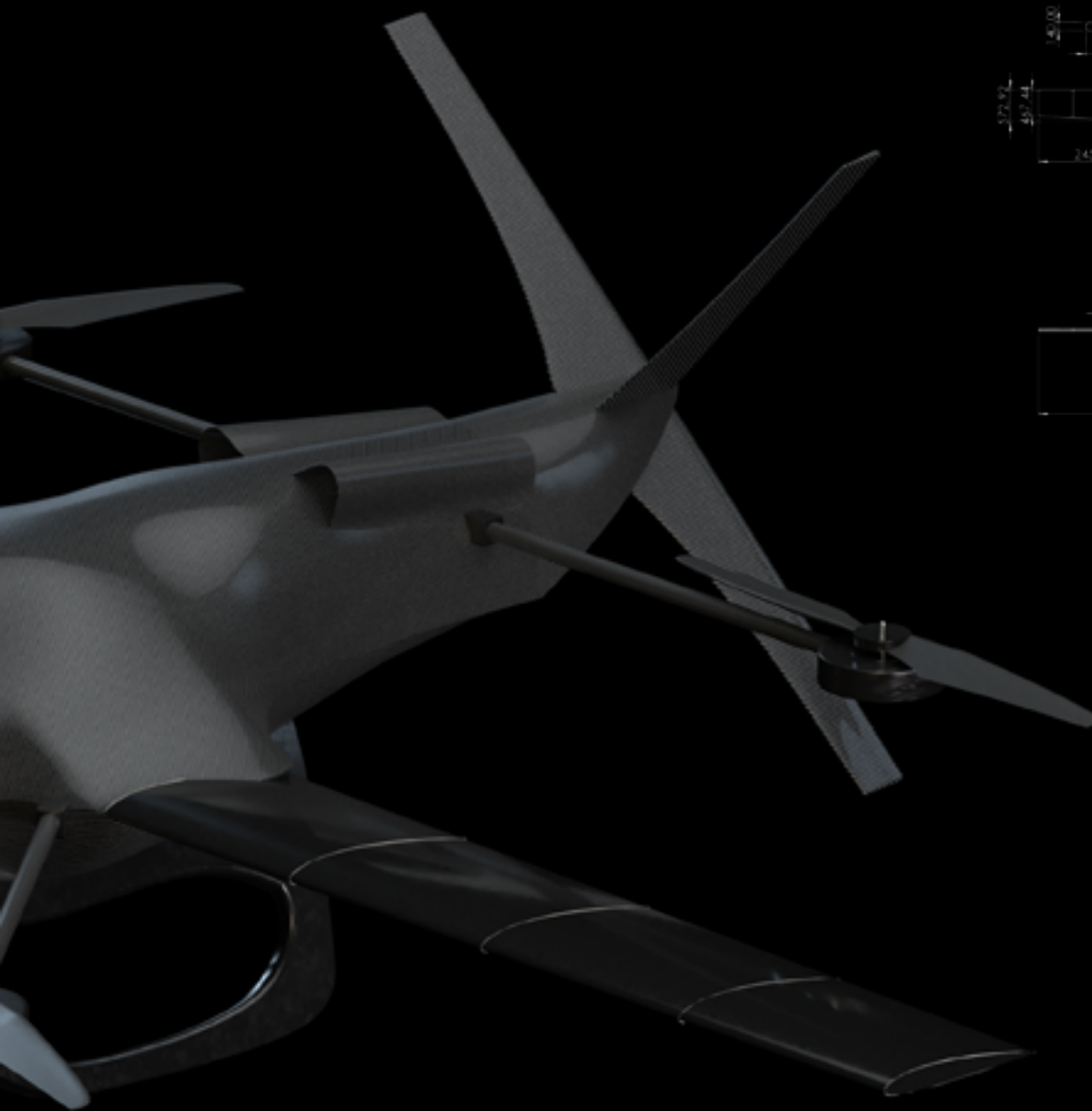
COBERTURA 40 HA/HORA

VAZÃO 60 L/HA

AUTONOMIA 10+ HORAS

SUPERANDO LIMITES

Uma verdadeira inovação tecnológica, nosso VANT Harpia está na vanguarda das operações autônomas. Uma frota de 6 drones tem a capacidade de pulverizar uma área de 10.000 hectares em até 24 horas. É um verdadeiro marco na agricultura moderna.



TECNOLOGIA 100% NACIONAL

A nossa busca por novos horizontes é impulsionada pelo motor Carcará, o mais poderoso do mundo, e pelo ESC Capivara, que redefine o que é possível. Baseados em São José dos Campos e portando a bandeira nacional, persistimos em desafiar os limites da tecnologia.

PSYCHE AEROSPACE

(12) 98220-8441

gabriel@psycheaerospace.com



Nossa revista na versão digital é totalmente interativa, ou seja, onde você vir um ícone, seja ele de redes sociais, sites ou *Whatsapp*, ao clicar você será redirecionado à página de destino, são botões para tornar sua experiência ainda mais agradável e poder conferir tudo ao alcance de apenas um toque. Agora, se estiver com uma versão impressa em mãos ou esteja vendo através de um monitor, basta apontar a câmera do seu smartphone para os QR Codes.

A revista Meta é de propriedade da Curi Editora, os artigos aqui expressos são responsabilidade de seus autores, não refletindo necessariamente a opinião da Revista Meta ou da Curi Editora. As fotos publicadas têm o propósito de ilustração das matérias e os direitos reservados aos seus titulares. As matérias aqui publicadas podem ser reproduzidas e compartilhadas com devida citação da fonte Revista Meta.

boas-vindas!

Uma Cidade Inteligente com Empreendedores Imparáveis

Como já é sabido cada edição é especial para nós, com as histórias dos nossos entrevistados, artigos que nos projetam para novos horizontes e no mês em que se comemora o Dia Mundial do Empreendedorismo Feminino não seria diferente. Nesta edição você encontrará assuntos como: estética, franquias, empreendedorismo feminino além do orgulho joseense.

A estética está presente em nossas vidas o tempo todo, principalmente para a mulher. Nessa edição trazemos Luzia Costa, uma empreendedora raiz que construiu sua autoridade e relevância no seguimento estético. Construiu uma rede de franquias presentes em cinco países. Além da nossa entrevista de sempre, gravamos o Meta Cast que você poderá conferir na íntegra pelo QR Code ao final da entrevista.

Em comemoração do Dia Mundial do Empreendedorismo Feminino em nossa seção Meta Mulheres de Sucesso apresentamos uma seleção de mulheres que desbravam o empreendedorismo com maestria e elegância em um ensaio formidável orquestrado por Daniela Cruz no estúdio *Click Business*.

Com imenso orgulho nossa querida São José dos Campos estampa a capa Meta Tech deste mês conquistando sua recertificação em Cidades Inteligentes, Sustentáveis e Resilientes pela ABNT, alcançando certificação máxima em práticas sustentáveis. Isso só reforça nosso objetivo de propagar nossa cidade e todos que trabalham incansavelmente para que ela seja cada vez um lugar melhor e uma referência no Brasil e no mundo.

Tenha uma ótima leitura.



Wagner Bonfim
Publisher



nossos leitores

Veja o que nossos leitores estão dizendo
Edição 07
Outubro de 2023



Silvia Dias
Especialista em Branding e
Posicionamento para Empreendedoras



Em um mundo onde os desafios dos negócios são constantes, a Revista Meta não é somente uma revista de negócios, com todos os conteúdos abordados ela se torna uma fonte de inspiração, educação e apoio aos empreendedores da nossa Região.



Marisa de Paula
Jornalista e professora da área técnica de administração e Marketing Digital



A Revista Meta traz visibilidade a diversos públicos que vivem no anonimato, apesar das redes sociais. Quando conheci a Revista Meta, senti o quanto é importante ter um veículo palpável e de boa leitura. As divulgações enriquecem nosso conhecimento e permiti realizar networking com empreendedores batalhadores.



Milena Penna
Embaixadora do Afine-se



Amei a revista Meta, uma revista cheia de conteúdo, conhecimento, empreendedorismo. Traz-nos muita clareza, experiências e aprendizados para nos tornarmos cada vez mais fortes como empreendedores.



Márcia Bachiega
Laços infantis, adultos e acessórios



Foi uma experiência muito bacana fazer parte da edição desta revista. Traz conteúdos relevantes de empreendedorismo. Ressaltar a nossa região, isso é muito importante. Conviver aqui com as notícias e as matérias é bastante gratificante.

Quer compartilhar sua experiência?

Siga-nos no **Instagram**  **@revistaameta**

Ou nos envie uma mensagem pelo WhatsApp.

