

# metropole

magazine



## EXPERIÊNCIA CONSTRÓI RESULTADOS

ENGENHEIRO LUÍS FERNANDO MACEDO PAZ UNE CONHECIMENTO  
TÉCNICO, ANÁLISE DE VIABILIDADE E VISÃO DE NEGÓCIO

**PROJEÇÃO MUNDIAL**  
SÃO JOSÉ DOS CAMPOS  
AMPLIA OPORTUNIDADES  
DE INVESTIMENTOS

**PASSADO E PRESENTE**  
ONTEM ERA INDÚSTRIA,  
HOJE É SHOPPING  
CENTER

FARMA CONDE



*Supripower*

CREATINA  
MONOHIDRATADA



Pensada para acompanhar quem busca mais **praticidade** e **foco** em seus objetivos.

Sua rotina pede **constância.**

Seu cuidado **também.**

**SAÚDE E PERFORMANCE  
LADO A LADO**



Encontre na Farma Conde mais próxima de você, no site ou no app.

# EDITORIAL

## INVESTIR É CONSTRUIR O QUE PERMANECE

Investimento e patrimônio são conceitos que atravessam esta edição da Metrópole Magazine. Eles aparecem no mercado imobiliário, na expansão das empresas, na transformação de São José dos Campos e, sobretudo, nas decisões que tomamos hoje com os olhos voltados para o futuro.

Quando pensamos em investir, não nos limitamos a destinar recursos a uma oportunidade. É avaliar riscos, compreender cenários e reconhecer que resultados consistentes dependem de planejamento. Nossa matéria de capa mostra justamente isso: no setor imobiliário, a rentabilidade de um empreendimento começa muito antes da obra. Ela nasce na análise de viabilidade, no cuidado com os números e na capacidade de antecipar aquilo que uma projeção otimista nem sempre revela.

Essa mesma visão está presente nas demais reportagens. Ao abordar consórcios, expansão imobiliária, sociedades em conta de participação, gestão financeira, planejamento sucessório e proteção patrimonial, esta edição reforça que construir patrimônio exige informação, disciplina, transparência e decisões capazes de resistir ao tempo. Não se trata de acumular bens, mas de criar segurança, autonomia e possibilidades para as próximas gerações.

É importante observar que há patrimônios que ultrapassam o valor material. O conhecimento, a reputação, a capacidade de inovar, o legado de uma empresa e o desenvolvimento de uma cidade também são riquezas construídas ao longo dos anos. São José dos Campos traduz esse movimento ao ampliar suas conexões internacionais, atrair investimentos e transformar sua vocação industrial em uma economia cada vez mais integrada à tecnologia, aos serviços e à inovação — sem perder a identidade formada por sua história e por sua gente.

Investir também é reconhecer talentos, valorizar a educação, qualificar pessoas, promover inclusão e criar ambientes nos quais empresas e comunidades possam prosperar. É compreender que crescimento verdadeiro não se mede somente pelos recursos que movimenta, mas pela qualidade das oportunidades que gera e pela capacidade de produzir benefícios duradouros.

Esta edição é, portanto, um convite a olhar para o patrimônio de maneira mais ampla. Porque aquilo que realmente permanece não nasce do improvável. É resultado de escolhas conscientes, visão de longo prazo e responsabilidade sobre o futuro que estamos ajudando a construir.

Boa leitura.

Regina Laranjeira Baumann  
Grupo Meon de Comunicação

Acesse o  
QR Code e veja  
todas as edições  
da Metrópole  
Magazine



**metrópole**  
magazine

Regina Laranjeira Baumann  
Diretora Executiva

Reinaldo Moreira  
Editor chefe

Rubens Baracho  
Jornalista

### Colunistas

Liliane Oliveira, Rodrigo Cardoso,  
Luiz Eduardo dos Santos, Alice Goes,  
Priscila Alves, Daniella Santucci, Fabi Vieira  
Barbara Nogueira Gomes

Sabine Baumann  
Departamento Comercial

EDIÇÕES ANTERIORES: [www.meon.com.br](http://www.meon.com.br)

### Diário da Metrópole LTDA

CNPJ 18.859.803/0001-61  
Conlife Center - Av. Salmão, 325  
Salas 33 e 34 - Jardim Aquarius  
São José dos Campos, SP CEP 12246-260  
Pabx (12) 3204-3333  
Email: [redacao@meon.com.br](mailto:redacao@meon.com.br)



A revista **Metrópole Magazine** é um produto  
do **Grupo Meon de Comunicação**

## Cobertura e distribuição

**RMVale**  
39 cidades



# ENTREVISTA

## DA VISÃO EMPREENDEDORA À CONSTRUÇÃO DE UM LEGADO



À frente da maior corretora de consórcios do país, Fernando Gianjiope transformou a experiência adquirida na linha de frente das vendas em método, cultura empresarial e estratégia de expansão. Fundador e CEO da Porto Vale, ele comanda uma companhia com mais de 700 colaboradores, presença nacional e resultados que traduzem a dimensão desse crescimento: somente no primeiro semestre de 2026, foram movimentados mais de R\$ 2,4 bilhões em créditos e comercializadas mais de 10 mil cotas.

Neste bate papo exclusivo com Metrópole Entrevista, Gianjiope revisita sua trajetória, da determinação de alcançar resultados à construção de uma organização preparada para crescer para além de seu fundador. Ao longo da conversa, fala sobre vendas, liderança, governança e formação de patrimônio — e reflete sobre porque resultados consistentes dependem menos da pressa do que da capacidade de formar pessoas, planejar o futuro e tomar decisões que resistam ao tempo.

Foto: Divulgação



**Metrópole Magazine:** Fernando, sua trajetória começou na linha de frente das vendas, muito antes da construção de uma estrutura empresarial. Que circunstâncias o conduziram a esse universo e o que, naquele início, alimentava a sua ambição?

**Fernando Gianjiopo:** Comecei muito cedo no mercado de vendas e, desde o início, sempre tive como objetivo estar entre os melhores. Gostava de estabelecer metas, buscar resultados cada vez melhores e entender o que precisava fazer para evoluir. Essa busca esteve presente em diferentes momentos da minha trajetória profissional.

Com o tempo, percebi que vendas era mais do que uma profissão. Era uma oportunidade de desenvolver pessoas, gerar oportunidades e construir uma empresa. A Porto Vale surgiu alguns anos depois, quando percebi que poderia aplicar o que havia aprendido em vendas e na liderança de equipes para formar pessoas e construir uma empresa que pudesse crescer junto com elas.

**Metrópole Magazine:** Vender é, essencialmente, um desafio? Em sua experiência, o que está no centro de uma venda bem-sucedida: capacidade de persuasão, leitura do outro, confiança ou compreensão genuína de uma necessidade?

**Fernando Gianjiopo:** Vender é entender o que está por trás de uma necessidade. Cada decisão de compra acontece dentro de um contexto, e compreender esse contexto é fundamental para saber o que realmente faz sentido oferecer. Uma boa venda começa pela capacidade de ouvir, fazer as perguntas certas e entender o que a outra pessoa busca.

Quando existe essa compreensão, a persuasão deixa de ser o ponto principal. O mais importante é encontrar uma solução que esteja de acordo com aquela necessidade e com aquele momento. É isso que torna a venda mais consistente e cria uma relação de confiança.

**Metrópole Magazine:** Há uma diferença considerável entre ser um vendedor de resultados e formar uma cultura comercial capaz de sobreviver ao fundador. Como o senhor transformou uma habilidade pessoal em método, equipe e identidade empresarial?

**Fernando Gianjiopo:** Eu aprendi essa diferença na prática. Fui promovido algumas vezes porque tinha bons resultados como vendedor, mas logo percebi que vender bem não significava necessariamente saber liderar. Precisei aprender a formar pessoas, acompanhar o desenvolvimento de cada uma e entender que, para uma empresa crescer, esse conhecimento precisa ser multiplicado. Hoje, o desenvolvimento de pessoas está no DNA da Porto Vale. Temos uma estrutura dedicada exclusivamente a treinamento e desenvolvimento e também contratamos profissionais sem experiência, dando a eles a oportunidade de crescer dentro da empresa. Nossa estrutura de liderança é um reflexo disso.

**Metrópole Magazine:** Toda trajetória de crescimento possui um momento de inflexão, quando a intuição do empreendedor precisa ceder espaço à governança. Quando essa passagem ocorreu na Porto Vale e o que ela exigiu do senhor como líder?

**Fernando Gianjiopo:** A Porto Vale começou com quatro pessoas e, neste ano, ultrapassou a marca de 700 colaboradores. Conforme a empresa ganhou escala, ficou claro que era preciso acompanhar esse crescimento com processos, treinamento e novas lideranças. Isso também exigiu uma atuação cada vez maior na formação de pessoas e na preparação de gestores para assumir responsabilidades dentro da empresa. Esse processo aconteceu de forma gradual e hoje o investimento em pessoas e na formação de lideranças é parte essencial da nossa estratégia. Quanto mais a empresa cresce, mais importante é ter pessoas preparadas para conduzir as diferentes áreas e tomar boas decisões.

**Metrópole Magazine:** Construir uma empresa implica conviver permanentemente com risco, expectativa e responsabilidade. Qual foi a decisão mais difícil de sua carreira e que princípio o orientou quando os números, por si sós, não ofereciam uma resposta segura?

**Fernando Gianjiopo:** Nem toda decisão importante pode ser tomada olhando apenas para os números. Ao longo da minha trajetória, aprendi a considerar também o impacto sobre as pessoas, sobre a empresa e sobre o que estamos construindo no longo prazo. Em momentos de dúvida, procuro entender qual decisão está mais alinhada aos valores que trouxeram a Porto Vale até aqui e ao futuro que queremos construir.

**Metrópole Magazine:** O patrimônio costuma ser compreendido apenas como acúmulo de bens. No entanto, ele também pode representar autonomia, proteção e continuidade entre gerações. Qual dessas dimensões melhor traduz a sua concepção de patrimônio?

**Fernando Gianjiopo:** Patrimônio não é apenas aquilo que uma pessoa acumula. É o que ela consegue construir ao longo do tempo para dar mais segurança, autonomia e possibilidades para a própria vida e para a família. Um imóvel, por exemplo, pode representar uma conquista, mas também pode ser parte de um planejamento maior de proteção e construção de patrimônio.

Na nossa operação, vemos isso todos os dias. Muitas pessoas começam com um objetivo específico e, ao longo do tempo, passam a pensar em outros projetos e em como organizar melhor suas decisões. É essa visão de longo prazo que considero importante. Patrimônio se constrói com planejamento, consistência e boas decisões ao longo da vida.

**Metrópole Magazine:** Em uma sociedade marcada pelo imediatismo, construir patrimônio exige disciplina e capacidade de adiar recompensas. Como despertar essa consciência em um público cada vez mais seduzido pelo consumo e pelas promessas de enriquecimento rápido?

**Fernando Gianjiopo:** Existe uma diferença entre ter um objetivo e querer realizá-lo imediatamente. Construir patrimônio exige entender onde se quer chegar e planejar as decisões necessárias para alcançar esse objetivo. Nem tudo precisa acontecer agora. Muitas das conquistas mais importantes da vida são resultado de escolhas feitas hoje pensando no futuro.

Na Porto Vale, trabalhamos muito com essa visão. Antes de falar em uma solução, precisamos entender o objetivo do cliente e a realidade que ele tem naquele momento. A partir disso, conseguimos orientar um planejamento que faça sentido para aquela pessoa e para o que ela pretende construir.

**Metrópole Magazine:** O consórcio ocupa um lugar particular entre o desejo de aquisição e o planejamento de longo prazo. Em que medida esse instrumento pode contribuir para a formação patrimonial e em quais circunstâncias ele não deve ser apresentado como a melhor escolha?

**Fernando Gianjiopo:** O consórcio ajuda a transformar um objetivo em realidade. A pessoa sabe o que quer conquistar, define um valor que cabe no seu planejamento e passa a poupar todos os meses para chegar lá. Essa disciplina é um dos pontos que considero mais relevantes, porque ajuda a criar o hábito de guardar dinheiro e manter o foco em uma conquista de médio ou longo prazo.

Isso ganha ainda mais força quando olhamos para o cenário de juros que temos hoje. Financiar um imóvel ou outro bem significa assumir um custo de juros muito maior ao longo dos anos, e é por isso que cada vez mais pessoas têm olhado para o consórcio como uma alternativa. Antes de qualquer decisão, é preciso entender a realidade financeira, o objetivo e o prazo de cada um. Quando o consórcio faz sentido para esse momento, ele permite realizar a conquista de forma planejada e com uma estrutura financeira mais adequada àquele objetivo.



## ENTREVISTA

**Metrôpole Magazine:** Depois de uma vida profissional orientada por metas, expansão e resultados, quais dimensões da vida pessoal o ajudam a preservar o discernimento? E o que o sucesso lhe ensinou sobre aquilo que o dinheiro não é capaz de assegurar?

**Fernando Gianjiopo:** É importante ter uma vida que não fique restrita à empresa. Família e amigos, viagens, esporte, leitura e até um bom filme trazem outras referências e ajudam a olhar para as situações por outros ângulos. Já aconteceu de uma ideia ou uma solução para uma questão da empresa surgir justamente em um momento fora do trabalho. Para quem está à frente de uma empresa, esse repertório faz diferença. Nem tudo que contribui para uma decisão melhor vem do mercado ou dos números. Muitas vezes, vem de uma experiência, de uma conversa ou de algo que você viu e que ajuda a enxergar aquela situação de outra forma.

