

LEIA TAMBÉM:

Construção civil como investimento patrimonial

Quando construir vai além do morar

Educar em tempos de ansiedade

Quando aprender exige mais do que conteúdo

Ler para evoluir

Histórias de quem transforma a própria vida através da leitura

Gilmar Santos

Um ecossistema de soluções para empresas que querem crescer com estratégia, caixa e segurança.



COSTANTINI

www.costantini.com.br
Shopping Iguatemi | Piso Superior

@costantinioficial
(17) 3201-8700

✓
Nenhuma **vitória**
é igual **à sua**.



CONSÓRCIO DE AUTO E MOTO



Neste ano, vamos celebrar mais do que resultados.

Queremos reconhecer cada história.

Cada meta batida, cada desafio vencido, cada passo dado com coragem.

Por isso, queremos apresentar em primeira mão o conceito que vai nortear o nosso ano:

“Nenhuma vitória é igual à sua”.

Porque, aqui na Canopus, sabemos que nenhuma conquista é igual à outra, e é por isso que valorizamos cada uma com o respeito que ela merece.

Vamos com tudo, time Canopus!



CONSÓRCIO
CANOPUS

SUAS CONQUISTAS COMEÇAM AQUI!

consorciocanopus.com.br

NV

NOVA VERSÃO

EDITORIAL

DISTRIBUIÇÃO

Condomínios verticais e horizontais da Zona Leste, Zona Sul, Redentora e Centro de Rio Preto, além de clínicas médicas e comércio local.

TIRAGEM

8 mil exemplares

ACESSE

revistanovaversao.com

INSTAGRAM

@revistanovaversao

ANUNCIE

17 99165.4036

As edições desta revista seguem os parâmetros estabelecidos pela Lei Geral de Proteção de Dados (Lei 13.709/2018)

2026

JÁ COMEÇOU

E junto com ele, fica uma pergunta que ecoa mais forte do que metas ou planejamentos: aquilo que você idealizou no final do ano passado já começou, de fato, a ser colocado em prática?

Vivemos um tempo curioso e delicado. O tempo passa rápido demais. A cabeça está sempre cheia. Informações, cobranças, estímulos, comparações. E, se não tomarmos cuidado, acabamos vivendo uma vida automática, superficial, sem profundidade, sem valores e sem significado. Uma vida que nos afasta das pessoas, do que realmente importa e, talvez o ponto mais sensível de todos, nos afasta de nós mesmos.

2026 traz um chamado especial. Um convite silencioso, porém, urgente, para olhar para dentro. Para resgatar o amor, a paz, a tolerância. Para desacelerar o suficiente a ponto de ouvir o próprio coração. Por diversas vezes utilizei este espaço, esta primeira página, para propor algo simples, mas cada vez mais raro: parar por cinco minutos. Respirar. Silenciar. Colocar a mão no peito e sentir.

Sentir se estamos vivendo a vida que um dia sonhamos.

Se estamos sendo quem realmente somos.

É verdade: viver em sociedade exige, muitas vezes, máscaras. Papéis. Posturas. Mas fica a reflexão, estamos conseguindo tirar essa máscara quando estamos a sós conosco, ou ela já se confundiu com quem somos?

Recentemente, o Brasil foi impactado por um episódio de extrema crueldade envolvendo um cachorro chamado Orelha. Um fato que dói, revolta e entristece profundamente. A que ponto estamos chegando como humanidade? Torturar, ferir e matar por diversão? Que a justiça seja feita, independentemente de posição social ou condição financeira. E que, mesmo diante das falhas da justiça dos homens, tenhamos a certeza de que a justiça de Deus jamais falha.

Mais do que indignação, esse episódio nos convoca à reflexão. O que estamos nos tornando como sociedade? Que valores estamos transmitindo? Que exemplos estamos dando?

É preciso olhar com atenção para essa nova geração. Ensinar, com atitudes, não apenas palavras, os valores que um dia aprendemos: respeito, empatia, amor à vida, responsabilidade emocional e humanidade.

Que este editorial não seja apenas lido. Que ele seja sentido.

Que ele seja um lembrete gentil e necessário, de que ainda dá tempo de escolher viver com mais consciência, verdade e propósito.

Talvez o maior projeto de 2026 não esteja fora, mas dentro.



Revista
NovaVersão

Já conhece o podcast
da Revista Nova Versão?

A cada episódio, trazemos histórias inspiradoras que vão enriquecer sua jornada. Você pode assistir no nosso canal no YouTube ou ouvir no Spotify. Escolha sua plataforma favorita e venha se inspirar conosco!



RODRIGO CRUZ
Diretor geral
da Revista
Nova Versão



LARISSA GUIRADO
Gerente Geral
da Revista
Nova Versão

Crédito das
imagens: Raphael
Brochetto



VENHA CONHECER A EXPERIÊNCIA
DA ALTA GASTRONOMIA



JAPANESE CUISINE

CULINÁRIA AUTORAL
COM RAÍZES ASIÁTICAS



RUA MARECHAL
DEODORO DA FONSECA
3518 - VILA SANTA CRUZ
SÃO JOSÉ DO RIO PRETO/SP
INSTAGRAM:
@TO.JAPANESE

FRACASSO REPETIDO NÃO É AZAR, É PADRÃO!

Laisa Costa
Mentora (Laisa Costa Desafios Pessoais)

Todo começo de ano parece um déjà-vu coletivo. Janeiro chega e, junto com ele, o "susto": IPVA, IPTU, material escolar, matrícula, impostos, reajustes. As mesmas reclamações, os mesmos discursos, o mesmo aperto, mas vamos ser honestos? Nada disso é surpresa. São eventos previsíveis, recorrentes, anunciados com meses, às vezes, anos de antecedência.

Ainda assim, ano após ano, a sensação é de que "ninguém avisou".

Na vida pessoal, as pessoas classificam isso de imprevisto, nas empresas, de crise. Na prática, o nome correto é outro: ausência de estratégia. E, estratégia não é planilha bonita nem reunião de planejamento que nunca sai do papel. Estratégia é antecipação. É tomar decisões hoje pensando nos impactos de amanhã. É entender que resultado não nasce do desejo, nasce da intenção bem direcionada. A pessoa que vive apagando incêndios no financeiro costuma ser a mesma que vive exausta emocionalmente. O empresário que reclama do mercado geralmente é o mesmo que não preparou o time, não treinou a liderança e não estruturou processos. E aqui está o ponto desconfortável, porém libertador: fracasso repetido não é azar, é padrão.

Quando alguém diz "todo ano acontece a mesma coisa", o problema não está no calendário, está no comportamento. Quando uma empresa vive ciclos constantes de desorganização, rotatividade ou queda de vendas, o problema não está



no time, mas na ausência de uma liderança estratégica e emocionalmente preparada.

A Vida pessoal e a empresarial não são mundos separados. Uma liderança desorganizada emocionalmente toma decisões ruins, assim como, uma pessoa sem clareza e direção reproduz o mesmo caos na vida profissional. Por isso, esperar o desgaste vir para investir em desenvolvimento humano é o mesmo que esperar o corpo adoecer para mudar hábitos.

Entendo que algumas pessoas possuem temperamentos ágeis e não gostam de burocracias, tem pavor da palavra planejamento, pois acreditam ser perda de tempo, contudo, planejar não é perder tempo ou prever tudo, é sobre assumir o controle do que é previsível buscando a assertividade nas ações. Estratégia não é luxo, é maturidade. E tanto pessoas quanto empresas só evoluem quando param de reagir ao futuro e começam a construí-lo com intenção.

Se seu 2026 terminar exatamente como seu 2025, o que isso diz a seu respeito?



Contato: (18) 99601-3333
Instagram: @laisacostaoficial

NATUREZA
INQUEBRÁVEL

G-SHOCK

CARMELLI

Riopreto Shopping | SUC 30

17 99108-0557

17 3227-9630



SAIBA MAIS



Ganon

GA-2100-1A1



2026:

**VENDER MAIS NÃO É SOBRE PREÇO,
É SOBRE EXPERIÊNCIA,
COMPORTAMENTO E VALOR PERCEBIDO**

Por Jaqueline Dotore - Especialista em vendas de alto ticket

O início de um novo ano sempre traz reflexões, expectativas e, inevitavelmente, inseguranças. Cenários externos como eleições, oscilações econômicas, excesso de informações e até o medo do "humano por ser humano" acabam gerando um clima de cautela no mercado. Mas para Jaqueline Dotore, especialista em vendas comportamentais e mentora exponencial com mais de 18 anos de experiência no setor comercial corporativo, o foco não deve estar no que acontece fora, mas no que pode ser ajustado dentro das empresas.

"Tudo aquilo em que a gente foca, expande. Os fatores externos existem e impactam, sim, mas eles não podem ser a justificativa para acreditar que será um ano ruim. Sempre há ferramentas, estratégias e ajustes internos que permitem atravessar qualquer cenário com resultados positivos", afirma.

UM CLIENTE MAIS EXIGENTE E MENOS PACIENTE

Segundo Jaqueline, o comportamento do consumidor mudou e continuará mudando. O cliente está mais informado, mais exigente e menos tolerante ao mais do mesmo.

Nesse contexto, investir apenas em preço ou em volume não sustenta mais um crescimento saudável, especialmente para empresas que trabalham com serviços ou tickets mais elevados.

"O cliente de hoje não busca apenas um produto ou um serviço. Ele busca experiência, segurança, clareza e conexão. Com o avanço da tecnologia, o contato humano foi se perdendo, e junto com ele, a excelência. Quem conseguir resgatar isso sai na frente."



Contato: (17) 99120-7349
Instagram: @jaquinedotore

VENDA DE ALTO VALOR: MUITO ALÉM DO PROCESSO

A mentoria de Jaqueline vai além de ensinar técnicas de venda. Ela atua em pilares que envolvem processo, comportamento, comunicação, percepção de valor e experiência do cliente.

“Não adianta ter um processo de vendas bem desenhado se o comportamento da equipe não acompanha. A venda de alto valor exige preparo emocional, leitura de perfil comportamental, segurança e capacidade de adaptação ao cliente.”

Ela destaca que muitas empresas acreditam ter um bom atendimento, mas não conseguem fidelizar. O resultado? O cliente compra uma vez e vai para a concorrência.

“O encantamento, a experiência e o sucesso do cliente são o que sustentam uma venda no longo prazo.”

CADA EMPRESA É ÚNICA E A ESTRATÉGIA TAMBÉM

Um dos grandes diferenciais do trabalho de Jaqueline é não aplicar fórmulas prontas. Cada empresa passa por um diagnóstico profundo antes da construção da estratégia.

“O primeiro passo é entender o cenário atual da empresa. A partir disso, desenhamos um plano de ação personalizado. Em mentorias de equipe, o acompanhamento mínimo é de seis meses, porque é esse tempo que permite gerar resultado e evitar que a equipe volte ao padrão antigo.”

Durante esse período, além dos encontros quinzenais, há acompanhamento semanal focado em sucesso do cliente, garantindo evolução contínua dos resultados.

ONDE AS EMPRESAS MAIS ERRAM AO VENDER TICKETS MAIS ALTOS

Entre os erros mais comuns, Jaqueline destaca a dificuldade de ancorar valor durante a negociação.

“Muitas empresas querem cobrar mais, mas não conseguem sustentar esse valor na conversa de venda. Quando o cliente não percebe valor, ele compara preço e aí a disputa fica perigosa.”

Outro ponto crítico é a falta de personalização. “O cliente não compra pelo motivo da empresa, ele compra pelo motivo dele. E ainda vemos muitas vendas sendo feitas com apresentações genéricas, iguais para todos.”

Além disso, há a falta de urgência bem trabalhada, a impaciência em negociações mais complexas, a ausência de leitura de perfil comportamental e, principalmente, a insegurança do vendedor.

“A insegurança começa de dentro para fora. Quando o cliente sente insegurança, ele encontra espaço para pedir desconto. E muitas vezes o fechamento se perde aí.”

PREÇO, POSICIONAMENTO E COERÊNCIA

Curiosamente, algumas empresas perdem vendas não por cobrar caro, mas por cobrar barato demais para o

que entregam.

“O cliente de alto valor espera coerência. Se o preço não conversa com a imagem, a comunicação e a experiência, isso gera desconforto e desconfiança.”

Por isso, o trabalho de ancoragem envolve desde comunicação verbal e não verbal, postura, imagem pessoal e ambiente, até os detalhes da experiência: o atendimento, o cheiro do lugar, a forma de entrega e o cuidado em cada etapa da jornada do cliente.

PRESTADORES DE SERVIÇO: UM CAMPO FÉRTIL PARA CRESCIMENTO

Hoje, Jaqueline atua principalmente com prestadores de serviço — clínicas médicas, odontológicas, estéticas, escritórios de advocacia, arquitetos e engenheiros.

“A prestação de serviço tem um enorme potencial de crescimento quando bem estruturada. Ajustar comunicação, posicionamento e experiência permite aumentar preços com mais facilidade, porque o cliente compra, antes de tudo, a confiança no profissional.”

TURNOVER COMERCIAL: UM PROBLEMA CULTURAL

Outro ponto sensível abordado por Jaqueline é o alto turnover na área comercial.

“Muitas empresas reclamam que o vendedor não para, mas isso geralmente está ligado à falta de cultura de vendas, ausência de processos claros e de alguém que seja o guardião da área comercial.”

Ela reforça que colaboradores precisam de treinamento contínuo, acompanhamento e clareza de expectativas.

“Hoje, um funcionário leva mais de dois anos para atingir a maturidade plena. Sem investimento, a rotatividade vira regra.”

O OLHAR DO DONO COMO DIFERENCIAL

Para 2026, Jaqueline deixa um recado claro aos empresários: o diferencial começa no dono.

“A empresa carrega a essência de quem a lidera. Fugir do operacional não significa se afastar da essência. Pelo contrário. O olhar do dono é insubstituível. Muitas empresas travam porque esse olhar simplesmente não está mais presente.”

Em um mercado saturado de promessas, técnicas e atalhos, a mensagem é direta: vendas sustentáveis nascem da combinação entre estratégia, comportamento humano, experiência e liderança presente.

E, para quem entender isso logo no início de 2026, o ano pode ser não apenas bom — mas exponencial.

PLANEJAMENTO FINANCEIRO 2026

Como construir o sucesso financeiro que você deseja

Todo início de ano carrega uma sensação curiosa: uma mistura de esperança e desconforto.

Esperança de que, desta vez, as coisas entrem no eixo. Desconforto ao perceber que, apesar de uma boa renda, o dinheiro continua escapando pelos dedos.

As contas estão em dia, mas sempre “no sufoco”.

O padrão de vida é confortável.

No status, tudo ok.

A carreira avança. Ganha-se bem, mas a sensação de progresso financeiro real não aparece. O dinheiro foge por entre os dedos. Essa é uma dor silenciosa.

Para quem olha de fora, tudo parece resolvido.

Por dentro, porém, existe a inquietação de quem trabalha muito, entrega resultados consistentes e cresce profissionalmente, mas não se sente verdadeiramente seguro financeiramente.

O problema raramente está na renda.

Está na ausência de um planejamento financeiro estruturado.

Planejar financeiramente vai muito além de anotar gastos ou cortar excessos. Um planejamento bem construído envolve clareza de objetivos, visão de curto, médio e longo prazo, organização do fluxo de caixa, proteção patrimonial, estratégias inteligentes de investimento e multiplicação, além de decisões alinhadas com o estilo de vida que se deseja sustentar – hoje e no futuro.

Quando isso não existe, o dinheiro não some de uma vez: ele vive sumindo. Some em escolhas automáticas, em gastos sem intenção, em oportunidades mal aproveitadas e na falsa sensação de que “depois eu organizo”.

Com o tempo, o preço aparece: ansiedade constante, insegurança velada e a dúvida persistente sobre o amanhã.

No fundo, o desejo é simples e profundamente humano: liberdade para escolher, tranquilidade para viver e segurança para seguir em frente.

É saber que o dinheiro trabalha a seu favor, que imprevistos não tiram seu sono e que seus planos estão sendo construí-



dos de forma concreta, mês após mês.

Planejamento financeiro é o que transforma renda em patrimônio, esforço em resultado e preocupação em paz. Não se trata de quanto você ganha, mas do que faz com o que ganha.

É método.
É constância.
É estratégia.

2026 pode ser apenas mais um ano que passa ou pode ser o ano em que você assume, de forma consciente, o controle da sua vida financeira.

A diferença está na decisão de parar de improvisar e começar a agir com direção.

Se este texto encontrou você no momento certo, talvez seja hora de dar o próximo passo.

Deseja direcionamento estratégico para organizar suas finanças e multiplicar patrimônio, construindo sucesso financeiro com liberdade, tranquilidade e segurança?

Será uma honra explicar tudo isso em mais detalhes.



Priscila Flores - Planejadora Financeira e patrimonial
Contato: (17) 9 9104-2883
Instagram: @priscilafloresfinancas
Site: www.mentoriaprisциlaflores.com.br
LinkedIn: priscilafloresfinancas



DR. UNIFORME: QUANDO A IMAGEM TAMBÉM TRABALHA A FAVOR DO PROFISSIONAL

Em um mercado cada vez mais competitivo, a forma como uma empresa se apresenta deixou de ser apenas um detalhe estético e passou a fazer parte da estratégia. O uniforme, nesse contexto, vai muito além da identificação visual. Ele comunica valores, transmite profissionalismo, gera confiança e reforça a autoridade de uma marca logo no primeiro contato.

Mais do que vestir equipes, o uniforme representa cuidado, organização e propósito. É por meio dele que clientes, pacientes e parceiros percebem o quanto aquela empresa se preocupa com cada etapa da sua entrega, desde a apresen-

tação até o serviço final.

É com esse olhar atento ao mercado e às reais necessidades dos clientes que a Dr. Uniforme, liderada por Vanessa Vieira e Lucas Sevioli, vem se consolidando como referência no segmento. A empresa acompanha de perto as transformações do mercado e investe continuamente em inovação, tecnologia e processos, garantindo soluções que unem conforto, funcionalidade e identidade.

Em 2026, a Dr. Uniforme segue com uma visão clara de crescimento e evolução. O investimento em tecidos cada vez mais tecnológicos, maquinário atualizado, aprimoramento de processos e treinamento constante da equipe garante não apenas qualidade superior, mas também agilidade na produção e resultados que superam expectativas.

Outro diferencial importante da empresa está no atendimento a uniformes para faculdades e cursos de ensino superior, um segmento que ganha destaque especialmente neste período de retorno às aulas. Com o início do ano letivo nas instituições de ensino superior que, em muitos casos, acontece após o Carnaval, a demanda por uniformes se intensifica até o mês de março, momento em que listas são fechadas e novos alunos iniciam sua jornada acadêmica.