 12 98179-2799



Eu & Você
CONTRA O CÂNCER INFANTOJUVENIL

Você topa ajudar no tratamento do Diego e dos seus amigos do Hospital GACC Vale?
Faça sua doação via pix:
gacc@gacc.com.br ou acesse:
www.gacc.com.br



 @GACCVALE  GACCVALE





11

**CAPA
Luzia
Costa**
Destemida e
apaixonada
por Franquias

Meta Mulheres



27 | Talentosas em Potencial

Mulheres empreendedoras trazem uma perspectiva única e diversificada para o mundo dos negócios

30 | O impacto da busca pela beleza ideal na infância

Por Patricia Chueri

31 | Mulheres de Negócios

Business Woman gera aprendizado e network para empreendedoras em um espaço seguro

nosso conteúdo

08 | O reflexo dos procedimentos estéticos na autoestima

Por Donizeth Silva

10 | A ação Novembro Azul

Confira um rápido bate-papo entre o psicanalista Donizeth Silva e a Enfermeira Integrativa Jucilea Ribeiro

11 | CAPA - Luzia Costa

18 | Link 2023

Encontro focado em crescimento e ações práticas

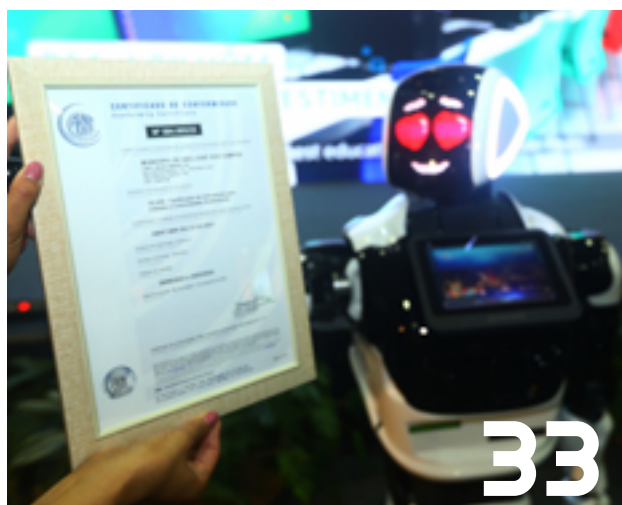
20 | Franquia no segmento de estética - Novidades e Tendências

Por Maristela Nogueira

24 | Beleza e Negócios: Procedimentos Estéticos para Arrasar no Branding

Por Amanda Cristina

Meta Tech



36 | O benefício da Recertificação para as Cidades Inteligentes, Resilientes e Sustentáveis

40 | Harpia P-71



Crio momentos memoráveis,
experiências únicas para
seu cliente e colaborador por
meio de músicas tocadas
no violoncelo!



O reflexo dos procedimentos estéticos na autoestima

Cuidar-se nunca foi algo exagerado ou estranho. Tomar todas as precauções, agir preventivamente com o asseio, cuidado com a saúde física, emocional e sentimental sempre foram e serão condições *"sine qua non"* para uma melhor qualidade de vida.

Vamos falar dos resultados que os procedimentos estéticos podem causar na autoestima de uma pessoa, seja ela homem ou mulher.

Quando vou em minha cabeleireira para dar aquele "tapa" no visual, saio de lá com uma sensação de leveza e um frescor inexplicável, como dizia um amigo, "até o olhar muda" (risos).

Tempos passados, quando se mencionava cuidar de si, logo se pensava nas mulheres que passam horas no salão de beleza sem reclamar nem um pouco. Saem de lá com seus cabelos lindos, unhas impecáveis. Hoje, existem diversos tipos de unhas, diga-se de passagem, que ficam realmente lindas. Os homens também estão começando a se interessar por esse aspecto positivo.

Os salões de beleza hoje, muitos deles, se especializaram em oferecer atendimento "top das galáxias", um verdadeiro SPA. Oferecem uma ampla gama de serviços: cabelo, unhas, massagens e depilação. São ambientes cheirosos e agradáveis, impossível não querer voltar várias vezes, principalmente quando o empresário do ramo valoriza a prestação de um bom serviço.



**Donizete
Silva**



kerigmasolutions_psicanalista

**Psicanalista Clínico e Psicoterapeuta.
Sócio diretor da Plêiades
Desenvolvimento e Treinamentos.**

Diante de tudo isso, trabalhamos bastante para ter a "graninha" a fim de cuidar da beleza externa que irá indubitavelmente refletir na interna.

Segundo as estatísticas, o Brasil, está em terceiro lugar no *ranking* mundial no quesito estética. As pessoas têm aderido mais às caminhadas, academias, alimentação saudável, atendimentos em terapias tais como: emocionais, corporais e espirituais.

Comece hoje mesmo, não fique se "programando" para segunda-feira ou realizando planejamentos de início de ano que nunca funciona e que quase ninguém cumpre (risos).

Logo, percebemos o quão produtivo e benéfico consiste em cuidar do corpo, da alma e do espírito. Tudo isso reflete em uma autoestima mais efetiva e verdadeira. É extremamente importante atentarmos para os sinais de alerta emitido pelo nosso corpo, seja no físico ou no emocional. Quebre paradigmas, livre-se de rótulos que venham lhe confundir, do tipo: "porque fazer tudo isso, seja mais simples" ou também "terapia, seja qual for, é coisa de fresco, é gastar dinheiro à toa". Livre-se do inconsciente coletivo. Cuide-se enquanto ainda há tempo.

Tenho atendido vários pacientes no consultório com sintomas que podem advir de vários outros sintomas emocionais, como: complexo de inferioridade, traumas familiares ou não, falta de superação de algum luto. Seja qual for, fique atento aos sinais e procure ajuda. Não fique protelando, sublimando ou empurrando para debaixo do tapete.

Se ame mais, se valorize, dê mais importância a você mesmo, não se importe com opiniões alheias, pois as falas nem sempre refletem a verdade. Não vá pelos rótulos dos outros, seja autêntico, original. Saia da mesmice, vença o marasmo e rompa com a inoperância que não irá te levar a lugar nenhum. A VIDA É BELA!

Quero encerrar com um poema, como um bálsamo para nós!

“Chega uma hora que você tem que mudar o curso da sua vida e peneirar tudo que tira o brilho do seu olhar, tudo que anula o seu sorriso, tudo que te decepciona. E isto inclui coisas e pessoas. Não que eu seja egoísta, mas as vezes o nosso coração necessita de cuidados, e se a gente não se posicionar quanto a isto, ninguém o fará. Portanto comecei a peneirar, comecei a tirar o que tem sido pequeno demais para mim, e ficando com o que realmente vale a pena, tanto em coisas, como em pessoas, como em sentimentos. Mesmo que seja difícil, mas chega uma hora que a alma da gente pede socorro, lugar, espaço, só para tentar florescer de novo, mesmo em meio a dor.” - Cecilia Sfalsin




LAINÉ SUZUKI
 Studio de Beleza

Nossa missão é ajudar você a se sentir incrível, porque você merece brilhar em todos os momentos da sua vida.



iGreen
energy.



**QUE TAL TER UM
DESCONTO DE ATÉ**

15%
**NA CONTA
DE ENERGIA**

**SEM INSTALAÇÕES
SEM INVESTIMENTOS**

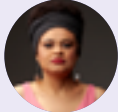
Conheça agora a oportunidade da iGreen Energy e descubra como você pode começar a economizar na energia do seu lar, comércio e/ou empresa!

**COMECE A
ECONOMIZAR AGORA!**



A ação Novembro Azul

Confira um rápido bate-papo entre o psicanalista Donizeth Silva e a Enfermeira Integrativa Jucilea Ribeiro



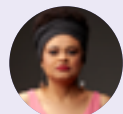
Jucilea Ribeiro
Enfermeira

Como psicanalista clínico, como você enxerga a resistência ao exame preventivo ao câncer de próstata?

Acredito que é a questão de disseminação da informação. Antes, o exame mais divulgado para prevenção do câncer de próstata era o toque retal. Mas hoje, tem outros exames que podem fazer: o ultrassom, de urina, de sangue, tem várias outras maneiras que um médico pode detectar. Então, essa resistência atribuo basicamente à falta de informação.



Donizeth Silva
Psicanalista Clínico



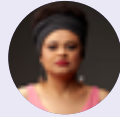
Jucilea Ribeiro
Enfermeira

Até porque hoje em dia, a tecnologia está bem avançada e o exame de sangue, chamado PSA, já revela parâmetros em relação ao funcionamento normal ou anormal da próstata.

Outro detalhe importante é quando começar a fazer esse acompanhamento, o mais recomendável a partir dos 40 anos, principalmente se você teve casos na família com pai, tio e avô que tiveram problema na próstata, independente do problema, do agravamento do problema na próstata. Tio, pai ou avô, a partir dos 40 anos já é recomendável. Hoje o acesso à informação está muito fácil, com um clique se tem à informação, mas aí acaba gerando ansiedade e medos.



Donizeth Silva
Psicanalista Clínico



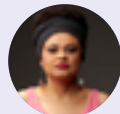
Jucilea Ribeiro
Enfermeira

Você levantou a questão da genética, há também a epigenética: que são os fatores externos inseridos no organismo ao longo da vida. Portanto, pode existir a predisposição para um câncer de próstata ou de qualquer outra doença, se você tiver a cultura de hábitos saudáveis, o organismo pode não desenvolver a doença. Toda essa informação é comprovada cientificamente, comportamentos positivos ajudam na prevenção de outros males ao corpo humano.

Essa campanha é importante para que possa quebrar paradigmas, possa desmistificar o inconsciente coletivo e o homem realmente procurar saber. Desenvolver hábitos saudáveis, e falando no meu campo da psicanálise, da psicoterapia, o homem precisa estar emocionalmente bem para aceitar que a idade chegou e fazer um acompanhamento.



