

# Meta



## ENERGIA ALTERNATIVA

A EDP investe em usinas solares no Vale do Paraíba, fornecendo energia sustentável e econômica a residências e empresas

## A AÇÃO ALIADA AO BOM PLANEJAMENTO

O time sintonizado à cultura, valores e objetivos da empresa, o sucesso acontece

# A DECISÃO QUE TRANSFORMOU GERAÇÕES

O legado de João Bosco e a missão de Guilherme Aurichio



# 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

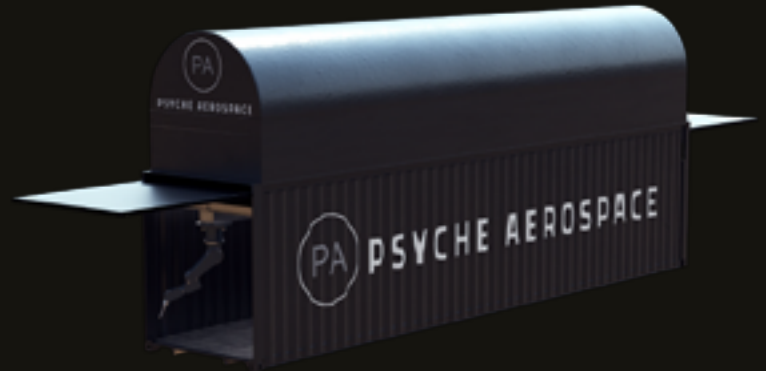
	DRONES AUTÔNOMOS	TRATOR	AVIÃO AGRÍCOLA	DRONE MANUAL
EMPRESAS	PSYCHE	  	 	 
DURAÇÃO	5 horas	4-5 dias	1-2 dias	15-17 dias
PREÇO	R\$380k	R\$810k	R\$450-550k	R\$1.4-2.2M
PISOTEIO	Não	Sim, ~5% da terra	Não	Não

## 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





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

Publicar **seu primeiro livro** está 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.**



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!

## O ano já começou

**N**osso 2024, começou em grande estilo com nossa décima edição. A Revista Meta entra em seu segundo ano com ainda mais conteúdo, histórias e projetos para o ajudar a alavancar seus negócios gerando transformação real e mensurável.

Ao contrário da maioria, para nós o ano não inicia após o Carnaval. Muitos de nós sequer tivemos um dia de recesso, trabalhando com afinco em nossas metas.

Abrilhantando a primeira capa do ano temos João Bosco Aurichio e seu filho Guilherme Aurichio nos contando tudo sobre seus 20 anos de empreendedorismo em nossa cidade. Um exímio exemplo de persistência, foco e ousadia para arriscar e inovar. Hoje, à frente da *Estilus Ótica* e *Estilus Select* são pioneiros em tecnologia e uma das maiores redes da cidade em plena expansão. Com sete unidades em São José dos Campos-SP, contando ainda com um projeto de expansão estadual.

Convido-o à leitura de todas as nossas seções e artigos e, se de alguma forma for positivo para você, compartilhe! Nossos articulistas têm se dedicado para chegar em suas mãos um conteúdo de alto valor de transformação, são empresários e empreendedores que trilham a mesma jornada que nós.

Seja bem-vindo (a) ao segundo ano da Revista Meta, de vários que estão por vir e acompanhe de perto, pois teremos muitas novidades ao longo de 2024, que sem a menor dúvida irá contribuir positivamente para sua caminhada empreendedora e sucesso nos negócios.

Boa leitura.



**Wagner Bonfim**  
Publisher & CEO



## nossos leitores

Veja o que nossos leitores estão dizendo

Edição 09  
Dezembro de 2023



### Junior Ferreti

Ex-jogador de futebol brasileiro e proprietário da Enoteca Ferreti.



Revista de muito conteúdo, atualizada, valoriza cada matéria com muito bom gosto e informação verdadeira. Parabéns!



### Fernando Ferreira

Psicólogo dedicado ao tratamento de empreendedores na superação da ansiedade, promovendo equilíbrio emocional e sucesso profissional.



A revista Meta nos traz conteúdos de forma abrangente sobre o que está acontecendo no mundo dos negócios em nossa região. Uma leitura muito rica para empreendedores que buscam inspiração e orientação em sua jornada.



### Daniela Brascher

Dentista & Especialista em Processos Imigratórios para os EUA.



Parabéns à Revista Meta, que se supera à cada edição! Na edição de dezembro, amei a matéria sobre "Etiqueta Social". Atualmente moro com minha família nos EUA, e a Revista Meta tem sido um canal de comunicação e informação sobre os empreendedores da região!



### Carolina Veneziani

Advogada especialista em direito previdenciário.



A Revista Meta é uma grata surpresa ao empreendedor que busca se diferenciar. Seus artigos são inovadores, práticos e sempre trazem *insights* valiosos. A abordagem única da revista no mundo do empreendedorismo faz dela um guia indispensável para quem busca o sucesso nos negócios. Parabéns à equipe da Revista Meta pelo trabalho excepcional!

## 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



# nosso conteúdo

- 08** O que é estar preparado para o Ano Novo?  
Por Donizeth Silva
- 09** Compra e Venda de Imóveis e Empresas  
Por Simeí Coelho
- 10** Conexões e oportunidades de negócios em ascensão  
Comprometimento traz resultados promissores e exponenciais
- 11** Como usar seus Talentos Naturais para ter melhores resultados  
Por Marcelo Murin
- 12** Processos de vendas para o seu primeiro negócio  
Por Flávio Lima
- 15** **CAPA**  
**João Bosco e Guilherme Aurichio**  
A decisão que transformou gerações
- 25** Como lidar com as Metas não alcançadas  
Por Lucas Bustamante

# 15

## **CAPA** **João Bosco e Guilherme Aurichio** O legado para gerações



## Meta Mulheres



- 32** Planejamento Estratégico: faça acontecer  
Dispor de talento não basta, é preciso agir
- 34** A presença feminina em Lideranças  
Por Amanda Carvalho
- 35** Um novo ano para florescer  
Por Luciene Silva
- 36** Momentos de uma redescoberta  
Por Amanda Cristina

## Meta Tech



- 40** No cérebro da *startup*: desafios e rotina de um diretor de operações  
Matheus Pedroso compartilha a experiência na gestão de operações da *Psyche Aerospace*
- 42** Diversificação da Matriz Energética  
Explorar recursos renováveis trazem versatilidade
- 44** *Psyche Aerospace* dará seu maior voo  
Empresa iniciará fabricação de três drones de pulverização agrícola por dia
- 46** Parabéns ao PIT São José dos Campos  
Um ambiente propício para o desenvolvimento
- 47** A propriedade intelectual e *startups*  
Por Ana Carolina Motta
- 48** O Crescimento da Energia Solar  
Por Daniel Fortunato
- 49** Observando 2023, para ousar prever 2024  
Por Elias Gonçalves

# O que é estar preparado para o Ano Novo?

Bem-estar emocional é essencial em todos os aspectos da vida



## Donizeth Silva

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



@kerigmasolutions\_psicanalista



**M**ais um ano novo chegou, bem-vindo 2024! Meu Deus, como o tempo está passando rápido. Mas os dias continuam sendo de 24h, as semanas de 7 dias, os meses com a mesma quantidade de dias respectivos e o ano de 365 dias.

Por que não estamos percebendo o tempo passar? Já teve a sensação de que, se você acordar após às 8h da manhã, logo o meio-dia chega numa velocidade inexplicável ou isso só acontece comigo? (risos)

Para nós, empreendedores que não somos CLT (nada contra), precisamos garantir o faturamento diário para pagar nossas contas, resumidamente estão elencadas aqui.

Se você é empreendedor já sabe, se não, verá agora como hercúlea é a vida de um empreendedor: levantar cedo todos os dias, inclusive fins de semana e feriados, dependendo do ramo de negócios; pagar impostos para manter o CNPJ em dia; controlar custos operacionais, além da manutenção dos produtos ora empreendidos.

Sendo ME ou acima disso, há despesas adicionais do contador e outras instituições para se manter intrinsecamente conectado ao mercado e promover os negócios de forma efetiva e direta.

Percebe-se que não é fácil a vida de ninguém, precisamos todos os dias colocar a capa do super-homem ou da mulher maravilha. Seguir firme e confiante que tudo dará certo!

Diante de tudo isso, precisamos lidar com as perspectivas para o próximo ano. Isso engloba e muito o nosso estado emocional, pois a emoção está em tudo na nossa vida, e se não tiver essa aplicação, qual o sentido da ação?

É muito importante que façamos um mapeamento das emoções, para obtermos autoconhecimento e sabermos como enfrentar as dificuldades que podem aparecer, e aparecem.

Dicas importantes para empreendedores começarem o Ano Novo com positividade e motivação: revejam o planejamento estratégico da empresa, verifiquem “fugas” de capital, otimizem os processos de produção e analisem o que precisa melhorar na equipe de trabalho. Para isso existem profissionais adequados que podem trazer muita paz para um trabalho seguro e rentável. Temos uma equipe para lhe atender em todas essas demandas.

Desejo a você, herói brasileiro, um ano de grande prosperidade em sua saúde física e emocional. Muitos negócios fechados e rompendo todas as barreiras com a destreza de um espartano!





Foto: @clickbusiness\_

## COMPRA E VENDA DE IMÓVEIS E EMPRESAS

**S**E VOCÊ FOR COMPRAR OU VENDER UMA BICICLETA VELHA DE 200 REAIS NÃO PRECISARÁ DE UM ADVOGADO, mas, se for comprar ou vender um imóvel ou uma empresa, então contrate uma assessoria jurídica especializada.

A compra e venda de imóveis e empresas são transações complexas que envolvem uma série de detalhes legais, contratuais e financeiros. Para garantir que essas negociações ocorram de maneira **segura e bem-sucedida**, a assessoria jurídica desempenha um papel crucial. Veja a seguir os benefícios fundamentais de contar com serviços jurídicos especializados ao celebrar contratos de compra e venda nessas áreas.

### 1. Análise e Elaboração Contratual:

A assessoria jurídica desempenha um papel central na análise e elaboração de contratos, assegurando que todos os termos e condições estejam de acordo com as leis vigentes. Isso é especialmente crucial ao lidar com transações imobiliárias e empresariais, onde cada detalhe pode ter implicações significativas.

### 2. Identificar e Mitigar Riscos:

A realização de uma análise jurídica minuciosa é essencial para identificar e mitigar potenciais riscos associados à compra de um imóvel ou empresa. Os advogados especializados podem examinar documentos, contratos, obrigações legais, pendências judiciais e outros aspectos relevantes, fornecendo uma visão clara sobre a situação jurídica do ativo em questão.

### 3. Proteção de Interesses:

A assessoria jurídica age como defensora dos interesses do cliente, garantindo que todas as cláusulas contratuais

sejam favoráveis e protejam seus direitos. Isso é particularmente importante em transações empresariais, onde questões como responsabilidades pós-venda, não concorrência e proteção de propriedade intelectual podem surgir.

### 4. Regularização Documental:

No caso de imóveis, a regularização documental é muitas vezes uma etapa complexa e burocrática. Os advogados podem orientar os clientes sobre a obtenção de certidões, autorizações e demais documentos necessários para garantir a legalidade da transação.

### 5. Resolução de Conflitos:

Caso surjam disputas durante ou após a transação, a assessoria jurídica possui a experiência necessária para resolver conflitos de maneira eficaz. A mediação, arbitragem ou litígio judicial são opções que podem ser exploradas com o suporte de profissionais do direito.

### 6. Cumprimento da Legislação Tributária:

A compra e venda de imóveis e empresas frequentemente envolvem implicações tributárias significativas. A assessoria jurídica auxilia na compreensão e cumprimento das obrigações fiscais, evitando surpresas desagradáveis e otimizando a estrutura tributária da transação.

Ao garantir uma análise detalhada dos documentos, a identificação e mitigação de riscos, a negociação de termos justos, o cumprimento das normas legais e a resolução eficaz de disputas, a assessoria jurídica especializada promove o sucesso e a segurança dessas transações complexas.

# Conexões e oportunidades de negócios em ascensão



O comprometimento e a participação intensa nas atividades de projetos trazem resultados promissores e exponenciais



**Flávio Lima**

Gerente da  
Choperia do Lugui

**C**onexões se transformam em uma parceria real e podem ser um ponto de partida para um ano novo cheio de oportunidades.