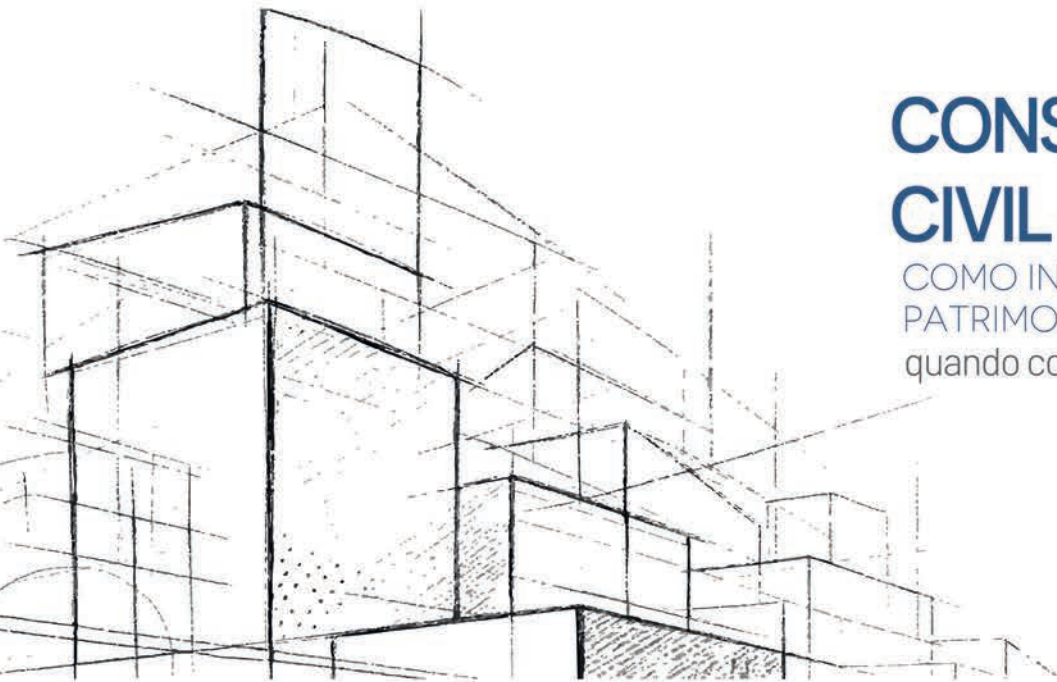
Atenta a esse movimento, a Dr. Uniforme oferece soluções personalizadas para faculdades e cursos, entendendo que o uniforme também faz parte da construção da identidade institucional e da experiência do aluno, reforçando pertencimento, organização e profissionalismo.

Mais do que uma peça de vestuário, o uniforme se transforma em uma verdadeira ferramenta de trabalho. Ele comunica personalidade, seriedade e cuidado, transmitindo ao cliente a certeza de que aquela empresa se dedica com o mesmo zelo aos seus produtos e serviços. O resultado é uma imagem sólida, que inspira autoridade, credibilidade e confiança desde o primeiro olhar.

Porque quando o uniforme é pensado com estratégia, ele não apenas veste — ele representa.



Dr. Uniforme:
Travessa Anita Lombardi Vieira, 83
São José do Rio Preto - SP
Contato: 17 3512-8450 | 17 98812-1424
Site: druniforme.com.br



CONSTRUÇÃO CIVIL

COMO INVESTIMENTO PATRIMONIAL:

quando construir vai além de morar

Durante muito tempo, construir esteve associado apenas ao ato de morar. À realização de um sonho pessoal, à casa ideal, ao espaço que abriga histórias. Hoje, esse olhar amadureceu. Construir passou a ser também uma decisão estratégica, que envolve patrimônio, valor, liquidez e visão de longo prazo.

Um imóvel bem concebido não é apenas bonito. Ele é funcional, eficiente, flexível e capaz de atravessar o tempo mantendo e muitas vezes ampliando seu valor. É nesse ponto que arquitetura e engenharia deixam de atuar de forma isolada e passam a se complementar como ferramentas de proteção patrimonial.



Fabio Vollet
Instagram:
@vollet_engenharia



Hugo Rosa
Instagram:
@hugorosaemarques.arquitetos

ARQUITETURA QUE PENSA ALÉM DO AGORA

Para o arquiteto Hugo Rosa, do escritório Hugo Rosa e Marques Arquitetos, um projeto se transforma em investimento patrimonial quando deixa de responder apenas às necessidades imediatas e começa a dialogar com o tempo. “Um projeto vira patrimônio quando considera uso, manutenção, flexibilidade, eficiência e leitura de valor ao longo dos anos. A estética é importante, mas sozinha é efêmera.

O verdadeiro valor está na capacidade de o imóvel continuar fazendo sentido daqui a 10, 20 ou 30 anos, tanto para quem mora quanto para quem enxerga o imóvel como ativo”, explica.

Essa visão muda completamente a forma de projetar. Decisões tomadas logo no início da obra, muitas vezes invisíveis em uma fotografia, são as que mais impactam o futuro do imóvel: implantação correta no terreno, orientação solar, setorização dos ambientes, estrutura bem pensada e sistemas construtivos escolhidos com consciência.

AS DECISÕES SILENCIOSAS QUE PROTEGEM O VALOR

Segundo Hugo, são essas escolhas iniciais que determinam conforto, custo de manutenção e possibilidade de adaptação ao longo do tempo. "Um bom projeto não engessa a vida. Ele oferece possibilidades. Ambientes bem conectados, circulações claras e layouts flexíveis tornam o imóvel mais democrático e desejável para diferentes perfis", afirma.

Essa flexibilidade amplia o público interessado no imóvel e impacta diretamente na liquidez e no valor de revenda, um ponto cada vez mais observado por compradores atentos.

Um dos grandes riscos de desvalorização está nos modismos fáceis. Projetos que nascem presos a tendências passageiras costumam envelhecer mal. "A boa arquitetura aposta em proporção, materialidade, luz e coerência. Ela não depende de moda para se sustentar. Um projeto atemporal atravessa gerações sem perder valor simbólico ou funcional, pelo contrário, amadurece", destaca Hugo.

A valorização não está apenas no impacto visual inicial, mas na sensação de inteligência do espaço. Quando tudo funciona sem esforço, o usuário percebe que houve pensamento por trás de cada decisão.

PLANEJAMENTO, TRANQUILIDADE E VALORIZAÇÃO

O gerenciamento e o acompanhamento técnico são fundamentais para proteger o patrimônio do cliente. Controle de prazos, materiais e mão de obra evita desperdícios, retrabalhos e estouros de orçamento, além de garantir previsibilidade financeira.

Mais do que segurança estrutural, a engenharia oferece tranquilidade emocional. Uma obra bem planejada reduz riscos, elimina incertezas e transforma o processo de construir em algo mais seguro e consciente.

FUNCIONALIDADE, ESTÉTICA E DESEJO

Hoje, estética e funcionalidade caminham juntas. A estética atrai, mas é a funcionalidade que sustenta o valor. Um imóvel bonito que não funciona gera frustração. Um imóvel funcional, mas sem identidade, perde desejo. "O que realmente pesa é quando o projeto transmite coerência. Quando o espaço faz sentido, quando ele responde bem à vida real e, ao mesmo tempo, tem personalidade", resume Hugo.

A ENGENHARIA COMO BASE DO PATRIMÔNIO

Se a arquitetura projeta o futuro, a engenharia garante que ele se sustente. Para o engenheiro Fabio Vollet, da Vollet Engenharia e Construção, a obra passa a ser investimento quando as decisões deixam de olhar apenas para o custo imediato. "Quando há planejamento, controle técnico e foco em desempenho, durabilidade e manutenção futura, a obra deixa de ser gasto e passa a ser um ativo que se valoriza ao longo do tempo", explica.

Falhas estruturais, problemas de impermeabilização, instalações mal dimensionadas e ausência de compatibilização entre projetos estão entre os principais fatores que comprometem a valorização de um imóvel a médio e longo prazo.

O BARATO QUE COMPROMETE O FUTURO

Economizar em itens invisíveis como estrutura, fundações, impermeabilização e instalações, costuma ser um dos erros mais caros da construção. "Esses sistemas não aparecem, mas sustentam tudo. Quando mal executados, geram patologias construtivas e custos elevados no futuro", alerta Fabio.

A falta de projetos executivos, mão de obra não qualificada e ausência de controle técnico são falsas economias que impactam diretamente a durabilidade e a percepção de valor do imóvel.

CONSTRUIR É DECIDIR O VALOR DO AMANHÃ

Quando arquitetura e engenharia caminham juntas, construir deixa de ser apenas realizar um sonho imediato. Passa a ser uma decisão inteligente, capaz de gerar conforto, identidade e valorização patrimonial ao longo do tempo.

Investir em um bom projeto, em planejamento técnico e em execução qualificada é investir em permanência. Porque morar é apenas o começo, o verdadeiro patrimônio está nas decisões feitas desde o primeiro traço.



QUANDO A SEGURANÇA PRECISA SER IMEDIATA, o monitoramento faz toda a diferença

Em um cenário onde o tempo é decisivo e os riscos não avisam quando vão acontecer, segurança deixou de ser apenas prevenção: tornou-se resposta rápida, presença constante e inteligência em tempo real.

É nesse ponto que o monitoramento profissional se torna essencial, especialmente para quem não pode esperar.

A Nacional Segurança Eletrônica atua justamente onde muitos serviços falham: quando o cliente precisa de atenção imediata, solução personalizada e alguém que realmente acompanha cada movimento.

Mais do que instalar equipamentos, a Nacional entrega monitoramento ativo, aquele que observa, interpreta, decide e age.

Monitoramento não é vigiar. É agir no momento certo.

Câmeras, sensores e alarmes só cumprem seu papel quando estão integrados a uma central preparada, com protocolos claros e equipe treinada para agir com agilidade.

No monitoramento da Nacional, cada sinal é analisado com critério. Cada alerta é tratado como único. Cada cliente é atendido de forma individual.

Isso faz diferença principalmente para quem:

- precisa de segurança urgente,
- já passou por experiências frustrantes com monitoramentos genéricos,
- busca atenção personalizada,
- valoriza resposta rápida, não apenas registros de ocorrência.

Segurança personalizada para realidades diferentes

Cada empresa, residência ou obra tem uma rotina, horários, vulnerabilidades e necessidades próprias. Por isso, o monitoramento da Nacional é pensado sob medida, respeitando a individualidade de cada cliente.

Os protocolos são ajustados à realidade do local, os relatórios são claros e transparentes, e a comunicação é constante. Não existe solução padrão quando o assunto é proteção.

Esse olhar humanizado permite identificar comportamentos fora do comum, antecipar riscos e agir antes que o problema aconteça.

Enquanto você corre, alguém cuida.

Quem empreende, constrói ou administra não pode estar em todos os lugares ao mesmo tempo. E não deveria precisar.

O monitoramento existe para isso: estar presente quando o cliente não pode, acompanhar quando ele tem pressa e agir quando cada segundo conta.

Com tecnologia integrada, comunicação redundante e equipe em alerta 24 horas, a Nacional garante tranquilidade real daquelas que não dependem da sorte. Porque segurança não é apenas estar atento. É ter quem cuide, quem acompanha e quem aja por você.



Av. Constituição, 1306 - Boa Vista
São José do Rio Preto-SP
(17) 3212-9299
www.nacionalalarmes.com.br

ILUMINAÇÃO

QUE CONTA HISTÓRIAS



D.M



NR
ILUMINAÇÃO

Fotografia: Cato Schiavon



ELEVADORES COMO EXPERIÊNCIA: MUITO ALÉM DO EQUIPAMENTO

Hoje, falar em elevadores residenciais ou comerciais vai muito além da escolha de um equipamento técnico. Trata-se de criar uma experiência completa, que envolve conforto, segurança, acessibilidade e integração ao projeto. É a partir dessa visão que a UP Line Elevadores estrutura toda a jornada do cliente.

Desde o primeiro contato, o elevador é pensado como parte da rotina e do espaço, nunca como um item isolado. O processo começa com escuta ativa e análise técnica detalhada, considerando o tipo de uso, o perfil do imóvel e as necessidades de acessibilidade. A solução é desenvolvida de forma integrada, alinhando engenharia, arquitetura e funcionalidade. Durante a fabricação e instalação, o cliente acompanha um processo organizado e transparente, que culmina na entrega de um elevador seguro, eficiente e perfeitamente integrado ao ambiente.

A venda não é o fim: é o início da relação

Em um serviço como o de elevadores, a entrega não encerra o processo, ela marca o começo de uma relação contínua. Após a instalação, o equipamento passa a ser acompanhado pela equipe técnica da UP Line, com manutenção preventiva programada, suporte técnico especializado e atendimento 24 horas para situações emergenciais.

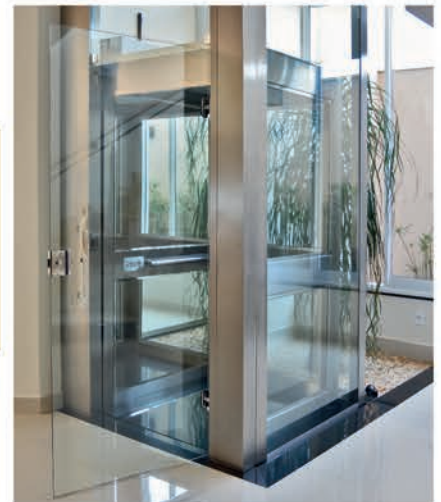
Esse pós-venda é essencial para garantir que o elevador mantenha desempenho, conforto e segurança ao longo dos anos. Mais do que um contrato de manutenção, o cliente passa a contar com uma estrutura preparada para atender sempre que necessário, trazendo tranquilidade e confiança no uso diário. O trabalho é baseado em rotinas preventivas estruturadas, seguindo normas técnicas e protocolos rigorosos. Esse modelo reduz paradas inesperadas, aumenta a vida útil do equipamento e garante que o elevador esteja sempre assistido.

Um único parceiro, todas as etapas sob controle

Optar por uma empresa que cuida de todas as fases - projeto, instalação, manutenção e suporte, muda completamente a experiência do cliente. Na UP Line, logo após a assinatura do contrato, todos os setores são integrados para que cada etapa seja conduzi-



Av. Feliciano Sáles
Cunha, 950
Jardim Novo Aeroporto
São José do Rio Preto/SP
Contato: (17) 3212-1804
Instagram:
@uplineelevadores
Site:
www.elevadoresupline.com.br



da de forma coerente e alinhada. Durante a adequação da obra civil, a empresa oferece suporte remoto e presencial por meio de sua equipe de engenheiros, acompanhando o processo até a expedição, entrega e montagem. Esse modelo evita ruídos, retrabalhos e inseguranças comuns quando há fornecedores fragmentados, garantindo fluidez e eficiência do início ao fim.

Elevador como investimento patrimonial

O elevador deixou de ser um item de luxo para se tornar um diferencial real de conforto, acessibilidade e valorização imobiliária. Na prática, um elevador pode gerar uma valorização estimada entre 20% e 25% no imóvel, especialmente em projetos bem executados e com manutenção contínua. Proporcionalmente, o investimento representa cerca de 3% a 5% do valor de um imóvel de alto padrão, mas com impacto significativo na percepção de qualidade, funcionalidade e sofisticação do espaço.

Além do impacto financeiro, o elevador amplia a usabilidade do imóvel ao longo do tempo. Ele garante acessibilidade para todas as fases da vida, facilita a rotina diária e oferece mais conforto e segurança. Essa característica torna o imóvel mais atrativo tanto para venda quanto para locação, além de proporcionar autonomia, tranquilidade e qualidade de uso aos moradores.

O momento certo de pensar no elevador

Para quem está construindo ou reformando, o melhor momento para pensar na instalação de um elevador é ainda na fase de projeto. Essa decisão antecipada permite integração total com a arquitetura, otimização de espaços e planejamento adequado para operação e manutenção.

Mais do que fornecer equipamentos, a UP Line pode ser definida como uma empresa que acompanha o cliente em toda a jornada. Do projeto à instalação e à manutenção, o foco está em oferecer segurança, continuidade e tranquilidade.



O PISO COMO FATOR DE **VALORIZAÇÃO** PATRIMONIAL: 3

ESCOLHAS QUE FAZEM O IMÓVEL ENVELHECER MELHOR

Na construção ou na reforma, algumas decisões vão muito além do impacto visual imediato. São escolhas silenciosas, percebidas no dia a dia, que definem como um imóvel será vivido, mantido e valorizado ao longo do tempo. Entre elas, o piso ocupa um papel central. Mais do que acabamento, ele é base de conforto, funcionalidade e percepção de qualidade.

Imóveis bem especificados envelhecem melhor. E isso começa pelo chão.

Hoje, pisos vinílicos, laminados, de madeira e bambu deixaram de ser apenas

alternativas modernas para se tornarem soluções estratégicas, capazes de elevar o padrão do imóvel tanto para quem utiliza quanto para quem avalia seu valor de mercado. Conforto acústico, conforto térmico, estética atemporal e facilidade de manutenção são fatores que influenciam diretamente a valorização patrimonial.

É nesse contexto que a MM Revestimentos, referência na região, atua como especialista em orientar escolhas conscientes, alinhando uso real do espaço, durabilidade e estética de longo prazo.

Conforto que se sente – e se valoriza

Segundo o empresário Fábio Marcelino, o conforto acústico proporcionado pelos pisos vinílicos e de madeira reduz ruídos e cria ambientes mais silenciosos e agradáveis, um diferencial cada vez mais valorizado em residências, hotéis, clínicas e espaços corporativos. Já o conforto térmico garante uma sensação mais acolhedora ao caminhar, independentemente da estação do ano, impactando diretamente a experiência de quem vive ou trabalha no local.

Esses atributos não apenas melhoram o uso cotidiano, mas também aumentam a percepção de cuidado e qualidade do imóvel, um fator decisivo em avaliações e negociações futuras.

Estética atemporal e inteligência na especificação

Outro ponto fundamental na valorização patrimonial é a escolha de materiais que resistem ao tempo, não apenas fisicamente, mas visualmente. Pisos com estética atemporal



Contato:
(17) 9 9193-3087
Instagram:
@mmrevestimentosepisos



evitam a sensação de “obra datada” e mantêm o imóvel elegante por mais tempo, reduzindo a necessidade de reformas frequentes.

A curadoria da MM Revestimentos leva em conta exatamente esse equilíbrio entre beleza, funcionalidade e longevidade, indicando soluções que conversam com diferentes estilos e usos, sem depender de modismos passageiros.

Investimento que se traduz em valor

Pisos vinílicos, laminados, de madeira e bambu não representam apenas praticidade na obra. Eles reduzem custos de manutenção, facilitam a limpeza, aumentam o conforto e reforçam a percepção de qualidade do imóvel. São escolhas que impactam diretamente o ciclo de vida do espaço e sua valorização no médio e longo prazo.

No fim, a lógica é simples: o piso certo não é custo, é investimento. E quando bem especificado, ele sustenta não apenas o ambiente, mas o valor do imóvel ao longo dos anos.



QUANDO O PROJETO SAI DO PAPEL E GANHA SEGURANÇA:

o papel da engenharia no início de novos ciclos

O início do ano costuma despertar planos, desejos e projetos que ficaram guardados. Construir uma casa, reformar um ambiente, ampliar a empresa ou tirar do papel aquele projeto que parecia distante. Mas, em um cenário onde a construção civil se tornou cada vez mais desafiadora, com escassez de mão de obra qualificada, aumento de custos e falta de comprometimento no mercado, planejar deixou de ser apenas sonhar. Passou a ser uma decisão estratégica.

É nesse contexto que a atuação de empresas especializadas faz toda a diferença. A Flor de Aço Engenharia, liderada pela engenheira Jaqueline dos Anjos, nasce com o propósito de oferecer muito mais do que execução de obras: entrega planejamento, responsabilidade, gestão e tranquilidade para quem constrói ou reforma.

Com uma equipe completa e qualificada, a Flor de Aço está preparada para executar desde pequenas reformas até grandes obras, sempre com acompanhamento técnico constante, cronogramas realistas e gestão de custos precisa. Cada projeto é pensado a partir da real necessidade do cliente, respeitando o orçamento, o prazo e, principalmente, o estilo de vida ou a dinâmica do negócio. O resultado são ambientes que fazem sentido, com melhor aproveitamento dos espaços e o mínimo de dor de cabeça.