**Metrôpole Magazine:** Ao conversar com jovens profissionais, como o senhor distingue ambição de ansiedade? Que fundamentos considera indispensáveis para quem deseja construir uma carreira, uma reputação e um patrimônio que resistam ao tempo?

**Fernando Gianjiopo:** A vontade de crescer sempre esteve presente na minha trajetória. O que aprendi ao longo dos anos é que ter um objetivo grande não significa que ele precise ser alcançado imediatamente. É preciso saber onde se quer chegar e entender quais são os próximos passos para chegar até lá. Na carreira e na construção de patrimônio, os resultados vêm de uma sequência de decisões. Eu sempre busquei estar entre os melhores, mas também precisei aprender, mudar de estratégia, assumir responsabilidades e seguir avançando. Essa combinação entre ambição e disposição para construir é o que considero importante para quem está começando. ■

# Viabilidade: O alicerce do negócio

POR REDAÇÃO

**C**omo a análise de viabilidade revela riscos, protege o capital e determina o futuro de um empreendimento imobiliário

O investimento estava praticamente decidido. O projeto parecia promissor, os números indicavam uma margem atraente e faltava pouco para que o contrato fosse assinado. Antes de liberar o dinheiro, porém, o investidor resolveu submeter a planilha a uma última análise. Foi quando as certezas começaram a mudar.

O orçamento não previa reserva para imprevistos e o cronograma estava distante da realidade de um canteiro de obras. A margem que parecia confortável existia apenas no papel. O empreendimento não era necessariamente ruim, mas envolvia um risco maior do que aquele apresentado inicialmente.

“Não significa que o negócio era ruim. Significa que ele ia entrar achando que tinha uma margem que não existia”, explica o engenheiro Luís Fernando Macedo Paz, responsável pela revisão do projeto.

Com os custos e os prazos recalculados, o investidor decidiu seguir adiante. A diferença é que, dessa vez, sabia exatamente onde estava colocando o dinheiro — e quais riscos estava disposto a assumir.

A situação ajuda a compreender uma etapa decisiva, embora pouco conhecida fora do setor imobiliário: a análise de viabilidade, também chamada de feasibility. É ela que confronta expectativas com a realidade e responde, antes da primeira parede ser erguida, se um empreendimento tem condições de entregar o retorno esperado.



## O LUCRO COMEÇA ANTES DA OBRA

Durante muito tempo, investir em imóveis foi associado principalmente à capacidade de encontrar boas oportunidades, conhecer as pessoas certas e apostar na valorização de uma região. Esses fatores continuam relevantes, mas já não são suficientes.

Hoje, o desempenho de um projeto começa a ser definido muito antes da obra. Preço de aquisição, custo de construção, prazo de execução, estrutura de capital, impostos, despesas financeiras e velocidade de venda precisam funcionar em conjunto. Um erro em qualquer uma dessas variáveis pode consumir a rentabilidade prevista.

É nesse ponto que o olhar técnico se torna essencial. Está além de calcular materiais ou estimar o custo por metro quadrado, a análise de viabilidade procura identificar onde o dinheiro pode escapar e como cada alteração de prazo afeta o resultado final.

*“Eu sei quanto custa construir, onde o dinheiro escapa e o que separa uma obra que dá lucro de uma que vira problema”*

Luís Fernando  
Macedo Paz

“Eu sei quanto custa construir, onde o dinheiro escapa e o que separa uma obra que dá lucro de uma que vira problema”, afirma Luís Fernando.

Sócio-proprietário de uma empresa de engenharia com atuação no Brasil e nos Estados Unidos, Luís Fernando acumulou experiência em mais de 100 obras no mercado brasileiro e outras 20 no norte-americano, entre execução, elaboração de orçamentos e estudos de viabilidade. Atualmente, orienta construtoras e investidores nos dois países.

A experiência foi formada no canteiro de obras, planejando, orçando e executando projetos para terceiros. Mais tarde, esse conhecimento passou a ser aplicado também a operações de compra, reforma e revenda de imóveis — conhecidas como fix and flip — no Texas e na Flórida. No Brasil, o engenheiro atua ainda na consultoria de planejamento e viabilidade para uma incorporadora parceira.

## QUANDO O TEMPO CONSOME A MARGEM

Em uma obra, nem sempre o maior perigo está no preço do terreno ou na compra dos materiais. Frequentemente, o risco está no calendário.

Cada mês de atraso pode significar mais juros, impostos, seguros, manutenção e capital imobilizado. Quando há financiamento, o efeito é ainda maior. O crédito permite ampliar a operação, mas também aumenta a exposição do investidor.

“Alavancagem não cria retorno, ela amplifica resultados, para os dois lados. A variável que decide o lado é quase sempre o tempo”, observa Luís Fernando.

Um exemplo ajuda a dimensionar esse impacto. Nos Estados Unidos, um incorporador pode utilizar o próprio capital como base para financiar a construção de quatro casas, em vez de apenas uma. No planejamento inicial, a operação projeta um lucro próximo de US\$ 310 mil. Se duas dessas casas levarem seis meses a

mais para ser vendidas, entretanto, os custos acumulados podem reduzir o ganho a menos da metade.

O projeto permanece o mesmo. As casas continuam de pé e conservam seu valor de mercado. O que muda é o tempo necessário para transformar o patrimônio construído em dinheiro — e é justamente nesse intervalo que parte da margem desaparece.

## DOIS MERCADOS, RISCOS DIFERENTES

Brasil e Estados Unidos oferecem oportunidades imobiliárias relevantes, mas funcionam sob dinâmicas distintas.

No mercado brasileiro, o déficit habitacional mantém uma demanda estrutural por moradia, mesmo em períodos de juros elevados. Segundo a Fundação João Pinheiro, o país possui um déficit estimado em 6,2 milhões de domicílios. A Câmara Brasileira da Indústria da Construção calcula que seriam necessários aproximadamente R\$ 960 bilhões em investimentos para eliminar essa carência.

O setor também tem demonstrado capacidade de expansão. Dados da CBIC divulgados pela CNN Brasil apontam que o mercado imobiliário nacional alcançou um volume recorde de lançamentos em 2025. Na Região Sudeste, o crescimento foi de 15,1%, apesar do crédito mais caro.

Nesse ambiente, imóveis usados bem localizados e adquiridos abaixo do custo de reposição podem representar oportunidades de reforma e revenda. A locação também ganha espaço quando os juros dificultam o acesso ao financiamento, enquanto os condomínios horizontais de médio e alto padrão continuam atraindo investidores atentos à demanda de cada região.

Nos Estados Unidos, a escala do crédito privado amplia a capacidade de realizar negócios — e, na mesma proporção, exige mais controle sobre os riscos.

De acordo com levantamento da American Association of Private Lenders, entidade que representa o setor de crédito privado nos Estados Unidos, esse

## /// capa&amp;

mercado norte-americano de crédito privado reunia aproximadamente US\$ 2 trilhões em ativos no início de 2025, ante US\$ 1,75 trilhão no ano anterior. Dentro desse universo estão os chamados hard money lenders (financiadores privados de crédito de curto prazo), que atendem principalmente projetos de curto prazo, como reformas para revenda e pequenas incorporações.

Estimativas da RCN Capital indicam que esse segmento movimentava entre US\$ 40 bilhões e US\$ 50 bilhões em novas operações anuais em 2020. Atualmente, o volume estaria situado entre US\$ 70 bilhões e US\$ 80 bilhões.

O acesso ao crédito favorece operações mais rápidas e permite que o investidor multiplique sua capacidade de atuação. Em contrapartida, qualquer atraso passa a ter um custo elevado. Liquidez, prazo de venda, juros e estrutura tributária precisam ser avaliados antes da aquisição do primeiro imóvel.

Para investidores brasileiros, há ainda o interesse em formar patrimônio em dólar. A proteção cambial, contudo, não elimina a necessidade de planejamento. Estruturas jurídicas, tributárias e financeiras inadequadas podem transformar uma aparente vantagem em um problema difícil de corrigir depois que o negócio já foi realizado.



Foto Divulgação

*“Comece pelo número, não pelo sonho. A margem nasce na compra e se protege na execução; na venda, ela apenas se realiza.”*

Luís Fernando  
Macedo Paz

## ENTRE O PROJETO E A APOSTA

Nenhuma análise é capaz de eliminar completamente o risco. O mercado pode mudar, materiais podem encarecer, licenças podem atrasar e um imóvel pode levar mais tempo do que o esperado para encontrar comprador.

A função da viabilidade não é prometer certezas. É tornar visível aquilo que, sem uma avaliação cuidadosa, permaneceria escondido atrás de projeções otimistas.

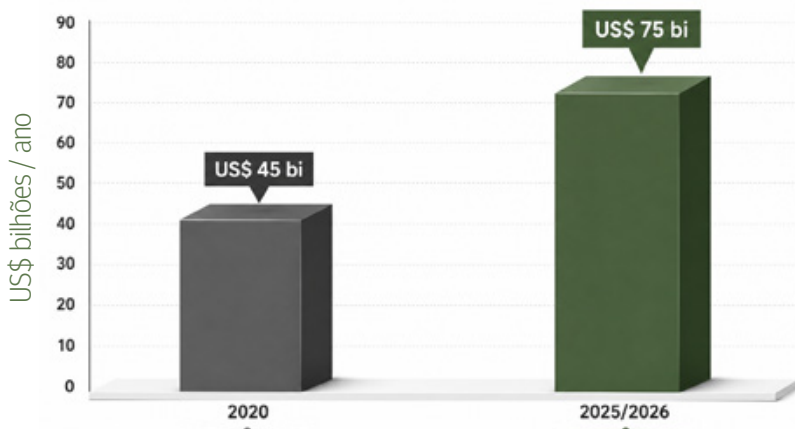
Isso significa testar cenários menos favoráveis: quanto o empreendimento suporta de aumento no custo da obra? O que acontece se a venda atrasar seis meses? A margem permanece saudável se o preço final precisar ser reduzido? Há recursos disponíveis para enfrentar imprevistos sem interromper a construção?

As respostas separam um investimento planejado de uma aposta sustentada apenas pela expectativa.

A demanda por imóveis continuará existindo porque a necessidade de morar, trabalhar e empreender não desaparece. O que muda a cada ciclo é o preço do dinheiro, o comportamento do comprador e a velocidade do mercado. Saber interpretar essas mudanças é o que permite transformar uma boa oportunidade em um projeto economicamente consistente.

Para Luís Fernando, o princípio que deve orientar qualquer investidor é direto: “Comece pelo número, não pelo sonho. A margem nasce na compra e se protege na execução; na venda, ela apenas se realiza”. ■

## Volume anual de originação de crédito hard money nos EUA



Fonte: American Association of Private Lenders / RCN Capital, estimativas de mercado, 2000-2026



# PARA TODAS AS MENTES CURIOSAS

**Existe lugar para quem pensa diferente. E ele tem nome.**

O Instituto Alpha Lumen é uma Escola de Aplicação, um laboratório vivo de inovação. Da tecnologia às artes, cada forma de inteligência tem espaço aqui. Somos um ecossistema de oportunidades para impulsionar o protagonismo do estudante e dar o espaço certo para cada talento brilhar.

**INFANTIL • FUNDAMENTAL I E II • ENSINO MÉDIO**



**CONHEÇA O PROCESSO  
SELETIVO E VENHA FAZER  
PARTE DESSA JORNADA**



**Alpha Lumen**  
APOIO AO TALENTO

# São José dos Campos

## amplia presença internacional em busca de novos negócios

POR REDAÇÃO

São José dos Campos está ampliando sua estratégia de internacionalização para fortalecer a presença da cidade no cenário global e criar novas oportunidades de negócios, investimentos e parcerias. A iniciativa reúne ações de promoção do município, articulação institucional e aproximação com empresas, investidores e organizações de diferentes países.

Um dos principais passos dessa estratégia foi o lançamento do SJK.City, portal desenvolvido para apresentar São José dos Campos ao público in-

ternacional. A plataforma reúne informações sobre o ambiente de negócios, inovação, tecnologia, infraestrutura e os diferenciais competitivos do município, facilitando o acesso de investidores estrangeiros às oportunidades oferecidas pela cidade.

Outra iniciativa que avança nas próximas semanas é o programa Embaixadores Joseenses, que terá 14 homens e mulheres indicados para representar e divulgar São José dos Campos em diferentes áreas e conexões internacionais. A proposta é formar uma rede

de pessoas com vínculos e atuação no exterior, capazes de ampliar a visibilidade da cidade, estabelecer conexões e contribuir para a geração de novas oportunidades.

“São José já possui uma forte presença internacional em áreas como tecnologia, inovação, aeroespacial e defesa. Nosso objetivo agora é organizar e potencializar essa presença, transformando conexões em oportunidades concretas de negócios e investimentos”, afirma o secretário de Inovação e Desenvolvimento Econômico, Mário Muniz.



Foto Claudio Vieira



Foto Claudio Vieira

## Município Global

A estratégia também está alinhada à participação de São José no Programa Município Global, do Governo do Estado de São Paulo, que busca fortalecer a inserção internacional dos municípios paulistas, estimular a cultura exportadora e ampliar a atração de investimentos estrangeiros.

A busca por conexões internacionais também tem ocorrido de forma presencial. Recentemente, Mário Muniz esteve em Estônia, Finlândia e China, onde participou de agendas voltadas à identificação de oportunidades e à construção de parcerias. Os encontros permitiram conhecer iniciativas internacionais em áreas como inovação, tecnologia e desenvolvimento econômico, além de aproximar São José de potenciais parceiros.

“A internacionalização precisa sair do discurso e se transformar em relaciona-

mento, projetos e resultados. Por isso, estamos buscando conhecer experiências que funcionam em outros países e, ao mesmo tempo, apresentar São José como uma cidade preparada para estabelecer parcerias”, afirma Muniz.