Traz consigo a chance de construir relacionamentos duradouros e produtivos, onde podemos nos apoiar uns aos outros e alcançar objetivos em comum.

Ao estabelecer parcerias estratégicas, é possível aproveitar o conhecimento e as habilidades de outros profissionais, ampliando as oportunidades de crescimento. Além disso, essas parcerias levam a colaborações inovadoras e soluções criativas para desafios complexos. Portanto, é essencial investir tempo e

esforço para construir relacionamentos sólidos baseados em confiança mútua rumo ao sucesso nos negócios.

Durante um encontro muito agradável, Flávio Lima compartilhou conosco suas experiências e a história da inauguração da unidade da Choperia do Lugui, situada na Avenida Andrômeda, no Jardim Satélite em São José dos Campos-SP.

Analista de Pós-vendas, ele gerenciava a rede autorizada da LG. Em 2019, deixou a empresa e decidiu empreender. Após algumas experiências frustradas, porém com grandes aprendizados, foi convidado por um amigo investidor para gerenciar um negócio.

“Conheci esse amigo em uma rede de relacionamento em 2019 e não nos vimos desde então. No entanto, ele me acompanhou no Instagram, o que mostra a importância de estar presente nas redes sociais. Após uma reunião, acertamos os detalhes. Estamos participando ativamente do projeto desde agosto de 2023, envolvendo a escolha do local, formação da equipe, definição do cardápio, precificação e obras”, comenta Flávio.

Flávio destaca sua experiência em multinacional e gerenciamento de empresas que lhe traz um *know-how* e o amigo investidor tem mais de 23 anos na criação de empresas, que neste caso foi a abertura de uma franquia. A vantagem de ter uma franquia é que existem processos e procedimentos validados com experiência no mercado. Isso significa que o franqueado não precisa começar do zero, mas sim, aproveitar toda a experiência acumulada pela marca. Além disso, eles também ajudam o franqueado a economizar tempo e recursos, uma vez que não será necessário gastar energia desenvolvendo e testando novas estratégias.

A entrega dos projetos no prazo estabelecido é uma responsabilidade essencial de todos os envolvidos. O estabelecimento foi inaugurado em 08 de dezembro de 2023, após cumprirem todas as exigências e normas preconizadas. “A Inauguração foi concluída com louvor e dedicação!”, destaca Flávio.

Sabendo das festividades de final do ano, foi uma das estratégias para a inauguração nesta data. A Choperia traz uma proposta diferente: tem chope com fabricação própria, servido em dobro todos os dias, a toda hora, em uma caneca ultracongelada, o chope mais gelado da cidade. Além disso, o estabelecimento proporciona um ambiente agradável e acolhedor para todos os clientes, com música ao vivo todos os dias, uma área kids que garante a diversão das crianças enquanto os adultos desfrutam do momento de lazer e um telão para quem gosta de boa imagem e entretenimento.

Flávio e toda a equipe estão empenhados para atender com a melhor qualidade possível aos clientes e amigos que comparecerem à casa. As expectativas de crescimento são muito positivas. Ele trabalha para que o time esteja muito bem engajado, feliz e contente com a empresa faturando bem. Acredita muito que, ao ter um bar animado, a energia é o que contagia.

Ao assumir a responsabilidade pelo seu trabalho, cada membro da equipe se torna essencial para o sucesso do projeto na totalidade. “A expectativa é crescer faturamento, realizar novas implantações, avaliar processos, realizar treinamentos. Vejo muito potencial de crescimento, com clientes avaliando bem, ampliando o modelo de negócios, implementação de novos cardápios. Essas são as metas para 2024”, conclui Flávio.

## Pontos Fortes

# Como usar seus Talentos Naturais para ter melhores resultados

**T**alento Natural pode ser considerado como um padrão de pensamento, sentimento e comportamento.

Durante mais de 50 anos de estudo, *Don Clifton* – conhecido como o “avô da psicologia positiva” – estabeleceu uma metodologia que ajuda as pessoas a reconhecer seus Talentos Naturais e se apropriar deles usando com intencionalidade através da aplicação deste processo de desenvolvimento humano. Sabemos que as pessoas que trabalham com base em seus Talentos, os transformam em Pontos Fortes.

Como consequência a isso, estas pessoas têm uma maior tendência a atingirem sucesso, seja lá o que considerem sucesso, pois estão alinhadas com seu propósito. Trago cinco dicas para te ajudar a identificar seus Talentos.

Saiba mais sobre Talentos Naturais e Pontos Fortes lendo o artigo completo. Aponte a câmera do seu smartphone para o QR Code ou se preferir chame no WhatsApp e vamos juntos explorar todos os seus talentos.



Publieditorial



**Marcelo Murin**

☎ 12 99752-9932

📧 @murin.magus8

Mentor de Talentos  
Certificado pela Gallup

# Processos de vendas para o seu primeiro negócio

Um processo de vendas eficaz impulsiona o crescimento do seu negócio



**Flávio  
Lima**

Gerente da  
Choperia do Luguí

**I**magino o que passa na mente de um novo empreendedor: Quem serão meus clientes? Qual será a meta de vendas? Qual será o custo? Será que dará certo? Irei trabalhar até alcançar o sucesso? Entre outras perguntas.

Empreender no Brasil, não é fácil. Além de ser burocrático, precisa de estratégia para ser assertivo. Errar pode ser o fim de um sonho. Este artigo ajudará quem deseja começar o seu primeiro negócio.

Ao abrir um CNPJ, tenha clareza sobre o que você vende e para quem venderá. Um erro que muitos novos empresários apresentam é querer vender para todo mundo, quem nunca ouviu da mãe “você não é todo mundo!”.

Dessa forma, primeira dica: **SEJA ESPECÍFICO**. Notavelmente, ser específico atrai o seu público-alvo, pois, além de despertar o gatilho de urgência, o posiciona como especialista aos olhos do cliente. Exemplo: existe o mecânico A que trabalha com qualquer tipo de carro e o mecânico B que trabalha somente carros da marca *Chevrolet*. Qualquer pessoa com carro da *Chevrolet* dará credibilidade para o mecânico B, pois apresenta ser o melhor.

Segunda dica: **CONHEÇA SEUS CLIENTES**.

Para quem você venderá? Qual o poder aquisitivo do seu público? Qual a faixa etária? Um exemplo é a Choperia onde sou gerente, nossos clientes são da classe B2 e C: acima de 27 anos, com filhos e, 60% são mulheres. Sabendo disso, a Choperia possui área kids, mesas confortáveis, cardápio com preço justo e qualidade. Você entrega aquilo que seu cliente quer.

Terceira dica: **ENTREGUE EXPERIÊNCIA**. Foi

comprovado que, se o consumidor pagar somente pelo produto, esquecerá rápido, porém, se ele comprar pela experiência, a memória daquele momento será para sempre. A *Disney* é um exemplo perfeito quando se trata de visitar um parque, paga-se efetivamente pelo privilégio de entrar no parque. Outro exemplo é um jovem empreendedor de assistência técnica de ar-condicionado, que chega no horário marcado, com roupa limpa e proteção nos pés, consertando o produto no mesmo dia. Qual será a experiência do cliente?

Para iniciar bem a sua nova jornada empresarial, fique atento a essas três dicas essenciais. Afinal, constatar o seu sucesso por meio dos meus artigos é o meu sucesso. Abraço.



@flavio\_sjc



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](mailto:reservas@priene.com.br)





# CLICK BUSINESS

---

**FOTOGRAFIA E VÍDEO PARA EMPRESAS**



Potencialize sua Marca Pessoal!

@\_CLICKBUSINESS\_

(12) 97404-7084



## JOÃO BOSCO E GUILHERME AURICHIO

*Empresários no ramo de óticas, notáveis pelo zelo e empatia aos colaboradores e clientes.*



# CAPA



## REFERÊNCIA NO SETOR ÓPTICO JOSEENSE

**E**m um dia comum, João Bosco Aurichio entrou em uma ótica apenas para comprar um óculos e foi recebido pelo proprietário. Esse encontro mudaria sua vida para sempre ao receber o convite para trabalhar ali. Tornou-se um funcionário na loja, tratava todos os clientes com respeito e oferecia um serviço excepcional.

A busca para ser o melhor na área resultou na construção de uma potência no ramo de óticas em São José dos Campos – SP, a Estilus Ótica. Atualmente, ele divide as tarefas na Estilus Ótica e Estilus Ótica *Select* com seu filho Guilherme e o sócio Marcos Silva.

Guilherme Aurichio, é sócio proprietário da empresa. Herdou de seu pai, a administração dos negócios e a empatia pelas pessoas. Tem como principal foco a liderança da equipe e manutenção de uma cultura de excelência.

Como equipe, desenvolvem com afinco as atividades da empresa criada em 1986, na cidade.



## Pioneirismo e ousadia de João Bosco em busca de inovação culminam em um legado para gerações

**Revista Meta:** João, para alguns na cidade você já é conhecido. Conte-nos um pouco sobre você e de onde veio?

**João Bosco:** Meu nome é João Bosco Aurichio, sou joseense. Nasci no hospital Pio XII. Meu pai é de Monteiro Lobato; ele foi farmacêutico. A farmácia dele era no bairro de Santana, era bem conhecido por lá. Então, “nasci” em uma farmácia. (risos).

Somos uma família de sete irmãos por parte da minha mãe. Ela faleceu quando eu tinha 9 anos, meu pai casou-se novamente e teve mais quatro filhos. Então, fomos onze irmãos, hoje, em dez. Uma família grande.

Após o falecimento da minha mãe e da minha avó paterna, meu pai enfrentou alguns problemas que afetaram sua vida.

Ele estava em uma fase de sucesso com a farmácia, porém, as coisas mudaram um pouco depois disso. Então, houve um momento de perdas que afetou sua vida profissional e financeira. Nesse período, com bastante filhos, não foi nada fácil para ele. No entanto, graças a Deus, todos, cada um de seu jeito, venceram os obstáculos. E eu fui um deles.

**Revista Meta:** Como foi a decisão de empreender no ramo de óticas?

**João Bosco:** Aos meus 16 anos, estava precisando fazer um par de óculos. Em um dia fatídico, entrei na ótica e fui atendido pelo proprietário, que me convidou para trabalhar na loja dele. À época, ainda não havia tido um emprego. No entanto, a minha ideia era trabalhar por um período, principalmente visando gerar rendimentos financeiros e estudar.



Pensava fazer um curso de química e ingressei no curso de química em Mogi das Cruzes -SP. O emprego na ótica seria apenas para conseguir pagar meu curso.

Sempre fui muito dedicado ao meu trabalho. Naquele período, na ótica conheci muitos clientes e nem me importava quem eram, apenas os atendia muito bem. Trabalhei na área de montagem de óculos e depois em vendas. Sempre procurava ser o melhor em vendas.

Um dia, no curso de química, um amigo me sugeriu que investisse no seguimento de ótica, já que eu gostava bastante dessa área. Pensei bem e decidi fazer o curso de técnico em óptica.

Tempos depois, já no curso de óptica um amigo que já tinha uma ótica me convidou para reabrir uma segunda loja que não havia dado certo e estava fechada. Foi um momento de decisão um pouco conturbado. Estava recém-casado, iria sair de uma empresa que tinha um salário certo há anos, para empreender. Porém, aceitei o desafio. Não foi nada fácil. Enfrentar os desafios do salário incerto foi um dos maiores obstáculos que superei.

Como meu sócio possuía outra loja que já era bem-sucedida a atenção dele era para essa loja e acabei ficando na linha de frente da sociedade. Foi então que senti a necessidade de inovar e de tomar medidas proativas para impulsionar as vendas. Pois a empresa não estava progredindo financeiramente.

Minha ex-mulher, à época, trabalhava na Embraer e acabou ajudando inicialmente no processo todo. Na verdade, a empresa rodava, mas não gerava lucro. Então, o dinheiro que tínhamos para nos sustentarmos era o salário dela. E não me sentia confortável com essa situação.