Para quem deseja construir do zero, a empresa oferece uma assessoria completa, que vai muito além da obra em si. A Flor de Aço acompanha todas as etapas do processo, incluindo aprovação de crédito, regularização da obra e

suporte técnico para redução de até 70% do valor do INSS, garantindo economia, segurança jurídica e previsibilidade financeira. Um cuidado essencial, especialmente em um momento em que cada decisão impacta diretamente o custo final da construção.

Jaqueline dos Anjos entende que engenharia é, acima de tudo, compromisso. Compromisso com o cliente, com o planejamento e com a entrega. Em um mercado cada vez mais carente de responsabilidade e mão de obra qualificada, sua atuação se destaca pela gestão próxima, pela comunicação clara e pela atenção aos detalhes que, muitas vezes, definem o sucesso de um projeto.

Mais do que construir ou reformar, a Flor de Aço ajuda pessoas e empresas a iniciarem novos ciclos com segurança, consciência financeira e confiança. Porque quando o projeto é bem pensado desde o início, ele não apenas sai do papel, ele se sustenta no tempo.



Contato:
(17) 9 9244-6765
Instagram:
@flordeaco_engenharia



Mais do que espaços bonitos, as casas de hoje pedem sentido, conforto emocional e funcionalidade real. O design contemporâneo deixou de ser apenas uma escolha estética para se tornar uma ferramenta de cuidado, com o corpo, com a rotina e com as relações que acontecem dentro do lar.

É nesse ponto que o trabalho da Sila Decor se destaca. Cada ambiente é pensado a partir das pessoas que o habitam, respeitando histórias, hábitos e ritmos. O resultado não é um espaço padronizado, mas um lar que conversa com quem vive ali.

A curadoria sensível da Sila traduz um olhar atento ao que realmente importa: materiais naturais, texturas que convidam ao toque, cores que acalmam e móveis que unem beleza e conforto. O design passa a ser silencioso, fluido, funcional, presente sem impor, elegante sem excessos.

O morar contemporâneo valoriza ambientes que acolhem, organizam e facilitam o dia a dia. Por isso, cada escolha é feita com intenção: sofás que convidam à pausa, mesas que estimulam encontros, peças que trazem equilíbrio visual e emocional. Nada está ali por acaso.

Outro diferencial está na forma como a Sila Decor conduz o processo: com consultoria e ambientação completas, o cliente



DESIGN QUE ACOLHE:

QUANDO O LAR SE TORNA UMA EXPERIÊNCIA DE BEM-ESTAR



consegue visualizar o projeto no próprio espaço, entendendo como cada elemento se conecta à sua rotina. Essa experiência reduz inseguranças, otimiza escolhas e garante um resultado coerente, funcional e afetivo.

Em um mundo cada vez mais acelerado, o lar se torna refúgio. E o design, quando bem conduzido, deixa de ser apenas decoração para se transformar em qualidade de vida.

A Sila Decor não cria apenas ambientes. Ela cria espaços que acolhem histórias, respeitam o modo de viver e promovem bem-estar todos os dias.



Avenida Tancredo Neves, 300
Parque Industrial Tancredo Neves
São José do Rio Preto/SP
Contato: (17) 9 9728-3179
Instagram: @sila.decor

ESSENCIAL IMÓVEIS:

QUANDO ESTRATÉGIA VIRA CRESCIMENTO

Como visão de longo prazo, posicionamento e confiança impulsionaram a expansão da imobiliária

A Essencial Imóveis traz para São José do Rio Preto uma proposta clara e necessária: transformar a experiência imobiliária em uma relação de confiança, estratégia e visão de longo prazo. Consolidando uma atuação que vai além da intermediação tradicional, ancorada apenas em estratégia.

Embora seja uma imobiliária relativamente jovem na cidade, a Essencial carrega uma trajetória consistente. A origem de suas experiências em São Paulo, um dos mercados imobiliários mais competitivos e sofisticados do país, foi determinante para a construção de um modelo de negócio pautado por profissionalismo, inteligência de mercado e atendimento altamente qualificado. Essa bagagem permitiu à empresa trazer para o interior práticas, processos e uma mentalidade que vão além do convencional.

À frente da Essencial Imóveis estão Raphael Benevides e Thayne Cabral, que juntos somam mais de uma década de atuação no setor comercial, financeiro e imobiliário. Juntos, unem repertório corporativo, visão estratégica e uma leitura apurada do mercado imobiliário, aliados a um diferencial cada vez mais raro: sensibilidade humana, sem perder a visão estratégica. Essa combinação sustenta uma empresa que já nasce com posicionamento claro, mentalidade de expansão e um compromisso genuíno com seus clientes, sejam eles compradores finais, investidores ou proprietários.

Uma imobiliária construída a partir de uma nova leitura do consumidor e do mercado imobiliário.

O ponto de partida da Essencial Imóveis foi uma constatação simples, porém decisiva: o mercado imobiliário evoluiu, mas nem todos acompanharam essa transformação. Novos perfis de clientes, novas demandas e um consumidor cada vez mais informado exigem mais preparo, mais estratégia e mais escuta.

A empresa nasce exatamente dessa nova leitura do mercado imobiliário e da junção de expertises diferentes de seus fundadores.

Desde o início, a proposta nunca foi apenas intermediar imóveis, mas construir relações sólidas, pautadas em transparência, confiança e visão de futuro. Para eles, cada cliente vive um momento decisivo da vida. Um movimento imobiliário pode representar a realização de um sonho, a consolidação de um patrimônio ou uma decisão estratégica de investimento. Por isso, compreender o contexto, os objetivos e as expectativas de cada pessoa não é um detalhe, é parte essencial do processo.

Experiências que se complementam

A trajetória dos fundadores é um dos grandes diferenciais da Essencial Imóveis.

Thayne traz mais de 10 anos de experiência nas áreas comercial, com geração de demanda, inteligência de mercado e de marketing, o que permite um olhar estratégico sobre posicionamento de marca, leitura de comportamento do consumidor e experiência do cliente.



Raphael, por sua vez, atua no mercado imobiliário desde 2009, seguido de outras experiências que agregam valor e conhecimento a sua trajetória, com passagens por grandes incorporadoras de alto padrão em São Paulo e empresas internacionais, incluindo experiências em projetos estruturados, negociações complexas e produtos de maior valor agregado. Essa vivência prática traz segurança técnica, domínio do processo e leitura apurada de cada etapa da negociação e expansão.

A soma dessas experiências resulta em um atendimento que equilibra estratégia, técnica e humanidade.

Um mercado em movimento e cheio de oportunidades

O momento do mercado imobiliário também contribui para esse cenário positivo. Com sinais de redução da taxa Selic e maior previsibilidade econômica, o setor volta a ganhar fôlego. O crédito imobiliário se torna mais acessível, os investidores retomam movimentos e a busca por imóveis como forma de segurança patrimonial cresce.

As projeções são otimistas e apontam para um crescimento consistente do mercado imobiliário, especialmente em cidades como Rio Preto, que se destacam pelo desenvolvimento urbano, qualidade de vida e potencial de valorização.

Nesse contexto, contar com uma imobiliária preparada, estratégica e alinhada às novas dinâmicas do mercado faz toda a diferença. Porque, no fim, o essencial não é apenas fechar negócios. É fazer parte de decisões que impactam vidas.



Av. Silvio Della Roveri, 650
Jd. Yolanda - Galeria Figueira
São José do Rio Preto/SP
Contato: (17) 9 9672-7540 | (17) 3200-0259
Instagram: @essencial.imoveis



CUIDAR DO **SORRISO** É CUIDAR DE SI

Texto Dra. Jacqueline Martiniano

Começar um novo ano é, para muitos, um convite ao recomeço. É quando revisitamos hábitos, fazemos promessas silenciosas e escolhemos, com mais consciência, aquilo que merece atenção. E entre tantas prioridades, existe uma que muitas vezes fica para depois, mas que impacta diretamente saúde, autoestima e bem-estar: o sorriso.

Cuidar do sorriso vai muito além da estética. Ele revela saúde, confiança, presença. Um sorriso bem cuidado influencia a forma como nos comunicamos, como nos posicionamos no mundo e até como nos sentimos internamente. Por trás de cada sorriso, existe uma história, uma necessidade específica e um desejo de se sentir bem de verdade.

É nesse ponto que o trabalho da Dra. Jacqueline Martiniano se diferencia. Com uma atuação voltada para a estética dental premium e individualizada, ela une técnica, sensibilidade e

escuta para oferecer tratamentos que respeitam a essência de cada paciente. Implantes, HOF (Harmonização Orofacial), lentes em resina e procedimentos estéticos são conduzidos com um olhar atento, sem pressa e sem fórmulas prontas.

“Aqui, o atendimento não segue padrões. Não existe produção em série. Cada paciente é único, cada sorriso é pensado de forma personalizada, e cada decisão é tomada a partir de uma conversa verdadeira”. Mais do que transformar sorrisos, a Dra. Jacqueline cuida de pessoas com intenção, respeito e amor pelo que faz.

Porque saúde bucal é saúde integral. E quando o cuidado é feito com propósito, o resultado vai além do espelho: ele se reflete na autoestima, na confiança e na felicidade de quem escolhe se priorizar.

Começar o ano cuidando do sorriso é, acima de tudo, um ato de amor-próprio.



Rua Voluntários de São Paulo, 3066 - Centro
São José do Rio Preto/SP
Contato: (17) 9 9117-2689
Instagram: @drajacquelinemartiniano

NOVA REALIDADE TRIBUTÁRIA:

o que muda para os empresários e
como se preparar para **2026**

O sistema tributário brasileiro sempre foi um dos maiores desafios para quem empreende. Complexo, burocrático e em constante transformação, ele exige atenção contínua dos empresários. Com a reforma tributária avançando e novas regras entrando em vigor de forma gradual, 2026 se consolida como um ano decisivo para quem deseja manter competitividade, segurança e saúde financeira nos negócios.

Mais do que falar em novos impostos, é fundamental entender que estamos vivendo uma mudança de lógica tributária – e não apenas uma troca de nomes ou alíquotas.

O que está mudando na prática

A principal transformação está na substituição de diversos tributos atuais por dois novos impostos sobre o consumo: a CBS (Contribuição sobre Bens e Serviços), no âmbito federal, e o IBS (Imposto sobre Bens e Serviços), que unifica tributos estaduais e municipais.

Esses novos impostos seguem o modelo de IVA (Imposto sobre Valor Agregado), já adotado em diversos países, com o objetivo de simplificar o sistema, reduzir a cumulatividade e dar mais transparência à tributação.

Na prática, isso significa:

- Extinção gradual de impostos como PIS, Cofins, ICMS e ISS
- Nova forma de creditamento tributário
- Impacto direto na formação de preços e contratos
- Necessidade de revisão de processos internos

Por que isso impacta diretamente o empresário

Essa transformação não atinge apenas grandes empresas. Pequenos e médios negócios, especialmente do setor de serviços, comércio e saúde, sentirão os efeitos de forma direta.

Empresas que hoje operam sem um acompanhamento contábil estratégico podem acabar pagando mais impostos simplesmente por não estarem preparadas para a transição. É nesse contexto que a contabilidade deixa de ser apenas operacional e passa a ter um papel consultivo.

Na MCont, por exemplo, o acompanhamento constante da legislação e a análise individual de cada negócio permitem orientar empresários sobre escolhas mais eficientes,



evitando custos tributários desnecessários e riscos futuros.

2026: o ano do planejamento estratégico

O ano de 2026 marca um ponto crítico de adaptação. Não será um período para decisões improvisadas, mas para planejamento, revisão e estratégia.

Entre as principais ações estão:

- Reavaliar o regime tributário adotado
- Analisar impactos no fluxo de caixa
- Ajustar preços e contratos
- Antecipar riscos fiscais

Com o suporte de uma contabilidade atualizada e próxima da realidade do empresário, como a atuação desenvolvida pela MCont, é possível atravessar esse momento com mais segurança e previsibilidade.

Empresas que contam com uma assessoria contábil estratégica não apenas cumprem suas obrigações fiscais, mas criam bases mais sólidas para crescer de forma sustentável. Informação, planejamento e acompanhamento deixam de ser custo e passam a ser investimento.

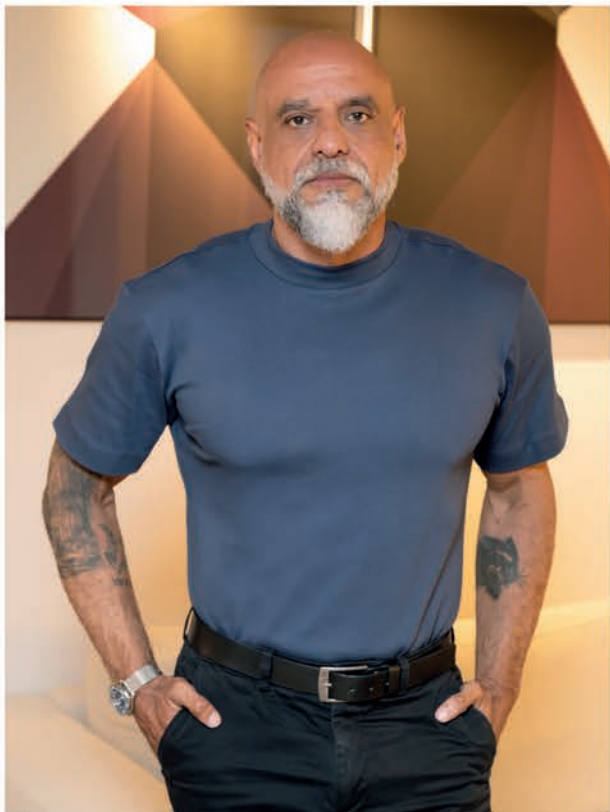
Diante da nova realidade tributária, estar bem orientado será o maior diferencial competitivo para o empresário nos próximos anos.



Rua Santos Dumont, 107 - Vila Ercília
São José do Rio Preto/SP

Rua São Benedito, 31 - Centro - Jaci/SP
Contato: (17) 98808-7430
www.mcont.com.br

QUANDO O MÉDICO JÁ ESTEVE DO OUTRO LADO DA BALANÇA



Durante muitos anos, o Dr. Celso Boaventura viveu exatamente a dor que hoje escuta diariamente dentro do consultório. Médico com mais de 30 anos de formação, especialista em Clínica Médica pela SBCM, ele não fala sobre emagrecimento, metabolismo e longevidade apenas a partir da teoria. Ele fala a partir da própria vida.

Celso obeso tratado. Viveu o cansaço constante, a falta de energia, o metabolismo lento, a dificuldade em emagrecer, a frustração ao se olhar no espelho e não se reconhecer. Viveu o medo silencioso de envelhecer com limitações, acreditando, como muitos, que tudo aquilo era "normal da idade", "do metabolismo" ou "do tempo que passou".

Até entender que não era a idade o problema. Era o corpo em desequilíbrio.

Foi nesse momento que ele tomou uma decisão que mudaria completamente sua trajetória pessoal e profissional: não envelhecer errado. Não aceitar uma vida cansada, inflamada, sem vitalidade e sem autonomia. Ele trocou a pressa pela constância, as desculpas pela disciplina e encontrou um novo ritmo, mais consciente, mais saudável e possível para a vida real.

O resultado foi uma transformação profunda.

Mais de 35 quilos eliminados, energia recuperada, clareza

mental, vitalidade diária e, principalmente, uma nova forma de viver o próprio corpo.

Emagrecimento não é castigo. É estratégia.

O trabalho do Dr. Celso é voltado para homens e mulheres acima dos 40 anos que enfrentam o metabolismo lento, a perda de energia, a dificuldade em emagrecer e a sensação de que o corpo não responde mais como antes.

Mas ele deixa algo muito claro: emagrecer não é passar fome, não é viver de restrições absurdas, nem cair em promessas milagrosas e temporárias.

Seu método não trabalha com terrorismo nutricional, dietas malucas ou soluções prontas. Ele é baseado em ciência, saúde celular e mudanças possíveis, sustentáveis e ajustadas à realidade de cada pessoa.

Um olhar profundo, não uma consulta rápida

A consulta do Dr. Celso não é um atendimento superficial. Ela é um diagnóstico completo da saúde metabólica, analisando:

- Hormônios
- Hábitos de vida
- Inflamação
- Qualidade do sono
- Composição corporal
- Funcionamento do metabolismo

A partir disso, constrói um plano totalmente personalizado, pensado exclusivamente para aquela pessoa, respeitando sua rotina, sua vida social, sua história e seus objetivos. É um plano de transformação real e sustentável, que devolve autonomia, prazer, equilíbrio e saúde.

O método do Dr. Celso se apoia em três pilares fundamentais:

1. Saúde celular e otimização metabólica e hormonal

Um trabalho profundo que reativa a energia, melhora o sono, reduz inflamações e regula o peso de forma racional, através do controle do apetite e da otimização hormonal abordados em conjunto

2. Estratégias nutricionais sustentáveis

Sem restrições extremas. Ciência aplicada ao estilo de vida real, respeitando o corpo e a rotina do paciente.

3. Longevidade e performance diária

Não se trata apenas de viver mais anos, mas de colocar mais vida dentro dos anos. Mais energia, clareza mental, vitalidade, suplementação correta e autonomia para viver bem.

Outro diferencial essencial é o acompanhamento. O paciente não faz uma consulta e fica meses sem orientação. Existe contato, ajustes, direcionamento e presença. Uma via de mão dupla, onde médico e paciente caminham juntos no processo de mudança.

Porque transformação verdadeira exige constância, consciência e acompanhamento.

Quem conhece a dor, respeita o caminho

O maior diferencial do Dr. Celso Boaventura Júnior é simples e poderoso:

ele já esteve do outro lado.



Celso Boaventura
CRM/SP 149674 | RQE 144372/SP
Instagram: @drcelsoboaventurajr
Site: www.drcelsoboaventura.com.br



CONSTÂNCIA:

o verdadeiro músculo que transforma o corpo e a mente

Por *Guilherme Bugallo*

Quando falamos em musculação, muita gente ainda associa os resultados apenas à carga, à estética ou à frequência perfeita. Mas, na prática, o maior desafio de quem começa e até de quem já treina há algum tempo é manter a constância. E é justamente nesse ponto que o papel do treinador vai muito além de montar séries.

Entender cada aluno é fundamental. Noites mal dormidas, cansaço excessivo, alimentação desregulada, mente sobrecarregada... tudo isso faz parte da rotina real das pessoas. Nem todos os dias estamos 100%. Cabe ao treinador observar, compreender e adaptar o treino conforme o momento de cada aluno, fazendo ajustes que permitam continuar treinando, sem desistir. Manter a constância não significa treinar sempre no limite, mas sim não abandonar o processo, sabendo que há um profissional preparado para conduzir até nos dias difíceis

Resultados reais vêm do processo, não da pressa

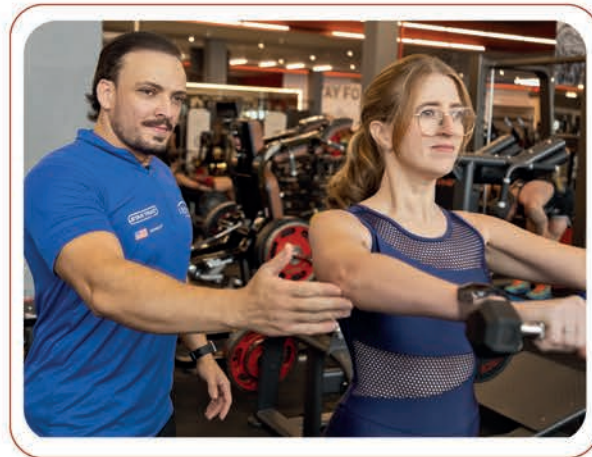
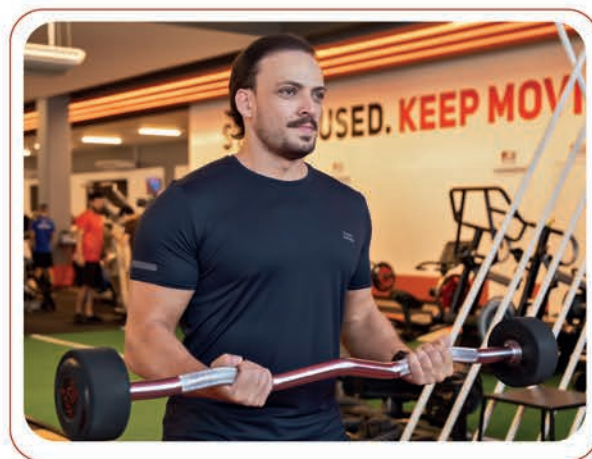
Outro fator decisivo para a desistência na academia é a busca por resultados imediatos. A musculação não entrega um "corpo perfeito" da noite para o dia. Quando essa expectativa não é atendida, a frustração aparece. Somam-se a isso treinos desinteressantes, ambientes que intimidam, comparações excessivas e até questões hormonais. Para evitar esse abandono, estratégias simples fazem toda a diferença: estabelecer metas de curto prazo, registrar a

evolução e celebrar pequenas conquistas mantêm o aluno motivado e engajado no seu próprio progresso.