O município parte de uma posição privilegiada. São José dos Campos reúne um dos mais importantes ecossistemas de ciência, tecnologia e inovação do país, com universidades, centros de pesquisa, empresas de alta tecnologia e uma cadeia produtiva altamente especializada.

Essa vocação já recebeu reconhecimento internacional. Levantamentos da fDi Intelligence, publicação especializada em investimento estrangeiro direto do Financial Times, colocaram São José dos Campos entre os principais destinos mundiais para investimentos no setor aeroespacial.

*“São José já possui uma forte presença internacional em áreas como tecnologia, inovação, aeroespacial e defesa. Nosso objetivo agora é organizar e potencializar essa presença, transformando conexões em oportunidades concretas de negócios e investimentos”*

Mário Muniz,  
secretário de Inovação  
e Desenvolvimento  
Econômico



Foto Divulgação

Secretário Mario Muniz visita a China

## Atração de investimentos

Na edição 2018/2019 do ranking fDi's Aerospace Cities of the Future, São José foi apontada como a melhor cidade do mundo para investimentos aeroespaciais, destacando-se na categoria de estratégia de atração de investimentos. Na edição 2020/2021, o município voltou a figurar entre os líderes mundiais, ocupando a terceira posição na mesma categoria.

O reconhecimento do Financial Times reforça uma vocação construída ao longo de décadas. A cidade concentra empresas e instituições ligadas aos setores aeroespacial e de defesa, além de um ecossistema de inovação que reúne universidades, centros de pesquisa, startups e empresas de base tecnológica.

Para Mário Muniz, essa estrutura representa um diferencial na disputa por investimentos internacionais. “Temos uma combinação muito difícil de encontrar: conhecimento, capital humano, infraestrutura, empresas de alta tecnologia e um ecossistema de inovação consolidado. Precisamos mostrar esses diferenciais cada vez mais para o mundo”, destaca.

A internacionalização, porém, não se limita à atração de capital estrangeiro. A estratégia também busca ampliar as possibilidades para que empresas jo-seenses acessem novos mercados, parceiros e tecnologias.

“Queremos que a internacionalização seja uma via de mão dupla. Ao mesmo tempo em que atraímos investimentos e novos negócios, queremos ajudar empre-



Foto Divulgação

Secretário Mario Muniz visita a Finlândia

sas daqui a encontrar mercados, parceiros e oportunidades fora do Brasil”, destaca.

Com o SJK.City, os Embaixadores Jo-seenses, a participação no Município Global e as agendas internacionais, a Prefeitura busca consolidar uma presen-

ça permanente de São José dos Campos no cenário global. A meta é transformar a reconhecida vocação tecnológica da cidade em novas oportunidades de negócios, investimentos, inovação e desenvolvimento econômico. ■

*“Queremos que a internacionalização seja uma via de mão dupla. Ao mesmo tempo em que atraímos investimentos e novos negócios, queremos ajudar empresas daqui a encontrar mercados, parceiros e oportunidades fora do Brasil”*

Mário Muniz, secretário de Inovação e Desenvolvimento Econômico

# EXPERIMENTE A FERRAMENTA DE MARKETING E VENDAS Nº 1 DA AMÉRICA LATINA

A **RD Station**, unidade de negócio da TOTVS, ajuda empresas a atrair, converter e vender mais usando tecnologia, dados e automação.

+ **Leads**

+ **Oportunidades**

+ **Vendas**

+ **Controle da  
jornada do cliente**

Marketing e vendas  
conectados em uma  
única plataforma para  
acelerar seus resultados.



Fale com a gente.

TOTVS Sudeste Meridional

Unidade Vale do Paraíba:

(12)3600-8080 | [linktr.ee/totvstsm](https://linktr.ee/totvstsm)



# MARIA RITA SINGULANO

Mercado imobiliário de São José cresce, mas enfrenta desafios de mão de obra e poder de compra

## POR REDAÇÃO

**P**rimera mulher a presidir a Aconvap, engenheira e ex-secretária municipal de Habitação e Obras fala sobre expansão imobiliária, investimentos, infraestrutura e o futuro das cidades do Vale do Paraíba

O mercado imobiliário de São José dos Campos vive um momento de forte expansão, com lançamentos voltados a diferentes faixas de renda e crescimento de novos loteamentos. O cenário, porém, também traz desafios para o setor, principalmente relacionados à falta de mão de obra e à redução do poder de compra da população.

A avaliação é de Maria Rita Singulano, primeira mulher a assumir a presidência da Aconvap (Associação das Construtoras do Vale do Paraíba). Em conversa com o MEON Entrevista, ela falou sobre a trajetória profissional, o crescimento da construção civil na região e as mudanças no comportamento de quem compra ou investe em imóveis.

Maria Rita nasceu na zona rural de Minas Gerais e se formou em Engenharia em 1988. Antes de chegar à presidência da Aconvap, foi presidente da Associação de Engenheiros e Arquitetos e trabalhou durante 13 anos na Prefeitura de São José dos Campos, sendo 11 deles como secretária, passando pelas pastas de habitação e Obras.



## São José vive expansão imobiliária

Segundo Maria Rita, São José dos Campos mudou significativamente o perfil imobiliário nos últimos anos. A cidade passou a oferecer empreendimentos que vão desde imóveis populares até condomínios e prédios de alto padrão.

Ela cita a região do Urbanova e o Parque Una como exemplos dessa transformação. De acordo com a presidente da Aconvap, a diversificação do mercado acompanha o crescimento da cidade e gera impacto direto na criação de empregos.

A última pesquisa citada por Maria Rita apontava R\$ 6,5 bilhões em empreendimentos somente em São José dos Campos. Ela ressalta ainda que o desenvolvimento não está restrito ao município e envolve outras cidades do Vale do Paraíba e do Litoral Norte, como Jacareí, Taubaté e Caragatatuba.

## Poder de compra é um dos principais desafios

Apesar do crescimento, o setor enfrenta uma dificuldade relacionada à capacidade financeira dos consumidores.

*Maria Rita aponta dois grandes problemas para a construção civil: a falta de mão de obra e a redução do poder de compra da população. Segundo ela, os salários não têm acompanhado a inflação nos últimos anos, o que reduz a capacidade das famílias de adquirir imóveis.*

Um exemplo citado durante a entrevista é o financiamento de um imóvel de aproximadamente R\$ 600 mil dentro da faixa mais alta do Minha Casa, Minha Vida. Segundo Maria Rita, seria necessária uma renda de cerca de R\$ 12,5 mil para o financiamento, o que restringe o número de pessoas capazes de adquirir esse tipo de imóvel.

## Classe média passou a investir mais em imóveis

Outro fenômeno observado pela presidente da Aconvap é o crescimento do número de pessoas de classe média e média baixa que passaram a enxergar imóveis como investimento.

Antes, segundo ela, era mais comum que essas pessoas comprassem apenas um imóvel para morar. Atualmente, os lotes e outros empreendimentos passaram a ser vistos também como alternativas para formação de patrimônio.

Para Maria Rita, o acesso à informação por meio da internet e das redes sociais contribuiu para ampliar o conhecimento da população sobre educação financeira e possibilidades de investimento.

## Comprar na planta pode ser alternativa para investidores

Para quem compra com o objetivo de investir e não precisa utilizar o imóvel imediatamente, Maria Rita considera a compra na planta uma alternativa interessante. Segundo ela, o preço inicial tende a ser menor e o investidor pode aguardar a valorização do empreendimento. Já para quem precisa sair do aluguel e necessita de moradia imediata, um imóvel pronto pode fazer mais sentido.

Ela também cita casos de pessoas que compram apartamentos para alugar e utilizam a renda do aluguel para ajudar no pagamento das parcelas do financiamento.

## O que observar antes de comprar um imóvel

Durante a entrevista, Maria Rita também deu orientações para quem pretende comprar um apartamento ou lote.

### No caso de imóveis, ela recomenda verificar:

- se o projeto foi aprovado pela prefeitura;
- se o empreendimento possui registro em cartório;
- se existe patrimônio de afetação;
- a reputação da construtora;

- o histórico de empreendimentos já entregues pela empresa.

No caso de loteamentos, é necessário verificar se o empreendimento está regularizado, se possui aprovação municipal e registro em cartório.

## Regiões leste e sudeste devem ganhar valorização

Questionada sobre quais regiões de São José dos Campos podem se valorizar nos próximos anos, Maria Rita afirmou que, na avaliação dela, diferentes bairros da cidade tendem a apresentar valorização.

Ela lembra que a região sul passou por forte valorização e verticalização nos últimos anos. Agora, segundo ela, áreas do leste e sudeste, onde existem diversos novos loteamentos, estão passando por um processo importante de desenvolvimento.

*A expansão dos loteamentos também deve contribuir para a criação de novas vias. Maria Rita afirma que, com os empreendimentos atualmente em construção, novas ligações viárias poderão conectar diferentes regiões da cidade e facilitar os deslocamentos.*

## Uso misto pode ajudar a reduzir deslocamentos

Outro ponto destacado por Maria Rita é a adoção de conceitos de uso misto e fachada ativa. A ideia é aproximar moradia, comércio e serviços, permitindo que os moradores encontrem atividades básicas próximas de casa. Segundo ela, esse modelo contribui para reduzir deslocamentos e, consequentemente, pode ajudar a melhorar o trânsito. Ela cita o Parque Una como exemplo, onde os empreendimentos ao redor da praça devem contar com fachadas ativas voltadas para a rua.



Foto: Dimas Cardoso

### Conselho para quem está começando a construir patrimônio

No fim da entrevista, Maria Rita deixou um conselho para os jovens que estão começando a vida financeira: investir no futuro, mas priorizar a educação.

*Segundo ela, viagens também são importantes e proporcionam experiências, mas, quando possível, o jovem deve começar a construir patrimônio, inclusive por meio da aquisição de um imóvel.*

Para ela, porém, a primeira coisa em que uma pessoa deve investir é na própria educação e na busca por informação.

### Jacareí, Pindamonhangaba e Taubaté no radar

O crescimento imobiliário também deve atingir outras cidades do Vale. Maria Rita cita Pindamonhangaba como uma cidade que apresentou evolução importante nos últimos anos, destacando a estrutura viária e a legislação municipal.

Ela também avalia que Jacareí pode apresentar um salto de crescimento após a aprovação de um novo plano diretor e de uma legislação de zoneamento considerada mais moderna.

Taubaté também aparece entre os municípios que passaram recentemente por mudanças na legislação. Para Maria Rita, regras mais modernas e segurança jurídica são fundamentais para estimular investimentos e permitir que as cidades se desenvolvam.

### Imóvel ainda é visto como patrimônio de longo prazo

Ao falar sobre os próximos dez anos, Maria Rita defendeu o imóvel como uma alternativa de investimento para quem não tem pressa e busca construir patrimônio.

Na avaliação dela, a característica física do imóvel e a possibilidade de valorização ao longo do tempo tornam esse tipo de ativo atrativo para investidores.

*Ela também comentou sobre os fundos imobiliários e a tokenização de imóveis, alternativas que permitem ao investidor ter exposição ao mercado imobiliário sem necessariamente comprar um imóvel inteiro.*

### ConstruVale 2026

Durante a entrevista, Maria Rita também convidou o público para a ConstruVale 2026, feira do setor imobiliário que será realizada entre os dias 12 e 15 de novembro, no Vale Sul Shopping.

Segundo ela, a edição anterior recebeu mais de 20 mil pessoas. A feira reúne empreendimentos e opções imobiliárias de São José dos Campos, permitindo que os visitantes comparem diferentes oportunidades em um único local. ■

# SUA SAÚDE MERECE O **MELHOR**

**ATENDIMENTO PREMIUM EM UMA  
ESTRUTURA IMPECÁVEL QUE REÚNE TODAS  
AS TENDÊNCIAS MUNDIAIS**

- Piscina semiolímpica e piscina infantil, cobertas e aquecidas
- Sala de musculação completa com equipamentos de marcas top de linha mundial em ergonomia e tecnologia.
- Área de treinamento funcional e pista de alto rendimento.
- Mais de 20 modalidades de ginástica coletiva, dança, hidroginástica e natação.
- Pilates, tecido acrobático e pole dance  
Spinning com recursos audiovisuais HD e 3D em tela gigante.
- Child Care, sauna seca, e spa com hidromassagem.
- Programa Kids com 8 modalidades esportivas e artísticas.
- Estacionamento abundante, seguro e gratuito.



**VEM PRA CIA**



@CIAATHLETICASJC



CIAATHLETICAOFICIAL

CIAATHLETICASJC.COM.BR

**Endereço:**

Colinas Shopping | Avenida São João, 2200 Loja NT 24 | (12) 3904-6000

**Companhia  
Athletica**



**ESTEJA  
NO  
CONTROLE.  
ESCOLHA  
\_VOCÊ.**





# **DROGA MATA**

**Campanha de  
conscientização  
e prevenção  
sobre\_drogas**



**SÃO JOSÉ**  
**DOS CAMPOS**  
PREFEITURA

# Números que orientam o crescimento

POR REDAÇÃO

**A** Metrópole Magazine, os fundadores da TIME explicam como a gestão financeira transforma dados em decisões e sustenta o desenvolvimento das empresas.

Em um mercado cada vez mais competitivo, conhecer os números do próprio negócio tornou-se indispensável ao crescimento sustentável. Para Gisele Lima, sócia-fundadora e CFO, e Rômulo Torres, cofundador e responsável pela estratégia comercial da TIME BPO e Assessoria Financeira, a organização financeira permite compreender a realidade da empresa e tomar decisões mais seguras.