Donizeth Silva
Psicanalista Clínico



Jucilea Ribeiro
Enfermeira

O Novembro Azul consiste em uma chamada para a prevenção do Câncer de Próstata, porém, o homem pode desenvolver outras doenças e precisa se conscientizar e se cuidar preventivamente.

As pessoas estão esquecendo que a parte emocional é que comanda. O homem precisa de um autoconhecimento pleno. Se houver uma carga, aquele lixo emocional por dentro e vem, por exemplo, um diagnóstico de câncer de próstata, ou qualquer outro tipo de enfermidade que aconteça, que demanda um tratamento intenso, e ele não estiver preparado sentimental e emocionalmente; para enfrentar isso, os resultados decorrentes serão ainda mais difíceis.



Donizeth Silva
Psicanalista Clínico

CAPA



LUZIA COSTA



Empresária, construiu um império no ramo da beleza e estética, criou um método revolucionário que se tornou a Sóbrancelhas.

DESTEMIDA E APAIXONADA POR FRANQUIAS

Mentalidade empreendedora e resiliência definem o sucesso de Luzia Costa

L

uzia Costa, nascida em Passa Quatro - MG, 43 anos, casada, mãe de 2 filhos. Empresária, palestrante e mentora.

Formada em estética, pós-graduada em docência do ensino superior e intradermoterapia. Pós-graduada em biomedicina estética.

Atua há mais de 20 anos no ramo da estética, foi manicure, dona de carrinho de lanches, lanchonete, pizzaria. Hoje, CEO do Grupo Cetra, com marcas como Sóbrancelhas, Reduci e DepilShop. São mais de 13 milhões de clientes atendidos, conquistando o mercado do Brasil, Argentina, Bolívia, Portugal e Estados Unidos.

Em sua história de garra e muito sucesso, Luzia coleciona prêmios de destaque no mercado, como Prêmio Grandes Mulheres, na Categoria de Médias Empresas, realizado pela Pequenas Empresas e Grandes Negócios e Facebook; Destaque Empresarial 2018 & Revelação na área de Empreendedorismo Social; Prêmio Empresário do Ano Top of Quality Gold Internacional; Empresa Referência Nacional Melhores do Ano, pela Agência Nacional de Cultura, Empreendedorismo e Comunicação; Prêmio Quality Brasil; Prêmio Empresa Brasileira do ano 2015; entre outros.

Revista Meta: Luzia, vamos começar pelo seu início, como foi sua primeira experiência no empreendedorismo?

Luzia Costa: A minha primeira experiência no empreendedorismo foi vender biscoito de porta a porta.

Foi aquela necessidade que sempre comento, faltava dinheiro aqui e ali, não tinha condições financeiras suficientes nem para comprar pipoca para meu filho. Estourava pipocas e levava para ele na igreja, em uma das vezes ele comentou que a pipoca estava fria e queria trocar.

Nesse dia decidi que iria mudar a história da minha casa. Cheguei em casa e comecei a empreender, vendendo biscoito de porta em porta.

Essa foi a minha primeira experiência com o empreendedorismo, vendendo biscoito. Mesmo com todas as dificuldades enfrentadas, foi através dela que iniciei minha trajetória de sucesso como empreendedora.

Revista Meta: À época sua visão já era de construir um negócio sólido ou se via apenas como autônoma? Quais passos para um profissional autônomo começar e estruturar uma empresa?

Luzia Costa: Naquela época, a sobrevivência era a prioridade. No entanto, digo que o empreendedor, ao trazer consigo esse espírito de sobrevivência e inicia por empreender, dificilmente irá parar ou desistir. Quando alguém que não tem interesse em iniciar um negócio se encontra em uma situação difícil, a primeira opção é procurar por um emprego. No entanto, para aqueles que optam por empreender, há uma grande chance de alavancar na carreira.

Foi por isso que, quando me vi enfrentando dificuldades financeiras, decidi investir no empreendedorismo. Em vez de entregar currículos em empresas, meu objetivo era ajudar minha família através do empreendimento. Não sonhava com nada grande, a ideia era ajudar na minha casa empreendendo.



Foto: @_clickbusiness_

Revista Meta: Acredita que o maior fator de sucesso na rede Sóbrancelhas se deu às técnicas que você desenvolveu ou a visão de negócio?

Luzia Costa: A obediência, a persistência na visão correta do negócio são essenciais. Existem várias técnicas boas de desenvolvimento. Todos possuem uma técnica e habilidades. No entanto, para que essa técnica seja conhecida e de fato se torne o modelo de negócio, é preciso muita obediência, renúncia e persistência. Somente assim poderemos alcançar os resultados e colher os frutos desejados através dessa técnica. A técnica é uma ferramenta também para o sucesso. Porém, sozinha ela não se sustenta.

Revista Meta: Você já conhecia o modelo de franquias, como e em que momento começou a ver essa possibilidade?

Luzia Costa: Já conhecia. Fazia um tempo que estava prestando consultoria e treinamento para salões de beleza e

outras franquias que estavam se instalando. Então, já estava conduzindo treinamentos para algumas franquias.

Comecei a pesquisar e estudar sobre esse modelo de mercado que me despertou muito interesse. Me apaixonei e decidi transformar meu empreendimento em uma rede de franquias. Portanto, quando abri minha primeira loja como plano piloto, já tinha a intenção de torná-la uma franquia, antes era uma escola de estética. Assim, montei tudo com a visão de ser uma franquia. As pessoas chegavam e perguntavam sobre o meu projeto, já dizia que era uma franquia.

Revista Meta: Ter uma rede de franquias vai além de conquistar o público, é conquistar empresários que desejam ter a mesma empresa que a sua. Como foi quando você percebeu que criou um modelo de negócios validado.

Luzia Costa: Gratificante. É algo que quando você valida um modelo de negócio, você testa. Chamamos de realizar um piloto. Após constatarmos que deu certo, replicar se torna



CLICK BUSINESS

FOTOGRAFIA E VÍDEO PARA EMPRESAS



Potencialize sua Marca Pessoal!

@_CLICKBUSINESS_

(12) 97404-7084

muito fácil. Portanto, à medida que você reaplica e realiza as mesmas atividades e tarefas passo a passo, agrega parceiros para duplicar o seu modelo do negócio, o crescimento é muito mais seguro e consistente.

Revista Meta: Como você vê o grande e constante crescimento do setor da Beleza no Brasil? Apesar da grande concorrência ainda há oportunidades?

Luzia Costa: Vejo muitas oportunidades, sim. Há concorrência em todos os segmentos, em todos os negócios. A concorrência nos impulsiona constantemente a inovar, a não ficar parados, a destacar-nos verdadeiramente.



Foto: @_clickbusiness_

Então a oportunidade é gigantesca, tem muito mercado, a demanda é enorme, há um amplo mercado, existem muitas possibilidades excelentes ainda.

Com tanta competição, é importante lembrar que o entusiasmo é um diferencial que pode fazer toda a diferença no sucesso do nosso negócio.

Revista Meta: Como se preparar para sair do operacional, por onde começar a estudar gestão?

Luzia Costa: É um desafio, pois o operacional é muito envolvente. No meu caso, sempre tive prazer em realizar as tarefas práticas, adorava atender. Então, precisei realizar um desmame das minhas clientes para que elas entendessem que minha equipe estava tão qualificada e capacitada quanto eu. Sendo assim, seria possível entregar essa cliente na mão da equipe, proporcionando a elas uma sensação de segurança.

Existe um forte vínculo em querer estar presente, gosto muito mais da prática, de estar na linha de frente do que fazer gestão. O que me motivou e me fez prosseguir é o meu encanto pelas pessoas. Amo estar com pessoas e percebi que podia fazer isso de outra forma. Sem estar atendendo, com a mão na massa.

Gestão é um desafio para todos, caso contrário, não é possível alcançar crescimento e multiplicação. Hoje, sinto-me privilegiada ao observar as meninas desenvolvendo e aplicando a minha técnica nos *shoppings*. Isso me emociona demais, choro emocionada muitas das vezes, pois é algo verdadeiramente lindo. É muito gostoso, uma sensação incrível.

Revista Meta: Você criou um movimento social com o *Truck do Bem*, como foi a idealização, aceitação e continuação dessa proposta social?

Luzia Costa: O projeto social *Truck do Bem* existe desde o início da escola. Desenvolvíamos, na verdade, antes da *Sóbrancelhas*, na escola tínhamos o processo na qual administrávamos o treinamento.

As modelos compareciam para serem atendidas gratuitamente pelo serviço da área de estética. Quando criamos a franquia, decidimos levar esse treinamento para as comunidades, escolas e igrejas, onde atendíamos mulheres que não tinham condições

“
A obediência,
a persistência
na visão correta
do negócio são
essenciais.
”



financeiras. As meninas se capacitavam e podiam ter acesso à marca, entender e aprender os processos. Esse movimento foi crescendo e melhorando.

O *Truck do Bem*, consiste na loja móvel com a mesma estrutura de uma loja de *shopping*. As clientes podem ser atendidas tendo acesso a tudo que diz respeito à franquia: ar-condicionado, produtos, técnicas de excelência, conforto e qualidade, como se elas estivessem em um *shopping center*. Os depoimentos das clientes são emocionantes e surpreendentes.