Muitas pessoas também se perguntam se é possível ter resultados treinando poucas vezes por semana. A resposta é: sim, desde que haja organização e constância. Treinos uma ou duas vezes por semana geram resultados a médio e longo prazo. O mais importante é criar uma rotina possível dentro da agenda, escolhendo uma academia próxima de casa ou do trabalho. A logística, muitas vezes, define o sucesso do hábito.

Outro ponto essencial é respeitar o próprio ritmo. Cada pessoa carrega uma história, uma rotina e limitações diferentes. Na musculação, existe uma regra clara: a execução precede a carga. Treinar o ego, usando pesos excessivos para impressionar, só aumenta o risco de lesões e frustrações. Respeitar o corpo, o momento e o processo é o que garante evolução real e duradoura.

Se eu pudesse deixar uma mensagem para quem está pensando em mudar seus hábitos, seria simples e direta: não existe momento perfeito para treinar. Apenas comece. Seja mais forte que sua maior desculpa e faça antes que seja tarde demais. Como disse Jim Rohn: "Cuide do seu corpo. É o único lugar que você tem para viver."



Guilherme Bugallo | Treinador de Musculação
CREF: 111855-G/SP
Contato: (17) 9 8185-1099
Instagram: @guibugallotreinador

SAÚDE

POR DENTRO E POR FORA:

três suplementos essenciais
para o dia a dia

*Muscle Shop: saúde, confiança e
suplementação consciente para quem
escolhe cuidar de si todos os dias*

O início de um novo ano carrega mais do que datas no calendário. Ele convida à reflexão, à reorganização de rotas e, principalmente, a um olhar mais atento para a própria saúde. É nesse momento que muitos passam a repensar hábitos, buscar mais equilíbrio na rotina, cuidar melhor do corpo e da mente e fazer escolhas mais conscientes para o futuro. Mais do que promessas passageiras, o começo do ano é o período ideal para construir bases sólidas de bem-estar, com informação, orientação e decisões que façam sentido no dia a dia.

Entre tantas opções disponíveis no mercado, alguns suplementos se destacam por serem versáteis, seguros e altamente benéficos, tanto para quem está começando quanto para quem já tem consciência sobre autocuidado. É o caso de três aliados importantes para este início de ano, que as pessoas não sabem de suas importâncias:



NAC (ACETILCISTEÍNA): PROTEÇÃO E DETOX CELULAR

Conhecida por seu forte poder antioxidante, a acetilcisteína auxilia na produção de glutatona, um dos principais antioxidantes do organismo. Ela contribui para a saúde do fígado, do intestino, da imunidade e ajuda no combate ao estresse oxidativo – um cuidado essencial para quem deseja prevenir doenças e manter o corpo funcionando bem ao longo do ano.



COENZIMA Q10: ENERGIA E SAÚDE CELULAR

Fundamental para a produção de energia nas células, a CoQ10 é um suplemento que atua diretamente nas mitocôndrias, ajudando a melhorar a disposição, proteger o coração e combater o envelhecimento celular. É indicada para quem busca mais vitalidade, longevidade e desempenho – não apenas esportivo, mas também na vida cotidiana.



MAGNÉSIO + INOSITOL: EQUILÍBRIO METABÓLICO E BEM-ESTAR

Essa combinação tem ganhado cada vez mais espaço por seus benefícios amplos. O magnésio atua no relaxamento muscular, no sistema nervoso e na qualidade do sono. Já o inositol contribui para o equilíbrio hormonal, a sensibilidade à insulina e o controle do estresse. Juntos, eles são aliados tanto da saúde física quanto emocional, especialmente na rotina intensa do dia a dia.

SUPLEMENTAÇÃO CONSCIENTE: informação, orientação e confiança

Mais do que consumir suplementos, é essencial saber o que usar, quando usar e por quê. E é justamente esse cuidado que diferencia a Muscle Shop. Cada produto indicado passa por uma curadoria responsável, sempre respeitando o objetivo, o estilo de vida e as necessidades individuais de cada cliente, que inclui suplementos, vitaminas e produtos nutricionais para todos os perfis, desde atletas e praticantes de atividade física até quem deseja apenas cuidar melhor da saúde no dia a dia. A Muscle Shop reforça um conceito fundamental: cuidar da saúde é um investimento contínuo, não uma solução imediata.

MUSCLE SHOP:

SAÚDE COMO ESTILO DE VIDA

Com atendimento próximo, produtos originais e uma equipe preparada para orientar, a Muscle Shop se posiciona como um verdadeiro espaço de apoio à saúde e ao bem-estar em São José do Rio Preto, conectando informação, qualidade e propósito.

Porque quando o assunto é saúde, escolher bem faz toda a diferença.



Unidade 1

Av. Dr. Alberto Andalo, 3453 - Centro
Contato: (17) 9 9774-6027

Unidade 2

Av. Sívio Dela Roveri, 850 - Jardim Yolanda
Contato: (17) 9 9773-3022
Instagram: @muscleshoprp
São José do Rio Preto/SP

MOVEMENT



Carlos Cardoso e Nice Pereira
da Movement Rio Preto



Av Bady Bassitt, 4194 – Boa Vista
São José do Rio Preto/SP
Instagram: @movementriopreto
Site: www.movement.com.br

MOVEMENT RIO PRETO:

TECNOLOGIA, MOVIMENTO E SOLUÇÕES COMPLETAS PARA UM ESTILO DE VIDA MAIS SAUDÁVEL

Atuar no segmento fitness vai muito além de vender equipamentos. É entender pessoas, hábitos, espaços e objetivos. Essa é a base da Movement Rio Preto, que carrega uma trajetória sólida e um posicionamento claro: incentivar o movimento, promover saúde e entregar soluções de alta performance com qualidade e confiança.

A história da unidade de São José do Rio Preto começa muito antes da inauguração da loja física. Desde 2007, Eliseu Meira Cardoso atua no mercado de equipamentos fitness, acumulando experiência e conhecimento técnico. Em 2017, com o incentivo de um dos gestores da marca Movement e após identificar o grande potencial da cidade, surgiu a decisão estratégica de trazer a marca para Rio Preto, apostando em um mercado em expansão e cada vez mais atento à saúde, bem-estar e qualidade de vida.

Missão que se traduz no dia a dia

A missão da empresa é clara: oferecer produtos fitness de alta qualidade que incentivem o movimento, o estilo de vida saudável e o bem-estar, sempre com excelência no atendimento e compromisso com a satisfação do cliente. Na prática, isso se reflete em um atendimento humanizado e consultivo, no qual cada cliente é orientado a escolher o equipamento ideal de acordo com seu perfil, espaço e objetivo – seja para uso residencial ou profissional.

Diferenciais que posicionam a marca como referência

A Movement se destaca no mercado por uma combinação de fatores que reforçam sua autoridade no setor:

- produção 100% nacional,
- rede de assistência técnica presente em todo o Brasil,
- equipamentos robustos, duráveis e confiáveis,
- marca mais presente nas academias brasileiras,
- design premiado aliado à tecnologia de ponta,
- certificações ISO 9001:2015 e Certificado Europeu,
- projetos desenvolvidos com foco em ergonomia e biomecânica, respeitando os movimentos naturais do corpo.

Esse conjunto de atributos garante não apenas desempenho, mas também segurança e longevidade dos equipamentos. Público que valoriza qualidade e segurança

O público atendido pela loja é amplo e estratégico. Vai desde pessoas que buscam saúde, conforto e praticidade para treinar em casa até gestores de academias, estúdios, condomínios, clínicas, hospitais, resorts, pousadas, clubes, hotéis e construtoras, todos com algo em comum: a disposição de investir em qualidade, tecnologia e segurança.

Soluções completas para diferentes espaços

A unidade de Rio Preto oferece um portfólio completo de soluções fitness, atendendo tanto o uso residencial quanto profissional. Entre os principais produtos estão:

- esteiras e bicicletas ergométricas,
- elípticos e simuladores de escada,
- equipamentos multiestações,
- máquinas de força e musculação,
- acessórios para treino funcional,
- além de projetos personalizados de espaços fitness.

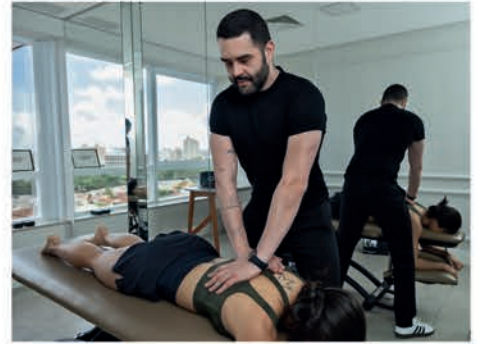
Tudo pensado para criar ambientes funcionais, eficientes e alinhados às necessidades de cada cliente.

Tecnologia que o mercado confirma

Entre os produtos mais procurados, as esteiras ergométricas se destacam como um verdadeiro símbolo da marca. Em 2025, a empresa celebra a marca de 500 mil unidades vendidas, um número que traduz a confiança do mercado e a consolidação da empresa como referência nacional em cardio.

Para garantir excelência em todas as etapas, a Movement Rio Preto conta com parceiros estratégicos que fortalecem sua atuação no mercado, assegurando suporte técnico, serviços complementares e um padrão elevado de entrega.

Mais do que equipamentos, eles entregam soluções completas em movimento, conectando tecnologia, desempenho e bem-estar em cada projeto que assina.



QUANDO O **CORPO AVISA**



ANTES
DA DOR

Navarro building
R. Jair Martins Mil
Homens, 500 - Sala 1119
São José do Rio Preto/SP
Contato: (17) 99143-5948
Instagram:
@rafaelarantes.quiro



Por que cuidar da coluna é uma decisão de saúde, não só de alívio

Todo início de ano carrega a intenção de cuidar melhor de si: retomar atividades físicas, ajustar a rotina e investir em saúde. No entanto, um ponto essencial costuma ser lembrado apenas quando a dor aparece, a coluna. É nesse contexto que a quiropraxia ganha protagonismo como um cuidado preventivo, funcional e estratégico para o corpo.

Em São José do Rio Preto, Rafael Arantes se consolidou como um dos principais nomes da área. Sua trajetória na cidade começou de forma gradual, conciliando atendimentos entre Votuporanga e Rio Preto, até perceber que o reconhecimento vinha dos próprios pacientes, que passaram a confiar não apenas no alívio da dor, mas nos resultados consistentes do seu trabalho. Essa construção se deve a uma combinação de estudo constante, dedicação e um atendimento verdadeiramente individualizado, que enxerga o paciente como um todo e não apenas a queixa pontual.

Quiropraxia vai muito além dos "estalos"

Reduzir a quiropraxia a ajustes rápidos na coluna é um dos mitos mais comuns. Na prática, trata-se de uma área da saúde voltada ao diagnóstico, tratamento e prevenção de disfunções do sistema neuromusculoesquelético. O objetivo é restaurar o movimento, melhorar a função do corpo e permitir que o sistema nervoso atue de forma eficiente. Quando o corpo se move melhor, ele funciona melhor e isso reflete diretamente na qualidade de vida.

O trabalho de Rafael segue essa lógica. Em um espaço estruturado, organizado e preparado para diferentes abordagens, o atendimento é pensado de forma personalizada, utilizando técnicas e recursos adequados a cada caso, sempre com foco em segurança, conforto e

excelência.

O corpo sempre avisa antes da dor

Rigidez ao acordar, sensação de travamento, estalos frequentes, formigamentos, perda de mobilidade, dores de cabeça ou cansaço excessivo são sinais claros de que algo não está em equilíbrio. A dor, na maioria das vezes, é o último alerta. Ignorar esses sinais, especialmente em períodos de retomada de atividades físicas, aumenta o risco de lesões e sobrecargas.

O início do ano é um momento estratégico para avaliar postura, alinhamento e padrões de movimento. A coluna é o eixo central do corpo e, quando não funciona bem, compromete todo o sistema musculoesquelético.

Prevenção, desempenho e qualidade de vida

A quiropraxia não é restrita a quem sente dor. Adultos, idosos, atletas ou pessoas sedentárias podem se beneficiar, desde que o tratamento seja adaptado às necessidades individuais. Além de aliviar desconfortos, os benefícios incluem melhora da postura, aumento da mobilidade, mais disposição, melhor desempenho físico e até melhora na qualidade do sono.

Quando integrada a exercícios físicos, fisioterapia e hábitos de vida saudáveis, a quiropraxia atua como uma aliada na prevenção e manutenção da saúde. Avaliações periódicas e correções pontuais ajudam a evitar que pequenas disfunções se tornem problemas maiores.

Para quem deseja começar o ano cuidando melhor do corpo, o primeiro passo é simples: buscar avaliação, entender a própria rotina e construir hábitos sustentáveis com acompanhamento profissional. Saúde não é sobre soluções rápidas, mas sobre constância e escolhas bem feitas.

GOSTÍ REFEIÇÕES

CELEBRA 4 ANOS

de inovação, sabor e cuidado com as pessoas

Ao completar quatro anos de trajetória, a Gostí Refeições reafirma seu propósito de transformar a relação das pessoas com a alimentação no dia a dia. Comandada pelos empresários Maria Fernanda Chiari e Gustavo Caetano Pontes, a marca conquistou seu espaço no mercado ao unir tecnologia, nutrição e afeto, tornando-se referência em refeições prontas de alta qualidade, práticas, saborosas e livres de conservantes, corantes e temperos industrializados.

Desde o início, a proposta da Gostí foi clara: levar comida de verdade à mesa, mesmo em uma rotina cada vez mais acelerada. Para isso, apostou em uma tecnologia de ultracongelamento em bandejas, inédita em São José do Rio Preto, capaz de preservar textura, aroma e sabor dos alimentos. O resultado é uma refeição que, ao ser aquecida, mantém a sensação de comida fresca, recém-preparada, respeitando o ingrediente e o tempo de cada receita.

Mas inovação, sozinha, não sustenta uma marca. O verdadeiro diferencial da Gostí sempre esteve no cuidado com o preparo e na escolha consciente dos ingredientes. Cada prato é pensado para equilibrar sabor, saúde e praticidade, provando que é possível comer bem sem recorrer a soluções industrializadas. Assim, a marca conseguiu unir três pilares que raramente caminham juntos: praticidade, sabor e saúde.

Pensando em diferentes estilos de vida, a Gostí estruturou seu portfólio em três linhas principais. A Linha Vita, com opções ultracongeladas, low carb e sem glúten, atende quem busca uma alimentação funcional e leve. A Linha Fit traz pratos equilibrados e nutritivos, mostrando que saúde também pode ser saborosa. Já a Linha Tradicional resgata o conforto da comida caseira, com receitas preparadas com ingredientes naturais e muito cuidado, despertando memórias afetivas à mesa. Em breve novas opções serão lançadas, deixando a experiência ainda mais completa.



A trajetória da Gostí também é marcada pela resiliência. Criada em meio à pandemia, a empresa iniciou suas atividades em um cenário de incertezas, com vendas online ainda pouco exploradas no segmento. O desafio era tornar a marca conhecida e confiável em um momento delicado. A resposta veio por meio da construção consistente de marca, presença ativa nas redes sociais, relacionamento próximo com a cidade e parcerias com canais de comunicação locais. Pouco a pouco, a Gostí conquistou espaço, confiança e uma base fiel de clientes.

Esse vínculo se fortaleceu por meio de um atendimento verdadeiramente personalizado. Na loja física, o relacionamento é próximo e humano, com clientes conhecidos pelo nome e preferências lembradas. No digital, a tecnologia permite compreender hábitos de consumo e oferecer experiências mais alinhadas aos objetivos de cada cliente. É a tecnologia a serviço do cuidado, e não o contrário.

Programa de fidelidade e indicação

Hoje, ao celebrar quatro anos, a Gostí vive um momento de consolidação e novos passos. O lançamento do programa de fidelidade e indicação reforça o compromisso com seus clientes mais frequentes, enquanto a conclusão do processo de franquias marca o início de uma nova fase de expansão da marca, tanto por meio de lojas próprias quanto franquias.

Mais do que refeições prontas, a Gostí entrega uma experiência completa, baseada em escolhas conscientes, sabor real e respeito às pessoas e ao planeta. Quatro anos de história que mostram que comer bem não precisa ser complicado, apenas feito com propósito.



Av. Francisco das
Chagas Oliveira, 401
São José do Rio Preto/SP
Contato: (17) 98103-9995
Instagram: @gosti.refeicao

Maria Fernanda Chiari e
Gustavo Caetano Pontes



DAYA SUSHI BAR

CELEBRA 2 ANOS E SE CONSOLIDA COMO REFERÊNCIA DA ALTA GASTRONOMIA JAPONESA EM RIO PRETO

O Daya Sushi Bar comemorou, no último mês, dois anos de trajetória marcados por excelência, inovação e uma proposta gastronômica que elevou o padrão da culinária japonesa na cidade. Em pouco tempo, a casa se consolidou entre os grandes destaques do cenário gastronômico, conquistando um público fiel e cada vez mais exigente.

Com uma cozinha autoral e técnica refinada, o Daya vai além do sushi tradicional. O restaurante aposta em iguarias cuidadosamente elaboradas, ingredientes de alta qualidade e processos que respeitam a essência da culinária japonesa contemporânea, sempre com identidade própria. Entre os diferenciais da casa estão os pratos à la carte exclusivos, desenvolvidos para proporcionar uma experiência sensorial completa. Combinações precisas, apresentações sofisticadas e sabores equilibrados fazem parte de um cardápio pensado para surpreender, tanto em entradas quanto nos pratos principais e combinados especiais.

Outro grande destaque é o trabalho com peixes maturados, uma técnica ainda pouco explorada na região. O processo de maturação controlada realça textura, sabor e profundidade dos peixes, oferecendo ao cliente uma experiência gastronômica única, comparável aos grandes restaurantes japoneses do país. Cortes selecionados passam por um rigoroso controle de tempo e temperatura, resultando em sushis e sashimis mais intensos e elegantes.

Ao completar dois anos, o restaurante reafirma seu

compromisso com a alta gastronomia, o atendimento impecável e a constante evolução do cardápio. Mais do que um restaurante japonês, o Daya Sushi Bar se firma como um destino gastronômico em Rio Preto, um espaço onde tradição, técnica e criatividade caminham lado a lado.