A empresa, que já contribuiu com a gestão de mais de 50 negócios de diferentes segmentos, sintetiza sua missão: “Nosso propósito é transformar números em clareza para que o empresário tenha mais segurança para decidir e mais tempo para fazer o negócio crescer”.

Para quem ainda não dispõe de um setor financeiro estruturado, o primeiro passo é organizar os controles básicos. O empresário precisa saber quanto entra, quanto sai, quais valores tem a

receber, quais compromissos deve pagar e quanto efetivamente sobra.

“Antes de pensar em indicadores sofisticados, o empresário precisa ter clareza sobre quanto entra, quanto sai, quanto tem a receber, quanto precisa pagar e quanto realmente sobra”, explica a TIME.

Entre os controles essenciais estão o fluxo de caixa, as contas a pagar e a receber, a conciliação bancária e a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) gerencial. Também devem ser acompanhados faturamento, margem de lucro, margem de contribuição, custos fixos, inadimplência e ponto de equilíbrio. A análise recorrente desses dados oferece uma visão precisa do negócio e evita decisões baseadas somente no saldo bancário.

O BPO Financeiro consiste na terceirização da operação financeira da empresa. Uma estrutura profissional assume a rotina e transforma os números em informações úteis à gestão. “Na prática, não se trata apenas de pagar contas ou emitir boletos. O objetivo é trazer clareza financeira e tempo para o empresário.”

Com o financeiro organizado, torna-

se possível conhecer o volume de vendas, os resultados, os principais custos, as margens e o ponto de equilíbrio, além de avaliar se o crescimento ocorre de forma saudável.

A existência de entradas e saídas de recursos não representa, necessariamente, geração de lucro. Uma gestão estruturada permite distinguir faturamento, custos, despesas, lucro e fluxo de caixa. Essa análise indica se é o momento de contratar, investir, reajustar preços, reduzir custos ou reavaliar serviços.

“O número não serve apenas para mostrar o que aconteceu. Ele precisa ajudar o empresário a decidir o que fazer daqui para frente”, destaca a empresa.

Nos escritórios de advocacia, por exemplo, um dos equívocos mais frequentes é a falta de separação entre as finanças do negócio e as contas pessoais dos sócios. Também são comuns falhas no acompanhamento dos recebimentos, ausência de previsibilidade do caixa e desconhecimento da rentabilidade de cada operação.

Outro erro recorrente é confundir faturamento com resultado. Um escritório pode ampliar o número de clientes e a receita enquanto seus custos crescem sem aumento da lucratividade. “Quando esses controles não existem, o crescimento pode mascarar problemas financeiros”, adverte a TIME.

Antes de investir ou expandir, é necessário verificar se o modelo atual é financeiramente viável. A análise deve considerar lucratividade, margens, fluxo de caixa, endividamento, previsibilidade das receitas e capital de giro. Também é preciso avaliar se o crescimento produz resultados efetivos ou apenas aumenta o faturamento e a complexidade da operação.

“Uma empresa saudável não é apenas aquela que vende mais; é aquela que consegue crescer preservando caixa, margem e capacidade de gerar lucro.”

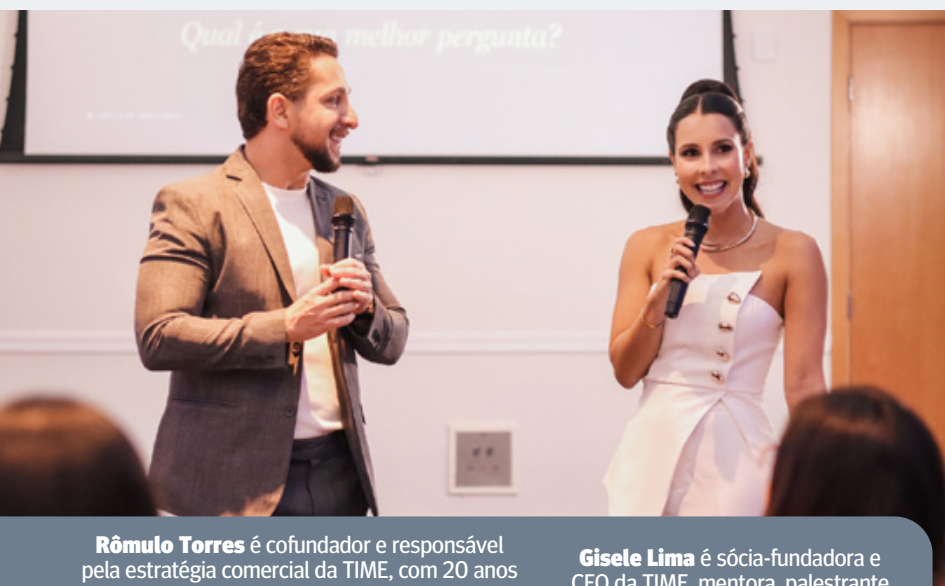


Foto: Divulgação

**Rômulo Torres** é cofundador e responsável pela estratégia comercial da TIME, com 20 anos de experiência em vendas, negociação e desenvolvimento de negócios.

**Gisele Lima** é sócia-fundadora e CFO da TIME, mentora, palestrante e fundadora da Trilhar Mentoria.

# São José avança com nova estação de recarga para transporte elétrico

**S**ão José dos Campos dá mais um passo na transformação de seu transporte público com a entrega de uma nova Estação de Carregamento Elétrico, na região sul. A estrutura amplia a capacidade de abastecimento dos ônibus elétricos e reforça a estratégia do município de construir uma mobilidade mais moderna, eficiente e sustentável.

Instalada em uma área de 12.800 m<sup>2</sup>, a estação conta com 34 pontos de recarga distribuídos em 34 vagas. São 17 carregadores, cada um equipado com dois conectores, com potência de até 320 kW. A infraestrutura elétrica possui capacidade instalada de 4,5 MW, preparada para atender à expansão da frota elétrica do transporte coletivo.

O empreendimento recebeu investimento superior a R\$ 12,7 milhões. Desse total, R\$ 5,2 milhões foram destinados à infraestrutura elétrica e R\$ 7,5 milhões à infraestrutura civil, incluindo a instalação dos equipamentos e dos sistemas necessários para o funcionamento da estação.

A nova estrutura acompanha o avanço da eletrificação do transporte



Foto: Divulgação PMSJC

público em São José. Atualmente, 20 ônibus 100% elétricos já circulam por diferentes linhas e regiões da cidade. Equipados com tecnologia embarcada, climatização, acessibilidade, câmeras internas e sistemas de monitoramento operacional, os veículos unem inovação, conforto e segurança para os passageiros.

Mais do que uma estrutura para recarga, a estação representa parte de uma

mudança de modelo na mobilidade urbana. A eletrificação da frota contribui para a redução da emissão de poluentes e integra o planejamento do município para modernizar o transporte coletivo. A meta é avançar gradualmente até alcançar uma frota de até 400 ônibus elétricos.

Com a ampliação da infraestrutura de carregamento, São José cria as condições necessárias para que essa

transformação avance. A cidade, que já utiliza a tecnologia dos ônibus elétricos em sua operação cotidiana, passa a contar também com uma estrutura capaz de acompanhar o crescimento dessa frota.

O movimento reforça a vocação de São José dos Campos para a inovação e aponta para um futuro em que tecnologia, sustentabilidade e qualidade de vida caminham lado a lado no transporte urbano.

/// história&amp;

# Onde havia fábricas, hoje há shoppings. Mas São José não deixou de ser industrial.

POR REDAÇÃO

**E**m três dos quatro principais shopping centers de São José dos Campos, lojas, restaurantes, serviços e salas de cinema ocupam áreas que já foram destinadas à produção industrial.

O **CenterVale Shopping** foi construído no terreno da antiga fábrica da Ericsson, instalada na cidade em 1954 e cuja linha de produção foi desativada em meados dos anos 1980. Inaugurado em 1987, o empreendimento possui hoje 221 lojas.

O **Vale Sul Shopping** ocupa parte da antiga área da São Paulo Alpargatas, que iniciou a fabricação de calçados em São José em 1960 e encerrou a produção entre 1992 e 1993. O centro de compras foi inaugurado em 1994, inicialmente com o nome Vale Desconto Shopping, e atualmente reúne 217 lojas.

Já o **Shopping Jardim Oriente** foi implantado sobre a área da antiga Kanebo do Brasil. A fábrica iniciou suas operações em 1957 e permaneceu em ativi-



Foto: Dimas Cardoso

dade até 2009, quando a produção foi transferida para Guaxupé, em Minas Gerais. Inaugurado em 2017, o shopping possui 140 lojas e 40 quiosques.

A exceção é o **Colinas Shopping**, inaugurado em 1997 como parte de um complexo planejado desde o início para

reunir comércio, hotel e escritórios.

A transformação dessas áreas é um dos sinais mais visíveis da mudança econômica e urbana de São José dos Campos. Onde antes havia linhas de produção, hoje existem espaços dedicados ao comércio, lazer e serviços.

A paisagem, porém, pode transmitir uma impressão equivocada: a de que a cidade deixou de ser industrial para se tornar essencialmente uma economia de serviços. Os números mostram uma realidade mais complexa.

*“São José dos Campos diversificou sua economia, mas os dados mostram que a indústria continua tendo um peso expressivo e estratégico.”*

Marcelo Nunes, vice-presidente de Negócios do PIT



Foto: Dimas Cardoso

## Serviços avançam, mas a indústria também cresce

Os serviços são atualmente o maior segmento em número de trabalhadores, mas a indústria mantém forte presença e passou por uma transformação marcada por tecnologia, inovação e maior qualificação profissional.

Segundo o secretário de Inovação e Desenvolvimento Econômico, Mário Muniz, o número de empregos formais na indústria passou de 34.078, em 2020, para 40.616, em 2025 — crescimento de 19,2%, com a criação de 6.538 postos de trabalho.

No mesmo período, os serviços avançaram de 90.801 para 110.803 empregos, alta de 22%, consolidando-se como o maior setor da economia joiense.

Em 2025, São José registrava 211.330 empregos formais. Os serviços respondiam por aproximadamente 52,4% desse total; a indústria, por 19,2%; o comércio, por 21,5%; a construção civil, por 6,5%; e a agropecuária, por 0,3%.

Para Muniz, os dados mostram que o crescimento dos serviços não ocorreu às custas da indústria.

“São José dos Campos diversificou sua economia, mas os dados mostram que a indústria continua tendo um peso expressivo e estratégico.” A transformação está, em grande medida, no perfil da própria atividade industrial. A cidade mantém empresas de alta complexidade e uma forte integração entre indústria, tecnologia, pesquisa e serviços especializados.

## Indústria de alto valor agregado

A importância da indústria também aparece na pauta de exportações. São José dos Campos exportou US\$ 4,1 bilhões em 2025, com produtos destinados a cerca de 120 países. Aproximadamente 72% desse valor veio de aviões, helicópteros e satélites.

A concentração em produtos de alto valor agregado reforça a característica tecnológica do parque industrial joiense.

*“Temos indústrias que dependem cada vez mais de tecnologia, conhecimento, inovação e mão de obra qualificada.”*

Alexandra Gioso, diretora regional do Ciesp em São José dos Campos

Nesse cenário, a fronteira entre indústria e serviços é cada vez menos nítida. Engenharia, desenvolvimento de sistemas, automação, pesquisa, software e outros serviços tecnológicos podem atuar diretamente para empresas industriais ou integrar suas cadeias produtivas.

Para Alexandra Gioso, diretora regional do Ciesp em São José dos Campos, a indústria continua sendo uma das principais âncoras da economia regional.

Um dos traços desse parque produtivo é a convivência entre grandes companhias e



Foto: Divulgação/Cinemas Shopping



Foto: Divulgação/Cinemas Shopping

## /// história&amp;

um grande número de pequenas e médias empresas. Segundo ela, as grandes representam aproximadamente 1% do total de indústrias, mas respondem por cerca de 60% da massa salarial da região.

“Embora sejam poucas em número, têm um impacto muito significativo na

geração de renda e na movimentação da economia.”

As empresas menores, por sua vez, atuam como fornecedoras e desenvolvedoras de soluções e participam das cadeias produtivas comandadas pelas grandes companhias.

### Uma nova indústria

Para Alexandra, São José dos Campos não passou simplesmente por uma substituição de fábricas por empresas de serviços. O que ocorreu foi uma evolução do modelo industrial.

A cidade continua abrigando grandes empresas, mas desenvolveu um ambiente produtivo mais tecnológico, especializado e conectado à inovação. Essa transformação aparece em setores como aeroespacial, automotivo, defesa, químico e tecnologia, além de atividades de engenharia, automação, software e usinagem de precisão.

“Temos indústrias que dependem cada vez mais de tecnologia, conhecimento, inovação e mão de obra qualificada.”

Essa mudança também aumenta a necessidade de aproximação entre empresas, universidades e centros de pesquisa — uma característica que se tornou um dos diferenciais de São José dos Campos.



Foto: Divulgação



Foto: Divulgação

*“Em síntese, o objetivo não é escolher entre indústria e serviços, mas fazer com que os dois cresçam apoiados em tecnologia, inovação, qualificação e conhecimento”*

Mário Muniz, secretário de Inovação e Desenvolvimento Econômico

## Inovação como novo eixo econômico

Parte dessa integração ocorre no Parque de Inovação Tecnológica (PIT), que reúne empresas, startups, universidades, laboratórios e centros de desenvolvimento.

Segundo Marcelo Nunes, vice-presidente de Negócios do PIT, o ecossistema reúne cerca de 450 empresas, sendo 150 residentes, e alcançou 96,88% de ocupação em 2025.