Revista Meta: Sempre visamos o aprendizado e crescimento dos nossos leitores. Como ter resiliência e perseverança para continuar empreendendo enquanto os resultados ainda não estão como desejamos?

Luzia Costa: Digo que é um ato de fé. Refere-se a caminhar com confiança. Entendendo que a Sóbrancelhas é um projeto do Senhor. Portanto, ao entender que, se parar, não será apenas você quem sofrerá consequências, mas também muitas outras pessoas, é importante lembrar que existem diversas vidas envolvidas.

Esse meu projeto e o seu projeto pode alcançar muitas vidas ainda. Compreendendo esse princípio, não pode mais parar e nem desistir. Desse modo, é fundamental olhar para a visão que Deus tem para o seu negócio e perseverar. Você terá que buscar os recursos necessários para isso.

Revista Meta: Qual sua meta para o próximo ano?

Luzia Costa: Continuar expandindo para todos os outros países, porque ainda se contassem as estrelas, não saberíamos a nossa descendência - (Gênesis 15.5).

Essa é a promessa para a minha vida. Então, já estamos em alguns países e a ideia é continuar expandindo para novas nações, novos países e povos; para que essas pessoas sejam alcançadas através da Sóbrancelhas, não somente pelos nossos serviços, mas também será ali que conseguiremos chegar com a palavra de Deus através da nossa marca.

Aonde a marca chega, os nossos serviços e produtos chegam, com isso a palavra de Deus é pregada. Por isso a sede de crescer e de estar cada vez no meio de novos povos.



MetaCAST

APRESENTAÇÃO ESTÚDIO PODCAST CLICK BUSINESS



Link 2023

Encontro focado em crescimento e ações práticas



“

É com muita satisfação falar que participei do evento da Revista Meta, o Meta Link, no qual as palestras foram maravilhosas. Acredito que foi um evento que pôde agregar muito valor e conhecimento para cada um que participou.

Acredito que podem acontecer mais eventos iguais no Novotel, um espaço maravilhoso, onde tivemos um coffee break muito gostoso e fechamos com chave de ouro. Amei, gostei muito e quero participar dos próximos. Gratidão!



Eracilda Diniz
Cabeleireira

“

Participei do último encontro Meta Link Negócios com empreendedores e microempresários e fiquei impactado com essa nova geração de empreendedores visionários que temos em nossa cidade.

Em especial o Gabriel da Psyche Aerospace um jovem empreendedor, liderou a apresentação de sua empresa e seu produto de uma forma brilhante e futurista. Foi um privilégio estar neste encontro e espero que tenhamos outros. Forte abraço Revista Meta pelo evento e pelo convite.



André Vezzani
Gerente Executivo
Comercial NipBr

“

O Evento Meta Link Negócios da Revista Meta, foi incrível focado em negócios, educação, oratória, talentos e networking. Assisti a palestras inspiradoras e conheci pessoas incríveis. O evento facilitou o networking, permitindo conexões valiosas entre os participantes. Foi uma experiência enriquecedora que me proporcionou novos conhecimentos e oportunidades de crescimento pessoal e profissional. Agradeço aos organizadores por criar um evento tão impactante.



Silvia Dias
Especialista em Branding
para Empreendedoras

Agradece a todos os parceiros e patrocinadores do Meta Link 2023

Patrocínio OURO

ESTILUS | ÓTICA

DESDE 1986

Patrocínio PRATA

PSYCHE AEROSPACE

CLICK
BUSINESS

JU CRUZ
PERSONALIZADOS

Equipe Criativa
blue cherry

marimel
PAPELARIA CRIATIVA

Patrocínio BRONZE

Bruna Saes
FOTÓGRAFA E VIDEOGRAFA

registrati
Marcas e Patentes

WE/ROKT

4 de Março

DANILA COLLA
BELEZA & ESTÉTICA

VP CONSULTORIA

Simei Coelho
ADVOCACIA

KERIGMA
SOLUTIONS

ad
Andréia Dias
Boutique

AD
ARTES E DESIGN DE BRUNO

poema
TEATRO MUSICAL

POWER
Agência

CG
CrisGandolpho
IMÓVEIS

Franquia no segmento de estética - Novidades e Tendências

A demanda por uma imagem jovem e saudável fomenta a inovação em estratégias



Maristela Nogueira

Profissional de franquias há 14 anos. Atuação pela Cacau Show e Havanna.

A indústria de estética está em constante evolução, trazendo consigo diversas tendências e novidades. Neste artigo, vamos explorar os últimos lançamentos deste mercado, como o crescimento da indústria de franquias de estética e as vantagens de investir nesse segmento.

Diante das mudanças no estilo de vida e dos avanços tecnológicos, novas tendências estão surgindo, desde tratamentos não invasivos até procedimentos personalizados, a estética está se adaptando às demandas dos consumidores modernos.

A busca por uma aparência rejuvenescida e saudável impulsiona a inovação nos tratamentos. Terapias avançadas, como lasers e ultrassom, estão revolucionando o campo da estética. Além disso, técnicas inovadoras, como o microagulhamento, estão ganhando popularidade devido aos seus resultados eficazes.

Crescimento da indústria de franquias de estética

A indústria de franquias de estética tem experimentado um crescimento significativo nos últimos anos, o que representa uma oportunidade lucrativa nesse mercado em expansão.

Investir em uma franquia no segmento de estética oferece várias vantagens. Além de ter acesso a um modelo de negócio comprovado, você recebe suporte e treinamento dos franqueadores. Ademais, você se beneficia da marca estabelecida, da base de clientes existente e de estratégias de marketing eficazes.

Embora existam muitas oportunidades, também há desafios a serem enfrentados. A concorrência acirrada, a necessidade de se manter atualizado com as novas tecnologias e as demandas dos clientes exigentes são apenas alguns dos desafios que os franqueados deste segmento podem enfrentar. No entanto, com o conhecimento e a preparação adequados, esses desafios podem ser superados.

Perfil do franqueado de uma franquia de estética

Para ter sucesso neste negócio, é necessário ter algumas características-chave. É importante ser apaixonado pela indústria de estética, ter habilidades de gerenciamento de negócios, capacidade de liderança e disposição para aprender e se adaptar às mudanças. Também é crucial ter uma mentalidade empreendedora e a capacidade de se relacionar com os clientes e a equipe.

O mercado de franquias no segmento de estética oferece várias oportunidades para empreendedores qualificados. Com o crescimento contínuo da indústria, a demanda por serviços de estética de qualidade continuará a crescer. Para aqueles dispostos a investir tempo, energia e recursos nesta área, o potencial de sucesso é promissor.



Conheça nosso site, construído para que você tenha o melhor da Revista Meta em suas mãos sempre que quiser, visite RevistaMeta.com.br

Fácil navegação e o **melhor conteúdo empreendedor** de São José dos Campos e RM Vale

The screenshot displays the website's layout. At the top, there is a navigation bar with the 'Meta' logo and a search icon. Below this is a large banner for 'Meta link negócios' with a date '28 | out 14h' and 'NOVOTEL São José dos Campos - SP'. A call to action 'CLIQUE AQUI E INSCREVA-SE' is present. The main content area features a large article titled 'O valor da enfermagem nas unidades de saúde' with a sub-headline 'O segredo para o Sucesso em Saúde: Como uma gestora de Enfermagem pode te ajudar na gestão de sua clínica ou Hospital? Você já se'. To the right, there are social media icons and a section for 'Edição 06 | Setembro 2023' with a 'Baixe Grátis' button and a link for 'Edições Anteriores'. Below the main article, there are sections for 'Economia' and 'Tecnologia'. The 'Economia' section includes articles like 'Como planejar suas finanças para crescer' and 'Agropecuária continua a liderar o desempenho de exportações em abril'. The 'Tecnologia' section includes 'Aniversário de São José dos Campos' and 'Threads: O que a nova rede social te ensina sobre o digital'. At the bottom, there are several small image thumbnails for other content.

Entrevistas • Matérias • Artigos
Bem-vindo à RevistaMeta.com.br



SEU LIVRO ESTÁ MAIS PRÓXIMO DO QUE IMAGINA



Publicar **seu primeiro livro** pode estar a **um passo** de distância. Conte conosco para expor **seu projeto no papel**.

Caminhamos contigo **desde as primeiras linhas** até o dia do **seu lançamento**.



EMPREENDEDORES DE TALENTO



Simei Coelho

Simei Coelho Advocacia
@simeicoelhoadvocacia



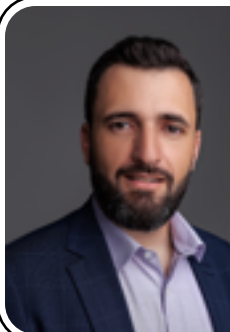
Assessoria Jurídica completa para Pessoas Físicas e Jurídicas.



Adriana e Welligton

Agencia digital pro 20
@agenciadigitalpro20

Somos uma agência digital de excelência, dedicada a transformar sua presença online em uma característica de sucesso. "Soluções em marketing e comunicação para empresas"



Almir Meireles

XP Investimentos



Escritório especializado em orientar e auxiliar os clientes na tomada de decisões financeiras, visando alcançar seus objetivos e maximizar o retorno sobre o investimento.