Av. Presidente Juscelino Kubitschek de Oliveira, 1901
São José do Rio Preto/SP
Contato: @ (17) 3201-1819
Instagram: @dayasushibar



*Gilmar Santos:
quando a contabilidade deixa
de ser obrigação e passa a ser
estratégia de sobrevivência
e crescimento*

Durante muito tempo, a contabilidade foi vista apenas como uma obrigação técnica. Um setor responsável por apurar impostos, gerar guias e manter a empresa "em dia" com o Fisco. Mas o mercado mudou. A economia mudou. E as empresas que sobreviveram e cresceram entenderam uma verdade que hoje se torna cada vez mais evidente: números não servem apenas para registrar o passado, mas para sustentar decisões, proteger patrimônios e garantir o futuro.

QUANDO NÚMEROS SALVAM
EMPRESAS:

a contabilidade como estratégia,
caixa e propósito

É nesse ponto de virada que a trajetória de Gilmar Santos se torna emblemática.

Com mais de 28 anos de atuação nas áreas contábil, fiscal, tributária e financeira, Gilmar construiu uma carreira sólida e consistente. É graduado em Ciências Contábeis, possui pós-graduação em Controladoria, Finanças, Perícia e Holdings, além de mestrado na área, tendo atuado em empresas de grande porte, nacionais e multinacionais. Mas foi justamente dentro do ambiente corporativo que ele compreendeu algo essencial e, muitas vezes, ignorado:

As empresas não quebram por falta de vendas. Quebram por falta de gestão de caixa, gestão fiscal e visão estratégica.



DA CONTABILIDADE OPERACIONAL À **INTELIGÊNCIA** DE DECISÃO

Ao longo de sua vivência executiva, Gilmar percebeu que as empresas que se mantêm grandes, competitivas e resilientes compartilham alguns pilares claros: controle rigoroso de custos e despesas, acompanhamento constante do fluxo de caixa e decisões baseadas em dados confiáveis.

Esses dados, porém, não surgem por acaso. Eles são fruto de uma controladoria estruturada, que integra contabilidade, fiscal, custos e financeiro, transformando números em informações estratégicas.

Foi nesse momento que Gilmar entendeu que seu papel não

poderia se limitar ao registro de dados. Era preciso interpretar, orientar, proteger e gerar caixa. Essa mudança de mentalidade o levou a deixar o mundo corporativo para empreender, com um propósito claro: levar às pequenas e médias empresas o mesmo nível de estratégia que antes era privilégio das grandes corporações. "Se grandes empresas têm estratégia, por que pequenas e médias não poderiam ter?", questiona.

A resposta está no modelo tradicional ainda muito presente no mercado: o contador, visto apenas como um "despachante contábil", focado em obrigações acessórias. Um modelo que já não responde às exigências da nova economia.

O CONTADOR
NA NOVA

ECONOMIA:

de guardião de números a
arquiteto do futuro

Na prática, o antigo "guarda-livros" ficou no passado. Hoje, o profissional contábil assume um papel muito mais próximo ao de um CEO terceirizado. Ele antecipa riscos, identifica oportunidades na legislação, conecta números à realidade do negócio e transforma dados em indicadores que orientam decisões.

“ Se grandes empresas têm estratégia, porque pequenas e médias não poderiam ter? ”

Mais do que garantir conformidade, que é o mínimo esperado, a contabilidade moderna sustenta escolhas inteligentes em um cenário de constantes mudanças tributárias, tecnológicas e regulatórias. Ela não apenas registra o que passou; ajuda a desenhar o que vem pela frente.



Foi para enfrentar uma dor recorrente do empresário brasileiro que nasceu a MaxBPO: a chamada cegueira financeira. Muitos empreendedores não sabem exatamente qual é sua margem de lucro, misturam o caixa pessoal com o da empresa ou tomam decisões baseadas apenas no “feeling”.

A proposta da MaxBPO rompe com o conceito do escritório contábil convencional. Aqui, o foco está na controladoria estratégica, no acompanhamento próximo e na entrega não apenas de relatórios, mas de interpretação. Informação sem leitura estratégica não gera valor.

Para elevar ainda mais o nível de controle e compliance tributário, a MaxBPO integra uma verdadeira boutique de serviços empresariais, que vai além da contabilidade tradicional:

- Assessoria contábil, fiscal e departamento pessoal;
- Estruturação de holdings para proteção patrimonial e planejamento sucessório;
- Planejamento tributário e mapeamento de oportunidades fiscais.
- M&A (Fusões e Aquisições) e Valuation
- Estruturação de projetos especiais de captação de recursos (Debêntures, CRA, CRI e FII);
- BPO financeiro;
- Perícias contábeis;
- Intermediação de créditos fiscais e ativos tributários (precatórios);

Dentro dessa visão integrada, surge também a atuação conjunta com a Dr. Fiscal, empresa especializada em recuperação de créditos tributários, compliance e governança tributária, avaliando oportunidades de redução de carga tributária através de planejamento tributário e mapeamento de possíveis teses já consolidadas no âmbito judicial. Com

apoio de tecnologia e inteligência de dados, inclusive empresas do Simples Nacional passam a ter acesso a um nível de controle capaz de identificar pagamentos indevidos e oportunidades como uma empresa de médio e grande porte.

BANCO FISCAL: quando imposto vira estratégia de caixa

A evolução natural dessa visão levou Gilmar a se associar ao Banco Fiscal, o primeiro Banco de intermediação de ativos tributários do país, uma inovação neste segmento, tanto na padronização de processos e compliance para segurança da operação, quanto com relação à credibilidade da marca, pois o Banco Fiscal faz parte do grupo Tax Group, uma das maiores empresas de inteligência tributária do país, resultando assim, levar o que há de melhor para os clientes, garantindo uma estrutura inovadora que muda a lógica tradicional da relação das empresas com seus tributos.

O Banco Fiscal não é um banco de varejo. Ele atua como um banco de intermediação de ativos tributários, trabalhando com precatórios e monetização de créditos de impostos, conectando empresas que possuem créditos “travados” à empresas que desejam estar em dia com o fisco, inclusive estruturando operações com débitos fiscais inscritos na dívida ativa.

Na prática, isso significa transformar imposto em estratégia financeira. Por meio da compra de ativos tributários com deságio e sua compensação legal, empresas conseguem quitar dívidas junto ao fisco pagando significativamente menor, preservando o caixa para investir no crescimento do negócio.

Mais do que uma operação financeira, trata-se de inteligência tributária aplicada à sobrevivência e à expansão empresarial.

SEGURANÇA, COMPLIANCE E
CREDIBILIDADE
COMO BASE



Operar com ativos tributários exige rigor técnico e jurídico. A segurança do modelo está diretamente ligada à experiência profissional de Gilmar junto com a expertise e compliance do Banco Fiscal. Cada crédito passa por um processo criterioso de auditoria, garantindo lastro, validade e conformidade legal.

O empresário não adquire um “papéis”. Ele acessa uma solução jurídica estruturada, transparente e segura, que elimina riscos futuros e fortalece a governança da empresa.

A própria marca Banco Fiscal, pertencente à Tax Group, cumpre um papel essencial de credibilidade. Com uma unidade em São José do Rio Preto, a operação oferece segurança a quem busca negociar precatórios e ativos tributários, afastando a informalidade e a desconfiança tão comuns nesse mercado.

RIO PRETO COMO POLO DE
INOVAÇÃO
FISCAL

São José do Rio Preto, reconhecida por seu forte DNA empreendedor, torna-se palco de soluções financeiras sofisticadas. A partir do interior, estruturas robustas impactam empresas em todo o Brasil, democratizando o acesso a estratégias antes restritas a grandes centros e grandes corporações.

O futuro da contabilidade passa, inevitavelmente, pela eficiência de caixa. O modelo de simplesmente “emitir guias e pagar imposto cheio” está obsoleto. A nova inteligência fiscal é híbrida: combina apuração correta, planejamento estratégico e uso inteligente de ativos tributários para quitação de passivos.

PROPÓSITO:

NÚMEROS QUE PRESERVAM
VIDAS E HISTÓRIAS

Por trás de toda essa engenharia financeira existe um olhar humano. Resolver passivos impagáveis, salvar empresas, manter empregos e garantir continuidade é, acima de tudo, um ato de responsabilidade social.

Como pai de família e cristão, Gilmar carrega o propósito de usar seu conhecimento técnico para trazer paz ao empresário, permitindo que ele foque no que realmente importa: produzir, cuidar de pessoas e construir legado.

Porque, no fim, a contabilidade não é sobre números.

É sobre decisões, continuidade e futuro.

Fontes:

Fatores Condicionantes à Mortalidade de MPE's – Micro e Pequenas Empresas no Brasil

Silva, L. C., et al. (2023). *Revista de Psicologia*, vol. 17

Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas

Ferreira, L. F., et al. *Gestão & Produção*, SciELO.

www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Anexos/-causa_mortis_2014.pdf

www.revistaft.com.br/planejamento-estrategico-financeiro-e-comercial-em-micro-e-pequenas-empresas/



Rua Jair Martins Mil Homens, 500 - sala 7
Navarro Building - São José do Rio Preto/SP
Contato: (11) 9 8666-7788
Instagram: @maxbpo.official
@drfiscal.riopreto | @banco.fiscal.riopreto

Sites:

www.maxbpo.com.br

www.drfiscal.com.br

www.bancofiscal.com.br



A BELEZA QUE RESPEITA O TEMPO, A HISTÓRIA E A ESSÊNCIA

*Por Francielli Faria - Especialista em
Estética Facial e Tricologia*

Por muito tempo, a harmonização facial foi associada a exageros, padrões irreais e transformações que pouco respeitavam a identidade de quem estava ali. Eu nunca acreditei nesse caminho. Para mim, cuidar do rosto de alguém é, antes de tudo, cuidar da sua história, da sua imagem e da forma como essa pessoa se reconhece no espelho.

Ao longo da minha trajetória na estética, aprendi que naturalidade não é ausência de técnica, é presença de consciência. Cada rosto carrega marcas do tempo, vivências, emoções e escolhas. O processo de envelhecimento é

natural, contínuo e absolutamente individual. Meu papel, como profissional, não é apagar isso, mas suavizar, equilibrar e realçar o que já existe de belo, respeitando os limites do corpo e os desejos reais de cada paciente.

Antes de qualquer procedimento, existe uma conversa. Escuta atenta. Entendimento profundo do que aquela pessoa busca e, muitas vezes, do que ela não quer. Nem todo paciente deseja mudar. Muitos desejam apenas se sentir mais seguros, mais descansados, mais alinhados com a imagem que têm de si mesmos. E isso exige cautela, sensibilidade e responsabilidade técnica.

A harmonização facial, quando bem indicada, não transforma rostos, transforma percepções. Ela devolve leveza, equilíbrio e confiança, sem apagar expressões, sem criar excessos e sem impor padrões. Eu acredito em resultados sutis, progressivos e conscientes, que acompanham o ritmo do envelhecimento e respeitam o tempo de cada organismo.

Esse cuidado também passa pelo acolhimento. Muitas pessoas chegam carregando inseguranças, histórias emocionais e expectativas que vão além da estética. O atendimento, para mim, precisa ser um espaço seguro. Um lugar onde o paciente se sinta visto, ouvido e respeitado. Onde não exista pressa, julgamento ou promessas irreais.

Naturalidade não é fazer menos. É fazer o que é necessário, no momento certo, da forma correta. É entender que beleza não está em exagerar, mas em harmonizar. Em preservar a identidade, valorizar a essência e permitir que cada pessoa envelheça com dignidade, saúde e autoestima.



Rua Antônio de Godoy, 5203
Nova Redentora
São José do Rio Preto/SP
Rua Bahia, 2652
Espaço Almeria
Votuporanga/SP
Contato: (17) 9 9725-5710
(17) 9 9639-6046
Instagram: @franfariafacial

ESPAÇO



O início de um novo ano é o momento ideal para revisar caminhos, definir projetos e, principalmente, escolher **estar no lugar certo** para fazer o negócio acontecer. Para Paula Alonso, empresária e apresentadora do Programa Fabricando Ideias, planejamento é mais do que uma etapa: é um **posicionamento estratégico que sustenta o crescimento e a credibilidade de uma marca.**

Em um mercado cada vez mais competitivo, não basta oferecer um bom produto ou serviço. É essencial pensar em **visibilidade, autoridade e confiança**, pilares que fortalecem a presença da empresa e aproximam o público. Planejar a comunicação de forma estratégica permite alcançar as pessoas certas e construir uma imagem sólida ao longo do tempo.

Paula acredita que marcas que pensam no longo prazo entendem a importância de estar em ambientes que **ampliam sua relevância**. A presença na TV segue sendo um diferencial poderoso, unindo alcance e credibilidade, além de reforçar o posicionamento e transmitir segurança.

Projetos bem estruturados, decisões conscientes e escolhas estratégicas fazem toda a diferença.

Estar no meio certo não é acaso, é **planejamento!**

Paula Alonso

CUIDAR DE PESSOAS,

FORMAR QUEM CUIDA



Para 2026, o propósito da Acolher e Cuidar Rio Preto é claro: ampliar o posicionamento da marca sem perder a essência construída até aqui. O ano de 2025 foi marcado por um trabalho consistente, quase artesanal, baseado em visitas, proximidade e relacionamento. Esse cuidado pontual permitiu à empresa se destacar pela atenção genuína aos pacientes, às famílias e também aos próprios cuidadores.

Agora, em continuidade a esse caminho, o objetivo é fortalecer ainda mais o nome Acolher e Cuidar em Rio Preto. Isso passa pela presença ativa em grupos de empresários e empreendedores, pela participação em eventos da área da saúde, do setor corporativo e pela ampliação do diálogo com a sociedade.

Um dos pilares para 2026 será o investimento em ações beneficentes e preventivas, reforçando a ideia de que o cuidado deve alcançar a todos. Um

exemplo recente foi a ação realizada no Jardim Santo Antônio, em São José do Rio Preto, atendendo uma população em situação de vulnerabilidade. Na ocasião, a equipe participou de um mutirão com aferição de sinais vitais, testes de glicemia e orientações de saúde, especialmente para o público idoso.

A proposta é ampliar esse modelo para condomínios, grupos e eventos diversos, levando orientação, prevenção e informação. Mais do que cuidar, a Acolher e Cuidar quer ensinar a cuidar, oferecendo cursos de cuidadores e orientações domiciliares, para que mais pessoas estejam preparadas para cuidar de quem amam.

Porque cuidar de pessoas também é formar pessoas que cuidam.



Contato: (17) 99679-6600
Instagram: @acolherecuidar.riopreto
Site: www.grupoacolherecuidar.com.br/rio-preto




**INSULFILM DE
ALTA PERFORMANCE
PARA QUEM EXIGE O
MELHOR**

Akebono
FILM



Rua Silva Jardim, 2333
S.J. Rio Preto

 17 3223 6116

FINPRIME

SOLUÇÕES FINANCEIRAS:

INTELIGÊNCIA, SEGURANÇA E EXPERIÊNCIA A SERVIÇO DO PATRIMÔNIO

Quando falamos em consórcio, ainda é comum associar o tema apenas à compra de um bem. Mas, na prática, o consórcio é muito mais do que isso: é planejamento, visão de longo prazo e, principalmente, confiança. Afinal, estamos falando de sonhos, conquistas e decisões que impactam diretamente o patrimônio e o futuro de famílias e investidores.

É justamente dessa compreensão mais profunda que nasce a Finprime

Soluções Financeiras. A empresa surge com a proposta de oferecer soluções inteligentes e personalizadas, utilizando o consórcio como uma verdadeira ferramenta de alavancagem patrimonial e multiplicação de patrimônio, sempre com estratégia, segurança e clareza.

À frente da Finprime estão João Facchini, Luana Gonçalves e Italo Goulart, profissionais que, juntos, somam mais de 50 anos de experiência no mercado de consórcios. Uma trajetória construída não apenas com números, mas com relacionamento, ética e resultados concretos. Hoje, a empresa atua como representante da HS Consórcios, referência nacional no setor, além de contar com parceiros especializados na comercialização de cotas contempladas, ampliando as possibilidades para diferentes perfis de clientes.

Mais do que vender consórcios, a Finprime acredita na importância de educar financeiramente, orientar decisões e caminhar lado a lado com quem confia à empresa algo tão valioso quanto seus projetos de vida.

QUEM SÃO AS PESSOAS POR TRÁS DAS DECISÕES



LUIZ ALBERTO FERNANDES

Com formação em Análise de Sistemas e mais de 30 anos de atuação no mercado de consórcios, Luiz Alberto carrega uma bagagem que se traduz em segurança e visão estratégica. Ao longo de sua trajetória, acompanhou a evolução do setor e se especializou em estruturar soluções que fazem sentido para cada perfil de cliente.

Para ele, o maior valor do consórcio está na possibilidade de transformar planos em realidade. "Realizar sonhos e ajudar pessoas a conquistarem aquilo que planejaram" é o que dá sentido ao seu trabalho diário — uma missão que se reflete em atendimento próximo, responsável e altamente técnico.



ITALO GOULART

Formado em Administração de Empresas, Italo soma 25 anos de experiência no universo dos consórcios. Sua atuação é marcada pela clareza na orientação e pelo olhar humano sobre cada negociação.

O que o motiva é saber que seu trabalho contribui diretamente para a prosperidade das pessoas. Para Italo, viver de uma profissão que ajuda clientes a crescerem financeiramente não é apenas uma carreira, mas um propósito. Ele acredita no consórcio como um caminho possível, acessível e sustentável para quem deseja evoluir patrimonialmente.



JOÃO LUIZ FACCHINI FILHO

Economista formado pela University of Westminster, em Londres, com MBA pelo Insper, João traz uma visão contemporânea e estratégica para a Finprime. Com 10 anos de atuação no mercado de consórcios, ele é responsável por traduzir conceitos financeiros complexos em decisões claras e seguras.

O que mais o encanta nesse universo é presenciar a "virada de chave": quando o cliente deixa de apenas sonhar e passa a construir patrimônio com método. João acredita no consórcio como ferramenta de educação financeira, capaz de transformar clientes em investidores, ensinando alavancagem patrimonial com responsabilidade, segurança e visão de futuro.



LUANA SANTANA GONÇALVES

Formada em Administração, Luana atua há 16 anos no mercado de consórcios e carrega consigo uma sensibilidade especial para entender o impacto de cada conquista na vida do cliente.

Ela se emociona ao participar de momentos decisivos: a contemplação da primeira cota, a alegria de um carro novo, a realização do sonho da casa própria. Mais do que isso, Luana se destaca por apresentar a pessoas comuns o potencial de se tornarem investidores, mostrando que o consórcio pode gerar lucros reais e transformação financeira quando bem orientado.

QUANDO CONFIANÇA SE CONSTRÓI COM PESSOAS

A Finprime Soluções Financeiras mostra que, por trás de qualquer planejamento patrimonial bem-sucedido, existem pessoas preparadas, experientes e comprometidas. Em um mercado que exige cada vez mais inteligência financeira e escolhas conscientes, conhecer quem está cuidando dos seus sonhos faz toda a diferença.



Contato: (17) 9 9620-4955
Instagram:
@finprime.solucoes_
Site:
www.finprime.com.br

QUANDO É A HORA CERTA DE FAZER UM IMPLANTE?

E por que hoje o tratamento pode ser mais tranquilo, preciso e natural do que muita gente imagina

Por Dra. Samanta Ramos
Cirurgiã-dentista – Clínica Acollere Odontologia

Perder um dente não é apenas uma questão estética. Ao longo dos meus mais de 25 anos de atuação na odontologia, vejo diariamente pessoas que se adaptam à ausência de um dente, acreditando que “dá para levar assim”. Mas o corpo sente, a boca sente – e, muitas vezes, a autoestima também. “O paciente quase sempre se acostuma com a falta do dente, mas a boca nunca se acostuma.”