O ambiente já teria contribuído para mais de 52 mil empregos diretos e indiretos, além de mais de R\$ 258 milhões anuais em salários. O faturamento do ecossistema ultrapassou R\$ 2,8 bilhões, com mais de R\$ 12 milhões em impostos municipais.

A atuação envolve áreas como aeroespacial, defesa, tecnologia da informação e comunicação, saúde, biotecnologia e cidades inteligentes.

Para Nunes, a evolução não representa o abandono da indústria, mas sua transformação.

“São José dos Campos continua sendo uma cidade industrial, e essa é uma de suas principais forças econômicas.”

A indústria, segundo ele, passou a incorporar uma cultura cada vez mais orientada à inovação, enquanto empresas de serviços e tecnologia formaram um novo eixo da economia local.

## O próximo passo

A Prefeitura pretende ampliar essa integração por meio do chamado Distrito de Inovação, concebido para aproximar academia, governo e setor produtivo. O projeto reúne instituições como ITA, INPE, DCTA, IFSP, Univap, Unifesp, Fatec, ICT e PIT.

Também estão entre as estratégias municipais o fortalecimento do Parque de Inovação Tecnológica, a formação de clusters e cadeias produtivas e a atração de investimentos ligados aos setores aeroespacial, automotivo, telecomunicações, tecnologia da informação, software e pesquisa e desenvolvimento.



Foto: Claudio Veiga/PNS/C

A qualificação profissional é outro ponto central. A meta é preparar mão de obra para uma economia cada vez mais baseada em conhecimento e acompanhar novas fronteiras tecnológicas.

Um exemplo é a implantação do primeiro data center de São José dos Campos, com investimento estimado em R\$ 50 milhões, ampliando a infraestrutura para empresas de tecnologia e serviços digitais.

“Em síntese, o objetivo não é escolher entre indústria e serviços, mas fazer com que os dois cresçam apoiados em tecnologia, inovação, qualificação e conhecimento”, afirma Muniz.

## Uma cidade mais complexa

As antigas áreas da Ericsson, da Alpagatas e da Kanebo ajudam a contar uma parte importante da transformação de São José dos Campos. O espaço físico das fábricas foi ocupado por shopping centers, e locais antes dedicados à produção passaram a concentrar comércio, lazer e serviços.

Mas a mudança da paisagem não significa o desaparecimento da indústria.

Os serviços se tornaram o maior empregador da cidade, enquanto o estoque de empregos industriais também cresceu nos últimos anos. Ao mesmo tempo, a atividade industrial passou a incorporar mais tecnologia, pesquisa, inovação e mão de obra qualificada.

São José dos Campos não deixou simplesmente de ser uma cidade industrial para se tornar uma cidade de serviços. Tornou-se uma economia mais diversificada, na qual indústria e serviços estão cada vez mais conectados.

As vitrines que hoje ocupam antigas áreas fabris são o sinal mais visível dessa transformação. A mudança mais profunda, porém, acontece dentro das empresas, universidades, centros de pesquisa e novas cadeias produtivas — onde a indústria do futuro já começa a tomar forma. ■

*“Em síntese, o objetivo não é escolher entre indústria e serviços, mas fazer com que os dois cresçam apoiados em tecnologia, inovação, qualificação e conhecimento”*

Mário Muniz, secretário de Inovação e Desenvolvimento Econômico

# SÃO JOSÉ

está entre as  
cidades com mais  
alunos com altas  
habilidades

## POR REDAÇÃO

Quando se fala em altas habilidades ou superdotação, é comum imaginar uma criança que aprende rapidamente, faz muitas perguntas, demonstra conhecimento acima da média ou mergulha profundamente em determinados assuntos. Mas nem sempre o talento aparece de forma tão evidente.

Para algumas meninas, a superdotação pode passar despercebida atrás de comportamentos considerados positivos pela escola e pela família: boas notas, organização, responsabilidade, dedicação e facilidade para aprender. Em vez de chamar atenção por questionar ou desafiar regras, elas podem fazer justamente o contrário: adaptar-se.

Segundo levantamento do Inep referente a 2022, São José dos Campos tinha cerca de 850 estudantes cadastrados com altas habilidades ou superdotação, colocando o município na segunda posição nacional, atrás apenas de Curitiba e à frente de São Paulo.

As estatísticas disponíveis não apresentaram o recorte por sexo entre os estudantes identificados. Assim, não é possível saber quantas das 856 crianças e adolescentes registrados em São José são meninas.



Foto: Divulgação

## Quando superdotação parece apenas “ser uma boa aluna”

Segundo Damião Silva, psicólogo, neuropsicólogo, pedagogo e pesquisador em Altas Habilidades/Superdotação, muitas meninas apresentam seu potencial de maneira mais discreta.

“Elas podem aprender rapidamente a se adaptar às expectativas sociais, evitando se destacar, competir ou demonstrar que sabem mais que os colegas.”

Os estereótipos de gênero também podem interferir nesse processo. Um menino que demonstra tédio diante de um conteúdo que já domina pode chamar atenção por conversar, questionar ou apresentar algum comportamento considerado inadequado. A menina pode responder ao mesmo estímulo tentando se adaptar.

Ela termina a atividade antes dos colegas, capricha no trabalho, permanece quieta e não demonstra que o conteúdo já deixou de representar um desafio.

Em vez de uma criança que precisa ser investigada, pode ser vista simplesmente como uma “boa aluna”.

## “A gente acha que houve erro no teste”

A jornalista joseense Geovanna Tomina conhece essa realidade por uma perspectiva pessoal. Nascida em São José dos Campos, ela só foi identificada com altas habilidades/superdotação em 2024, aos 44 anos, após uma avaliação neuropsicológica.

A descoberta veio depois de um período de esgotamento e fez com que ela revisitasse lembranças da infância. Entre elas está uma cena que aconteceu quando tinha três ou quatro anos: ao reencontrar uma antiga professora do maternal durante o lançamento de um livro infantil, ouviu que a educadora se lembrava dela indo para o meio da sala para declamar poemas.

Décadas depois, a lembrança ganhou outro significado.

Desde 2023, Geovanna acompanha mais de perto o universo das altas habilidades e passou a participar de debates sobre superdotação, especialmente sobre as experiências de mulheres superdotadas.

A própria descoberta, porém, não veio imediatamente acompanhada de certeza.

“A reação mais comum de uma mulher que recebe esse resultado é desconfiança. A gente acha que houve erro no teste. Meninas passam a vida ouvindo que vão bem porque se esforçam, não porque são capazes.”

A falta de identificação pode fazer com que a criança cresça acreditando que aquilo que realiza com facilidade acontece apenas porque se esforça mais que os outros.

A identificação tardia também pode ter outro efeito: ajudar a reconstruir a própria história. Ao descobrir as altas habilidades aos 44 anos, Geovanna passou a olhar para episódios da infância com novas perguntas. Situações que antes pareciam isoladas ganharam outro contexto.

*“Elas podem aprender rapidamente a se adaptar às expectativas sociais, evitando se destacar, competir ou demonstrar que sabem mais que os colegas.”*

Damião Silva, psicólogo, neuropsicólogo, pedagogo e pesquisador em Altas Habilidades/Superdotação

## Quem ainda não foi encontrado?

O Censo Escolar 2025 registrou 56.238 estudantes com altas habilidades ou superdotação no país, aproximadamente 0,12% das matrículas da educação básica. O número é considerado baixo diante das estimativas de pesquisadores e especialistas, que apontam que uma parcela maior da população pode apresentar altas habilidades. O desafio, portanto, não é apenas ampliar o número de estudantes identificados, mas entender quem está ficando de fora.

## Instituto Alpha Lumen atua há anos com altas habilidades

Em São José dos Campos, uma das instituições que desenvolvem trabalho específico com estudantes de altas habilidades é o Instituto Alpha Lumen.

A instituição mantém o Núcleo Alpha de Pesquisa e Prática em Educação (NAL-PPE), voltado à construção de estruturas de apoio a estudantes com altas habilidades e superdotação e à pesquisa e inovação em métodos e práticas educacionais.

O Projeto Escola Alpha Lumen é apresentado pela instituição como um espaço de aprendizagem com estruturas

adaptativas, desenvolvidas para considerar a singularidade de cada estudante. Atualmente, segundo o próprio instituto, o projeto reúne cerca de 450 aprendizes, a maioria com altas habilidades, selecionados por meio de um processo que considera aspectos cognitivos e socioemocionais. A instituição informa ainda que 70% dos estudantes possuem bolsas parciais ou integrais.

A proposta não se limita ao desempenho acadêmico. O Alpha Lumen afirma trabalhar o desenvolvimento dos potenciais e projetos de vida dos estudantes, estimulando protagonismo, criatividade, articulação de conhecimentos e elaboração de soluções para problemas.

A instituição também mantém iniciativas voltadas à formação de professores, pais e escolas sobre altas habilidades e superdotação. Entre os conteúdos disponibilizados estão orientações sobre identificação e estímulo de estudantes superdotados em sala de aula.

Outro projeto é o Fórmula de Talentos, realizado em parceria com a BASF, que oferece atividades complementares em áreas como ciência, tecnologia, engenharia, artes e matemática, além de desenvolvimento socioemocional, para estudantes de escolas públicas do 6º ao 9º ano.

O instituto também mantém cursos gratuitos de apoio a estudantes da rede pública com altas habilidades, incluindo atividades de robótica, programação, design de games e segurança da informação, além de preparação para olimpíadas do conhecimento.

O próprio instituto ressalta que seu Projeto Escola não deve ser entendido como uma escola destinada simplesmente a “gênios”, mas como um núcleo de pesquisa em altas habilidades, cuja experiência busca também contribuir para a construção de soluções educacionais aplicáveis a outros contextos, especialmente na educação pública. ■

*“A reação mais comum de uma mulher que recebe esse resultado é desconfiança. A gente acha que houve erro no teste. Meninas passam a vida ouvindo que vão bem porque se esforçam, não porque são capazes.”*

Geovanna Tominaga, jornalista



/// negócios&amp;

# SCP: entre a oportunidade e o risco, saiba os principais pontos

Modelo permite a participação em empreendimentos imobiliários, com acompanhamento do projeto, separação documental e gestão conduzida pelo sócio ostensivo



POR REDAÇÃO

A Sociedade em Conta de Participação (SCP) vem conquistando espaço no mercado imobiliário ao permitir que investidores aportem recursos diretamente em empreendimentos, sem assumir a administração cotidiana das obras. A estrutura aproxima novos participantes da construção civil, ao mesmo tempo que suscita discussões sobre segurança jurídica, transparência e exposição a riscos.

Adotada pelo mercado como instrumento para a realização de empreendimentos e a reunião de investidores, a Sociedade em Conta de Participação é um modelo jurídico expressamente reconhecido pelo Código Civil. Os artigos 991 a 996 da Lei nº 10.406/2002 estabelecem

sua estrutura, definem as responsabilidades do sócio ostensivo e asseguram ao sócio participante o direito de fiscalizar a gestão dos negócios. A modalidade também se submete às obrigações fiscais e cadastrais pertinentes e, quando caracterizada como oferta pública de contrato de investimento coletivo, às normas e à fiscalização da Comissão de Valores Mobiliários. Trata-se, portanto, de uma estrutura legítima e consolidada, cuja segurança depende da correta constituição da sociedade, da transparência documental e da observância da legislação aplicável.

O tema, entretanto, não é pacífico.

Em evento ocorrido na sede da OAB – Ordem dos Advogados do Brasil em São José dos Campos, em maio de

2024, houve o lançamento da cartilha “Orientações ao Consumidor para Compra de Imóveis na Planta”.

Elaborado pela Aconvap, OAB SJ e Procon, o documento explica, entre outros pontos, a diferença entre a compra de um imóvel na planta e a aquisição de uma cota de empreendimento realizado por meio de SCP, além de orientar sobre a consulta a projetos aprovados e os cuidados necessários no recebimento do imóvel.

Outra preocupação apontada pelos críticos é que, em empreendimentos financiados por meio de SCP, o registro da incorporação imobiliária pode ser postergado até uma fase próxima da conclusão ou da entrega das unidades. Como os participantes ingressam inicialmente como investi-

dores, e não como compradores formais de imóveis, eles podem não contar desde o início com as proteções associadas à aquisição de uma unidade devidamente registrada. A exigência do registro da incorporação antes da venda de imóveis em construção é considerada uma importante garantia do mercado, criada para oferecer maior segurança jurídica aos adquirentes. Casos de grande repercussão, como a falência da Encol S.A. Engenharia, Comércio e Indústria, que deixou milhares de compradores sem os imóveis, e a insolvência da Eppol — Empresa de Planejamento, Projeto e Obras Ltda., ligada a obras abandonadas em São José dos Campos — reforçam, na avaliação dos críticos, a necessidade de transparência, fiscalização e proteção do dinheiro aplicado.

### Transparência como princípio

Na prática, a SCP institucionaliza a reunião de investidores em torno de um empreendimento específico. Em um exemplo hipotético, dez pessoas poderiam aportar R\$ 100 mil cada uma, formando o capital necessário para adquirir um terreno, desenvolver o projeto, executar a obra e comercializar o imóvel. A gestão permaneceria sob a responsabilidade do sócio ostensivo.

A possibilidade de investir em um empreendimento ainda em construção costuma despertar uma questão essencial: como verificar a destinação dos recursos?

A resposta depende da maneira como cada operação é estruturada. Contratos claros, documentação individualizada, acompanhamento físico da obra e relatórios financeiros são instrumentos que permitem ao participante fiscalizar a evolução do projeto.