Donizeth Silva

Psicanalista Clínico

kerigmasolutions_psicanalista

Ajudo pessoas a ressignificar suas dores emocionais, sentimentais, espirituais e funcionais.



Marcelo Murin

Coach & Conselheiro Empresarial

@murin.magus8



Você conhece seus Talentos Naturais e como os utilizar em seu potencial máximo? Sabe extrair a melhor versão da sua equipe, trazendo maior engajamento e melhores resultados?

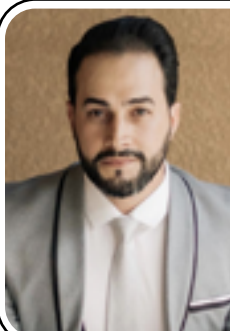


Robson Santana

Ator e Professor

@academiapoema

A Academia Poema é uma escola de Teatro musical que ajuda crianças e adolescentes a desenvolverem suas habilidades artísticas e emocionais através do canto, da dança e interpretação.



Thiago Vasconcelos

Wone Group

@wonegroupoficial



Empresa especializada em Planejamento Societário, Patrimonial e Sucessório, em Recuperação de Créditos Tributários, Implantação da LGPD e Compra de Direitos Creditórios.



Alexandre Almeida

AletricForce

Seu bem estar e segurança são minha especialidade.

Especializado em instalações elétricas e segurança eletrônica.



Gideone de Jesus

Depósito 4 de Março

@deposito4demarco

Materiais para construção
Solução do seu dia a dia!



Beleza e Negócios: Procedimentos Estéticos para Arrasar no Branding



**Amanda
Cristina**

Especialista em
branding pessoal
e marca.

A estética desempenha um papel fundamental no mundo dos negócios

Vamos falar sério, no mundo dos negócios, causar uma boa primeira impressão é como ouro. Acredite ou não, a beleza e o *branding* têm muito mais em comum do que você imagina. Neste papo descontraído, vamos explorar como procedimentos estéticos podem ser seus parceiros secretos no mundo empreendedor.

A Estética e o Branding

O lance é o seguinte: estética importa! Se você é um empreendedor, sua marca e aparência são cruciais. Veja como os procedimentos estéticos podem turbinar seu *branding*:

1. Confiança e Profissionalismo

Nada como parecer um sucesso, certo? Procedimentos estéticos, como cuidar da pele ou dar um *up* no sorriso, fazem você parecer confiante e profissional. E isso não é somente para pessoas, empresa com uma equipe confiante, reflete na relação com clientes e parceiros de negócios.

2. Marca na Ponta da Língua

A aparência não fica somente nas pessoas, não! Empresas que investem no *design*, desde seus logotipos até a decoração do escritório, constroem uma imagem consistente. Ter uma identidade visual legal chama a atenção e gruda na memória do cliente.

3. Conexão com o Público

Sabe quando um *influencer* combina com uma marca? É tudo sobre estética. Empresas que escolhem figuras com o mesmo apelo estético que seu público-alvo têm mais chances de fugar a clientela. Afinal, a galera se identifica!

4. Felicidade Interna

Funcionários felizes são mais produtivos. Oferecer benefícios como massagens ou descontos em academia ajuda na motivação da equipe. E adivinhe isso reflete na imagem da empresa.

Por fim, beleza e *branding* são como melhores amigos, sempre juntos nas horas boas. Procedimentos estéticos não são somente vaidades, são uma estratégia para alavancar seu negócio. Portanto, pense com carinho em como a estética pode se encaixar na sua marca, arrase no mundo dos negócios com confiança e estilo!



@abacaxique



Metamulheres

DE TALENTO

Apresentado por



TALENTOSAS

Mulheres que assumiram o protagonismo
com garra e ousadia

ESSÊNCIA INFANTIL

O limite da
estética na
infância

BUSINESS WOMAN

aprendizado e
network para
empreendedoras
em um espaço
seguro



#3
NOVEMBRO
2023



Agenda aberta para

RECRUTAMENTO E SELEÇÃO

O meu trabalho é encontrar a pessoa certa para o lugar certo.

- Candidatos capacitados
- Triagem de currículos
- Agendamento de entrevistas
- Processo seletivo
- Contratação

ENTRE EM CONTATO!





Talentedas em Potencial

Mulheres empreendedoras trazem uma perspectiva única e diversificada para o mundo dos negócios



Dia Mundial do Empreendedorismo Feminino, um dia que celebra o poder e a proeza do empreendedorismo

feminino. Em um mundo onde as mulheres vêm quebrando barreiras, a melhor maneira que a Editora Curi e a Revista Meta quiseram homenagear as mulheres talentosas foi na capa Mulheres de Talento.

A Meta é uma revista composta por sócias e irmãs negras, acrescentando uma camada extra de diversidade e inclusão à mistura. Com o tema do empreendedorismo feminino em mente, a equipe queria apresentar mulheres que não apenas personificassem o talento, mas também precisavam de um espírito empreendedor que pudesse inspirar outras pessoas.

Quando chegou a hora de selecionar as estrelas da capa da edição, convidaram algumas amigas com as quais se identificaram para compô-la. Queriam mulheres ousadas que assumiram riscos sem medo de desafiar o *status quo*. Elas as encontraram.

Essas mulheres possuem forças a serem consideradas, cada uma delas traçando seus próprios caminhos no mundo dos negócios. A revista queria contar as histórias por trás dessas mulheres talentosas. Convenhamos, o sucesso não vem fácil. É preciso trabalho árduo, determinação e muita resiliência. Essas mulheres possuem isso de sobra.

Portanto, ao folhear as páginas desta revista e admirar a impressionante capacidade da Mulher de Talento, reserve um momento para apreciar a jornada em que cada uma dessas mulheres embarcou. Elas são uma prova de que, com fé, lapidação dos talentos, determinação, ousadia e resiliência, tudo é possível.

Portanto, um brinde à comemoração do Dia Mundial do Empreendedorismo Feminino e a todas as mulheres incríveis que estão deixando sua marca no mundo. Que suas histórias nos inspirem a sonhar alto, assumir riscos e nunca se contentar com nada menos do que nosso verdadeiro potencial.



Jucélia Ribeiro

Curi Editora e Revista Meta

A decisão e escolha de empreender foi a partir da gravidez de sua linda princesa, momento que iniciou estudos sobre o assunto. Após o nascimento da filha teve a certeza de que precisava abandonar o regime CLT.

Ama a área comercial, se envolveu com afinco para crescer e desenvolver esse talento e paixão. Uniu-se às irmãs e família dando início a vários projetos, alguns deram certo, outros não, porém seguiram em frente.

Hoje, atua juntamente com as irmãs e um grande amigo Wagner Bonfim, em uma sociedade; a Curi Editora e Revista Meta.

É apaixonada por tudo que acontece nesse mundo do empreendedorismo e mais do que nunca a cada dia que passa tem a certeza da melhor escolha.

Jucélia diz: "A minha pequena tem aprendido muito, me acompanha em quase tudo e é de encher os olhos. Amo empreender, amo o que faço".



Jucilea Ribeiro

Curi Editora e Revista Meta

Enfermeira de Formação, atuou efetivamente na área da saúde por 24 anos. Em meados do ano de 2017, seu pai adoeceu gravemente. Nesse momento crucial tomou a decisão de deixar o regime CLT e cuidar integralmente de seu querido pai, após o falecimento dele, não se viu motivada a enfrentar o mercado de trabalho novamente, já que participava de vários empreendimentos com sua família.

Decidiu definitivamente estudar, participar de eventos relacionados ao empreendedorismo e atualmente é sócia da Curi Editora e Revista Meta juntamente com o Wagner Bonfim e suas irmãs.

Neste projeto de grande êxito, companheirismo, dedicação e resiliência tem a certeza de que está no caminho sem volta. Descobriu a paixão da escrita e compartilhamento de conhecimentos aos leitores.

Ousadamente enfatiza, "o céu é nosso limite". Toma emprestado a fala do mentor Dr. Simei Coelho: "Para frente vamos".



Soleane Estevam

Soleane Centro Estético

Natural da Bahia, casou-se aos 18 anos, ficou viúva com 27 anos, mãe de um filho de 18 anos.

Soleane sempre teve o desejo de atuar na área da estética. Em 2016, descobriu seu talento ao fazer sua primeira massagem modeladora. Desde então, se dedica a desenvolver as atividades que fará pelo resto da vida.

Após 7 anos como esteticista, ela descobriu que ser profissional vai além de fazer massagens. Agora, seu foco consiste em cuidar integralmente do paciente, ajudando a melhorar sua autoestima.

O atendimento transcorre em um momento único para cada cliente, cada uma sendo respeitada e carinhosamente cuidada com amor, respeito, dedicação e ética.

É um momento de cuidar não apenas do corpo, mas também da alma e do espírito. Disponibiliza um ambiente leve e aconchegante onde os clientes se sentem em casa, são nessas relações seguras que surgem oportunidades dentro da clínica.



Juliane Cruz

Ju Cruz Personalizados

Juliane Cruz, tem 33 anos, casada com David, mãe da Isabella. Formada em Gestão empresarial e Recursos Humanos.