Foto: @\_clickbusiness

**Revista Meta:** Como foi o período de sociedade nessa loja?

**João Bosco:** Certo dia, vi uma loja de bolsas chamada Edu Bolsas à venda na Sala Shopping. Negociei com a proprietária, dona Nilza, comprei a loja e parte do estoque no final do ano, em meados de setembro/outubro de 1988. Como era final de ano, as vendas foram ótimas. Em paralelo com a sociedade na ótica, ia a São Paulo comprar e repor as mercadorias das mais variadas bolsas.

Em fevereiro do ano seguinte, já havia recuperado dinheiro investido na compra da loja e das mercadorias. Em menos de cinco meses, o dinheiro já havia retornado.

Decidi conversar com o sócio da loja de óticas, propus que ele ficasse com a loja e eu saísse, já que fora ele que havia me convidado para a sociedade. Pois, preferiria ficar com a loja de bolsas na Sala Shopping. No entanto, o sócio não quis ficar com a ótica no centro da cidade de São José dos Campos - SP. Como solução, ofereci a ele escolher qualquer produto dentro da loja para diminuir meu aporte em dinheiro. Assim, fechamos o negócio e assumi a loja, comprando a parte do sócio.

A partir disso, as vendas na ótica foram fluindo com a chegada de vários clientes. Em um dado momento, vendi a loja de bolsas. O processo da ótica continuou acontecendo.

Fiz um curso de lentes de contato. Na época, foi uma revolução. Fui o primeiro a trabalhar com lente de contato na região. Vendemos muito as lentes de contato coloridas que ajudou bastante no crescimento da empresa.

**Revista Meta:** Quais foram os desafios ao assumir a loja?

**João Bosco:** No pequeno espaço da loja – que, hoje, é a Estilus Ótica do centro, eu mesmo realizava todas as atividades: limpava o chão, abria e fechava a loja. Montava óculos, adaptava as lentes de contato, vendia óculos; fazia tudo. Nada foi fácil nesse momento. Neste tempo de transição, recebemos a notícia que tínhamos um filho e estávamos sem convênio médico.

Quando trabalhava na loja do meu primeiro emprego, havia um cliente, Dr. Amadeu Henriques Netto, na época era presidente da clínica São José. Foi quando veio a mão de Deus; um dia estava atravessando a rua para tomar um café e o Dr. Amadeu, coincidentemente passava de carro, parou e me chamou dizendo: você está trabalhando em que ótica?

Respondi: Estou aqui no centro, doutor, abri a minha própria ótica. Ele me disse: vou te ajudar.

Então, ele começou a dar uma grande força, indicando amigos e parentes para a Estilus Ótica. Dr. Amadeu nos ajudou muito. Meu filho primogênito chama-se Vinicius Henrique em homenagem ao Dr. Amadeu Henriques Netto, que também deu suporte com o convênio médico quando o Vinicius nasceu.

**Revista Meta:** A ideia de abrir outras unidades foi realmente expansão ou foi a demanda? Quanto tempo levou para abrir a segunda unidade e quais as dificuldades?

**João Bosco:** Em torno de dois a três anos. Foi impulso. Na época, o ponto da esquina onde ficava a loja se desocupou e um dos funcionários, me falou: por que você não pega a esquina? Era um salão grande, aceitei a ideia e expandi.

O Dr. Amadeu tinha uma propriedade na Av. Ademar de Barros, que hoje é a Prestomed. Ele me ofereceu o ponto para abrir a segunda unidade da Estilus Ótica. Não foi nada planejado. Surgiu a oportunidade e aproveitei.

Foi o momento em que percebi que tínhamos um pouco mais de fluxo de caixa na empresa. Com as reservas, foi possível abrir uma segunda loja.

Em relação à dificuldade em si, nunca vi dificuldade em nada, sabe? Sempre fui um cara arrojado. Essa palavra dificuldade não existe para mim.

**Guilherme Aurichio:** As dificuldades estão sempre presentes. Com trabalho você vence qualquer dificuldade.

**João Bosco:** E outra coisa, a credibilidade. Muitas pessoas me viram com a lojinha pequenininha; me viram crescer. Me acompanharam desde quando era funcionário da primeira ótica. Então, criei a credibilidade e a confiabilidade. Não fui atrás de ninguém, eles vieram até mim.

O crescimento da empresa nos últimos tempos foi impulsionado principalmente pelo Guilherme e pelo Marcos, que agora é sócio na Estilus Ótica Select. Marcos trabalhou como funcionário por quase 30 anos.

**Guilherme Aurichio:** Marcos era gerente das três unidades, incluindo: a sede no centro da cidade, da Av. Ademar de Barros, e uma dentro da Embraer. Ele sempre muito

“

Criei a credibilidade  
e a confiabilidade.  
Não fui atrás de  
ninguém, eles  
vieram até mim.

João Bosco Aurichio

”

“

As dificuldades  
estão sempre  
presentes. Com  
trabalho você  
vence qualquer  
dificuldade.

Guilherme Aurichio

”



dedicado, já tomava frente no balcão, toda parte de compras e outras atividades dentro da empresa. Chegou um momento que não tinha mais para onde ele crescer. Em uma empresa familiar, relativamente pequena, e acima do cargo dele era somente o proprietário.

**João Bosco:** Foi onde conversamos, ao invés de deixar a empresa, achamos melhor propormos uma sociedade. Pensei: se queremos crescer, não adianta montar uma loja no Aquarius - a Estilus Ótica *Select* e não ter braço suficiente. Se eu não tivesse o Marcos, a loja não estaria no tamanho que está hoje.

**Guilherme Aurichio:** Na época, tudo se adequou. Coincidentemente, estava inaugurando o Pátio das Américas, no Jardim Aquários. Conversamos com o Marcos e ele topou o desafio de ser sócio da nova empresa. Marcos já tinha a ideia de segmentar e abrir uma loja *prime*. Então, criamos uma sociedade com a Estilus Ótica *Select*.

Foi uma decisão de muito sucesso. Foi o ponto certo, com a pessoa certa e tanto que está crescendo. O Marcos foi uma pessoa muito importante e alavancou esse processo todo. Estamos na terceira loja da *Select*. Hoje, temos várias marcas de luxo que no Vale inteiro somente nós trabalhamos.

**João Bosco:** Tinha na minha cabeça em termos de projeção abrir 20 lojas. Sempre fui de empreender, de seguir em frente, sem medo. (risos)

**Revista Meta:** Qual é o seu maior orgulho atualmente em relação a tudo o que construiu?

**João Bosco:** Foi ver recentemente, a confraternização da empresa com aquela quantidade de funcionários. Ver o quanto a empresa cresceu. Isso me orgulha. Porque da forma como nasceu, simplesinha, pequenininha e hoje, como ela está. Isso me enche de orgulho.

No mercado óptico, principalmente na cidade de São José dos Campos, somos uma das primeiras em confiabilidade.

**Guilherme Aurichio:** Coincide com o que conversamos antes sobre como chegamos até aqui e podemos expandir para 20 lojas. É essencial ter um profissional qualificado no balcão da ótica, capaz de tirar medidas corretamente, e que entenda do produto, especialmente agora, com a quantidade de óticas não somente em São José dos Campos - SP, mas em todo o Brasil. Além de

toda a equipe como um todo, técnicos do laboratório, administrativo e financeiro. A honestidade também é nosso "diferencial", entregando o correto e o melhor produto para o cliente.

**Revista Meta:** Como encaram a gestão pessoal com tantos funcionários espalhados pela cidade?

**Guilherme Aurichio:** A parte de pessoal, colaboradores, é uma coisa que sempre foi um investimento muito grande da empresa. Antes mesmo de eu estar na operação, meu pai e o Marcos, sempre se preocuparam em trazer pessoas boas e competentes para dentro da empresa. Não pensando somente no salário, mas também em pessoas qualificadas.

Há cerca de 7 - 8 anos, tivemos essa mudança muito forte de investir pesado em tecnologia. Em maquinários de laboratório de montagem das lentes. Compramos lentes de fornecedores, basicamente todos de fora: japonês, alemão, francês. Nosso laboratório interno realiza os cortes das lentes, monta o formato da armação e tudo mais. Portanto, hoje, temos no nosso laboratório as máquinas *tops* de linha.

Por exemplo: todas as lojas possuem torres de medidas, tanto para medições manuais quanto digitais.

A precisão digital faz uma grande diferença para o usuário final. O *Visiooffice X*, um equipamento francês, da Essilor, tem um sistema de medição óptica, fomos os primeiros do Brasil a comprá-lo.

Outro investimento que tem mudado bastante a imagem da empresa, refere-se à propaganda e marketing, temos investido bastante. Hoje, contamos com a assessoria da Hello Comunicação, que nos dá todo suporte nesta área.

Estas duas ferramentas transformaram significativamente a empresa: as novas tecnologias e estratégias de publicidade.

**Revista Meta:** Como o senhor enxerga essa transição do legado que conquistou?

**João Bosco:** A transição está ocorrendo naturalmente, enquanto estou aqui olhando! As ideias do Guilherme são muito boas, dificilmente falo não. Porém, gosto de participar e acompanhar.

**Guilherme Aurichio:** Por mais que eu esteja tocando a operação mais à frente hoje, há decisões mais importantes que não tomo sozinho.



**João Bosco:** Então, enquanto eu tiver saúde e forças, vamos seguindo juntos.

**Revista Meta:** O senhor já tinha essa expectativa que o Guilherme ou o outro filho assumisse a empresa? Como foi essa participação ativa do Guilherme?

**João Bosco:** Quando criança, percebia nele a vontade de trabalhar na empresa. Mas nunca fui de impor nada para meus filhos. Deixei que fizessem suas escolhas, tomar as decisões por conta própria. Certa vez ele entrou na empresa e saiu, não o forcei a ficar.

Meu filho, Vinícius, nunca foi para atrás do balcão. Porque os deixei bem à vontade para tomarem o caminho que quisessem. Não foi nada imposto para eles.

**Revista Meta:** Guilherme, como é receber esse legado tão significativo?

**Guilherme Aurichio:** Estou contente. É gratificante. Quando comecei há 8 anos, queria fazer muitas coisas, o que era natural, mas ele me aconselhava ter calma e cautela. Hoje, vejo que não tinha maturidade ou conhecimento para realizar várias atividades.

Agora, com mais liberdade. No entanto, não fazemos nada sozinhos, as ideias saem do papel e se tornam realidade. Estou ganhando esse voto de confiança, vendo o negócio acontecer e dar certo. Isso que é gratificante, ter provado que sou capaz e que é possível fazer dar certo.

**João Bosco:** Uma coisa importante, na pandemia, foi mérito dele, foi persistente em conseguir o ponto da unidade do Jardim Satélite, na avenida Andrômeda. Queríamos uma loja nesse bairro e ele percorreu essa trajetória com foco e determinação.

**Revista Meta:** Falando sobre o empreendimento em si. Qual a importância das relações internas na empresa?

**Guilherme Aurichio:** Herdei a administração do meu pai, que é muito próximo dos funcionários. Hoje, procuro manter isso, acredito que é um importante pilar da empresa e vejo que todos os colaboradores prezam muito por isso.

Nos preocupamos realmente com eles, ajudar quando precisam. Jogo muito aberto quanto a isso, contudo a empresa está crescendo e cada vez fica mais difícil de estar ali tão junto como era antes.

Atualmente, estamos passando por uma transição, temos que profissionalizar muita coisa, porém ainda assim sempre com o foco de não perder essa essência. Claro que às vezes é um pouco mais distante, porém, batalhamos sempre para manter essa essência da empresa, porque sabemos que faz diferença e no final impacta no resultado. Damos bastante importância a isso.

**João Bosco:** Temos colaboradores com bastante tempo de casa e quem entra na empresa não quer sair. Não tem empresa igual à nossa. Eles têm satisfação em trabalhar na loja.

**Guilherme Aurichio:** Digo a eles: a pior coisa é a mentira. Vejo em outras empresas funcionário entregando muitos atestados. Conosco, temos poucos atestados, apenas quando necessários. Oriente: se você precisar faltar por qualquer motivo, jogue aberto, não invente desculpas. Sendo possível, damos um jeito de encaixar o pedido desse colaborador.

Acredito que é importante, a questão de ser humano, simpático e empático nessas questões. Isso herdei dos meus pais. Já era assim, entendi a importância e decidi manter essa cultura.