Entre as empresas que adotaram o modelo está a Esdras Construtora, fundada em 2006 por Alexandre Simão. A companhia começou a utilizar SCPs em 2017, com o empreendimento Grand Kazza. Segundo Victor Simão, diretor operacional da empresa, a rápida adesão dos investidores incentivou a adoção da estrutura em projetos posteriores.

Na organização descrita pelo executivo, cada empreendimento possui CNPJ, conta bancária e contrato de constituição próprios. O documento estabelece o número de cotas disponíveis, a participação do sócio ostensivo e as condições de ingresso dos demais participantes.

“Cada obra tem um CNPJ individual, uma conta bancária individual e um contrato de constituição registrado em cartório”, afirma Victor.

A prestação de contas apresentada pela construtora inclui registros fotográficos, documentos, aprovações, protocolos e informações sobre o andamento da obra. Os investidores também recebem relatórios com entradas, saídas, descrição das despesas, valores e notas fiscais, além de dados sobre o caixa e o fundo de reserva.

Ao final da operação, de acordo com Victor, uma conciliação bancária independente verifica os itens constantes da prestação de contas.

### Separação entre os empreendimentos

A individualização das operações procura impedir que os recursos de projetos distintos sejam misturados. Essa separação permite acompanhar com maior precisão o patrimônio e a movimentação financeira de cada obra.

Em determinadas estruturas, também pode ser utilizado o patrimônio de afetação, por meio do qual o patrimônio de um empreendimento permanece separado. Segundo Victor, essa medida

*“Cada obra tem um CNPJ individual, uma conta bancária individual e um contrato de constituição registrado em cartório”*

Victor Simão,  
diretor operacional  
da empresa



## negócios&

busca evitar que problemas externos à operação atinjam automaticamente os bens vinculados ao projeto.

A existência desses mecanismos, contudo, não elimina os riscos. A participação em uma SCP exige análise criteriosa dos contratos, da documentação, da localização do empreendimento, do histórico do sócio ostensivo e das condições financeiras da operação.

“Todo modelo financeiro tem riscos. A questão é como você administra esse risco”, observa Victor.

O executivo também alerta para operações que adotam a denominação de SCP sem manter a necessária separação entre contratos, contas e empreendimentos. Nesse contexto, a transparência deixa de ser somente uma qualidade desejável e passa a representar um elemento central para a avaliação do negócio.

### Acesso ao mercado imobiliário

A divisão do empreendimento em cotas pode reduzir a necessidade de um investidor adquirir ou construir sozinho um imóvel inteiro. Ainda assim, a construção civil permanece uma atividade que exige capital, planejamento e disciplina financeira.

Na avaliação de Victor, a SCP oferece ao participante acesso à estrutura técnica, jurídica, administrativa e comercial do sócio ostensivo. O investidor acompanha a operação e participa dos resultados sem assumir diretamente as tarefas relacionadas à execução da obra.

A localização figura entre os principais fatores a serem considerados. Demanda, circulação de pessoas, infraestrutura e características do entorno influenciam o potencial de um empreendimento. A perspectiva de valorização, isoladamente, não deve substituir a análise dos fundamentos.

“Uma oportunidade não pode ser baseada simplesmente na promessa de ganhar dinheiro. Você precisa olhar o empreendimento, a localização, quem está fazendo, a documentação e o histórico”, afirma Victor.

### Resultados apresentados pela empresa

Segundo números fornecidos pela Esdras, a construtora contabiliza dez empreendimentos entregues e nove obras simultaneamente em andamento, além de outros projetos previstos.

A empresa informa que algumas de suas SCPs alcançaram valorização média superior a 140%, com casos individuais acima de 300%. Entre os exemplos citados está uma cota posteriormente convertida em um apartamento de aproximadamente 51 metros quadrados, no Urbanova. De acordo com Victor, a unidade foi entregue por valor correspondente a R\$ 212 mil, enquanto um imóvel semelhante pronto na região poderia superar R\$ 500 mil.

Os dados são apresentados pela própria companhia e retratam experiências específicas. Resultados anteriores não afastam a necessidade de examinar cada novo empreendimento de forma individual.

### O caso Vivenci

A importância da verificação documental também aparece na história do terreno onde está sendo construído o Vivenci Li Home Resort, primeiro empreendimento da Esdras fora de São José dos Campos.

Segundo Victor, outra empresa, denominada TBW, havia lançado anteriormente um projeto no mesmo local. Aproximadamente 50 pessoas teriam adquirido unidades. Posteriormente, o terreno teria sido oferecido como ga-



Foto: Divulgação



Foto: Divulgação



Foto: Divulgação



Foto: Divulgação

*“Uma oportunidade não pode ser baseada simplesmente na promessa de ganhar dinheiro. Você precisa olhar o empreendimento, a localização, quem está fazendo, a documentação e o histórico”*

Victor Simão,  
diretor operacional  
da empresa



Foto: Dimes Cardoso

rantia em uma operação financeira e transferido à instituição credora após o não pagamento do empréstimo.

Quando a Esdras anunciou o Vivenci, a história anterior do imóvel provocou questionamentos nas redes sociais. O diretor afirma que a construtora não possui relação com a TBW e adquiriu o terreno de quem detinha sua propriedade naquele momento, em uma nova operação.

Localizado em Ubatuba, o projeto foi concebido para atender moradores, proprietários de imóveis de férias e interessados no potencial turístico da cidade. O empreendimento reúne unidades de um, dois e três dormitórios, coberturas e plantas menores, além de áreas de lazer.

### Opiniões divididas

Especialistas mais cautelosos ressaltam que a SCP exige contratos detalhados, transparência na gestão e conhecimento dos riscos envolvidos. Como o retorno depende do desempenho de cada projeto, a orientação é que os interessados analisem as condições do negócio, a experiência da incorporadora e as responsabilidades assumidas antes de investir.

No fim, a pergunta que fica não é se a SCP funciona, mas se quem investe está disposto a fazer a lição de casa que ela exige. Em um mercado onde a promessa de retorno costuma falar mais alto que o contrato, a linha entre oportunidade e risco pode ser, literalmente, uma questão de leitura nas entrelinhas.

# Dicas para não cair em golpes durante a viagem



Foto: Divulgação

## POR REDAÇÃO

**Q**uem não conseguiu viajar nas férias de julho pode iniciar a programação para o final de ano. Seja qual for o programa escolhido pela família, o planejamento de uma viagem exige atenção redobrada para evitar golpes que possam atrapalhar seu período de lazer.

Para que os dias de folga não se transformem em dor de cabeça é fundamental adotar alguns cuidados.

Um deles, associado à uma série de outras verificações e cuidados, é consultar o Cadastur, o sistema oficial que reúne os prestadores de serviços turísticos regularmente cadastrados no país.

O cadastro no sistema é obrigatório para algumas categorias como meios de hospedagem, agências de viagens, transportadoras e guias de turismo.

Ao verificar se a empresa ou o profissional possui registro ativo, o consumidor tem a garantia de contratar um prestador regularizado e, assim, conta com apoio legal e tem maior facilidade para resolver possíveis problemas nos órgãos de defesa do consumidor.

Vale ressaltar, porém, que a consulta vale apenas para checar se a empresa está regularizada a prestar serviços ligados ao turismo. O consumidor deve, sempre, checar a procedência da empresa por outros meios, com o objetivo de garantir que o sonho do lazer não vire um pesadelo.

## Como evitar golpes online

No ambiente digital, a identificação de perfis fraudulentos de hotéis e pousadas exige atenção aos detalhes. Entre os

principais sinais de alerta nas redes sociais estão alterações sutis na grafia do nome de usuário, contas criadas recentemente com grande volume de publicações em pouco tempo e comentários bloqueados ao público. Além disso, ofertas com valores muito abaixo da média de mercado costumam ser usadas para induzir pagamentos imediatos.

A contratação de serviços turísticos e de aluguéis por temporada por meio de aplicativos de mensagens também requer cautela. Sempre que possível, priorize a conclusão da negociação dentro das plataformas oficiais de reserva, evitando finalizar a contratação por canais externos. Antes de fazer qualquer transferência bancária, confira os dados do destinatário e garanta que o pagamento será feito à empresa contratada, e não a terceiros.

Diante das diversas armadilhas virtuais, verificar a regularidade de agências de viagens, meios de hospedagem e guias de turismo no Cadastur é uma das formas de verificar se a empresa e os prestadores de serviços estão aptos a atuar no setor. A consulta é gratuita e leva apenas alguns minutos – funcionando como mais uma camada de segurança na busca por contratações seguras e que atendam às exigências do consumidor.

Para o turista, essa verificação representa mais segurança, transparência e confiança. Ao optar por um serviço cadastrado, o viajante reduz riscos, conta com mais garantias na contratação e contribui para um turismo mais responsável e organizado.

O acesso ao sistema pode ser feito pelo **[www.cadastur.turismo.gov.br](http://www.cadastur.turismo.gov.br)**. ■

# Agosto Dourado: fortalecer a cultura da amamentação é investir no futuro

POR REDAÇÃO

**A**gosto Dourado é a campanha que busca fortalecer a conscientização sobre a importância da amamentação. A cor dourada representa o padrão de qualidade do leite materno e simboliza um alimento capaz de oferecer ao bebê nutrientes, proteção e benefícios importantes para o desenvolvimento.

Mais do que uma recomendação de saúde, a amamentação envolve aspectos físicos, emocionais, sociais e culturais. Por isso, falar sobre o tema também significa discutir as condições que permitem às mulheres amamentar com segurança, tranquilidade e apoio.

O leite materno é considerado o alimento ideal para os primeiros meses de vida. Ele fornece nutrientes importantes para o crescimento e contribui para a proteção do bebê contra diversas infecções e doenças. Para a mãe, a amamentação também pode trazer benefícios à saúde e favorecer o vínculo com o filho.

A Organização Mundial da Saúde recomenda o aleitamento materno exclusivo até os seis meses de vida e sua continuidade, junto à alimentação complementar adequada, até os dois anos ou mais. No entanto, transformar essa recomendação em realidade nem sempre é simples.

Dificuldades na pega, dor, fissuras, produção de leite, cansaço, insegurança e falta de informação podem tornar o processo desafiador. Além disso, fatores relacionados ao trabalho, à rotina familiar e às condições sociais também podem

interferir na experiência da mulher.

Por isso, a chamada “rede de apoio” tem papel fundamental. Companheiros, familiares, profissionais de saúde, empregadores e toda a sociedade podem contribuir para que a mãe tenha condições adequadas para amamentar. Apoiar não significa apenas incentivar: significa dividir tarefas, respeitar o tempo da mulher, oferecer informação segura e acolher suas dificuldades.

Também é importante compreender que cada experiência é única. Nem todas as mulheres conseguem amamentar da mesma maneira ou pelo período que gostariam. A pressão e a culpa não contribuem para uma experiência saudável.

Fortalecer a cultura da amamentação, portanto, não significa responsabilizar

individualmente a mãe. Significa criar uma sociedade mais preparada para apoiá-la, com acesso à informação, assistência profissional e políticas que favoreçam a conciliação entre maternidade, trabalho e vida cotidiana.

O Agosto Dourado é uma oportunidade para ampliar esse debate e lembrar que promover a amamentação é também investir em saúde, qualidade de vida e desenvolvimento. Quando uma mulher é acolhida e tem suas necessidades respeitadas, toda a família se beneficia.

Mais do que uma campanha de um mês, a construção de uma cultura de apoio à amamentação deve permanecer durante todo o ano. Afinal, cuidar de quem amamenta também é uma forma de cuidar das próximas gerações. ■



Foto: Divulgação

**Luana Aparecida Vieira Menezes Santana**  
Enfermeira pós-graduada em Enfermagem Obstétrica  
Especialista em Amamentação  
apoioababy@gmail.com



## Paleta de cores da nova temporada



# A Nova Temporada Chega: Cores, Estampas e Muito Estilo!

@ATELIELILIANEOOLIVEIRA

MODA | ESTILO | ATITUDE DE SUCESSO



Foto: Divulgação



Foto: Divulgação

### Fashionistas, preparem-se!

Minhas queridas fashionistas, as novidades da nova temporada já começam a aparecer e, como sempre, a moda nos convida a olhar para o nosso guarda-roupa com outros olhos. Afinal, algumas tendências chegam discretamente, enquanto outras entram dizendo: “Oi, querida, estou de volta!” Rsr.

A nova temporada promete leveza, romantismo e muita personalidade. Os tecidos fluidos, as transparências delicadas, as rendas e os babados trazem um ar feminino e elegante às produções. Ao mesmo tempo, a alfaiataria aparece mais descontraída, com modelagens modernas e propostas que unem conforto e sofisticação.

E sim, fashionistas... as estampas continuam marcando presença! Elas surgem em versões criativas, florais, artísticas e cheias de personalidade, perfeitas para quem gosta de deixar o look falar um pouquinho antes mesmo de dizer “bom dia”.

Nas cores, os neutros elegantes dividem espaço com tonalidades mais vibrantes. O azul ganha destaque e aparece intenso, luminoso e cheio de energia. Verdes, amarelos e outras cores alegres também prometem deixar a nova coleção ainda mais vibrante.

Outros destaques são os detalhes que valorizam a cintura, as



assimetrias e o retorno da calça capri porque, na moda, já aprendemos que algumas peças sempre encontram um caminho de volta, apenas com uma nova versão!

Mas aqui vai uma dica importante: não precisamos usar todas as tendências ao mesmo tempo. A moda é inspiração, não obrigação.

**Dica da Consultora:** escolha aquilo que conversa com o seu estilo, valoriza a sua beleza e faz você se sentir maravilhosa. Afinal, tendência passa, mas estilo com essência permanece.

### Liliane Oliveira

Consultora de Imagem & Estilo  
Moda com tendência, estilo  
com essência.