Com sua filha recém-nascida por encontrar dificuldades para retornar ao mercado de trabalho, decidiu então se dedicar à filha e ao lar.

Tomou coragem e fez seus primeiros pontos em uma máquina de costura, com o único objetivo de produzir peças simples para casa e presentear seus familiares e amigas.

Após muito estudo, com apenas oito meses nesse novo ofício se encantou pela magia dos personalizados. Em uma palestra para empreendedoras descobriu que já estava empreendendo e começou a estudar mais sobre o assunto. A “chave virou” quando seu marido ficou desempregado e viu que com seu *hobby* poderia ajudar a manter a casa.

Atualmente, vende para todos os estados do país, inclusive seus produtos já foram enviados até para o continente europeu.



Talita Riera

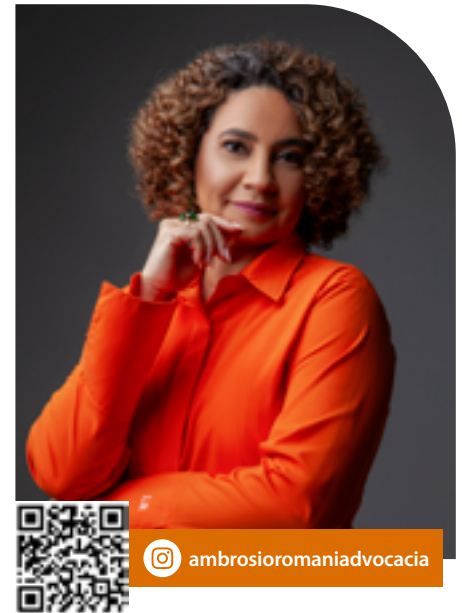
Algodão Brilhante

A trajetória de Talita é uma jornada de superação. O empreendedorismo brotou com o nascimento de sua primeira filha. Ter mais tempo com sua sogra, uma talentosa e habilidosa costureira, revelou-lhe o mundo fascinante dos tecidos e despertou-lhe a coragem. Abandonou o tradicional CLT em busca de liberdade, juntas fundaram a 2YOU, loja virtual de roupas, porém inúmeras adversidades surgiram. As roupas não eram sob medida e problemas na comunicação com clientes causaram seu encerramento.

Após o nascimento do seu segundo filho, Talita renasceu como empresária criando a Algodão Brilhante, focada em vestidos exclusivos e sob medida.

Estudou, estabeleceu rede de contatos, encontrando apoio, sobretudo em Gleice Helen do “Metamorfose Feminina.”

Hoje, a Algodão Brilhante cresce com a missão de oferecer vestidos que marcam momentos, refletem personalidade e geram confiança ao vestir.



Luana Romani

Ambrosio Romani Advocacia

Luana Romani é natural de Jacareí, casada, mãe de 2 filhos. Advogada há 17 anos, dedica-se a defender os princípios de justiça e igualdade no campo jurídico. Com uma paixão pela advocacia e um profundo compromisso em fazer a diferença, Luana, assume papéis de liderança na comunidade jurídica.

Atua como professora universitária e mestre em Direito. Diretora-Tesoureira da OAB Subseção São José dos Campos triênio 2022-2024, e é integrante da Comissão da Verdade Sobre a Escravidão Negra no Brasil e da Comissão de Igualdade Racial, ambas da OAB São José dos Campos.

Sua dedicação em abordar questões sistêmicas e promover a igualdade racial é evidente em sua autoria do livro “Inteligência Artificial no Racismo Estrutural Brasileiro”.

Orgulha-se do compromisso com clientes e comunidade. Com foco na integridade e empatia, ela oferece uma importante representação legal, defendendo os valores de igualdade e justiça.

O impacto da busca pela beleza ideal na infância

Refletir sobre a ótica do equilíbrio no quesito estética infantil é imprescindível

É normal as crianças terem os pais como exemplo, se espelharem nos adultos e imitem manias e comportamentos. No campo da estética a regra não é exceção. E quando a criança começa a fazer questão de usar os mesmos cosméticos em busca dos padrões da moda? Sabemos que existem produtos específicos para os pequenos, mas o cuidado e a atenção são sempre importantes.

O uso de produtos de beleza na infância costuma ser um tema que divide opiniões. Até onde essa prática pode ser considerada normal? Como lidar com essa situação e colocar os limites necessários? Seria só uma brincadeira? Diante desses questionamentos, o papel dos pais é fundamental para entender o momento e saber dosar, impor limites.

O “se maquiar” ou “pintar as unhas” pode ter um tom de uma mera brincadeira. O principal ponto é entender essa vontade da criança e o que essa ação irá proporcionar a ela. A partir do momento que a maquiagem e os esmaltes deixam de ser algo “ocasional” e se tornam uma “necessidade”, o que seria brincadeira passa a ser algo mais sério.

Se não estabelecermos limites, acabaremos com a inocência da infância, encontrando crianças que só saem de casa



Foto: Bruno Monteiro



@patychueri

Patricia Chueri

Jornalista há 18 anos que ama falar sobre o mundo da maternidade.

maquiadas, em busca um padrão de beleza que é intangível e constantemente exibido nas redes sociais. Enquanto isso, no interior desse pequeno, a autoestima mede-se pelo nível de maquiagem ou pelas táticas de beleza adotadas. Não é difícil ouvir crianças expressando o desejo passar por procedimentos estéticos, quando nem deveriam pensar nisso.

As crianças estão em processo de formação e ainda não estão prontas para lidar com padrão de beleza imposto pela sociedade. E cabe a nós, pais, conversar e identificar esses momentos e assim buscar um caminho para guiá-los a uma relação consciente e saudável com os tais produtos de beleza. Existem alguns pontos que podem ajudar:

- Estar atento ao motivo que a criança deseja usar os produtos de beleza;
- Não incentivar o uso falando que está mais bonita ou parecida com alguém;
- Ter cuidado com propagandas;
- É uma questão cultural, mas cabe o bom senso.

O nosso papel é incentivá-los a viverem a infância do jeito que ela precisa ser vivida. Feliz, sem pressa, sem pular fases, com foco no brincar e no aprender. E o mais importante: tudo tem seu tempo!

Mulheres de Negócios

Business Woman gera aprendizado e network para empreendedoras em um espaço seguro



Foto: @_clickbusiness_

Jucilea Ribeiro |  @eujucilearibeiro

A ideia do *Business Woman* nasceu em agosto de 2019, visando promover uma noite de negócios e *networking* voltada para mulheres. Na época, Dani Cruz estava cheia de entusiasmo e nervosismo, pois seria a palestrante principal do evento. Com o intuito de tornar a experiência ainda mais enriquecedora, convidou três amigas para palestrarem juntas.

No dia 01 de setembro de 2019, realizaram o evento que contou com quatro palestrantes incríveis. Além de Dani Cruz, como fotógrafa, marcaram presença a blogueira Nay Castilho, a esteticista Vanessa Gomes e a profissional de marketing Taiane Santos.

Na época, ocorreu a participação de 25 mulheres empreendedoras em uma noite incrível, onde todas desfrutaram muito da experiência proporcionada e ficaram encantadas com o que vivenciaram. Foi algo realmente

especial e marcante. Diante disso, decidiram repetir esse evento tão querido por todas.

Infelizmente, em 2020 foram surpreendidos pela pandemia, impossibilitando de realizar qualquer tipo de encontro presencial. Em 2022, decidiram retomar o evento tão esperado. Realizaram uma edição especial em junho para comemorar o Dia das Mulheres.

A temática escolhida foi “Esperança”, pois sabiam que muitas mulheres haviam enfrentado desafios durante a pandemia e estavam incertas sobre o futuro de seus negócios. Queriam transmitir uma mensagem de confiança e encorajamento para que todas pudessem seguir em frente com determinação.

Além do conteúdo enriquecedor das palestras e painéis, tiveram a presença de patrocinadoras que acreditaram e apoiaram o evento. Essa parceria fortaleceu ainda mais a

rede de contatos entre as participantes, proporcionando oportunidades únicas de *networking* e colaboração.

O objetivo era fazer acontecer e, com o apoio de todas as mulheres presentes, conseguiram criar um ambiente inspirador e transformador.

Logo após as palestras promoveram um momento de descontração e festa. Ambientes instagramáveis, “porque vivemos das redes sociais, isto é bem verdade. Com base no *feedback* positivo recebido até agora, decidimos realizar este evento a cada 6 meses para atendermos as demandas com qualidade de forma consistente, com a garantia que todas tenham acesso a conteúdos relevantes.” – relata Dani Cruz.

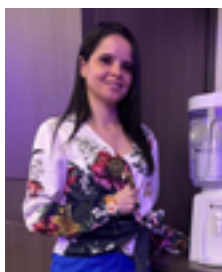
Sendo assim, no primeiro semestre comemoram o dia da mulher que consiste em uma data importante para celebrar as conquistas femininas e no segundo semestre próximo ao dia 19 de novembro que é considerado o principal dia do Empreendedorismo Feminino.

Uma das novidades deste ano são os *stands* com experiências práticas e interativas. Além disso, será um espaço dedicado ao entretenimento para boas risadas. Objetivando momentos de descontração e leveza. Portanto, um dia repleto de aprendizado, *networking* e diversão.