**Revista Meta:** Você falou sobre as heranças administrativas que carrega do seu pai. O que herdou do seu pai e que fez a diferença para você ter a mentalidade empresarial de hoje?

**Guilherme Aurichio:** Acredito que além de nos preocuparmos com os colaboradores, como falei anteriormente, existe o valor de entregar o melhor para o cliente. Isso é uma atitude que vem lá de trás, não é uma coisa que inventei, a empresa sempre trabalhou dessa forma.

Vejo muito que é o diferencial da Estilus Ótica hoje no mercado, se preocupar realmente com o cliente e querer entregar o melhor.

**Revista Meta:** E qual que é a sua expectativa pessoal para a empresa hoje?

**Guilherme Aurichio:** São muitas. (risos). Estamos trabalhando na organização e estruturação para crescer ainda mais. Porque não adianta querer abrir inúmeras unidades e cair em qualidade e perder o controle.

Temos sete lojas, demos um passo significativo recentemente, agora a energia é organizar internamente, estruturar, para poder crescer. Então, estruturar e crescer um pouco para que o negócio possa escalar.



Foto: @\_clickbusiness\_

O próximo passo será abrir lojas nas cidades próximas e Vale do Paraíba. Também temos planos de expandir para São Paulo.

O e-commerce, que será um foco para 2024, crescer no digital. Acredito que chegaremos até um pouco atrasados, na verdade, já poderia estar rolando isso, mas de novo, vamos fazer o negócio certo, no tempo certo.

É uma loja à parte, incluindo outros custos. Arelado ao crescimento, conseguiremos um e-commerce de sucesso, com a internet sendo uma vitrine. O e-commerce nos ajudará muito nas expansões, em locais onde ainda não somos conhecidos.

Pensamos no futuro, criar um projeto de franquia, mas com muito cuidado, para não perder toda a essência.

Por último, abrindo os horizontes, começaremos no próximo ano, com um segmento de aparelho auditivo nas lojas. É um atendimento que já acontece muito no sul do país, São Paulo algumas lojas, mas aqui no

Vale do Paraíba, seremos os primeiros. Já estruturamos algumas lojas: Satélite, Centro e Aquarius; com toda a estrutura montada: cabine acústica, sala acústica, audiômetro. Estamos finalizando esse processo de termos o profissional fonoaudiólogo devidamente registrado no conselho de classe.

**Revista Meta:** Analisando toda a sua carreira e conhecimento, qual é a principal qualidade que o senhor vê hoje, no Guilherme empresário?

**João Bosco:** A cada dia ele está evoluindo muito. Por meio da CMP, está fazendo o curso na Fundação Dom Cabral, eleita, agora, a sétima melhor escola de negócios do mundo.

Está dando um suporte para o crescimento, abrindo horizontes para enxergar outras possibilidades e fazer com que a empresa cresça com mais qualidade.

Guilherme, está me surpreendendo com a educação na empresa, ele procura sempre ficar cada vez mais atualizado no mercado. Isso é fundamental nos dias de hoje.

**Revista Meta:** Guilherme, falamos a pouco da herança empresarial que herdou. Além disso, qual o maior atributo, qualidade que você vê no seu pai?

**Guilherme Aurichio:** O termo certo é ousadia. Quando perguntaram sobre as dificuldades que ele enfrentou, ele respondeu que não via dificuldade. Acredito que nesse ponto, herdei dele. Olho para a situação e digo: vamos fazer, mas será que não é demais? Não tenho certeza, vamos fazer mesmo assim. Para mim é essa ousadia.

**Revista Meta:** Gostaria de fazer alguma consideração final?

**Guilherme:** Quero agradecer ao meu pai por confiar em mim e me dar essa oportunidade. Ele trabalhou a vida inteira por esse projeto e está depositando sua confiança em mim.

À minha mãe, Elaine Cristina Cecchetto, pela criação, herdei muitas características dela. Essa preocupação com pessoas, que temos dentro da empresa, através do meu pai, também foi por influência dela participando ativamente do processo da empresa.

À minha esposa, Maria Clara Tavernaro Ruza, comecei a ser alguém mais maduro. Ganhei o voto de confiança do meu pai, depois dela na minha vida. É uma pessoa fundamental que quero agradecer.

Dr. Amadeu Henriques Netto, pelas contribuições comentadas ao longo da entrevista e ao Marcos Silva, nosso sócio nas unidades *Select*.

A todos os clientes e amigos que confiam em nosso trabalho.

Especialmente, a todos os nossos colaboradores que já passaram pela Estilus Ótica e os que estão na empresa atualmente. Sem essas pessoas não existiria a empresa, não existiria a Estilus Ótica.





# Como lidar com as Metas não alcançadas

Metas não alcançadas podem ser uma oportunidade de aprendizado e crescimento

**N**ovo ano, novos anseios, é muito comum refletirmos sobre as metas não alcançadas no ano passado, todas elas envolvem desejos pessoais, profissionais e emocionais.

Nesse período, realizar a tradicional “retrospectiva” pode ser uma ferramenta importante de autoconhecimento e lidar com as frustrações. Na prática clínica encontramos indivíduos entristecidos e frustrados por não conseguirem alcançar as metas propostas no ano anterior. Por que isso acontece? E como lidar?

Vale destacar que todo começo de ano somos contagiados psicologicamente a ponto de nos entorpecermos com uma sensação de renovação. Se não avaliarmos com cautela e clareza, estipulamos metas mirabolantes, sem avaliar o contexto e como alcançá-las. Precisamos diferenciar euforia, motivação e disciplina.

C.G. Jung postulava que todos nós somos atravessados pelos deveres, desejos e realização. Os deveres estão associados à necessidade de se manter estável fisicamente. Os desejos estão conectados aos prazeres e a satisfação pessoal.

A realização é o nosso propósito, o sentido que colocamos ao que propomos.

Podemos relacionar disciplina com os deveres, por se tratar de atitudes diárias que nos permitem ter estabilidade. Euforia com os desejos, por se tratar de otimismo e entusiasmo. A motivação se aproxima da realização, pela própria formação da palavra; trata-se de um motivo para a ação, ou seja, precisamos lembrar sobre qual motivo estipulamos nossas metas.

Possuir metas é crucial para o processo de amadurecimento, é importante não inflarmos a euforia em detrimento da motivação, e vice-versa. Também considero indispensável concentrar as energias em pequenas metas, que são alcançáveis e praticadas diariamente.

Ninguém começa na linha de chegada, é necessário traçar a rota e compreender que podem surgir imprevistos e adversidades que nos deixam em dúvidas quanto ao caminho que devemos seguir. É de extremo valor, também, estarmos abertos a mudanças que podem surgir durante nossa trajetória.



**Lucas Bustamante**

Bacharel em Psicologia e pós-graduando em Psicologia Junguiana pelo UEP.



@bustamantepsi





# EMPREENDAVALE 2024

## **SOBRE O EMPREENDAVALE**

OS EVENTOS REALIZADOS PELA MARCA **EMPREENDAVALE** TEM COMO OBJETIVO **FOMENTAR O EMPREENDEDORISMO** E AJUDAR OS **EMPREENDEDORES** A BUSCAR MAIS **RESULTADOS ATRAVÉS DO CONHECIMENTO.**

TRAZ AO MERCADO REGIONAL, A VISÃO DE **EMPREENDEDORES E PERSONALIDADES DE SUCESSO DO MERCADO NACIONAL**, COM CONTEÚDOS E INFORMAÇÕES RELEVANTES SOBRE O MERCADO, AS TENDÊNCIAS E A **MELHORIA DE PERFORMANCE.**

# EMPREENDAVALÊ E VALE FINANÇAS EM NÚMEROS



✓ **NOSSOS EVENTOS SE DESTACAM PELA ESTRUTURA OFERECIDA AO PÚBLICO E PELOS NEGÓCIOS FEITOS PELOS NOSSOS PATROCINADORES!**



✓ **QUASE 14 MIL PARTICIPANTES**  
✓ **R\$20 MILHÕES DE NEGÓCIOS GERADOS**

## PALESTRANTES QUE JÁ PASSARAM EM NOSSOS PALCOS



**FLÁVIO AUGUSTO**

**Camila Farani**

**Felipe Tizzo**

**Luzia Costa**

**Carlos Busch**

**Carla Sarni**

**Davi Braga**

**Marcelo Bianchini**



**Thiago Nigro**

**Caito Maia**

**Carlos Wizard**

**João Kepler**

**Dener Lippert**

**Francisco Destino**

**Paulo Vieira**

**Moisés Ramos**

**SEJA BEM VINDO  
AO EMPREENDAVALE 2024**



**“EMPREENDAVALE 2024: MULTIPLIQUE SEUS RESULTADOS”  
ESTRATÉGIAS, INSIGHTS E INSPIRAÇÃO PARA ALAVANCAR SEUS RESULTADOS!**

SER UM EMPREENDEDOR É DESAFIADOR E REQUER HABILIDADES E CONHECIMENTOS ESPECÍFICOS PARA ALCANÇAR RESULTADOS EXCEPCIONAIS. NESTE EVENTO, VOCÊ TERÁ A OPORTUNIDADE DE APRENDER COM ESPECIALISTAS E EMPREENDEDORES DE SUCESSO QUE COMPARTILHARÃO SUAS EXPERIÊNCIAS E INSIGHTS VALIOSOS.

NESSE CONTEXTO, TROUXEMOS 18 MOMENTOS DE CONTEÚDO: VISÃO DE NEGÓCIOS, TOMADA DE DECISÕES, FINANÇAS, CULTURA DE INOVAÇÃO, INOVAÇÃO, TECNOLOGIA, ESCALA/CRESCIMENTO, MARKETING, VENDAS, MOTIVAÇÃO/SUPERAÇÃO, ESCOLHA SER, EMPODERE-SE, COMUNICAÇÃO, POSICIONAMENTO DE MARCA PESSOAL E DO NEGÓCIO, PARCERIAS E NETWORK, LIDERANÇA, GESTÃO E DESENVOLVIMENTO DE EQUIPE, LIDERANÇA DE PROJETOS.

POR FIM, É NECESSÁRIO EXPLORAR COMO A EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA PODE CONTRIBUIR PARA A FORMAÇÃO DE UMA SOCIEDADE MAIS PRÓSPERA. INCENTIVAR O ESPÍRITO EMPREENDEDOR DESDE CEDO, NAS ESCOLAS E UNIVERSIDADES, É UMA FORMA DE PREPARAR OS JOVENS PARA OS DESAFIOS DO MERCADO DE TRABALHO E ESTIMULAR A CRIAÇÃO DE NOVOS NEGÓCIOS.

DIANTE DESSE CONTEXTO, O EVENTO “EMPREENDAVALE 2024: MULTIPLIQUE SEUS RESULTADOS” TEM COMO OBJETIVO REUNIR EMPREENDEDORES, ESPECIALISTAS E ENTUSIASTAS DO EMPREENDEDORISMO PARA DISCUTIR E COMPARTILHAR EXPERIÊNCIAS SOBRE OS TEMAS MENCIONADOS. SERÁ UMA OPORTUNIDADE DE APRENDIZADO, NETWORKING E INSPIRAÇÃO, VISANDO CAPACITAR OS PARTICIPANTES A CONSTRUÍREM SUA PRÓPRIA PROSPERIDADE, TANTO FINANCEIRA QUANTO SOCIAL.

**6**

**PALESTRAS PRINCIPAIS**

**6**

**PALESTRAS SECUNDÁRIAS**

**6**

**PAINÉIS DE DEBATE**

**08 E 09 DE MAIO - SÃO JOSÉ DOS CAMPOS**



 @EMPREENDAVALE

[WWW.EMPREENDAVALE.COM.BR](http://WWW.EMPREENDAVALE.COM.BR)

TEMA

MULTIPLIQUE SEUS RESULTADOS



### PALESTRANTES CONFIRMADOS



**CARLOS WIZARD**  
EMPREENDEDOR

ÍCONE DO EMPREENDEDORISMO NACIONAL, WIZARD É UM DOS MAIORES EMPREENDEDORES NO SEGUIMENTO EDUCACIONAL DO PAÍS, EX SHARK TANK CARLOS TAMBÉM ATUA EM DIVERSOS OUTROS SEGUIMENTOS.