@adoniaefe / Liliane Oliveira - lilianeoliveira3@hotmail.com

*A fé nos faz enxergar com o coração aquilo que Deus já preparou para nós.  
A fé é a certeza daquilo que esperamos e a prova das coisas que não vemos.”  
Hebreus 11:1 Bíblia Sagrada*

# Excelência que se conquista a cada atendimento

Boteco da Gema lança em São José dos Campos o Concurso Master Heineken, que coloca clientes e qualidade do serviço no centro da experiência

## POR REDAÇÃO

Uma boa cerveja começa muito antes de chegar à mesa. A temperatura correta, o copo impecavelmente limpo, o colarinho na medida certa, a cordialidade de quem atende e o ambiente acolhedor são detalhes que, juntos, transformam um simples momento de descontração em uma verdadeira experiência.

É justamente essa filosofia que inspira o Concurso Master Heineken, apresentado no dia 11 de agosto, no Boteco da Gema, em São José dos Campos.

O encontro marcou o lançamento oficial da competição, que será realizada até o final de outubro e reunirá estabelecimentos parceiros da marca.

O objetivo é reconhecer os bares que conseguem oferecer uma experiência completa ao consumidor, observando aspectos como a qualidade do serviço, a apresentação da cerveja, a limpeza e



Foto: Divulgação

conservação dos equipamentos, a temperatura ideal da bebida, a formação do colarinho, a organização do ambiente e a capacitação das equipes.

O concurso estimula a melhoria contínua dos serviços e fortalece uma cultura de excelência que beneficia todos: os estabelecimentos, suas equipes e, principalmente, os consumidores.

O Boteco da Gema foi escolhido para sediar o lançamento da campanha em São José dos Campos, reafirmando sua posição como um dos mais tradicionais pontos de encontro da cidade.

A programação também proporcionou uma verdadeira experiência gastronômica. Os convidados degustaram algumas das especialidades que fizeram do Boteco da Gema uma referência na cidade, com petiscos preparados cuidadosamente, porções generosas e receitas que valorizam os sabores da culinária do boteco.

Ao apostar na capacitação das equipes, na padronização dos processos e na participação dos consumidores, o Concurso Master Heineken reforça uma mensagem simples, mas poderosa: a excelência não depende apenas do produto servido, mas da experiência completa proporcionada ao cliente.

## PARTICIPE

Quem visitar o Boteco da Gema durante o período do concurso poderá contribuir com a avaliação apontando a câmera do celular para o QR Code disponibilizado no estabelecimento e registrando sua opinião sobre a experiência vivida. Cada participação ajuda a reconhecer os bares comprometidos com os mais elevados padrões de qualidade no atendimento e no serviço. ■



Foto: Divulgação

/// **veloz&**

# Montadoras chinesas

## redesenham o mercado de veículos no Brasil

POR REDAÇÃO

A chegada de novas marcas, especialmente no segmento de eletrificados, aumenta a concorrência, pressiona preços e obriga bancos e financeiras a rever estratégias de crédito, financiamento e revenda.

A presença cada vez maior das montadoras chinesas no Brasil está provocando uma transformação que vai além das vitrines das concessionárias. A chegada de novos modelos, preços competitivos e tecnologias avançadas, especialmente nos veículos elétricos e híbridos, começa a alterar toda a cadeia automotiva — inclusive o mercado de financiamento.

A nova realidade foi debatida durante a 6ª edição do Panorama de Veículos, promovida pela Associação Nacional das Instituições de Crédito, Financiamento e Investimento, a Acrefi, em São Paulo. O consenso entre executivos do setor é que a concorrência trazida pelas fabricantes chinesas representa uma mudança estrutural no mercado brasileiro.

Com mais opções para o consumidor e uma disputa mais intensa por preços, bancos e instituições financeiras precisam aperfeiçoar seus modelos de análise de risco e acompanhar um novo desafio: prever quanto esses veículos valerão no futuro.

Um dos reflexos já pode ser percebido no mercado de seminovos. Dados do AutoA-



Foto: Divulgação GWM

crefi mostram comportamentos diferentes entre as marcas. Em julho, enquanto os veículos zero-quilômetro da BYD registraram valorização média de 1,77%, os seminovos tiveram queda de 0,60%. Na GWM, os veículos novos praticamente mantiveram estabilidade, com alta de 0,03%, enquanto os seminovos recuaram 0,51%.

Essa oscilação chama a atenção das instituições financeiras porque o valor de revenda do automóvel influencia diretamente nas operações de crédito, financiamentos com valor residual e até os modelos de assinatura de veículos. Quanto maior a incerteza sobre o preço futuro de um carro, maior é o desafio para calcular os riscos e a rentabilidade das operações.

Ao mesmo tempo, as condições comerciais oferecidas pelas fabricantes podem estimular uma mudança de comportamento entre os consumidores. Preços

mais competitivos, bônus e taxas atrativas de financiamento tornam os veículos novos uma alternativa cada vez mais próxima do mercado de usados.

Para os bancos, isso significa também ampliar parcerias com as novas montadoras. Executivos do setor avaliam que os veículos chineses apresentaram uma evolução significativa em qualidade, tecnologia e competitividade, e que esse movimento ainda está apenas começando.

A entrada dessas marcas, portanto, não representa apenas uma nova disputa entre fabricantes. Ela está redesenhando a relação entre montadoras, bancos e consumidores. O carro chinês, que há alguns anos ainda buscava espaço no imaginário do brasileiro, passa agora a influenciar preços, estratégias de financiamento e o próprio valor dos veículos que já estão nas garagens.

Em um mercado cada vez mais competitivo e tecnológico, a grande questão para os próximos anos será acompanhar a velocidade dessa transformação. Para consumidores, surgem mais opções e condições potencialmente mais vantajosas. Para bancos e financeiras, o desafio será entender — e antecipar — o comportamento de um mercado que já não funciona exatamente como funcionava antes. ■



Foto: Divulgação BYD

# São José ganha a 1ª Feira Queijista

// POR CHEF RODRIGO CARDOSO

A primeira edição da Feira Queijista da Bendito Seja entrou para o calendário gastronômico de São José dos Campos como um verdadeiro sucesso. Realizado no dia 15 de agosto, o evento reuniu produtores artesanais, especialistas, chefs e apaixonados pela boa gastronomia em uma manhã de sabores, conhecimento e valorização dos produtos de origem.

A **Padaria Artesanal Bendito Seja**, no Parque Industrial, se transformou em um grande ponto de encontro para quem aprecia queijos artesanais, charcutaria, vinhos, azeites e tantas outras preciosidades produzidas com qualidade, tradição e identidade. Com entrada gratuita, a feira aproximou o público dos produtores e mostrou, na prática, a força e a riqueza da gastronomia artesanal brasileira.

A curadoria do evento, realizada em parceria com o Colunista do Meon, chef Rodrigo Cardoso, e a queijista Carla Serrano, reuniu nomes importantes do segmento e produtos de queijarias premiadas de São Paulo e Minas Gerais.

Marcaram presença representantes de marcas como Pérola da Serra, Queijaria 50, Di Capre, Garrafão de Alagoa, Almeida Guimarães, Lá de Madre, Queijaria da Estância e Estância Silvania, além das Queijarias Piemonte e Brivido, Azeite Colhida, Empório Dom Pasqual e Cortiça Vinhos.

A chef Anouk Migotto, referência gastronômica na Serra da Mantiqueira, apresentou “O Caminho do Queijo: da entrada à sobremesa”, conduzindo o público por uma saborosa experiência em que o queijo foi protagonista do início ao fim.



Foto: Divulgação

Outro momento especial foi a oficina “Monte como um especialista: da tábua ao sanduíche perfeito”, comandada pelo chef Rodrigo Cardoso, mostrando que a gastronomia também se constrói com técnica, criatividade e, principalmente, boas escolhas de ingredientes.

A “Bendito” acertou em cheio ao abrir suas portas para esse encontro. E, pelo sucesso desta primeira edição, fica a expectativa de que a Feira Queijista volte ainda maior, consolidando-se como uma importante celebração da produção artesanal e da boa gastronomia em nossa região.

Que venham as próximas edições! ■



**CHEF CARDOSO**

Rodrigo Cardoso, gastrônomo e fundador da Docardoso Gastronomia & Eventos.  
@docardosogastronomia  
chefrodrigo@meon.com.br

Foto: Divulgação



Foto: Divulgação



/// editores&amp; gente&amp;gestão

## Tem vaga. Tem gente procurando. Por que esse encontro não acontece?

// POR FABI VIEIRA

**A** Emprega Mais Vale colocou empresas e candidatos frente a frente e expôs um paradoxo do mercado de trabalho: enquanto profissionais dizem que faltam oportunidades, empresas afirmam que não conseguem contratar.

De um lado, pessoas procurando emprego. Do outro, empresas procurando pessoas. Parece uma equação simples, mas os números mostram um desencontro.

Segundo a FGV IBRE, 53,6% dos brasileiros ouvidos no trimestre encerrado em fevereiro de 2026 consideravam difícil ou muito difícil conseguir trabalho. Na outra ponta, a Pesquisa de Escassez de Talentos 2026, do ManpowerGroup, revela que 80% dos empregadores brasileiros enfrentam dificuldades para encontrar os profissionais de que precisam.

Em São Paulo, o índice chega a 88%.

Foi impossível não pensar nisso durante a Emprega Mais Vale, realizada no Shopping Jardim Oriente, em São José dos Campos.

A feira reuniu cerca de mil oportunidades e fez algo significativo: tirou empresas e recrutadores de seus ambientes tradicionais e os colocou diante das pessoas.

Currículos foram entregues, dúvidas esclarecidas e, principalmente, conversas aconteceram. O ManpowerGroup apontou um descompasso entre as habilidades procuradas pelas organizações e aquelas disponíveis no mercado.

Um elemento apareceu repetidamente: comunicação. Saber apresentar competências, ouvir, perguntar, receber feedback e construir relações tam-

**FABI VIEIRA**

Especialista em Comunicação Estratégica e fundadora do Instituto Fala Comigo.  
[fabivieira@institutofalacomigo.com](mailto:fabivieira@institutofalacomigo.com)

bém é empregabilidade.

Talvez essa seja a grande mensagem deixada pela Emprega Mais Vale: não faltam apenas vagas ou profissionais. Faltam pontes.

Entre o “não encontro emprego” e o “não encontro pessoas”, existe um ruído que precisa ser compreendido. ■

**REGINA LARANJEIRA BAUMANN**  
*Em Busca da Liberdade*

“ Porque, às vezes, para seguir em frente, é preciso apenas soltar as amarras. ”

## Toda travessia começa por uma escolha.

Em *Travessias – Em Busca da Liberdade*, quatro mulheres embarcam em um cruzeiro, mas o destino real é o reencontro consigo mesmas. Uma história sobre coragem, amizade, segredos, recomeços e, sobretudo, liberdade.



À VENDA NAS LIVRARIAS  
**SHOPPING COLINAS E CENTER VALE**  
SÃO JOSÉ DOS CAMPOS – SP

Um livro para rir, chorar, refletir...  
e seguir em frente.

**PERMITA-SE ESTA TRAVESSIA.**

/// editores &amp; veterinária

## Esteira Aquática: uma forte aliada na manutenção de vida do seu pet

// POR DRA. DANIELLA SANTUCCI

A esteira aquática tem-se afirmado como recurso valioso na reabilitação de cães e gatos, oferecendo exercício controlado com impacto reduzido e promovendo ganho funcional e bem-estar, inclusive em pacientes geriátricos.

A combinação da flutuabilidade com a esteira aquática possibilita o ganho de massa muscular, uma vez que o animal precisa vencer a resistência da água durante o exercício. Esse trabalho contribui não apenas para o desenvolvimento da força, mas também para o aumento da resistência muscular, favorecendo, consequentemente, o ganho de massa, sendo indicada em displasia coxofemoral, osteoartrite, atrofia muscular, pós-operatório ortopédico e declínio funcio-

nal relacionado à idade.

O efeito hidrostático e a temperatura aquecida reduzem dor e inflamação, favorecendo padrões de marcha mais simétricos, aumento da amplitude articular e correção de encurtamentos, aspectos cruciais em idosos que apresentam sarcopenia e rigidez articular. Em felinos e geriátricos, a adaptação cuidadosa — manejo do estresse, sessões mais curtas, supervisão experiente e avaliação de comorbidades — é essencial.

Avaliação veterinária prévia e plano individualizado com progressão gradual de velocidade, inclinação e duração maximizam benefícios e minimizam riscos; monitoramento de sinais vitais, dor e fadiga assegura segurança. Integrada à fisio-



Foto: Divulgação

**DRA. DANIELLA SANTUCCI**  
Médica-veterinária, CRMV-SP 53399.  
@dradanisantucci  
santucci.daniella@gmail.com

rapia em solo, eletroterapia e exercícios de cinesioterapia, laserterapia, dentre outras modalidades, a esteira aquática potencializa a recuperação funcional. ■

/// editores &amp; creators

## Creator Economy do Vale



Foto: Divulgação

**ALICE GOES**

Fundadora da ALIVE CREATORS,  
especializada em marketing de influência.  
@alivecreators  
alicesgc@gmail.com

// POR ALICE GOES

Assim que decidi abrir uma unidade da minha agência na minha cidade natal, São José dos Campos, sabia que o mercado de Creator Economy era um território a ser desbravado.

Em 2024, quando a ALIVE CREATORS chegou à cidade. Não existia, até então, uma agência especializada em Marketing de Influência atuando de forma estruturada na região.