A perda dentária interfere na mastigação, na fala, na distribuição de forças entre os dentes e, com o tempo, pode causar alterações no osso e até no contorno do rosto. São mudanças silenciosas, que acontecem aos poucos.

Afinal, quando é a hora certa de fazer um implante?

De maneira geral, a avaliação deve acontecer o quanto antes após a perda do dente. Não significa que o implante precise ser feito imediatamente em todos os casos, mas entender o cenário cedo evita problemas maiores no futuro. “Quando o paciente chega no momento certo, conseguimos planejar com calma, respeitar o tempo biológico e evitar retrabalhos.”

Quanto mais tempo o dente fica ausente, maior a chance de ocorrer perda óssea, sobrecarga nos dentes vizinhos e dificuldades na mastigação. Isso pode tornar o tratamento mais longo e complexo depois.

Por isso, cada caso precisa ser analisado de forma individual, levando em conta a saúde geral, a condição do osso, os hábitos do paciente e suas expectativas. “Na Acollere, a gente não trata dentes isolados. A gente trata pessoas.”

Implantes hoje: mais conforto, mais tecnologia e menos medo

A odontologia evoluiu muito nos últimos anos. O que antes era visto



como um procedimento assustador hoje pode ser feito com muito mais segurança, conforto e previsibilidade.

Na Clínica Acollere, utilizamos exames tridimensionais e planejamento digital para estudar cada detalhe antes de iniciar o tratamento. “Eu acredito muito em fazer bem feito desde o começo. Planejar bem é o que evita sofrimento desnecessário e retrabalho depois.”

Essa forma de trabalhar permite procedimentos menos invasivos, recuperação mais tranquila e resultados muito mais naturais, tanto na estética quanto na função. “Quando o paciente entende o que vai acontecer e confia no planejamento, o medo diminui – e a experiência muda completamente.”

Implante dentário é saúde, segurança e qualidade de vida. Mais do que devolver um dente, o implante devolve segurança para sorrir, falar e se alimentar sem limitações. Ele contribui para o equilíbrio da boca e para o bem-estar como um todo. “Meu maior cuidado é que o paciente saia tranquilo, confiante e com a sensação de que foi realmente cuidado.”

Hoje, o implante dentário é um tratamento seguro, acessível e altamente tecnológico, especialmente quando realizado com planejamento criterioso e um olhar humano. “Quando o paciente entende o que está sendo feito e se sente acolhido, o tratamento deixa de ser um problema e passa a ser um recomeço.”

Para quem perdeu um dente e tem dúvidas sobre o momento certo de tratar, uma avaliação cuidadosa pode trazer respostas, segurança e tranquilidade para decidir com calma e consciência.



Rua Independência 3787 - Bom Jesus
São José do Rio Preto/SP
Contato: (17) 99661-8374
Instagram: @clínica.acollere

O CORPO DA MULHER

ACOMPANHA SEUS PROJETOS OU TRABALHA CONTRA ELES?

Por Dra. Tânia Olmedo - Médica endocrinologista e nutróloga

Todo início de ano é marcado por novos planos, metas e projetos. Mudanças na carreira, novos objetivos pessoais, sonhos que pedem energia, clareza e disposição. Mas existe uma pergunta que poucas mulheres se fazem: o meu corpo está preparado para sustentar tudo aquilo que eu desejo viver?

Na prática clínica, é cada vez mais comum atender mulheres inteligentes, produtivas e cheias de planos, mas que convivem com cansaço constante, dificuldade para emagrecer, alterações de humor, ansiedade, distúrbios do sono e sensação de que o corpo não responde mais como antes. Muitas acreditam que isso faz parte da rotina intensa, quando, na verdade, são sinais claros de desequilíbrio.

O corpo da mulher está diretamente ligado aos seus projetos de vida. Quando os hormônios estão desajustados, quando a alimentação não nutre de verdade, quando o estresse se torna crônico e o descanso é negligenciado, o corpo deixa de ser um aliado e passa a trabalhar contra os próprios objetivos.

Alta performance feminina exige equilíbrio, não exaustão

Existe uma romantização da mulher forte, que dá conta de tudo. Mas força não é sinônimo de sobrecarga. A longo prazo, viver em estado constante de alerta impacta diretamente hormônios como cortisol, insulina, estrogênio e tireoide, refletindo em ganho de peso, inflamação, baixa energia e dificuldade de concentração.

Cuidar da saúde hormonal e metabólica não é vaidade, nem luxo. É estratégia de vida. Uma mulher que se alimenta bem, dorme com qualidade, respeita seus ciclos e entende seu corpo tem mais clareza mental, mais disposição emocional e mais consistência para sustentar seus projetos pessoais e profissionais.

Nutrição e hormônios como base dos projetos de vida

Nutrição não deve ser encarada como dieta restritiva,



mas como ferramenta de equilíbrio. Cada fase da vida feminina exige um olhar individualizado, respeitando o metabolismo, o estilo de vida e as necessidades do corpo.

Quando o corpo está em equilíbrio, a mulher se sente mais segura, confiante e presente. Ela produz melhor, decide melhor e vive melhor. Saúde não é um objetivo isolado, é a base que sustenta todos os outros.

Seu corpo precisa caminhar com você

Projetos de vida exigem energia, constância e clareza. E nada disso se sustenta quando o corpo está em desequilíbrio. Ouvir os sinais, buscar acompanhamento médico e investir em saúde é um ato de inteligência e autocuidado.

Porque quando o corpo da mulher caminha junto com seus projetos, os resultados deixam de ser apenas sonhos e passam a ser realidade.



Dra. Tânia Mara Olmedo
Endocrinologia/Nutróloga
CRM:63361 | RQE:43699 | RQE:43700
Instagram: @drataniaolmedo



QUANDO A ESCOLA ENSINA, MAS NÃO

PREPARA PARA A VIDA

Durante muito tempo, a educação tradicional concentrou seus esforços no desenvolvimento cognitivo, na memorização de conteúdos e no desempenho acadêmico. Emoções, frustrações, inseguranças e conflitos ficaram à margem do processo educativo. Errar passou a ser sinônimo de fracasso, e não parte do aprendizado. Como consequência, muitos jovens cresceram tecnicamente preparados, mas emocionalmente frágeis diante da incerteza, da espera e das mudanças.

Para Tamara Molina, diretora pedagógica do Colégio Superius, esse modelo já não responde às demandas do mundo atual. Vivemos em uma realidade dinâmica, instável e complexa, que exige muito mais do que respostas prontas. Exige pensamento crítico, autonomia, flexibilidade, responsabilidade emocional e ética. “Educar não é treinar para produzir, é formar para existir com propósito”, afirma.

A escola, hoje, precisa se reinventar na forma como se conecta com a vida do aluno. Não basta transmitir conteúdos de maneira rígida e desconectada da realidade. É preciso que o aluno se reconheça no que aprende, compreenda o sentido daquele conhecimento e perceba que a escola dialoga com o mundo que ele vive.

EDUCAR

EM TEMPOS DE ANSIEDADE:
quando aprender exige mais do que conteúdo

Nunca se falou tanto em saúde emocional e nunca crianças e jovens pareceram tão sobrecarregados emocionalmente. Ansiedade, insegurança, dificuldade de concentração, medo de errar e sensação constante de inadequação passaram a fazer parte do cotidiano escolar. O que antes aparecia de forma pontual, hoje se apresenta como um sinal claro de que algo mudou, não apenas nas crianças, mas no mundo em que elas estão crescendo.

Segundo a psicóloga Aline Cárceres, esse cenário é resultado de um conjunto de fatores que se sobrepõem: excesso de estímulos, uso intenso de telas, comparações constantes nas redes sociais, pressões por desempenho cada vez mais precoces e pouco espaço para elaboração emocional. Crianças e adolescentes vivem agendas cheias, com pouco tempo para o brincar livre, para o ócio criativo e para experiências que ensinam, de forma gradual, a lidar com frustrações. Soma-se a isso um dado importante: os adultos também estão mais ansiosos. E as crianças percebem, absorvem e reproduzem esse clima emocional, mesmo quando ele não é verbalizado.

Ao mesmo tempo, é preciso reconhecer um avanço: hoje falamos mais sobre saúde mental. Isso não significa apenas que o sofrimento aumentou, mas que ele passou a ser nomeado, reconhecido e legitimado. E esse reconhecimento exige responsabilidade, escuta e ações concretas desde a infância.

SALA DE AULA: MAIS INFORMAÇÃO, MENOS PREPARO EMOCIONAL

Essa transformação é percebida de forma muito concreta no cotidiano escolar. A professora Fernanda Costa Jubilato, doutora em Biologia e também formada em Pedagogia, observa que os alunos chegam à sala de aula mais informados, mais questionadores, mas com maior dificuldade de concentração, menor tolerância ao esforço prolongado e mais ansiedade diante de frustrações.

O acesso constante à informação e a expectativa por resultados imediatos impactam diretamente o processo de aprendizagem. Atividades que exigem tempo, constância e aprofundamento tornam-se mais desafiadoras. Isso exige que o professor vá além da transmissão de conteúdo, atuando também no desenvolvimento da autonomia, da persistência e das habilidades socioemocionais.

Práticas pedagógicas que dialogam com a realidade do aluno, promovem participação ativa e contextualizam o conteúdo mostram-se mais eficazes. Em contrapartida, modelos excessivamente expositivos, rígidos e centrados apenas no desempenho perdem força e engajamento.

EDUCAÇÃO EMOCIONAL:

COMPLEMENTO OU ESTRUTURA?

Diante desse cenário, a educação emocional deixa de ser um "extra" e passa a ser uma necessidade estruturante. Aprender envolve emoções, sempre envolve. Não há desenvolvimento cognitivo sem segurança emocional, autorregulação, empatia e capacidade de lidar com frustrações.

Quando a educação emocional é integrada ao processo educativo, os alunos desenvolvem habilidades essenciais para a vida: autorregulação, resiliência, comunicação, empatia, flexibilidade e consciência de si. Essas competências

impactam diretamente o aprendizado, a qualidade das relações e a saúde mental ao longo da vida.

Formar alunos altamente competentes tecnicamente, mas pouco preparados emocionalmente, gera um alto custo psíquico. Ansiedade, esgotamento, dificuldade em lidar com críticas, conflitos e mudanças tornam-se frequentes. Além disso, há uma desconexão perigosa entre desempenho e sentido: pessoas que atingem metas, mas não sabem reconhecer limites, necessidades emocionais ou valores pessoais.

FAMÍLIA E ESCOLA

UM CAMINHO QUE PRECISA SER CONJUNTO

A formação emocional não acontece de forma fragmentada. Ela se constrói na continuidade dos vínculos. A família é o primeiro espaço de aprendizado emocional; a escola amplia esse repertório por meio da convivência, das regras coletivas e dos desafios sociais. Quando família e escola caminham juntas, há coerência, segurança emocional e fortalecimento de valores.

Essa parceria exige diálogo, escuta e corresponsabilidade. A escola não substitui a família, e a família não pode delegar integralmente à escola a educação emocional. Ambas precisam se reconhecer como partes de um mesmo processo.

O ADULTO QUE ESTAMOS FORMANDO

No fundo, a grande pergunta que atravessa a educação hoje é: que tipo de adulto queremos formar? Alguém apenas preparado para o mercado que muda o tempo todo ou alguém preparado para a vida?

Preparar para a vida significa formar pessoas capazes de conviver, lidar com frustrações, respeitar diferenças, cuidar de si, do outro e do mundo. Significa desenvolver caráter, equilíbrio emocional e senso de responsabilidade. Quando a escola forma pessoas inteiras, o mercado é consequência, nunca o único objetivo.

Educar, hoje, é um ato de coragem e consciência. É reconhecer que conhecimento, sem humanidade, não sustenta o futuro. E que aprender, mais do que acumular informações, é construir sentido, vínculo e capacidade de existir de forma saudável em um mundo em constante transformação.





EDUCAR PARA EXISTIR:

quando a escola escolhe formar
pessoas, não apenas resultados



Rua Antônio de Godoy, 3832 - Vila Redentora
São José do Rio Preto-SP
(17) 9 8835-8548

Vivemos em um tempo marcado pela urgência. O mercado exige respostas rápidas, desempenho imediato e resultados mensuráveis. Crianças e jovens crescem cercados por métricas, comparações e expectativas cada vez mais precoces. Nesse cenário, a educação corre um risco silencioso: o de ser reduzida a uma linha de produção de resultados, esquecendo-se de sua missão mais essencial, formar seres humanos.

É justamente contra essa lógica que a visão pedagógica do Colégio Superius, conduzida por Tamara Molina, se posiciona. Para ela, o futuro não pertence apenas aos mais produtivos, mas aos mais conscientes, equilibrados emocionalmente e capazes de compreender o mundo com senso crítico e humanidade. O resultado importa, sim. Mas nunca mais do que o processo. Porque educar não é treinar para produzir; é formar para existir com propósito.

Há uma diferença profunda entre formar profissionais competentes e formar pessoas preparadas para a vida. A competência técnica pode ser ensinada, aprimorada e atualizada ao longo do tempo. Já a maturidade humana, aquela que permite escolher com responsabilidade, lidar com perdas, respeitar o outro, colaborar e recomeçar, se constrói nas relações, nos valores vividos e no modo como o indivíduo aprende a se posicionar no mundo. É nesse espaço invisível, mas fundamental, que a educação deixa sua marca mais duradoura.

Por isso, o Superius entende que a escola do presente e do futuro precisa ir além do conteúdo acadêmico. Inteligência emocional, empatia, comunicação, ética, resiliência, senso de responsabilidade e capacidade de convivência não aparecem em provas padronizadas, mas determinam quem a pessoa se torna. São essas habilidades que sustentam escolhas conscientes, relações saudáveis e trajetórias mais consistentes ao longo da vida.

Outro desafio contemporâneo é a pressão pelo sucesso precoce. Crianças e jovens são frequentemente cobrados para "dar certo" antes mesmo de se conhecerem. Nesse contexto, o papel da escola é delicado e essencial: equilibrar expectativa, propósito e saúde emocional. O verdadeiro sucesso, como destaca Tamara, começa quando o aluno se sente respeitado em seu tempo e em sua individualidade. Crescer inteiro é mais importante do que crescer rápido. Uma educação que fortalece autoestima, identidade e segurança emocional prepara o

aluno não apenas para alcançar resultados, mas para sustentar escolhas ao longo da vida.

Ensinar a lidar com frustrações, erros e mudanças também faz parte desse processo. Quando o erro deixa de ser motivo de medo e passa a ser compreendido como parte do aprendizado, o aluno desenvolve coragem, resiliência e maturidade. Aprende que a vida não é linear e que recomeçar também é um gesto de força. Uma escola que acolhe o erro ensina muito mais do que uma escola que apenas pune.

O excesso de cobrança por desempenho, quando desconectado de sentido, afasta o aluno do prazer em aprender e do autoconhecimento. O aprendizado perde sua essência e se transforma em obrigação. Por isso, educar exige provocar curiosidade, reflexão e pertencimento. É preciso que o aluno se reconheça no próprio caminho, compreenda suas motivações e descubra sentido no que aprende.

Ressignificar a educação, hoje, é compreender que ensinar não é apenas transmitir conteúdo. Educar é formar indivíduos críticos, sensíveis, responsáveis e capazes de conviver com o diferente. É preparar pessoas para dialogar, transformar realidades e agir com consciência em um mundo complexo e em constante mudança.

Nesse contexto, o papel do Colégio Superius vai além do ensino formal. A escola se compromete com a construção diária de valores como empatia, ética, respeito, responsabilidade e senso de coletividade não como discursos isolados, mas como práticas vividas no cotidiano da comunidade escolar. Porque valores não se ensinam apenas em palavras; eles se constroem na experiência.

Ao final da jornada escolar, o que se espera que o aluno leve para além do diploma não é apenas conhecimento técnico, mas segurança para fazer escolhas, respeito pelas diferenças, coragem para recomeçar e sensibilidade para cuidar do outro. E, sobretudo, a certeza de que aprender é um processo contínuo, que atravessa toda a vida.

Educar, hoje, é um ato de responsabilidade profunda. É preparar pessoas para viverem com consciência, humanidade e propósito em um mundo que exige muito mais do que conhecimento: exige caráter.



QUANDO O SONHO DE **SER MÃE** COMEÇA NO ACOLHIMENTO

*Por Dr. Paulo Fasanelli
Médico Ginecologista e Obstetra*



Dr. Paulo Fasanelli
Médico Ginecologista e Obstetra
CRM: 125658 - RQE: 41490
Instagram: @paulo_fasanelli

Ser ginecologista e obstetra vai muito além de acompanhar uma gestação. Para o Dr. Paulo Fasanelli, cuidar da saúde da mulher é, antes de tudo, acolher histórias, sonhos e expectativas, inclusive antes mesmo do positivo aparecer no teste.

Ao longo da sua trajetória, ele percebeu que muitas mulheres chegam ao consultório não apenas com dúvidas médicas, mas com o coração cheio de planos, medos e desejos. Mulheres que sonham em ser mães, que estão se preparando para iniciar essa caminhada ou que, muitas vezes, já enfrentaram desafios como a endometriose, tentativas frustradas ou inseguranças silenciosas. E é justamente aí que nasce uma conexão diferente.

Falar com as tentantes é falar sobre planejamento, organização e cuidado desde o início. É orientar o casal sobre o momento ideal, sobre saúde hormonal, emocional e física, sobre hábitos de vida, exames, acompanhamento adequado e, principalmente, sobre respeitar o tempo de cada mulher. Não existe fórmula pronta quando o assunto é gerar uma vida, existe escuta, orientação e presença.

O Dr. Paulo Fasanelli acredita que o acolhimento começa muito antes da gravidez. Começa quando a mulher sente que pode falar, perguntar, expor suas angústias e seus sonhos sem julgamentos. Por isso, seu trabalho se estende para além da consulta tradicional, oferecendo suporte contínuo e um olhar atento para cada fase dessa jornada.

Hoje, ele conta com uma equipe multidisciplinar que caminha ao lado dessas mulheres, oferecendo apoio completo, do planejamento inicial ao acompanhamento da gestação, sempre respeitando a individualidade de cada história. Esse cuidado integrado permite que a futura mamãe se sinta segura, orientada e confiante em cada decisão.

Mais do que preparar o corpo, esse acompanhamento prepara o emocional. Porque ser tentante não é apenas esperar um bebê, é viver um processo de esperança, entrega e construção. E ter um profissional que entende isso faz toda a diferença.

O cuidado com a maternidade começa no sonho. E quando esse sonho é acolhido desde o início, o caminho se torna mais leve, mais consciente e muito mais humano.



Paula Mendes de Freitas - CRP 06/169165
Psicanálise Contemporânea e Afetividades
Psicologia Perinatal
Gestação, parto e puerpério



Flaviana de Freitas
OAB/SP 390.575
Advogada e Professora
Direitos Humanos,
gênero e violências
obstétricas

SAÚDE MENTAL COMO DIREITO HUMANO

quando cuidar é também garantir dignidade

Por Paula de Freitas e Flaviana de Freitas
Fundadoras do projeto Humana – Direito e Psicologia

Falar sobre saúde mental é falar sobre dignidade humana. Ela vai além da ausência de transtornos e envolve a possibilidade de viver com autonomia, pertencimento e participação social. A Constituição Federal assegura a saúde como direito de todos, e isso inclui a saúde mental, reforçada também por diretrizes da ONU e da OMS.