**RICARDO NUNES**  
EMPREENDEDOR

FUNDADOR DA RICARDO ELETRÔ COM MAIS DE 30 ANOS NO MERCADO FEZ DE LA UMA EMPRESA BILIONÁRIA COM 1000 LOJAS E 45.000 FUNCIONÁRIOS, FOI CONSIDERADO "O MAIOR VENDEDOR DO MUNDO" PELO GUINNESS BOOK.



**LÚZIA COSTA**  
EMPREENDEDORA

CRADORA DA REDE DE FRANQUIAS SÓBRANCELHAS, LÚZIA É LÍDER EM SEU MERCADO E SUAS FRANQUIAS JÁ SE ESTENDEM EM VÁRIAS OUTRAS REGIÕES DO MUNDO. ENTUSIASTA DO EMPREENDEDORISMO É MENTORA DO EMPREENDAVEL.



**RENNER SILVA**  
EMPREENDEDOR

MÁGICO CONHECIDO NACIONALMENTE, RENNER FOI ELEITO POR SI O MELHOR PALESTRANTE DO BRASIL, ENXENA DE UMA MANEIRA SIMPLES E OBJETIVA QUE QUALQUER PESSOA PODE SER O QUE ELA DESEJA SER.



**LUIS CÂMARA**  
EMPREENDEDOR

CRADOR DA REDE DE FRANQUIAS VOIXYOU, LUIS CÂMARA SE DESTACA POR SER UM EMPREENDEDOR COM VÁRIAS EXPERIÊNCIAS, TENDO ELE PASSADO POR MOMENTOS DIVERSOS EM SUA CARREIRA ELE MOSTRA A VIDA REAL DE TODO EMPREENDEDOR.

**MAIS PALESTRANTES AINDA SERÃO CONFIRMADOS**

COMPRE SEU INGRESSO AQUI



WWW.SUEVENTOFACIL.COM

ART DESIGN BY **ROST**  
(12) 99678-8729

ESTEJA NO **MAIOR EVENTO DE PALESTRAS, NETWORKING E EMPREENDEDORISMO DO VALE DO PARAÍBA!**



# EMPREENDAVALE

## SEJA UM **EXPOSITOR E PATROCINADOR** DA MAIOR FEIRA DE NEGÓCIOS E PALESTRAS DO **VALE DO PARAÍBA**

NOSSA FEIRA DE NEGÓCIOS É UMA **OPORTUNIDADE ÚNICA** PARA CONECTAR EMPRESAS DE DIFERENTES SETORES E GERAR NOVOS NEGÓCIOS.

NOSSOS PATROCINADORES TÊM A OPORTUNIDADE DE SE CONECTAR DIRETAMENTE COM POTENCIAIS CLIENTES E PARCEIROS,  
ALÉM DE **AUMENTAR A VISIBILIDADE DE SUAS MARCAS.**  
NOSSOS EXPOSITORES TAMBÉM TÊM A OPORTUNIDADE DE SE CONECTAR COM UM PÚBLICO QUALIFICADO E **GERAR NOVOS LEADS.**

A FEIRA É UM EVENTO DE GRANDE PORTE, COM MILHARES DE VISITANTES, O QUE GARANTE UMA AMPLA EXPOSIÇÃO PARA TODOS OS PARTICIPANTES.



ENTRE EM CONTATO PELO TELEFONE:  (12) 99121-9373

# Metamulheres

DE TALENTO

## O RECOMEÇO DEPOIS DO FIM

Florir após o término é uma jornada singular de autoconhecimento e robustez pessoal, tal qual as marcas também se reinventam

## O MOMENTO PRESENTE

O início do ano é uma oportunidade de introspecção e busca do poder pessoal para superar desafios

# A AÇÃO QUE TRANSFORMA

Faça acontecer

#5  
JANEIRO  
2024



# Planejamento Estratégico: faça acontecer

Dispor de talento não basta, é preciso agir e desenvolver seu potencial

**R**enata Azevedo é uma mulher forte e resiliente que desejava mudar a realidade dela e dos seus filhos. Encontrou na Engenharia de Produção Mecânica a ferramenta para este propósito. Ela atuou 10 anos no mundo corporativo e atualmente, é mentora de gestão e soluções empresariais.

Criada para ser dona de casa, como a maioria das mulheres brasileiras, pois, historicamente no Brasil, a preocupação era que as mulheres soubessem cuidar do lar e pudessem aparecer em público, sem causar vergonha ao marido ou aos pais. Assim sendo, ela desenvolveu habilidades culinárias, artísticas e até musicais.

No entanto, após nove anos se dedicando exclusivamente ao lar e para evitar os reveses financeiros surgidos na família, decidiu ingressar no mercado de trabalho, assim tornou-se empreendedora e passou a sustentar a família.

Em tempo oportuno, ingressou no mercado de trabalho numa universidade, o que a influenciou a buscar uma carreira, na qual pudesse realizar-se profissionalmente e propiciasse a ela e a sua família uma vida confortável. cursou Administração e Engenharia de Produção Mecânica.

Durante os estudos de 2009 a 2013, precisou conciliar os cuidados aos filhos com várias outras responsabilidades. Foram cinco anos de muita batalha e afimco e durante o curso de Engenharia, conheceu seu esposo com quem atualmente divide a sua vida.



Após a sua formação em Engenharia iniciou a sua carreira profissional e entre as suas principais buscas no mundo corporativo, era a de ser reconhecida pelo talento e competência.

Essa busca, porém, não é um processo linear e embora desejasse se tornar uma competente engenheira, ao mesmo tempo, investigava suas aptidões e assim, desenvolveu competências transversais que a guiaram para diferentes oportunidades que surgiram. Ela fez vários cursos e viagens internacionais e introduziu nos seus estudos a metodologia japonesa, que é a base de sua empresa atualmente.

A cultura da melhoria contínua é o que aprendeu e consiste no padrão da sua empresa (@hitoaltaperformance). O grande diferencial é correlacionar a engenharia com a gestão de pessoas, reconhecendo a essência universal das pessoas.

Renata, enfatiza: “quem entrega resultado em qualquer área da vida são as pessoas. O computador, a técnica, a metodologia são apenas ferramentas, se as pessoas não souberem executar, se não acreditarem, se não houver motivação ou sentido no que fazem, o projeto não sairá do lugar e não se multiplicará. É essencial ter uma equipe que compartilhe os mesmos valores e objetivos para que o projeto aconteça”.



Hoje, com a experiência em mentorias, traz a importância de ter uma metodologia, um processo e um planejamento estratégico. Além disso, é basilar ter cultura e um objetivo claro. A cultura é única para cada espaço e reflete a vida, história e valores individuais. Assim como uma pessoa, uma empresa também precisa ter sua própria cultura para que as coisas se encaixem.

Todas as empresas, independentemente do tamanho, precisam ter uma cultura. Qual é a essência do seu negócio? E da sua equipe? Antes de qualquer processo, é importante trabalhar a essência. Renata, ajuda seus mentoreados a entenderem a importância de respeitar a essência, metodologia e o planejamento. Não adianta também você acreditar na sua essência e não se respeitar.

Descubra quem você é, qual é o seu propósito e o que você quer alcançar, vamos pensar numa metodologia e gestão que faça sentido para você e seus colaboradores. Não existe uma gestão certa, a certa é aquela que funciona para você, orienta Renata.

Renata, diz: "O que é se respeitar? Consiste em várias formas. A primeira é, o que quero para mim e qual é a forma mais profissional que posso fazer. Hoje, todo mundo está trabalhando de uma forma muito amadora".

Renata, ainda destaca: "o grande diferencial, consiste em trabalhar o desenvolvimento humano sem perder o que é um planejamento, desenvolvimento, meta e, como trabalhar a metodologia".

Atualmente, o mercado não permite mais amadorismo, se você for amador, o outro não será. Mudanças acontecem constantemente, o advento da inteligência artificial, inovações. Se você não respeitar as mudanças e não se antecipar a elas, será apenas mais um. Portanto, não dá para ser amador e se aventurar. Entre e entre forte, no mercado, pontua Renata.

"Para você entrar forte é necessário se profissionalizar, aprender: financeiro, gestão de pessoas, processos, liderança, marketing e vendas. Minha fala na mentoria é: escolha, ou você será sardinha, ou você será tubarão. O mercado é composto por tubarões", completa Renata. Uma forma de metodologia, na prática: trabalhe certo, faça um trabalho bem-planejado e organizado. Na maioria das vezes não há resultado imediato, porque existe um tempo de maturação, porém se desenhar bem o processo, planejamento e controle de indicadores - que é uma bússola para alcançar o resultado desejado, o sucesso será inevitável.

"Agora, quando você não tem ideia do que acontecerá no dia, só tem muita força de vontade, é lindo, mas somente com força de vontade, nada acontece", conclui Renata.

Na mentoria, encontrará, sim, o respeito à sua essência, mas também encontrará a forma de trabalhar profissionalmente.

## Beleza

### Comece o ano cuidando de você

**A**s unhas têm funções importantes no organismo, além de indicarem o estado nutricional e o aporte de vitaminas. Elas protegem as pontas dos dedos e ajudam na sensibilidade tátil. Além disso, refletem a saúde geral de uma pessoa.

Manter as unhas saudáveis e bem cuidadas é essencial para garantir seu bom funcionamento e evitar possíveis danos e complicações.

É uma satisfação elevar a confiança das mulheres, cuidando as suas unhas. Meu objetivo é proporcionar cuidados, criar uma experiência relaxante e agradável para que as mulheres possam desfrutar de um tempo de qualidade. Acredito que o cuidado das unhas vai além de deixá-las bonitas, também ajuda na autoestima.

Com anos de experiência no ramo e profissionalismo, compreendo a importância de prover um serviço de qualidade, mantendo alto padrão de higiene e segurança.

Visite-nos e experimente os tratamentos exclusivos de manicure e pedicure. Você poderá relaxar enquanto cuida das suas unhas. Invista em seu bem-estar e reserve um tempo para o autocuidado.

Acesse o QRCode e agende seu horário, à disposição!



**Cris Duarte**

☎ 12 97411-6473

Publeditorial

# A presença feminina em Liderança e Gestão de Equipes

Mulheres trazem consigo habilidades essenciais para enfrentar os desafios do mundo dos negócios



**Amanda Carvalho**

Professora,  
Mentora e Gestora  
em Enfermagem  
Hospitalar



@amandacarvalhogestao



O empreendedorismo feminino tem se mostrado cada vez mais relevante para o sucesso das empresas. A participação de mulheres nas equipes de gestão traz uma perspectiva única e enriquecedora, resultando em realizações e avanços significativos.

A promoção da gestão de equipes para mulheres contribui para a eficácia e inovação no ambiente de trabalho. Multiplicidade de perspectivas e habilidades proporcionam um ambiente impulsionador de soluções mais tangíveis para as instituições.

As mulheres possuem funções importantes na sociedade com seus trabalhos e família, desempenhando o papel materno e administração do lar, o que lhe traz atribuições e competências valiosas na gestão de equipes. Como, por exemplo, o cuidado com o outro, empatia, liderança e a boa comunicação a fim de tornar o ambiente mais produtivo e inclusivo. Esse papel é um desafio.

A valorização da mulher em cargos de gestão de equipes, representa uma estratégia

inteligente e vantagem competitiva, pois proporciona à empresa maior destaque no mercado, maior probabilidade de atrair e reter talentos, além de demonstrar valor agregado, indicando ser uma empresa que se preocupa com a equidade de gêneros.

Atualmente, é percebida a inclusão de tecnologias que podem ser utilizadas para melhorar ainda mais o desempenho das mulheres. Podemos citar: ferramentas de colaboração remota, treinamentos digitais, reuniões virtuais e uso de plataformas de networking virtual. Enfim, são meios que podem facilitar o trabalho sem comprometer a produtividade podendo fortalecer a presença feminina em cargos de liderança.

Gestão de equipes para mulheres, e o desempenho da liderança, representa não apenas uma evolução na diversidade organizacional, como também uma fonte de inspiração para colaboradoras que possuem competências, porém, têm dificuldades no engajamento de oportunidades de crescimento na carreira.

# Um novo ano para florescer

Ano Novo, momento ideal para criar um ambiente favorável ao florescimento e bem-estar emocional

**D**e acordo com relatório global anual, Estado Mental do Mundo, pela *Sapien Labs*, o Brasil possui o 3º pior índice de saúde mental. Com base neste indicador, vamos aos pontos, ainda que de senso comum, podem ajudar na construção de um novo ano para florescer.