“Obrigada por juntar-se a nós nessa jornada rumo ao sucesso!” – conclui Dani Cruz.



Metamulheres de talento



Raphaella Prado

Power Aqua

A água e a essência da Vida. O A.R.A (aparelho reparador da água) veio para revolucionar o mercado mundial da água.



11 9 8842-1608



Eracilda Diniz

Cabelereira

Empreendedora a mais de 20 anos em SJCampos - SP. Especializada em tratamentos capilares, cortes, coloração, penteados e makes. Experiente em preparação de modelos.



12 99790-4290

@eracildadiniz



Marisa De Paula

Projeto Pensare

Profissional capacitada para te preparar para desenvolver uma oratória assertiva, clara e estratégica



12 99709-9525 @marisadepauladepaula



Sônia Morais

Terapeuta Sistêmica

Seja a Mulher REAL que você nasceu para ser, encontrando a harmonia na espiritualidade emocionalmente saudável.



12 99122-0387

soniamoraisoficial

MetaTECH

Apresentado por

PSYCHE AEROSPACE

A CIDADE INTELIGENTE DO VALE

São José dos Campos - SP
recebe a Recertificação
como Cidade Inteligente,
Sustentável e Resiliente

#2
NOVEMBRO
2023



Pulverização autônoma de ponta

VANT HARPIA P-71

Na fronteira da autonomia operacional, essa revolucionária inovação tecnológica destaca-se com uma frota de drones aptos a pulverizar até 10.000 hectares em apenas 24 horas. Este feito marca uma etapa crucial na modernização da agricultura contemporânea. Com uma integração perfeita, apresentamos a Beluga, uma estação de controle e reabastecimento que incorpora robustez e inovação. Esses elementos moldam a trajetória futura da agricultura de precisão.



COBERTURA	40 HA/HORA
VAZÃO	1-60 L/HA
AUTONOMIA	10+ HORAS

A psyche torna soluções tradicionais obsoletas

Simulação de 1.000 ha com contrato anual

	DRONES AUTÔNOMOS	TRATOR	AVIÃO AGRÍCOLA	DRONE MANUAL
EMPRESAS	PSYCHE			
DURAÇÃO	5 horas	4-5 dias	1-2 dias	15-17 dias
PREÇO	R\$380k	R\$810k	R\$450-550k	R\$1.4-2.2M
PISOTEIO	Não	Sim, ~5% da terra	Não	Não

ESTAÇÃO BELUGA

Em conjunto com o Harpia P-71 a Psyche Aerospace desenvolveu uma estação de controle e reabastecimento, conhecida como Beluga, um componente essencial para o correto funcionamento de nossa operação A Beluga trabalha sinergia com o Harpia P-71, combinando robustez, tecnologia e inovação.

Com a integração entre a Beluga e o Harpia P-71 realizaremos uma das maiores revoluções no setor agrícola, aliando autonomia e eficiência em nossa operação de pulverização. Com a capacidade de armazenar 60 mil litros (dentro combustível e defensivos) e a habilidade de reabastecer o Harpia P-71 em apenas 30 segundos também de forma autônoma, através de braços robóticos.

A Beluga garante a pulverização de 300 mil hectares com apenas uma carga total de seu tanque, o que torna a estação de abastecimento como uma das principais bases, comparada inclusive com o poder militar.



COBERTURA 31.4K HA

CAPACIDADE 60K L

RECARGA P-71 30 S



O benefício da Recertificação para as Cidades Inteligentes, Resilientes e Sustentáveis



Jucilea Ribeiro

@eujucilearibeiro

Foto: Claudio Vieira/PIT São José dos Campos

São José assume o nível mais alto da certificação em relação aos parâmetros das normas ABNT NBR ISO (37120, 37122 e 37123)

A certificação de acordo com as normas ABNT 37120, 37122 e 37123 traz benefícios significativos para as cidades inteligentes, resilientes e sustentáveis. Além de garantir a conformidade com os padrões estabelecidos, o processo promove a melhoria contínua dos serviços e infraestruturas urbanas. Isso contribui para o desenvolvimento e adoção de tecnologias avançadas que melhoram a qualidade de vida dos cidadãos.

A recertificação fortalece a confiança das cidades no cenário nacional e internacional, tornando-as atrativas para investimentos e parcerias estratégicas. Por fim, ao adotar as normas da ABNT, a cidade está alinhada com os princípios da sustentabilidade, promovendo o equilíbrio entre o crescimento econômico e o bem-estar social e ambiental.

Quando se fala de recertificação, refere-se a um processo que busca garantir a qualidade e a eficiência das tecnologias utilizadas em cidades inteligentes, resilientes e sustentáveis. Afinal de contas, em um país tão tecnológico como o nosso, é fundamental investir em soluções que promovam o uso inteligente dos recursos e contribuam para a melhoria da qualidade de vida da população.

São em torno de 276 indicadores analisados que vai muito além da questão tecnológica, consiste em uma auditoria que apoia em todas as certificações. Faz com que a cidade aqui representada por São José dos Campos – SP, tenha o mesmo anseio de buscar melhorias, qualidade de vida e sustentabilidade. O objetivo é melhorar a qualidade de vida dos cidadãos em todos os aspectos.

Ao estressar todos os indicadores e perceber que tecnologia é um dos pontos para uma abrangência grande de informações relevantes, a prefeitura e as políticas públicas passam a ter um protagonismo para consumir tecnologia e inovação. Assim, seguindo as tendências de mercado.

Esse processo causa uma transformação disruptiva no sentido de fazer primeiro dever de casa, organizar através de um processo, uma metodologia. A partir disso a administração acena de forma diferente e muito mais positiva para o mercado, dizendo: conheço o processo e mostra a todos que sabe o que quer e que fará acontecer dessa forma.

O maior ganho de toda essa movimentação é uma busca de uma metodologia organizada através de se conhecer, saber quais são as deficiências e quais suas demandas e assim buscar a solução mais adequada.

Pensando na experiência do usuário que é algo que vem da indústria, na experiência do cidadão, o foco nisso começará a fazer muito mais sentido todo o processo, toda a estruturação, toda essa normatização.

Por fim, toda essa estrutura colabora para uma gestão de alta performance na gestão pública, na geração de valor para o cliente final, de maneira otimizada, buscando maximizar os resultados positivos em todos os âmbitos da cidade e dos cidadãos.



Foto: Claudio Vieira/PIT São José dos Campos

Conversa com Anderson Farias, Prefeito de São José dos Campos-SP



Foto: Claudio Vieira/PIT São José dos Campos

Anderson Farias, Prefeito de São José dos Campos-SP

Revista Meta: Qual o impacto para a sociedade joseense da recertificação de São José como cidade inteligente, sustentável e resiliente?

Anderson Farias: Já tivemos certificação em março de 2022. Verificamos reflexos nos últimos 12 meses. Certificação não é prêmio, consiste na análise de mais de 270 indicadores numa cidade inteligente que prioriza as pessoas.

Cada vez mais empresas, indústrias e investidores procuram cidades com políticas públicas sustentáveis e planejamentos jurídicos embasados, incluindo plano diretor e lei de zoneamento para segurança dos investimentos e colaboradores.

São José dos Campos, recebeu a certificação, pela qual pudemos cuidar de mais de 270 indicadores, trabalhar essas informações para melhorar a vida das pessoas. Atraindo investimentos, gerando emprego e renda. É o maior programa social que uma cidade, um estado e um país podem ter. Então, agora, sendo recertificado, a nossa responsabilidade aumenta.

Fomos recertificados com melhora, a nossa nota subiu. Já passamos de ano. Agora, passamos de ano de novo com uma nota maior. Isso é importante, não se faz sozinho, são muitas pessoas envolvidas, além da prefeitura.

A cidade inteira, incluindo empresas, indústrias, comércios, igrejas e entidades, bem como os poderes executivo, legislativo e judiciário, se envolvem. Cada cidadão contribui para que, na data de hoje, possamos receber essa recertificação.

Com outra informação, talvez sejamos a única cidade do mundo com as três certificações de inteligente, resiliente e sustentável.

Revista Meta: Como o Sr. avalia a importância do Parque de Inovação Tecnológica – PIT, para o empreendedorismo joseense?

Anderson Farias: Em São José dos Campos, já temos no DNA da cidade, do cidadão, o interesse pelo empreendedorismo.

Empreendedorismo nada mais é do que uma pessoa resiliente, alguém que realmente tem objetivos e planejamento. Ela terá obstáculos e desafios, porém sabe que possui capacidade e competência para vencê-los. Isso é o que chamamos de empreendedorismo, o dono do CNPJ, que gera empregos.

Temos empreendedorismo nas escolas: sétimo, oitavo e nona série, de 12 a 14 anos. Queremos jovens resilientes e bem formados para o futuro da cidade. Portanto, o planejamento da cidade, em conjunto com a sala do empreendedorismo, visa formar pessoas resilientes. O Parque de Inovação Tecnológica é uma peça central que coroa todas essas ações.

O Parque de Inovação Tecnológica possui diretrizes que ultrapassam as fronteiras da cidade de São José dos Campos, alcançando o estado, o Brasil e o mundo.