Quando os direitos são violados, o sofrimento aparece

Racismo, machismo, LGBTfobia, intolerância religiosa, desigualdade social e violência produzem sofrimento psíquico contínuo. Essas violações impactam diretamente a saúde emocional, gerando ansiedade, depressão e traumas que podem atravessar gerações.

Estigma e desinformação ainda adoecem

O preconceito faz com que muitas pessoas associem sofrimento psíquico à fraqueza. Isso atrasa a busca por ajuda e agrava quadros clínicos. Somado a isso, a circulação de informações falsas e autodiagnósticos nas redes sociais compromete a segurança e o acesso ao cuidado adequado.

Desigualdade social também adocece

Pobreza, insegurança alimentar, desemprego e falta de acesso a serviços básicos colocam indivíduos em constante estado de alerta emocional. Não há como falar em saúde mental sem considerar justiça social e condições dignas de vida.

Identidade, pertencimento e saúde emocional

Ter sua identidade respeitada é essencial para a saúde mental. Quando a existência de alguém é negada ou violentada, o impacto emocional é profundo. Ambientes de acolhimento fortalecem a autoestima, a autonomia e o bem-estar psíquico.

Famílias, escolas, instituições e locais de trabalho precisam ser espaços de segurança emocional. Sentir-se protegido para existir, falar e pedir ajuda é tão fundamental quanto a segurança física.

Buscar ajuda é um ato de consciência

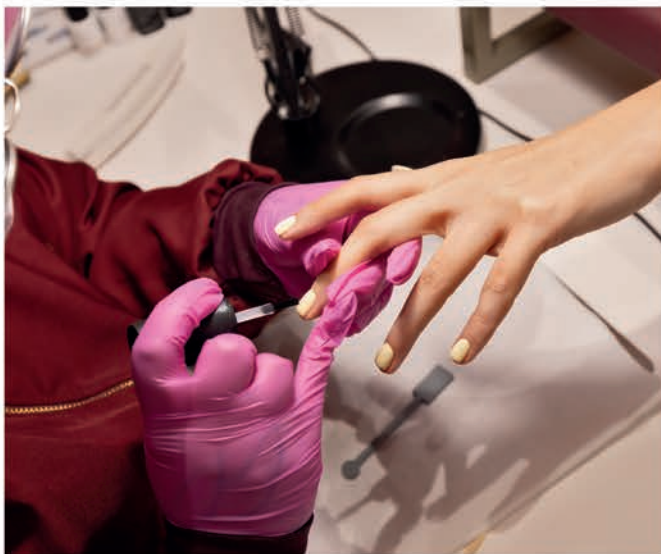
Quando o sofrimento interfere na rotina, nos vínculos ou na autoestima, é hora de buscar apoio. Procurar ajuda psicológica ou jurídica não é fraqueza, é responsabilidade consigo mesmo.

Cuidar é um compromisso coletivo

Fortalecer a Rede de Atenção Psicossocial, ampliar o acesso aos CAPS, formar profissionais comprometidos com os direitos humanos e combater desigualdades estruturais são passos urgentes. Cuidar da saúde mental é responsabilidade da sociedade como um todo.



Rua Luiz Figueiredo Filho, 390
sala 71 – Vila Sinibaldi
São José do Rio Preto/SP
Contato: (17) 9 9161-5231
(17) 9 8127-5670
Instagram: @pauladefreitaspsico
@flavianadefreitasadv



VILLE RUSSE BEAUTY STUDIO:

quando beleza, método e saúde
caminham juntos

Cuidar das unhas vai muito além da estética. É sobre saúde, bem-estar e praticidade em uma rotina cada vez mais intensa. Foi com essa visão que nasceu a Ville Russe Beauty Studio, nova fase de uma marca que já está presente em São José do Rio Preto há quase três anos, levando um conceito inovador de cuidado consciente e beleza inteligente.



Antes conhecida como Bela Russa, a marca evolui, amadurece e se reposiciona. A mudança de nome acompanha um movimento natural de crescimento e ampliação de serviços, sem abrir mão daquilo que sempre foi seu maior diferencial: o método russo de cuidado com as unhas, que respeita a saúde, o tempo e a individualidade de cada cliente.

O método russo: Além da estética, garantindo saúde

Diferente dos métodos tradicionais, o método russo adotado pela Ville Russe não utiliza alicates nem procedimentos agressivos. O cuidado é feito por meio da microdermoabrasão, um processo preciso e menos invasivo que preserva a integridade da unha natural, reduz riscos de lesões e evita danos à cutícula. O resultado é uma unha saudável, fortalecida e com durabilidade de até 28 dias, unindo estética, segurança e praticidade.

Mais do que beleza imediata, o foco está no cuidado contínuo. Não há desgaste das unhas naturais, não há agressões ao sistema imunológico e o crescimento acontece de forma equilibrada. É um método especialmente indicado para pessoas com pele sensível, alergias ou condições de saúde específicas, reforçando o compromisso da marca com um atendimento responsável e humano.

Ao longo desses quase três anos em Rio Preto, a Ville Russe construiu muito mais do que uma clientela: criou relacionamento, confiança e fidelidade. Cada atendimento é pensado para oferecer uma experiência acolhedora, onde a cliente se sente cuidada, ouvida e segura.

Um novo capítulo

E o futuro reserva novos capítulos. A partir de 2026, a marca inicia uma fase de expansão e diversificação dos serviços. Além do cuidado com mãos e pés dentro do mesmo método russo, a Ville Russe passa a oferecer estética facial e corporal, uma sala exclusiva para serviços de cabelo e já projeta a abertura de uma segunda unidade na Zona Sul.



Vinícius Machado, Lais Ramos
Alves e Eliana de Mello



Av. Sebastião Tavares da Silva, 1051
São José do Rio Preto/SP (atrás do Damha 1)
Contato | WhatsApp: (17) 9 8831-7907
Instagram: @villerrusse
Site: www.villerrusse.com.br/

A Ville Russe Beauty Studio nasce, cresce e se transforma com um propósito claro: mostrar que beleza de verdade começa pelo cuidado, passa pela saúde e se completa na praticidade. Um espaço onde cada detalhe importa e cada mulher é tratada como única.

SEGURO DE VIDA:

PLANEJAMENTO, PROTEÇÃO E CUIDADO EM TODAS AS FASES DA VIDA

Por muito tempo, o seguro de vida foi associado quase exclusivamente à morte. Um tema evitado, adiado e cercado por resistência cultural. No entanto, essa visão limitada já não representa a real função que o seguro de vida exerce hoje, especialmente quando falamos de planejamento financeiro, proteção familiar e qualidade de vida.

Mais do que um contrato, o seguro de vida moderno é uma ferramenta estratégica de cuidado. Ele existe para proteger pessoas em vida, oferecendo segurança diante de imprevistos que podem impactar profundamente a rotina, a renda e a estrutura familiar.

É nesse contexto que o trabalho de Ivan Manuel ganha relevância.

O papel do planejador: mais do que vender, é cuidar

Mais do que uma profissão, esse papel representa um compromisso assumido com cada segurado. Ao escolher um profissional especializado, a pessoa não está apenas contratando um seguro, mas estabelecendo uma relação de confiança e acompanhamento ao longo da vida.

Ivan Manuel atua exatamente nesse papel: ouvir, entender e planejar. Cada reunião é baseada em um estudo profundo da realidade do cliente, estrutura familiar, momento profissional, saúde, riscos, objetivos e necessidades financeiras. A partir disso, é construído um planejamento personalizado, pensado para proteger o presente e garantir o futuro.

Não existe uma solução padrão. Existe a solução certa para cada vida.

Seguro de vida não é só para morte – é para viver com tranquilidade

O seguro de vida oferece proteção para diferentes situações que podem acontecer ao longo da vida produtiva de uma pessoa. Entre elas:

- Invalidez total ou parcial
- Doenças graves
- Internações hospitalares
- Cirurgias
- Quebra de ossos e outros imprevistos

Essas coberturas garantem estabilidade financeira justamente nos momentos em que a renda pode ser comprometida e os custos aumentam. É a tranquilidade de saber que, mesmo diante de um cenário inesperado, a vida e a família seguem amparadas.

Seguro vitalício: proteção para toda a vida

Outro ponto que merece destaque é o seguro vitalício. Diferen-



te de muitos produtos tradicionais, ele permite que o segurado pague por um período determinado, geralmente durante a fase mais produtiva da vida, e tenha proteção garantida para sempre.

Ao final desse período, o seguro permanece ativo, sem a necessidade de novos pagamentos, podendo ser utilizado em vida ou destinado aos beneficiários. Isso evita um problema comum no mercado: pagar por décadas e, justamente na fase mais sensível da vida, perder a cobertura ou enfrentar custos inviáveis.

Assistências que ampliam o cuidado

Além das coberturas principais, os seguros também oferecem uma série de assistências como:

- Cuidados com a saúde e bem-estar
- Plataformas que incentivam a prática de atividades físicas

São recursos que acompanham o segurado no dia a dia, não apenas em momentos críticos.

Planejar enquanto é possível

Talvez a maior mensagem sobre o seguro de vida seja simples e direta: ele precisa ser feito enquanto se pode. A falsa sensação de que “nada vai acontecer” ainda leva muitas pessoas a adiar uma decisão que pode fazer toda a diferença no futuro. Porque proteger não é pensar no fim. É garantir que a vida siga, aconteça e seja vivida com mais segurança.



Ivan Manuel dos Anjos
Corretor Franqueado Life Planner da Prudential do Brasil
Georgina Business Park - Av. Anísio Haddad, 8001
Jardim Aclimação, São José do Rio Preto
Complexo Setor Ásia Torre Tokio Sul
Contato: (17) 9 9615-1981
E-mail: ivan.manuel@prudentialfrankia.com.br
Instagram: @ivanmanjos

INÍCIO DE ANO:

QUANDO PLANEJAR EVENTOS SE TORNA ESTRATÉGIA

para empresas que pensam em pessoas

O início do ano carrega mais do que novas metas e planejamentos financeiros. Ele marca um momento decisivo para empresas que desejam fortalecer cultura, engajamento e conexão entre pessoas. Em um mercado cada vez mais atento à experiência do colaborador, eventos corporativos deixam de ser apenas encontros pontuais e passam a ocupar um papel estratégico dentro das organizações.

Reuniões de alinhamento, convenções, treinamentos, encontros de integração e celebrações internas são oportunidades reais de criar pertencimento, reforçar valores e humanizar relações. E quando esses momentos são bem planejados, o impacto vai muito além do evento em si, reflete diretamente no clima organizacional, na motivação das equipes e nos resultados ao longo do ano.

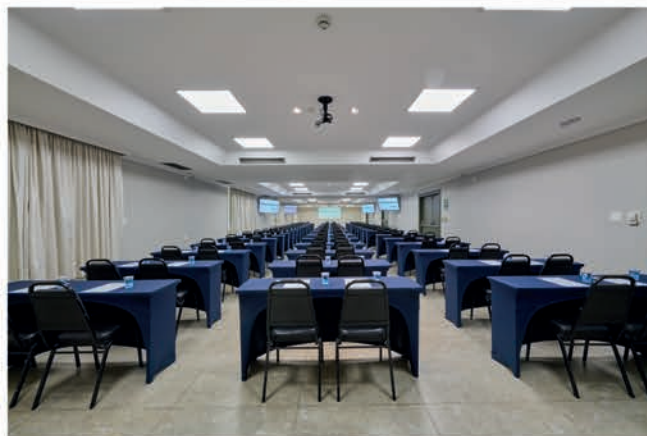
É nesse contexto que espaços preparados para acolher, organizar e potencializar experiências ganham protagonismo. O Hotel Nacional, em São José do Rio Preto, se consolida como um aliado das empresas que entendem que cuidar das pessoas também passa pelo ambiente onde elas se encontram.

O hotel dispõe de salas de eventos moduláveis, com diferentes capacidades, que atendem desde reuniões estratégicas e treinamentos corporativos até convenções e encontros de grande porte. Os espaços permitem montagens em auditório, formato U, escolar ou espinha de peixe, contam com climatização adequada, acústica planejada e infraestrutura confortável, além de fácil acesso e localização estratégica na cidade.

A estrutura é complementada por recursos tecnológicos essenciais para o cenário atual, como internet de alta velocidade, equipamentos de áudio e vídeo, projetores multimídia, telas de projeção e suporte para eventos híbridos, permitindo transmissões, apresentações e integrações com equipes presenciais e remotas.

Mais do que infraestrutura, o Hotel Nacional compreende que cada evento carrega um propósito. Seja para integrar equipes, apresentar novos projetos, reconhecer colaboradores ou fortalecer lideranças, o espaço se molda às necessidades de cada empresa, respeitando sua identidade e seus objetivos.

A experiência se completa com serviços de gastronomia personalizados, como coffee breaks, almoços, jantares e coquetéis, além de hospedagem em apartamentos modernos, estacionamento e apoio operacional contínuo, garantindo praticidade e conforto para empresas e participantes.



Para quem ainda não incluiu eventos no planejamento anual, este é o momento de avaliar essa estratégia sob um novo olhar. Em um cenário onde experiência, bem-estar e relacionamento são diferenciais competitivos, investir em encontros bem pensados é investir em pessoas e, consequentemente, no crescimento sustentável do negócio.

Planejar o ano também é planejar conexões. E quando propósito, estrutura e acolhimento caminham juntos, os resultados deixam de ser apenas corporativos e se tornam humanos.



Reservas: pelo e-mail:
eventos@hotelnacionalriopreto.com.br
São José do Rio Preto-SP
WhatsApp: (17) 99649-7344
Telefone (17) 2136-7453
www.hotelnacionalriopreto.com.br

O QUE ESPERAR DA LGPD EM 2026:

uma nova fase de maturidade e impacto estratégico

Desde que entrou em vigor, em 2020, a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) deixou de ser vista apenas como uma exigência legal para se tornar um tema central na forma como empresas se organizam, se relacionam com pessoas e constroem confiança. Em 2026, ao completar sete anos, fica claro: a LGPD não é mais uma tendência – ela já faz parte da realidade dos negócios e da cidadania digital no Brasil.

A atuação da Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD) ganhou força. O que antes era, para muitos, apenas orientação, hoje se traduz em fiscalização concreta, medidas cautelares e aplicação de sanções. Casos recentes envolvendo grandes empresas e o uso indevido de dados, inclusive para treinamento de inteligência artificial, mostram que a lei está sendo aplicada na prática. Em 2026, essa postura tende a se intensificar, principalmente diante de falhas relacionadas à transparência, segurança da informação e respeito aos direitos dos titulares.

Outro ponto importante é a agenda regulatória da ANPD para 2025–2026, que reforça temas cada vez mais sensíveis: dados de saúde, biometria, direitos dos titulares, avaliações de impacto e decisões automatizadas. Isso indica uma nova fase da LGPD – mais técnica, mais exigente e menos tolerante a improvisos. Não basta ter documentos; é preciso ter processos reais, bem estruturados e funcionando no dia a dia.

A relação entre proteção de dados e inteligência artificial também ganha protagonismo. Embora a LGPD não seja uma lei específica de IA, ela se tornou a principal referência para garantir transparência, responsabilidade e ética no uso dessas tecnologias. Em um cenário de automações, algoritmos e coleta massiva de dados, proteger



informações pessoais passa a ser uma questão estratégica – e não apenas jurídica.

Os titulares de dados, por sua vez, estão mais conscientes e participativos. Solicitações de acesso, correção e exclusão tendem a crescer, exigindo das empresas agilidade, organização e preparo. Quem não estiver pronto para responder corre o risco de enfrentar não só sanções legais, mas também danos à reputação.

Tudo isso reforça um ponto essencial: em 2026, estar em conformidade com a LGPD significa investir seriamente em segurança da informação, gestão de riscos e cultura organizacional. Empresas que encaram a proteção de dados como parte da estratégia e não como um custo, constroem vantagem competitiva, fortalecem relações e se posicionam melhor no mercado.

A LGPD amadureceu. E com ela, amadurece também a compreensão de que proteger dados é proteger pessoas, negócios e o futuro. Não se trata apenas de cumprir a lei, mas de incorporá-la como valor na forma de fazer, decidir e crescer na era digital.



Picolin&Shinya Consultoria Digital
Bruna Leticia Picolin Martins - OAB/SP 336.712
Flavio Massarahu Shinya - OAB/SP 301.085

@festivalsomarp

O maior festival **wellness**
do interior paulista
viva essa experiência.



Allan Dias Castro
(escritor best-seller)



Cesar Curti
(precursor
Mahamudra Brasil)



Fernanda Keller
(triatleta /
campeã Ironman)



Flávio Canto
(judoca medalhista
olímpico)

Palestras | Talkshows | Práticas esportivas | Vivências

Adquira já!



11 e 12 de abril
Elago Eventos
Rio Preto/SP

symppla.com.br





Fotos: Renato Miliani

YOUTUBE

COMO POSICIONAMENTO,
AUTORIDADE E OPORTUNIDADE
REAL PARA EMPREENDEDORES

Durante muito tempo, o YouTube foi visto apenas como uma plataforma de entretenimento. Um espaço para vídeos leves, humor, música ou curiosidades. Mas esse cenário mudou e mudou rápido. Hoje, o YouTube se consolidou como uma das ferramentas mais poderosas de posicionamento, autoridade e geração de oportunidades para quem empreende.

Essa reflexão foi o centro da palestra ministrada por José Antônio Viana, no último dia 28 de janeiro, a convite da Rede de Negócios Passo a Passo, liderada por Helen Giroto. À noite, além de homenagear os próprios membros do grupo, reforçou um dos pilares mais fortes da rede: o conteúdo como ferramenta de crescimento e consciência empresarial.

José Antônio trouxe uma visão prática, real e profundamente humana sobre o digital. Sua própria trajetória no YouTube começou de forma simples, quase desprezível, como hobby. Entre dificuldades para aparecer em vídeo, inseguranças e vergonha, ele encontrou no processo e no servir ao outro, um caminho profissional. O que era "brincadeira" se transformou em negócio, autoridade e principal fonte de renda. E isso aconteceu porque ele começou.

Um dos pontos mais fortes da palestra foi o alerta para um público específico: empreendedores que não fazem parte da nova geração digital. Muitos deles carregam bloqueios emocionais, medo de julgamento, vergonha de se expor ou a falsa ideia de que precisam de algo extremamente elaborado para começar. José Antônio foi direto: o que impede não é a falta de estrutura, é a falta de posicionamento.

A partir do momento em que o empreendedor aparece, se comunica e compartilha o que sabe, algo muda. As pessoas passam a se conectar mais, confiar mais e respeitar mais. Autoridade não nasce do silêncio, nasce da constância. E posicionamento não é apenas falar "sim", mas também aprender a dizer "não", escolher o que representa a sua verdade e sustentar isso publicamente.

O YouTube, nesse contexto, deixa de ser apenas uma rede social e se torna um palco de autoridade. É onde negócios ganham escala, ultrapassam fronteiras, constroem reputação e transformam profissionais em referências. Se um comediante é respeitado pelo que faz, por que um empresário que compartilha conhecimento, experiência e visão de mercado não seria?

Outro ponto essencial abordado foi a quebra do mito da superprodução. Hoje, para começar, basta um celular, clareza de mensagem e vontade de aprender. A tecnologia, inclusive a inteligência artificial, está aí para ajudar na organização de ideias, criação de roteiros e estruturação de conteúdo. O movimento é simples, mas exige coragem:



O palestrante José Antônio Viana



A rainha do networking, como é conhecida, Helen Giroto

começar antes de se sentir pronto.