Para esta análise podemos citar como grande aliado tais temas: a consciência sobre viver o momento presente, a racionalização das emoções e a administração assertiva das críticas e julgamentos.

O florescimento está presente desde as ações simples até as mais ousadas. Para quem deseja fazer algo que seja capaz de impactar vidas, prepare-se, afinal, "ninguém atira em árvores que não dão frutos". O que se observa é que quanto mais conhecimento buscamos, mais felizes nos tornamos, afinal felicidade é treino.

Consagrar nossas vidas a Deus, fazer o nosso melhor com planejamento, disciplina e amor, receber os desafios com coragem e leveza é um caminho certo para florescer. Acordar de manhã e estar pronto para as pancadas diárias amortecerá o impacto e te deixará mais resiliente.

Não se trata de pessimismo e sim, de enfrentar a realidade mundana com maturidade e coragem para vencê-las e especialmente desfrutar das bênçãos, das pequenas coisas que colhemos no jardim da vida!

Quanto aos julgamentos e críticas são muito mais positivos desde que saibamos recebê-los com o propósito de guardar as justificas e aprender com eles. As críticas são um termômetro do quanto você está vivo e ativo. Desarmar, compreender e perdoar o próximo, aceitar o outro exatamente como ele é.

Todo ser humano, tem dois lados: o bom e o em desenvolvimento. Quer construir relações saudáveis? Foque no lado bom das pessoas! É um treino de sabedoria capaz de elevar nossa alma a vibrar na energia da graça e com isto evoluir, crescer, transbordar e prosperar.

Para o ano de 2024, mais leveza, confiança, gratidão e empatia com às pessoas que ainda não acessaram este conhecimento. Afinal, a vida te trata, como você a trata.

Saiba quem você é e o poder que carrega, assim ninguém conseguirá te parar!



**Luciene Silva**

Bacharel em Psicologia e pós-graduando em Psicologia Junguiana pelo IJEP.



@mentoralucienesilva



# Os diversos momentos de uma redescoberta pessoal

Florindo após o término: Um Caminho de Autodescoberta e Amor Próprio



**Amanda Cristina**

Especialista em branding pessoal e marca.



@poramandacristina



**Q**uando um relacionamento termina, sabemos que é como se o mundo desse uma reviravolta emocional. No entanto, esse momento delicado pode ser uma incrível jornada de redescoberta e fortalecimento pessoal. Assim como as grandes marcas reinventam sua essência, nós, mulheres, podemos aplicar o mesmo conceito, destacando o nosso melhor neste processo.

## 1. Cultivando o Amor Próprio:

Depois de um término, é hora de olhar para dentro e abraçar nossas próprias qualidades. Descobrir quem somos realmente é o primeiro passo para construir um caminho cheio de amor-próprio. Assim como uma marca destaca o que a torna única, podemos ressaltar nossas habilidades e conquistas individuais.

## 2. Contando a Nossa História:

Cada uma de nós tem uma história única. Ao invés de escondermos nossas vulnerabilidades, vamos abraçá-las, destacando a resiliência e o crescimento pessoal que acontece após o término.

## 3. Redes Sociais como Aliadas:

As redes sociais são como um diário aberto ao mundo. Podemos usá-las para mostrar nossa autenticidade, compartilhando nossas conquistas, interesses e momentos felizes. É uma forma de construir uma imagem positiva e verdadeira.

## 4. Cores e Estilo que Contam Nossa História:

Assim como escolhemos a paleta de cores e o estilo de uma marca, podemos experimentar novos looks e expressões pessoais. Vamos explorar diferentes formas de nos expressar, marcando essa nova fase de nossas vidas.

## 5. Cultivando Relações Significativas:

Assim como as marcas buscam parcerias estratégicas, nós podemos fortalecer nossas conexões com amigos, familiares e colegas. Essas relações são como tesouros que contribuem para a construção de uma imagem sólida.

## 6. Abraçando as Mudanças:

Grandes marcas se adaptam às mudanças do mercado. Da mesma forma, podemos encarar as mudanças pós-término como oportunidades de crescimento e aprendizado. É a chance de nos reinventarmos.

## 7. Crescendo Continuamente:

Como as marcas investem em inovação, nós também podemos buscar o desenvolvimento contínuo. Cursos, *hobbies* e novas experiências são como flores que contribuem para uma imagem dinâmica e em constante evolução.

Em resumo, esse período pós-término é uma oportunidade incrível para florescermos e nos tornarmos versões mais autênticas e empoderadas de nós mesmas. Vamos reconhecer nosso valor, contar nossa história com amor e abraçar esse caminho de autodescoberta com o coração aberto.

# MetaTECH

Apresentado por

PSYCHE AEROSPACE

## O FUTURO DA ENERGIA

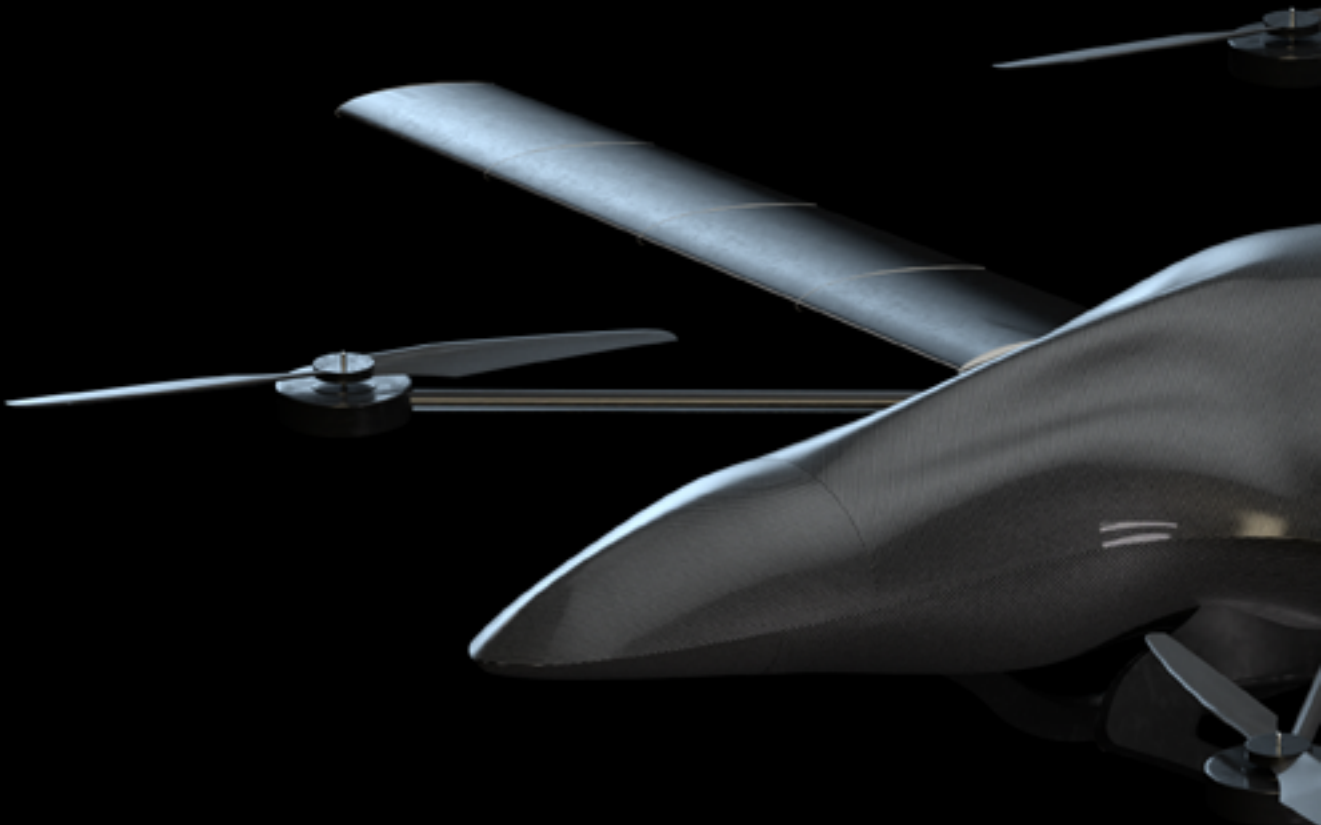
A importância da diversificação da matriz energética



#4  
JANEIRO  
2024



# Pulverização autônoma de ponta



## Harpia P-71

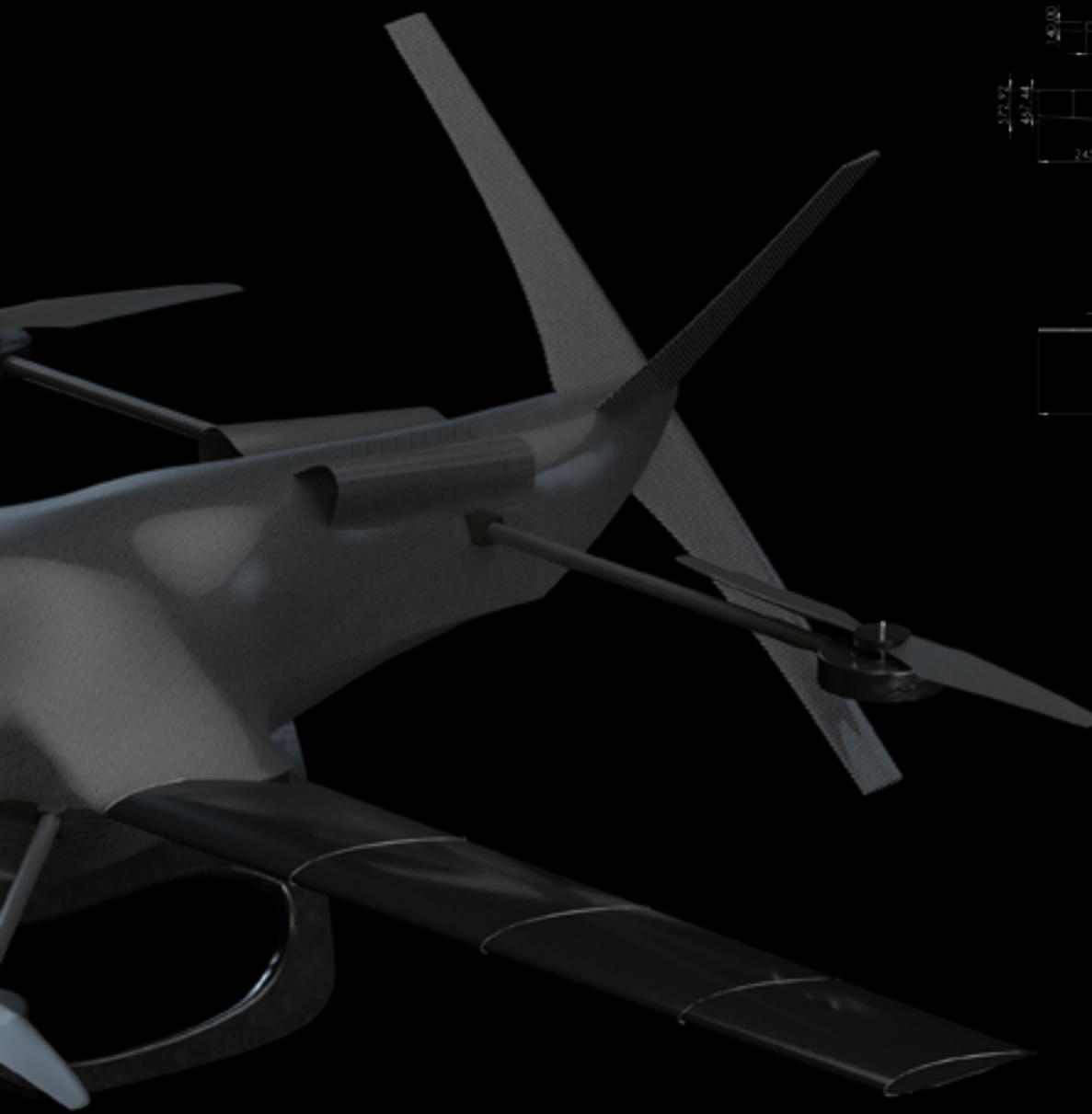
COBERTURA 40 HA/HORA

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](mailto:gabriel@psycheaerospace.com)





Foto: @\_clickbusiness\_

Matheus Pedroso compartilha a experiência na gestão de operações da *Psyche Aerospace*, *agrotech* que promete revolucionar o setor agro em 2024

### Desafios na Rota do Sucesso

A rotina em uma empresa de tecnologia abrange diversos processos, incluindo as operações, como a gestão de materiais e insumos. Na perspectiva de um diretor de operações, Pedroso destaca a otimização dos processos como uma das principais responsabilidades, sendo peça-chave para uma gestão mais responsável e orientada para a economia e inteligência.