O PIT está global. Ao longo dos anos, desde quando ele foi idealizado, com várias ações, trouxemos para cá universidades, cientistas, desenvolvimento de inovação, tecnologia, indústria, *startups*, estagiários e CEOs, todos reunidos no mesmo ambiente.

Digo que: que tomando um café ou almoçando, acontece um *networking* entre as pessoas quando se encontram. Isso é

empreendedorismo. Acredito que o PIT hoje, sob a gestão de Jeferson Cheriegate e sua equipe, assim como o conselho de administração, consideram a importância do PIT na mudança da vida das pessoas e é nisso que eles estão trabalhando.

Revista Meta: Qual a expectativa a que o empreendedor joseense pode ter em relação às ações da prefeitura para os próximos anos?

Anderson Farias: Somos uma cidade com o menor tempo de abertura de empresas de baixo impacto. Em São José dos Campos, oferecemos total apoio da sala do empreendedor, onde ele será recebido e terá orientações.

É muito fácil abrir uma empresa. O mais importante é que ela tenha desenvolvimento e crescimento. Então, é com isso que nos preocupamos, não apenas em abrir uma empresa em menos de 24 horas, é também que esta empresa tenha sucesso.

Temos todo um time que apoia, com parceiros como a Secretaria de Comunicação Social - SECOM, contabilistas, economistas, SEBRAE e outras entidades. Portanto, isso faz com que consigamos não somente fomentar o empreendedorismo na cidade, como também acompanhar de perto.

As *startups* dentro do Parque Tecnológico, que hoje são um grande modelo e exemplo de empreendedorismo com inovação, as políticas públicas de empreendedorismo na veia para que o poder público possa fomentar algumas leis de incentivos e leis voltadas à tecnologia e inovação, para termos mais ainda benefícios aos empreendedores.

Revista Meta: Informem-se!



Foto: Claudio Vieira/PIT São José dos Campos

REGISTRE SUA MARCA

EVITE RISCOS COMO:

- Perder sua marca para o concorrente;
- Ser obrigado a mudar o nome da sua marca;
- Prejuízos financeiros;
- Perda de credibilidade.



registrati
Marcas e Patentes

BENEFÍCIOS EM REGISTRAR SUA MARCA

Uso exclusivo em território nacional 

Proteção contra uso indevido e cópias 


Segurança para fazer investimentos 

Vantagem competitiva 

Autoridade e credibilidade 

QUER SABER SE SUA MARCA É REGISTRÁVEL?

Acesse gratuitamente

 12 98209-6330

 [registratimarcas](#)

 [registrati.com.br](#)





Foto: @_clickbusiness_



Gabriel Leal, CEO da Psyche Aerospace

Harpia P-71

Feito no Brasil por Brasileiros para Brasileiros

A *Psyche Aerospace* nasceu no coração do empreendedor Gabriel Leal, que deixou o comum para fazer o extraordinário em forma de empreendedorismo, com uma missão de transformar o setor espacial brasileiro.

A empresa surgiu na necessidade de resolver as dores do produtor, a exemplo da morosidade na produção tecnológica do Brasil no setor de agronegócio.

“São José dos Campos – SP é a capital da indústria aeroespacial, porém com pouquíssimas empresas, salvo três, das *big* companhias do setor espacial hoje. Exceto isso, não temos uma empresa de relevância nesse sentido. Então a *Psyche Aerospace*, veio com essa missão de ser a primeira a mostrar que, unindo as melhores mentes do Brasil, é possível trazer esse diferencial” - enfatiza Mirelly Silveira, (CTO da *Psyche Aerospace*, engenheira aeronáutica e doutoranda PhD em Inteligência Artificial para aplicação no setor aeroespacial).

Crises trazem oportunidades. Após vários empreendimentos de Gabriel e muito aprendizado pós-pandemia, ele identificou que era necessário inovar e trabalhar com agilidade, principalmente para aquilo que sustenta o Brasil hoje, o agronegócio. Nesse sentido, nasce a *Psyche Aerospace*.

Cabe ressaltar que a empresa é a única *startup* brasileira, principalmente do setor aeroespacial de investimento 100% privado e tem menos de um ano de criação. São menos de cinco meses de produção e já existe o primeiro protótipo que em dezembro 2023, será demonstrado no estado de Mato Grosso. O resultado alcançado consiste no alinhamento do brilhantismo, determinação e modelo de negócio.

Hoje no setor espacial, uma empresa demora em média 10 anos para entregar um produto, a *Psyche* em menos de um ano está entregando o produto agrícola mais inovador do mundo. A empresa irá acelerar esse processo. Tanto a questão das safras quanto as *commodities* agrícolas, atuando ativamente nesse sentido.

Inovando em todas as áreas: na forma de condução de voo, no modo de dirigir o sistema, que é totalmente autônomo com inteligência artificial. Através da inteligência artificial até mesmo no sistema híbrido de negócio. Na pulverização agrícola é o que há de mais novo.

A empresa utiliza os melhores materiais em cada composição desde a estrutural até a externa. Possui o que há de mais novo no mercado. Também compõe um time de pesquisa e desenvolvimento muito robusto, pesquisando novos materiais desde o motor até conceito aerodinâmico.

“Atualmente, 90% da empresa é jovem, escolhemos as melhores mentes desse país para trabalhar. Não menos importante, vale lembrar que temos nas lideranças pessoas de muita experiência, que consiste em 10% da nata da tecnologia brasileira. São pessoas que passaram mais de 20 anos em grandes empresas do setor aeroespacial e indústria aeronáutica. Então, a sociedade se beneficiará disso, além de fortalecer a agricultura brasileira, acrescenta Mirelly.

A sociedade brasileira pode se beneficiar com a funcionalidade do Harpia P-71 e, conseqüentemente, da *Psyche Aerospace* como empresa *top* de linha em todos os âmbitos, no setor da economia local, pois tem atraído investimentos de grandes investidores resultando na geração de empregos. Logo, interfere nos indicadores de empregabilidade no Brasil. Empregabilidade essa com o despertar para a inovação tecnológica da sociedade, principalmente jovem.

Mirelly conta, “Temos atraído olhares de vários setores, investidores e *players* mundiais, a exemplo de: Dubai, Suíça, Itália, EUA e presidentes de *big* companhias que já

conversaram conosco. Estamos aqui para inovar e não para brincar.

A forma como é feita a pulverização hoje, pode atrasar safras, diminuir o ganho de *commodities*, diminuir a exportação. No Brasil, o agronegócio é muito forte.

Apesar de se ouvir o contrário, que o agro está acabando, Mirelly enfatiza que não, o agro está se fortalecendo. A união do agronegócio ao setor aeroespacial, o fortalece muito mais. O agro não anda sem espaço. O espaço se autossustenta. A alternativa para o agronegócio avançar é o setor aeroespacial. É por isso que a *Psyche* está abraçando essa causa.

A pulverização eletrostática em si, evita dano à lavoura, não fere, não tem impacto tão negativo no meio ambiente quando pulverizar diretamente o agrotóxico. Portanto, essa é a importância desse tipo de pulverização.

“O agro é *tech*, é *pop*, a *Psyche Aerospace* é inovação. A *Psyche* consiste em um sistema autônomo e híbrido, de pulverização eletrostática. A *Psyche* é nanotecnologia” -conclui Mirelly.

“O agro é *tech*, é *pop*, a *Psyche Aerospace* é inovação.”



Foto: Click Business/Equipe Psyche Aerospace

nosso network

Encontros, eventos, negócios e amigos



Thiago Cello, Esrom Cruz e Wagner Bonfim



Carolina Faustino, Mirelly Silveira, Gabriel Leal, Anderson e Lucas Correia



Elizabeth Marcílio, Eracilda Diniz, Donizeth Silva e Soleane Estevam



Wagner Bonfim, Anderson Farias e Jucilea Ribeiro



Jucilea Ribeiro, Jucelia Ribeiro e Wagner Bonfim



Jucelia Ribeiro, Elton Jr. e Jucilea Ribeiro



Wagner Bonfim e Daniela Cruz



Dimas Vilas Boas, Fabiano Roxo, Daniel Fortunato, Allan Marcel, Rafael Roxo, Gabriel Leal, Wagner Bonfim, Carol Motta, Daniele Roxo, Jucelia Ribeiro, Lavinia Ribeiro, Jucilea Ribeiro, Davi, Priscila, Pedro e Cleverson Rosa

Há 12 anos, ajudando empresários!



PRIENE ALAVANCAGEM DE NEGÓCIOS

+ de 50 empresas que acessaram mais de 100% de aumento em vendas, equipes capacitadas, processos padronizados e lucratividade garantida!



(12) 98861 0408 | reservas@priene.com.br




BLACK NOVEMBER

ESTILUS | ÓTICA

30% A 60% DE DESCONTO

EM PEÇAS SELECIONADAS DE **DIVERSAS MARCAS**
COM **CONDIÇÕES DE PAGAMENTO IMPERDÍVEIS**

  @estilusotica

 www.estilusotica.com.br



Conheça
nossas
unidades

Ray-Ban

VICTOR
HUGO

CH

CAROLINA HERRERA

PRADA



LACOSTE

VOGUE