A palestra reforçou uma metáfora poderosa: no empreendedorismo e no digital muitas vezes é preciso pular do penhasco e construir o avião durante a queda. Esperar o momento perfeito é, quase sempre, o maior erro.

A noite promovida pela Rede Passo a Passo deixou uma mensagem clara: conteúdo é ativo, posicionamento é estratégia e visibilidade é oportunidade. Em um mundo cada vez mais digital, quem não se comunica, desaparece. E quem escolhe aparecer, com verdade e constância, cria caminhos que antes pareciam inalcançáveis.

Mais do que falar sobre YouTube, o encontro falou sobre consciência, coragem e protagonismo. Porque, no fim, ninguém pode se posicionar por você. E o melhor momento para começar é agora.

QUANDO A VIVÊNCIA VIRA ESTRATÉGIA:

o elo entre a EIV e a V Implement

A trajetória profissional de Vinicius Oliveira nunca foi linear e justamente por isso se tornou tão rica. Não por escolha estratégica desde o início, mas porque o próprio caminho o conduziu a transitar por diferentes setores e realidades do mercado. Varejo em shopping, banco, gestão financeira, área comercial, empreendedorismo, retorno ao regime CLT, migração para o modelo PJ e atuação em múltiplas empresas. Cada fase deixou marcas, aprendizados e repertório.

Essa vivência, acumulada ao longo dos anos, construiu algo que nenhum curso, faculdade ou palestra consegue entregar: experiência prática. É a experiência do dia a dia, da tomada de decisão sob pressão, do erro, do acerto e da adaptação constante. Um verdadeiro "HD de vivências", que hoje permite a Vinicius olhar para um negócio mesmo que não seja seu e enxergar caminhos, gargalos e oportunidades com clareza.

Ideias que funcionaram em 2010 no setor de cosméticos podem, com os ajustes certos, ser aplicadas hoje no mercado da moda. Conceitos aprendidos no financeiro dialogam com o comercial. Estratégias de vendas precisam conversar com produção, marketing e gestão. Nada existe de forma isolada. Tudo se conecta.

Foi a partir dessa percepção que nasceu a V Implement, sua empresa de consultoria. Não como um produto pronto, genérico ou milagroso, mas como um trabalho profundamente personalizado.

Antes de qualquer ação, é preciso entender onde está o problema: financeiro, produção, criação, equipe, bônus, processos ou comunicação entre setores. Só depois disso é possível construir um plano de ação realista e eficaz. Vender mais, sem alinhamento financeiro, quebra a empresa. Produzir sem planejamento gera atraso. Marketing desalinhado cria ruído. Por isso, a clareza é o ponto central de tudo.

A consultoria atua justamente onde a maioria das empresas falha: na falta de conexão entre os setores e na ausência de clareza do próprio dono sobre o que ele quer e o que é possível naquele momento. Vinicius não apenas orienta — ele implementa. Cria processos, estrutura metodologias, acompanha, entrega o projeto funcional e aplicável. Simples, prático e executável.

Esse conceito de implementação nasce também de uma crítica clara ao excesso de teoria distante da realidade. A prática empresarial é dura, dinâmica e imprevisível. Por isso, tudo precisa ser adaptável à rotina real do empreendedor, que muitas vezes vive apagando incêndios e centralizando decisões. Quando o empresário entende seu papel, aprende a delegar e organiza sua função estratégica, o negócio flui com mais velocidade e consistência.



EIV: Moda com versatilidade, elegância, estilo e qualidade

Paralelamente à consultoria, nasce e se fortalece a EIV, loja de camisetas que carrega os mesmos princípios de clareza, estratégia e propósito. A EIV não é apenas moda. É visão de negócio aplicada ao produto.

Com foco no básico atemporal, a marca aposta em versatilidade, elegância, estilo e qualidade. Peças pensadas para acompanhar diferentes momentos da rotina, reduzindo erros de combinação e entregando praticidade sem abrir mão do posicionamento. A escolha pelo básico não é estética apenas, é estratégica. Cores que não saem de moda, peças que não perdem valor com o tempo e um modelo de negócio sustentável, sem estoques encaalhados por tendências passageiras.

O crescimento da EIV aconteceu de forma orgânica, com vendas para todo o Brasil, impulsionadas pelas plataformas digitais. Ver pedidos saindo para estados como Sergipe, Maranhão ou Rio Grande do Sul reforça a certeza de que o caminho é promissor. Para 2026, o foco é claro: dedicação total à marca, expansão estruturada, novas parcerias e escala nacional.

A V Implement segue caminhando junto, como extensão natural dessa trajetória. Enquanto a EIV representa o produto, a identidade e o sonho materializado, a consultoria traduz o conhecimento, a vivência e a capacidade de gerar resultados em outros negócios.

No fundo, ambas têm a mesma origem: a experiência real de quem viveu o mercado por dentro. E o mesmo destino: crescer com consistência, clareza e propósito.



Contato: (81) 9 9191-8968
Instagram: @eivmenswear | @v.implement
Site: www.useeiv.com.br



Em um tempo marcado pela velocidade, pelo consumo raso de informações e pela lógica do “tudo agora”, o hábito da leitura vem sendo deixado de lado — especialmente entre os mais jovens. Rolagens infinitas substituem páginas, vídeos curtos tomam o lugar da reflexão e, pouco a pouco, perde-se algo essencial: o tempo de pensar, sentir e se reconhecer.

Mas nem todos seguiram esse caminho.

Nesta edição, a Revista Nova Versão traz dois exemplos que mostram que a leitura continua viva e profundamente transformadora — quando encontra espaço na rotina e sentido na vida. Cauê Paschoal e Michelle Carvalho representam uma geração jovem que não apenas lê, mas se constrói a partir da leitura.

Cauê encontrou nos livros um mergulho profundo na psicologia humana. De literatura inglesa à literatura russa, de Jane Austen a Dostoiévski, ele descobriu que os grandes clássicos não envelhecem: eles revelam. Revelam orgulho, preconceito, contradições, falhas, desejos e dilemas que continuam atuais. Para ele, ler nunca foi sobre romance fácil ou histórias prontas, mas sobre atravessar revoluções morais internas, reconhecer erros próprios e amadurecer decisões. A leitura, nesse sentido, tornou-se ferramenta de autoconhecimento, repertório cultural e construção de identidade.

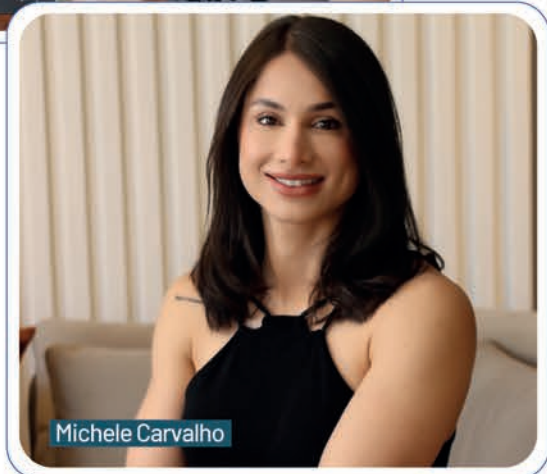
Michele, por sua vez, reencontrou a leitura em um momento de virada pessoal. Em meio à rotina intensa, decidiu transformar o tempo do cardio na academia em um espaço de aprendizado e crescimento. O livro passou a ser companhia, cura e direção. Autores como Napoleon Hill e obras voltadas ao desenvolvimento pessoal ajudaram Michele a mudar sua forma de enxergar a própria realidade, assumir responsabilidade pelas próprias escolhas e evoluir emocionalmente. Para ela, ler é receber uma dádiva: anos de estudo condensados em páginas capazes de mudar uma vida.

Essas histórias mostram que a leitura vai muito além do entretenimento. Ela amplia o vocabulário, aprimora a escrita, desenvolve o senso crítico e, principalmente, ensina a pensar. Em um mundo que grita respostas rápidas, o livro convida ao silêncio, à reflexão e à profundidade.

Falar sobre leitura hoje é falar sobre futuro. É lembrar que formar novas gerações mais conscientes, empáticas e preparadas passa, necessariamente, pelo resgate desse hábito transformador. Porque quem lê, interpreta melhor o mundo — e a si mesmo.



Cauê Paschoal



Michele Carvalho

A LEITURA COMO
ATO DE RESISTÊNCIA,
AUTOCONHECIMENTO
E EVOLUÇÃO.

REDE NÃO É TENDÊNCIA É MATURIDADE EMPRESARIAL.

Todo início de ano traz o mesmo movimento no mercado: empresários falando sobre planejamento, metas, crescimento e resultados diferentes. Mas existe uma pergunta silenciosa que poucos se fazem com honestidade: o que, de fato, precisa mudar para que os resultados mudem?

Em muitos casos, a resposta não está apenas em novos investimentos, novas estratégias ou novas ferramentas. Ela está na forma como o empresário se posiciona diante do próprio negócio e, principalmente, nas relações que escolhe construir ao longo do caminho.

É nesse ponto que a pauta de Macley Soares e do Club Inspira – Rede de Negócios se conecta de maneira profunda com o momento atual do empresariado. Sua trajetória no marketing digital sempre esteve ligada à construção de posicionamento e visibilidade de marcas. Mas, com o tempo, ficou evidente que nenhuma estratégia se sustenta sem algo essencial: relacionamento humano, escuta ativa e conexão real.

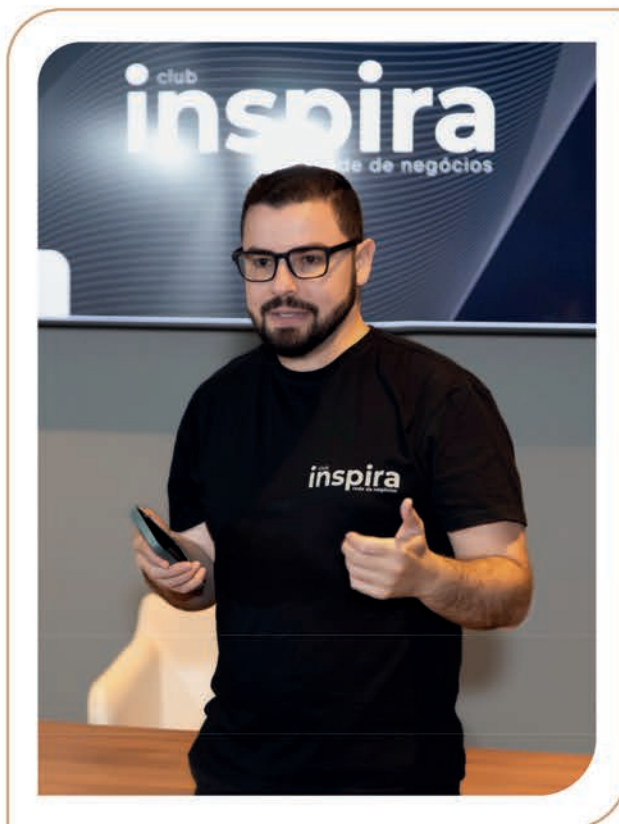
O nascimento do Club Inspira não surgiu como ruptura, mas como evolução. Uma evolução do digital para o relacional, da estratégia isolada para o crescimento compartilhado. Um movimento que traduz algo que muitos empresários sentem, mas nem sempre conseguem nomear: crescer sozinho cansa, limita e, em algum momento, trava.

Mais do que encontros pontuais, o Club Inspira se estrutura a partir de reuniões consistentes, cuidadosamente pensadas para atender às necessidades reais dos seus filiados e às dores atuais do mercado. Cada encontro é construído com intencionalidade, trazendo dinâmicas diferentes, estímulos à participação ativa e reflexões que provocam o empresário a sair do automático e ampliar sua visão.

Hoje, o clube já reúne 90 filiados, um número que reflete não apenas crescimento, mas confiança no propósito e no formato da rede. Esse movimento ganha ainda mais força com a chegada da Casa Inspira, sede própria que está na reta final para inauguração. Um espaço pensado para ser ponto de encontro, troca e pertencimento, onde os filiados poderão realizar reuniões, se conhecer mais profundamente e fortalecer relações que vão além do business.

Redes de negócios não são sobre encontros vazios, cartões trocados ou promessas imediatas de venda. Elas são sobre criar ambientes onde empresários podem ser empresários de verdade. Onde é possível falar de desafios sem máscaras, aprender com quem já percorreu caminhos semelhantes e enxergar oportunidades que não surgem quando se está fechado apenas na própria operação.

Macley toca em um ponto sensível e extremamente atual: à medida que as empresas crescem, muitos empresários perdem algo fundamental, a capacidade de ouvir, de sentir o momento do outro, de agir com empatia. O Club Inspira existe justamente para não permitir que isso se perca. Para lembrar que personalização, cuidado e presença não são incompatíveis com crescimento; pelo contrário, são o que sustentam o crescimento no longo prazo.



Em um cenário onde o empresário é constantemente pressionado por performance, números e velocidade, participar de uma rede estruturada passa a ser um divisor de águas. Não apenas pelos negócios gerados, mas pela clareza, pela troca, pela ampliação de visão e pela construção de relações que atravessam o tempo.

Os resultados alcançados em poucos meses pelo Club Inspira reforçam algo importante: quando há intencionalidade, proximidade e propósito, o impacto vai muito além do financeiro. Gera confiança, desenvolve pessoas, fortalece marcas e cria pertencimento. E pertencimento é um ativo silencioso, mas extremamente poderoso.

Essa pauta não fala apenas sobre uma rede de negócios. Ela fala sobre uma nova consciência empresarial. Sobre entender que planejamento sem relacionamento é frágil. Que crescimento sem troca é limitado. E que, muitas vezes, a solução que o empresário procura não está em mais esforço individual, mas em estar cercado das pessoas certas.

No começo de um novo ano, quando tantos buscam fazer diferente, talvez a pergunta mais estratégica não seja "o que vou fazer?", mas sim: "com quem vou caminhar?"

Porque as empresas até crescem sozinhas.

Mas empresários conscientes crescem em rede.



Contato: (17) 9 9774-8849
Instagram:
@clubinspira.rededenegocios
@macleysoares



QUANDO O ENTRETENIMENTO VIRA ESPELHO:

OS FILMES E SÉRIES QUE DIZEM MUITO SOBRE O NOSSO TEMPO

Nunca se produziu tanto conteúdo audiovisual quanto agora. As plataformas de filmes e séries estão cada vez mais em alta. Ainda assim, alguns conseguem ir além do hype, do algoritmo e das tendências passageiras. Eles permanecem em conversa, provocam debates, incomodam, emocionam e, principalmente, geram identificação. Não por acaso.

As produções que estão em alta atualmente funcionam quase como um espelho coletivo. Falam de ansiedade, identidade, excesso de estímulos, relações frágeis, pressão por desempenho e pertencimento, temas que atravessam diretamente a vida de uma geração que cresceu em um mundo acelerado, instável e hiperconectado.

Em **Euphoria**, a estética intensa e a narrativa crua escancaram dilemas emocionais profundos: vícios, inseguranças, sexualidade, solidão e a dificuldade de existir sob constante exposição. A série não romantiza o sofrimento, mas também não o suaviza. Ela mostra o que muitos sentem, mas não sabem nomear.

Já **The Bear** surpreende ao transformar uma cozinha em palco de ansiedade, luto e cobrança extrema. A pressão por excelência, o medo de fracassar e o esgotamento emocional dialogam diretamente com uma geração que cresceu ouvindo que precisava ser extraordinária e hoje lida com o peso dessa expectativa.

Quando o assunto é tecnologia e comportamento, **Black Mirror** continua atual justamente por tocar em feridas que seguem abertas. A série não fala apenas sobre futuros distópicos, mas

sobre escolhas humanas no presente: dependência digital, validação social, perda de empatia e relações mediadas por telas.

No cinema, **Barbie** mostrou que até um ícone pop pode se transformar em discurso. Por trás do visual vibrante, o filme aborda identidade, expectativas sociais, pressão sobre o feminino e a busca por sentido em um mundo que exige performance constante. O sucesso não veio apenas pela nostalgia, mas pela coragem de questionar papéis estabelecidos.

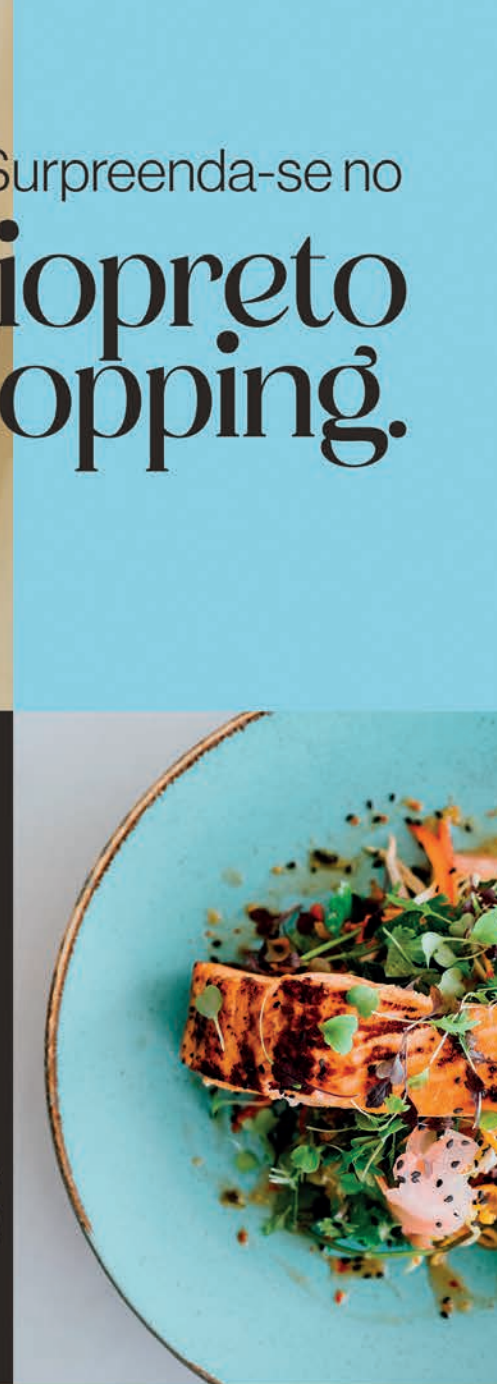
Em um tom mais desconfortável, **Saltburn** mergulha em temas como inveja, desejo, poder e pertencimento. O filme provoca justamente por expor o lado menos bonito das relações humanas, algo que a Geração Z, mais crítica e menos idealizadora, não foge de encarar.

O ponto em comum entre todas essas produções não é o gênero, a estética ou a plataforma. É a honestidade emocional. São histórias que não oferecem respostas fáceis, finais perfeitos ou personagens idealizados. Elas refletem um mundo real, imperfeito, confuso, exatamente como a vida fora da tela.

Talvez seja por isso que esses filmes e séries fizeram tanto sucesso. Porque, mais do que distrair, eles validam sentimentos. Mostram que não estar bem também faz parte. Que sentir demais não é fraqueza. E que questionar o mundo é um sinal de consciência, não de rebeldia vazia. E quando uma história consegue fazer isso, ela deixa de ser só conteúdo e vira conversa, reflexão e espelho de uma geração inteira.

Surpreenda-se no

Riopreto Shopping.



No Riopreto Shopping, além do mix de lojas, você encontra gastronomia, cinema, entretenimento e ainda conta com estacionamento gratuito.

Tudo para você viver **experiências únicas**. Venha para seu ponto de encontro favorito na cidade.

riopretoshopping.com.br



Sempre novo pra você

> O MELHOR DA
NOSSA CASA
É VOCÊ



SMAKT

LAFHEL




**CASA DOS
CONSTRUTORES**[®]
Porcelanatos e Acabamentos