“Desde tarefas administrativas, como supervisão de sistemas, cálculos e registros de dados até melhorias de *software*; otimizar e controlar as atividades atualizadas da empresa é um dos principais desafios hoje”, comenta Pedroso.

Ao *COO* cabe estabelecer uma gestão colaborativa com o *Chief Executive Officer - CEO*, pois é dessa parceria que a estratégia se traduz em trabalho prático, por meio de processos e projetos bem definidos. Além disso, é função do *COO* moldar a estratégia da empresa de maneira eficaz, flexível e adaptável.

## NO CÉREBRO DA *STARTUP*: QUAIS OS DESAFIOS E ROTINA DE UM DIRETOR DE OPERAÇÕES

A dinâmica das *startups*, assim como a de grandes corporações, revela divisões cruciais para o sucesso do negócio. Os líderes de alto escalão, conhecidos como “*C-levels*”, desempenham papéis fundamentais nas operações, inspirando confiança e credibilidade junto aos clientes e investidores, além

de garantir o cumprimento das normas legais vigentes.

Nesta matéria, Matheus Pedroso, *Chief Operating Officer – COO* da *Psyche Aerospace*, *startup* do setor de agronegócio que está liderando uma das transformações mais ousadas do setor no Brasil, compartilha as tarefas e desafios centrais de sua função.



Na visão de Pedroso, qualidade, rapidez e praticidade são a tríade que deve permear a função. A gestão das operações em uma *startup* ocorre em sintonia com as equipes de manufatura e processos, além da diretoria geral da empresa. Na *Psyche Aerospace*, todos os setores estão interligados ao processo operacional, desde a linha de produção do drone "Harpia P-71" até o desenvolvimento das atividades da empresa, incluindo insumos e ferramentas administrativas.

O principal objetivo desse alinhamento é a eficiência, exigindo uma equipe treinada e motivada, capaz de executar as tarefas de forma ágil e precisa, além de tecnologias e ferramentas adequadas para otimizar os processos operacionais, com redução de custos e aumento da produtividade.

.....

**"Uma das principais características de um COO, é o pensamento em escala, que implica em gerar o máximo de resultados com o mínimo de recursos."**

.....

### A Arte da Eficiência Operacional

Escolas renomadas, como a *Harvard*, apontam as principais características de um COO, como o pensamento em escala, que implica em gerar o máximo de resultados com o mínimo de recursos, ser um "*problem solver*", ou seja, um líder natural que antecipa riscos e desafios no dia a dia da empresa e os resolve, entre outras habilidades interpessoais tradicionais, como: tomada de decisão, negociação e gerenciamento de pessoas e processos.

Percebe-se que a importância da função de um diretor de operações em uma *startup* é essencial para garantir o sucesso e a eficiência das operações diárias, enfrentando desafios constantes e mantendo uma rotina dinâmica e estratégica.



## DIVERSIFICAÇÃO DA MATRIZ ENERGÉTICA

**P**esquisas por fontes energéticas alternativas são essenciais para o crescimento econômico do país, criando empregos e fortalecendo a economia local com mínimo de impacto ambiental.

A energia solar, uma dessas fontes alternativas, é aproveitada por tecnologias como as placas fotovoltaicas, que convertem diretamente a luz do sol em eletricidade. Energia solar aproveita a força do sol, enquanto a eletricidade convencional pode ser produzida a partir de várias fontes, incluindo as hidrelétricas.

Geração de eletricidade limpa e renovável proporciona inúmeras vantagens como: poupar dinheiro a longo prazo ao reduzir ou eliminar contas de eletricidade, contribuir para um futuro sustentável e combater as alterações climáticas.

Com as constantes melhorias em tecnologia, a energia solar se tornou uma opção viável e eficiente não apenas para residências, como também para empresas, inclusive para comunidades rurais que antes não tinham acesso à eletricidade.

Não é desconhecido que o setor de energia solar vem crescendo no Brasil, de forma notável. O Vale do Paraíba, conta com uma atenção especial para a estratégia de crescimento da energia fotovoltaica, como revela as informações no site da EDP.

Explorar recursos renováveis trazem versatilidade e preservação do meio ambiente

Segundo a EDP, que é uma empresa de energia com mais de 25 anos de atuação no Brasil, ela está empenhada na transição energética e na promoção do uso de energia renovável. Em 06 de dezembro de 2023, ela inaugurou um complexo solar em Tremembé - SP, com capacidade total de 3,82 MWp e investimento de R\$ 19,1 milhões. Essa construção faz parte da estratégia de crescimento da EDP no setor solar brasileiro.

O anúncio foi feito em um evento com a presença do CEO da EDP Brasil, João Marques da Cruz, e do vice-governador de São Paulo, Felício Ramuth. “Queremos proporcionar a descarbonização da economia e estamos focados em tornar a energia limpa mais acessível e, assim, contribuir para que a economia e negócios de pequenas, médias e grandes empresas sejam mais sustentáveis. Com as usinas solares no estado de SP, estamos possibilitando a transição energética na região”, ressaltou Marques da Cruz.

O complexo possui tecnologia móvel do tipo *Tracker*, que ajusta a posição dos painéis solares durante o dia para aumentar a eficiência da produção de energia. As usinas ocupam 10 hectares e tem 5.832 placas solares bifaciais, que absorvem a radiação solar



Foto: Reprodução/Divulgação

através do reflexo da luz no solo. A energia gerada é destinada a pequenas e médias empresas no Vale do Paraíba, sendo capaz de abastecer aproximadamente 3,4 mil residências com consumo médio de 175 kWh/mês, informa o site da empresa.

Nesse contexto, tivemos uma conversa com Renato Cardoso (@souorenatocardoso), gestor comercial em soluções energéticas da Igreen. Ele nos conta que após 12 anos no mercado industrial, descobriu no empreendedorismo o setor de energia sustentável.

**Revista Meta:** Como funciona a energia solar?

**Renato Cardoso:** Antigamente existia somente uma forma de energia solar. O consumidor comprava os seus equipamentos para gerar sua própria energia. Por exemplo: as placas fotovoltaicas.

Atualmente o Brasil passa por uma transição energética, regida pela Lei 14.300, que dá ao consumidor o direito de escolher entre energia hidrelétrica e energia solar, de forma remota. Isso é conhecido como energia compartilhada.

**Revista Meta:** Qual a diferença da energia solar e hidrelétrica?

**Renato Cardoso:** A energia solar é inesgotável e sustentável. E mais barata de ser produzida.

Exemplificando: hoje existem mais dias de chuva ou dias de Sol? Sol. Por isso, quando há uma diminuição das chuvas, as hidrelétricas não conseguem, de certa forma, produzir uma quantidade elevada de energia, ocasionando a escassez hídrica.

Com isso, entra na bandeira amarela ou vermelha e os

consumidores acabam pagando mais caro ainda na conta de luz. Com a energia solar, nos dias de sol e até em dias nublados, a energia não deixa de ser produzida.

**Revista Meta:** Com a opção de escolher o fornecimento de energia, ter as próprias placas fotovoltaicas, ficou obsoleto?

**Renato Cardoso:** Temos que pensar na necessidade do cliente. Primeira coisa, com a energia compartilhada, o cliente tem desconto na conta de luz sem fazer investimento. Porém, o que impede algumas pessoas de colocar a placa?

Primeiro, não têm telhado suficiente para produzir o que precisa consumir. Segundo, em um imóvel alugado, não vale a pena para deixar ao dono do imóvel. Terceiro, o alto investimento.

**Revista Meta:** Qual é a expectativa para o futuro energético no Brasil?

**Renato Cardoso:** Apesar de existirem algumas resistências por parte de alguns estados, a expectativa é de crescimento. Hoje, por exemplo, a própria concessionária é responsável por fazer a homologação de projetos de placa solar. Em alguns estados há reclamações da lentidão nos processos de transição energética.

Há um crescimento significativo no setor de energia compartilhada, porque as pessoas estão mudando a mentalidade por meio da conscientização e da informação. E esse tipo de parceria que a Revista Meta traz de ouvir empreendedores, empresas, mais uma vez digo, tem papel importantíssimo na sociedade. Para os empreendedores e as pessoas que irão receber esse conteúdo.

# INOVAÇÃO E SUSTENTABILIDADE: *PSYCHE AEROSPACE* DARÁ SEU MAIOR VOO EM 2024



## O drone que transformará o agro

Gabriel Leal, CEO da empresa, destaca que o drone da *Psyche*, com suas impressionantes dimensões de 8 metros de envergadura por 4,5 metros de comprimento, cobre 40 hectares por hora, ostentando autonomia de mais de dez horas. “Esta criação não apenas é a maior do Brasil, mas também se posiciona como o maior drone agrícola do mundo. A eficiência, autonomia e capacidade de carga superior do drone representam um avanço significativo em direção à agricultura sustentável”, pontua.

Empresa de São José dos Campos iniciará fabricação de três drones de pulverização agrícola por dia; produção será a maior do mundo no ramo

.....

**“Esta criação não apenas é a maior do Brasil, mas também se posiciona como o maior drone agrícola do mundo.”**

.....

**A** cidade de São José dos Campos, no Vale do Paraíba paulista, está prestes a testemunhar um marco significativo no agronegócio brasileiro com a *Psyche Aerospace*, fabricante de drones de pulverização agrícola, que se prepara para dar asas a uma solução revolucionária.

### A revolução nos céus agrícolas

A tecnologia empregada pela *Psyche* engloba drones autônomos e estações de reabastecimento, impulsionados por inteligência artificial, sistemas de

controle e automação mecatrônica. Esta combinação de recursos promete uma verdadeira revolução disruptiva para o setor agronegócio.

O cenário atual enfrentado pelos produtores agropecuários, com sistemas de pulverização complexos e dispendiosos, motivou a criação desta solução inovadora. A *Psyche Aerospace* visa proporcionar uma redução significativa de custos, minimização de perdas e aprimoramento das práticas de sustentabilidade no agronegócio. Tudo isso é oferecido em um sistema que dispensa a dependência de mão de obra e infraestrutura do produtor.

Leal ressalta ainda que a solução da *Psyche* é três vezes mais econômica do que as alternativas disponíveis atualmente no mercado. Com a tecnologia de pulverização eletrostática, a empresa assegura um menor uso de defensivos, maior uniformidade na aplicação e, crucialmente, maior segurança sem os riscos associados a tratores agrícolas, como pisoteamentos e atolamentos frequentes.

### Além dos céus: estações de reabastecimento inovadoras

Além dos drones, a *Psyche Aerospace* produzirá as inovadoras estações de reabastecimento, apelidadas de “belugas”. Estas bases apresentam tecnologia capaz de recarregar um drone em trinta segundos, garantindo eficiência e agilidade ao processo. O desenvolvimento da solução, iniciado em meados de 2023 com a divulgação do protótipo Harpia P-71, está atualmente em fase de testes finais antes do esperado lançamento e produção em massa no primeiro bimestre de 2024.

Com mais de quinhentos mil hectares em cartas de intenção assinadas com grandes empresas do agro, a *Psyche* está prestes a implantar uma nova linha de produção, ampliando suas instalações. A empresa, que já foi incubada no Parque de Inovação Tecnológica São José dos Campos, deverá produzir até o lançamento oficial 120 drones e 30 estações de reabastecimento próprias. Ao longo de 2024, a estimativa de produção alcança o patamar de três unidades por dia, consolidando a *Psyche Aerospace* como uma das maiores empresas do mundo em quantidade de Veículo Aéreo Não Tripulado - VANTs.



# PARABÉNS AO PARQUE DE INOVAÇÃO TECNOLÓGICA SÃO JOSÉ DOS CAMPOS - PIT

Um ambiente propício para o desenvolvimento de projetos tecnológicos de ponta



Foto: PIT São José dos Campos/Divulgação

**O** Parque de Inovação Tecnológica São José dos Campos - PIT, completou 17 anos, ele se destaca como um dos primeiros e mais promissores no Estado de São Paulo. Nele há uma pluralidade incrível de ideias que colaboram para o constante crescimento do ecossistema. Valorizando a inovação, inserção e variedade dos relacionamentos empresariais, esse ambiente se tornou um verdadeiro berço para tecnologias inovadoras.

O parque continua avançando em um ambiente dinâmico onde a ciência é valorizada e as tecnologias inovadoras são constantemente desenvolvidas. Pode-se dizer que é o “vale do silício” brasileiro, fortalecendo as empresas, universidades e empreendedores.

A junção dos conhecimentos aprimora a materialização das ideias dos diversos atores desse cenário promissor. Com isso, o futuro, como legado, é garantido para que as novas gerações possam usufruir de todo progresso alcançado.

O PIT, é um exemplo de excelência em fomentar o desenvolvimento de tecnologias que impactam positivamente a sociedade. É inspirador ver como esse espaço se tornou um ponto de encontro para mentes brilhantes e ideias transformadoras.

Nas mais variadas áreas, incluindo a inteligência artificial ou qualquer outra vertente da inovação tecnológica, o PIT tem sido palco para soluções criativas e disruptivas. Com certeza continuará sendo um celeiro de descobertas que impulsionarão o avanço do país.

Parabéns ao PIT, por proporcionar um ambiente tão estimulante para o desenvolvimento de tecnologias inovadoras. Com certeza, ele continuará sendo referência para outros parques tecnológicos no país, inspirando a criação de novos centros de excelência em todo o Brasil.

# A propriedade intelectual e *startups*

A importância da proteção dos ativos intangíveis

**S**egundo a Organização Mundial da Propriedade Intelectual – OMPI, a propriedade intelectual é a soma dos direitos relativos às obras literárias, artísticas e científicas, interpretações e execuções artísticas, fonogramas, transmissões de radiodifusão, invenções, descobertas científicas, desenhos e modelos industriais, marcas industriais, comerciais e de serviço, firmas comerciais e denominações comerciais, proteção contra concorrência desleal e outros direitos relacionados à atividade intelectual nos campos industrial, científico, literário e artístico.

*Startup* é uma organização temporária que busca um modelo de negócios repetível e escalável por meio de ideias disruptivas e inovações constantes. As criações das *startups* são ativos intangíveis importantes, o registro de propriedade intelectual garante exclusividade, evitando conflitos ao longo dos anos, e protegendo os produtos e/ou serviços oferecidos.

Dentre todas as opções de registros, três são cruciais para toda *startup*:

**Registro de marca:** é o sinal da empresa para identificação e diferenciação. Pode ser nome, símbolo ou expressão.

**Registro de *software*:** protege a criação intelectual de um programa por meio do registro das linhas de código-fonte.

**Patente:** documento oficial que concede direitos exclusivos sobre uma invenção de

produtos ou processos de fabricação, ou aperfeiçoamento de algum já existente.

Assim, é importante assegurar que toda propriedade intelectual desenvolvida em uma *startup* pertença à empresa. Realizado mediante a celebração de contratos específicos de cessão e transferência de propriedade intelectual ou, ainda, incluindo disposições em contratos de trabalho ou prestação de serviços.

Ante ao crescimento das *startups* o Instituto Nacional da Propriedade Industrial – INPI, mediante a Portaria INPI PR nº 247 de 22 de junho de 2020, estabeleceu que depositantes de patentes que se enquadram na definição de *startup* podem requerer prioridade para o exame de seus pedidos, facilitando a comercialização de suas invenções.

Importante que as *startups* protejam sua propriedade intelectual, incluindo produtos, serviços e pessoas envolvidas no desenvolvimento. É um erro comum registrar em nome de um dos fundadores ou associados, isso pode causar problemas em casos de saída da sociedade ou entrada de acionistas. Logo, o registro deve ser feito em nome da empresa, mesmo que seja recém-constituída.

Em vista de todas as vantagens competitivas trazidas pela proteção de suas inovações, é recomendável que empreendedores protejam seus ativos intangíveis garantindo o desenvolvimento seguro e restrito de suas tecnologias.



**Ana Carolina Motta**

Advogada, pós graduada em direito civil e empresarial pelo Damásio Educacional.



@carolmottapires



# O Crescimento exponencial da Energia Solar

Avaliando os Modelos de Geração Fotovoltaica para um Futuro Energético Promissor



**Daniel Fortunato**

Especialista em projetos de energia, automação e instalações elétricas.



@daniel-fortunato



O cenário da energia solar no país para os próximos anos é bastante promissor em vista que a demanda por energia solar continuará crescendo devido à conscientização sobre os benefícios ambientais e econômicos dessa fonte de energia.

A geração de energia solar fotovoltaica pode ser implementada de duas maneiras: através da geração distribuída (GD) e da geração centralizada (GC). Ambos os modelos desempenham papéis significativos na busca por uma matriz energética mais limpa e eficiente, embora se diferenciem em escala, localização e integração na infraestrutura elétrica.

O modelo GD concentram-se na produção descentralizada de eletricidade. Neste modelo, sistemas de painéis solares são instalados em residências, prédios comerciais, industriais ou em pequenas fazendas, fornecendo energia diretamente no ponto de consumo. Em vista do crescimento da microgeração, a telha fotovoltaica tem se destacado como uma tecnologia promissora, elas são projetadas para integrar células fotovoltaicas diretamente na estrutura das telhas, permitindo que um telhado desempenhe a dupla função de proteção contra intempéries e geração de energia.

As telhas solares de silício cristalino são semelhantes aos painéis solares convencionais, mas projetadas para se parecerem com telhas tradicionais, já as telhas solares de filme fino, como telureto de cádmio (CdTe) ou silício

amorfo (a-Si) são aplicados diretamente nas telhas, o que lhes confere uma aparência mais uniforme e integrada.

As GC são grandes usinas localizadas em áreas estratégicas com alta incidência solar, podem abranger hectares de terra assim possuindo a capacidade para gerar eletricidade em grande quantidade. Tendem a ser altamente eficientes em termos de escala, gestão de custos e otimização da produção, embora possam enfrentar desafios de transmissão em longas distâncias e requererem infraestruturas de suporte robustas. Seu funcionamento conta com *trackers* de eixo único conhecido como sistema de rastreamento solar, onde as placas são montadas em uma estrutura que conta com a capacidade de movimentação, “seguindo” o sol, garantindo a máxima capacidade de geração.

Além disso, os módulos ou placas solares são utilizadas com construção bifacial, ou seja, a capacidade de geração em ambos os lados do módulo, se beneficiando do efeito albedo que nada mais é que a irradiação refletida no solo, trazendo mais eficiência na geração de energia.

Diante da perspectiva atual, a energia solar desponta como uma fonte promissora no país. Avanços tecnológicos e redução de custos devido a políticas governamentais favoráveis, tornarão a energia solar ainda mais competitiva, consolidando sua posição como uma das principais fontes de energia em nosso país.



# Observando 2023, para ousar prever 2024

Durante o próximo ano, podemos esperar avanços significativos na aplicação da Inteligência Artificial nos mais variados setores

**C**hegamos naquele momento, anualmente recorrente, da retrospectiva e planos futuros. Todos os anos, repetimos algo que de alguma forma, ao se materializar em letras, nos permite renovar as esperanças.

Vou aproveitar desse comportamento humano previsível e, como humano que sou, utilizá-lo para a tecnologia. Prometo buscar uma assertividade probabilística aceitável.

Em 2023, temos muito material a ser explorado, tendo em vista a explosão popular da Inteligência Artificial – IA. É perceptível que a tecnologia tem avançado, do ponto de vista temporal, exponencialmente. Observemos os lançamentos da queridinha do momento, a *OpenAI*, empresa proprietária do *ChatGPT*:

- 2015 – *OpenAI* é fundada;
- 2020 – *ChatGPT 3* (Inteligência Artificial de texto);
- 2022 (novembro) – *ChatGPT 3.5*;
- 2023
  - Junho – *GPT 4*;
  - Julho – Loja de *App Open AI*;
  - Novembro - *GPT 4 Turbo*;
  - Dezembro – Vazamento no X do *GPT 4.5*

Atente-se ao crescimento exponencial da capacidade da IA da *OpenAI* em um espaço de meses. Não é por acaso, isso se deve à capacidade computacional extraordinariamente amplificada pela IA. Agora, o tempo, mais do que nunca, é relativo. Aliás, a *Alphabet*, dona

do *Google* e *YouTube*, que o diga, em um ano lançou duas IA's para concorrer com a *OpenAI*, o *Bard* e o *Gemini*.

Mas nem só de pesquisa vive a tecnologia, é preciso monetizá-la. Pensando nisso, e olhando também para comportamentos históricos, o ano será usado para isso! Trocando em miúdos, o que foi lançado em 2023, será explorado comercialmente em 2024. Passaremos o ano acompanhando a consolidação ou não de inteligências artificiais e suas aplicabilidades cotidianas. Empresas criando produtos populares que prometerão embarcar técnica e comercialmente a inteligência artificial em seus produtos.

O ano de 2024, também trará muitas discussões sobre regulamentações, o que é e o que não é profano nesse mundo conectado. Então preparem-se para ler, ver e ouvir muitas propagandas, de absolutamente todo tipo de produto, enfatizando o uso de inteligência artificial.

Por fim, peço que se atente aos robôs, pois são eles que materializam para os leigos o potencial da inteligência artificial. Neles que veremos uma tecnologia chamada, aprendizado por observação, ou seja, os robôs aprenderão só de observarem nossos comportamentos. Isso já é realidade há algum tempo em computação, mais se materializa e amplifica o entendimento popular ao ser colocado em robôs humanoides que possuem “olhos e ouvidos”. Bem, isso te lembra algo?

Obrigado por sua atenção na leitura.



**Elias  
Gonçalves**  
CEO Grupo Care



@eliasdgoncalves



# nosso network

Encontros, eventos, negócios e amigos



Dimas Vilas Boas, Wagner Bonfim, Junior Ferreti, Gabriel Leal e Daniel Fortunato



Jucelia Ribeiro, Lavinia Ribeiro, Pollyanna Cursino, Deis, Wagner Bonfim, Rute Cursino, Jucilea Ribeiro e Berenice Ribeiro.



Jucilea Ribeiro, Lavinia Ribeiro, Jucelia Ribeiro e Luiz Carlos



Visita da Tereos à Psyche Aerospace



Suzy Garcia, Tatiana Gatto, Gabriel Leal, Marcos Amorim, Antônio Augusto Orcesi e Vinicius Amorim



Confraternização da Rede ConectaVale

# A REVOLUÇÃO DO AGRO

A Psyche traz consigo a inovação disruptiva: a **Pulverização Eletrostática**. Essa técnica promete transformar práticas agrícolas, proporcionando benefícios substanciais para impulsionar a eficiência e a sustentabilidade.

Por meio da eletricidade, a pulverização eletrostática carrega partículas de pesticidas, garantindo aderência excepcional nas plantas. Essas partículas carregadas eletricamente, são atraídas com precisão, minimizando a dispersão no ar e assegurando uma aplicação focalizada e com eficiência.

Além disso, persiste o benefício para o meio ambiente, contribuindo diretamente para a preservação ambiental e reduzindo resíduos prejudiciais, tornando-se sustentável e eficiente.

Junte-se à Psyche para impulsionar sua produção rumo a um futuro mais verde e próspero.



**PSYCHE AEROSPACE**

[www.psycheaerospace.com/pt/br/](http://www.psycheaerospace.com/pt/br/)

26 OUT 13H - 19H



# link 2024

OS MELHORES TALENTOS SE CONECTAM AQUI.

CONFIRMADOS



GABRIEL  
LEAL



ABÍLIO  
DA MATTÁ

GARANTA JÁ SEU  
INGRESSO NA PRÉ-VENDA



NOVOTEL

AV. DR. NÉLSON D'ÁVILA, 2200 - VILA DAS ACACIAS  
SÃO JOSÉ DOS CAMPOS - SP