Junto com a agência, trouxe também o Conexão ALIVE, um evento voltado ao mercado de influência e aos criadores de conteúdo. A iniciativa cresceu e conquistamos o apoio do Shopping Colinas e do Teatro Colinas, na terceira edição, em 2025, que passaram a receber o Conexão ALIVE. Em 5 de agosto deste ano, realizamos mais uma edição, reunindo nomes relevantes da Creator Economy.

Além da minha visão sobre UGC, creators e os caminhos da Creator Economy em 2026, tivemos a participação de Kelly Maria, que compartilhou sua trajetória da televisão à criação de conteúdo; Mateus Moreira, estrategista de influência do Grupo Oscar, falando sobre o mercado de afiliados e a Haus, plataforma de afiliados do grupo; e Ingrid Finger, que trouxe a força do storytelling tanto para a marca da sua família, a Goldfinger, quanto para sua própria atuação como criadora.

Mas, depois desses anos, uma pergunta ainda permanece: O Vale está preparado para trabalhar em conjunto e se tornar uma potência na Creator Economy nacional ou ainda estamos presos à mentalidade de painelinhas que só existe no interior e dificultam o crescimento do próprio mercado onde se está? ■

/// editores&amp; direito

## Você planeja os próximos dez anos. Já planejou o que vem depois deles?

// POR DIOGO MACHADO E CÉSAR BERTAZZONI

**C**onstruir patrimônio é difícil; preservá-lo é ainda mais. Quem investe deseja proteger a família, e isso envolve decisões duras. Da mesma forma, a transmissão do seu legado não pode ficar ao acaso.

O imposto sobre heranças e doações (ITCMD) vive uma transição nacional. Decisão patrimonial tomada por manchete costuma sair cara — não fazer nada, também.

Planejamento sucessório não é correr para doar, abrir uma holding ou repetir a receita do vizinho. É decidir, com conta feita, o que será transmitido, quando e sob quais condições — antes que a lei, o tempo ou o conflito familiar decidam por você.

Patrimônio se constrói com estratégia. Também se transmite com estratégia! ■



Foto: Divulgação

**DIOGO MACHADO E CÉSAR BERTAZZONI,**  
advogados nas áreas Trabalhista, Civil e Imobiliária.  
@mb.soc.advogados / diogo@machadoebertazzoni.com.br

/// editores&amp; direito

## Condomínios e Associações Vícios de Obra

// POR MARCELO GALVÃO

**A** garantia é um direito de quem adquire um imóvel, seja na planta ou pronto. Ela é obrigatória para todas as construções civis no Brasil e prevê a realização de obras em benefício dos proprietários, caso sejam necessárias, e são pagas pelas construtoras. Mas, como fazer com os condomínios e associações?

Bom, muitos acham que deve-se buscar apenas a reparação, mas até quando esperar? O prédio tem que estar em primeiro lugar, ou seja, os interesses do coletivo devem se sobrepor aos individuais. Em caso de negativa, após a devida notificação feita à construtora ao condomínio, este poderá entrar com a Ação de Obrigação de Fazer.

No entanto, o ajuizamento deste procedimento é conhecido por poucos e esta ação exige que a prova esteja pré-constituída, ou seja, o condomínio deverá apresentar

um conjunto probatório robusto, geralmente um Laudo Pericial. E quanto aos prazos?

O Superior Tribunal de Justiça tem entendido, que o prazo do artigo 26 do CDC não prejudica a ação em que se pretende a reparação do dano, aplicando-se, neste caso, o prazo prescricional previsto no artigo 205 do Código Civil.

O prazo do artigo 618 do CC é apenas de garantia da solidez da obra e da responsabilidade do empreiteiro, não se confundindo com prazo decadencial ou prescricional.

Temos precedentes específicos do STJ no sentido de que, a responsabilidade civil decorrente de inadimplemento contratual não se assemelha àquela advinda de danos causados por fato do produto ou do serviço (acidente de consumo). ■

Foto: Divulgação



**MARCELO GALVÃO**  
Advogado, OAB-SP.  
contato@marcelogalvao.com.br  
www.marcelogalvao.com.br

# A casa que acompanha as fases da vida

// POR BARBARA NOGUEIRA GOMES

A casa perfeita não é necessariamente aquela que atende exatamente às necessidades da família hoje. É aquela que consegue se adaptar quando essas necessidades mudam. A chegada dos filhos, o crescimento das crianças, o home office ou uma mudança na rotina são situações que podem transformar completamente a maneira como usamos os ambientes.

## Uma boa arquitetura também é uma forma de planejar o futuro.

### 1. Pense em ambientes que possam mudar de função

Nem todo cômodo precisa ter uma única finalidade. Um escritório pode futuramente se transformar em quarto de bebê. Um quarto de brinquedos pode se tornar um espaço de estudos. Uma sala íntima pode funcionar como home office ou quarto de hóspedes. Para isso, vale investir em ambientes com boas dimensões, iluminação natural e uma disposição de portas e janelas que permita diferentes configurações de mobiliário.

### 2. Aposte em móveis que acompanhem as mudanças

A marcenaria planejada é uma excelente ferramenta para criar flexibilidade. Armários com prateleiras reguláveis, bancadas que possam ter diferentes usos, módulos independentes e móveis que não sejam excessivamente específicos permitem atualizar o ambiente sem precisar refazer todo o projeto.

Em quartos infantis, por exemplo, uma boa estratégia é evitar que toda a marcenaria seja dimensionada exclusivamente para uma criança pequena. Uma bancada adequada para estudos e um armário que possa receber diferentes configurações podem acompanhar várias fases.

### 3. Deixe a infraestrutura preparada

Se existe a possibilidade de um ambiente receber futuramente uma televisão, um ar-condicionado, uma bancada de trabalho ou outro equipamento, vale prever a infraestrutura elétrica, dados e pontos necessários durante a obra.

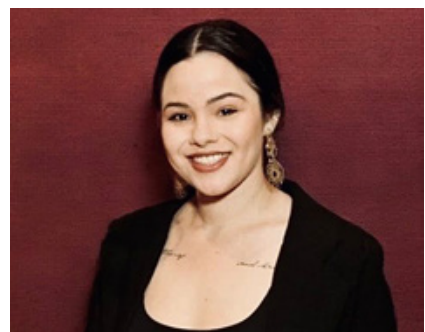


Foto: Divulgação

**BARBARA NOGUEIRA GOMES**  
Arquiteta e Urbanista, Especialista  
em Projetos Hospitalares em BIM  
@gomes.arqdesign

O mesmo vale para a iluminação. Criar diferentes circuitos permite que um mesmo ambiente tenha uma iluminação mais intensa para trabalhar e outra mais confortável para relaxar.

### 4. Escolha materiais que envelheçam bem

Isso não significa escolher apenas revestimentos neutros ou deixar a personalidade de lado. A ideia é utilizar elementos mais permanentes na base do projeto — pisos, revestimentos e marcenaria principal — e deixar as tendências e mudanças de estilo para itens mais fáceis de substituir.

Almofadas, cortinas, tapetes, pintura, objetos decorativos e até algumas luminárias podem transformar completamente um ambiente sem exigir uma grande reforma.

### 5. Valorize a circulação e a acessibilidade

Projetar pensando no futuro também significa pensar em conforto.

Circulações livres, portas com boas dimensões, pisos seguros, boa iluminação e ausência de obstáculos são escolhas que tornam a casa mais confortável para todos — independentemente da idade.

Essas soluções não precisam deixar a residência com aparência institucional. Pelo contrário: quando incorporadas desde o início, fazem parte naturalmente do projeto. ■



Foto: Divulgação

/// editores &amp; caminhos do envelhecer

## Muros Digitais: O idadismo estrutural e a busca pela inclusão humanizada

// POR LUIZ EDUARDO DOS SANTOS

A exclusão digital do idoso representa uma forma velada de violência institucional sustentada pelo idadismo. A dificuldade de acesso a canais digitais de serviços governamentais, como Meu INSS e Gov.br expõe essa fratura social: uma pessoa idosa busca acessar informações nas plataformas, mas se depara com uma enxurrada de termos técnicos e burocracia virtual, como o terrível reconhecimento facial.

Longe de ser um suporte, a digitalização dos serviços públicos e privados ergue barreiras que anulam a autonomia dessa população.

A substituição em massa dos menus físicos pelos cardápios em QR Code

ilustra o tamanho da exclusão moderna. O que o mercado vende como “modernidade e otimização” que funciona, na verdade, atua como um filtro de rejeição social para a população idosa.

O idoso é obrigado a possuir um smartphone moderno, ter acesso à internet móvel e dominar o foco da câmera para decodificar um link.

Privar o cliente do suporte impresso e do contato humano direto com o atendente é uma extensão da violência institucional cotidiana, violando diretamente o Estatuto do Idoso (Lei nº 10.741/2003), que assegura o direito à dignidade, ao respeito e à facilitação do acesso aos serviços públicos e privados.



Foto: Divulgação

**LUIZ EDUARDO DOS SANTOS**

Gerontólogo, mestre pela UFSCar e coordenador do PAIDESPI.

@luedusann

luedusann@gmail.com

Além disso, essa prática contraria a Lei Brasileira de Inclusão (Lei nº 13.146/2015), que prevê a acessibilidade digital como um direito fundamental.

A tecnologia, que deveria servir como uma ponte de facilitação para a sociedade, passa a operar como um muro invisível de confinamento, reduzindo a dignidade da pessoa idosa e forçando-a ao isolamento social em atividades que deveriam ser de puro lazer. ■

/// editores &amp; além do salto

## Antes do salto, a sombra



Foto: Divulgação

// POR PRÍCILA ALVES

Há saltos que começam muito antes de darmos o primeiro passo. Começam quando voltamos a luz para nós mesmas e temos coragem de olhar para aquilo que, durante muito tempo, preferimos não enxergar.

Nos últimos tempos, percebi que estava diante de mais um salto. E, antes de seguir adiante, precisei olhar para dentro. Para os meus medos, minhas frustrações, minhas expectativas e também para partes de mim que eu gostaria de esconder.

Foi então que compreendi a sombra de outra maneira.

Na Psicologia Analítica de Carl Jung, a sombra representa aspectos de nós mesmos que foram rejeitados, negados ou deixados à margem da consciência. Mas ela não é necessariamente aquilo que há de

ruim em nós. Muitas vezes, guarda justamente aquilo que precisamos reconhecer para nos tornarmos mais inteiros.

Olhar para a sombra não significa permanecer nela. Significa iluminar o que antes nos governava sem que percebêssemos. Talvez seja esse um dos sentidos mais profundos da individualização: não nos tornarmos perfeitos, mas mais conscientes de quem somos.

E quando deixamos de fugir de nós mesmos, algo muda. O medo pode continuar existindo, mas já não precisa decidir por nós. Talvez, então, o salto não seja um movimento para longe de quem somos, mas um movimento em direção a quem podemos nos tornar. Porque, antes de saltar, precisamos ter coragem de nos encontrar. ■

**PRÍCILA ALVES**Psicanalista, educadora e coidealizadora do Além do Salto.  
alemdosalto@yahoo.com

/// editores &amp; direito

# Entre a Proteção e o Delito: os limites do planejamento patrimonial

// POR FREDIANO TEODORO

A internacionalização de capitais e a complexidade dos mercados financeiros impulsionaram a busca por ferramentas de proteção patrimonial, organização sucessória e eficiência fiscal. Instrumentos como holdings, fundos de investimento exclusivos, trusts e offshores tornaram-se corriqueiros na gestão de ativos. Paralelamente, o Direito Penal Econômico, amparado nos conceitos de sociedade de risco e criminalidade de acumulação, expandiu sua atuação. O combate às infrações econômicas passou a exigir um forte controle preventivo, estruturado sob a forma de regulação administrativa e financeira.

Essa realidade gera uma inevitável tensão dogmática entre a liberdade constitucional de auto-organização patrimonial e a repressão ao branqueamento de capitais. No Brasil, a fiscalização preventiva ocorre por meio de uma colaboração entre a iniciativa privada e o Estado, o qual transfere aos agentes do mercado o dever de agir como guardiões da regularidade das transações. Órgãos como o Banco Central (BACEN), a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), a Receita Federal e o COAF integram essa rede.

O BACEN impõe deveres de conformidade como as diretrizes “Know Your Customer”, “Know Your Employee” e “Know Your Partner”, monitorando anomalias nas transações financeiras. A CVM exige a identificação do beneficiário final, punindo o uso de estruturas societárias multinacionais ou fundos fechados que visem ocultar o real controlador. O COAF recebe notificações de atos suspeitos e elabora Rela-

**FREDIANO TEODORO**Advogado criminalista,  
doutor e mestre em Direito  
Penal pela PUC-SP.

@rgtadv

frediano@rgtadv.com.br

tórios de Inteligência Financeira (RIF) para órgãos de persecução penal. O STF, inclusive, já validou esse compartilhamento de dados sem autorização judicial prévia, desde que resguardado o sigilo por vias formais auditáveis.

A atribuição de responsabilidade penal aos consultores técnicos (advogados, contadores e gestores) é tema de grande debate dogmático. A linha que separa o legítimo planejamento patrimonial da cumplicidade criminosa reside no desvio de finalidade das ações profissionais. A neutralidade do ato profissional desaparece quando a assessoria jurídica ou financeira não apresenta qualquer propósito econômico ou societário lícito além da sonegação ou ocultação, ou quando é moldada estritamente para viabilizar fraudes. Sob a ótica subjetiva, exige-se dolo: o profissional deve criar de forma intencional barreiras para ocultar a origem ilícita dos fundos.

A jurisprudência brasileira baliza de forma estrita o tipo penal de lavagem. O STF entende que atos integrados de recebimento de vantagem indevida não configuram, por si sós, lavagem de capitais, sendo exigida conduta autônoma de dissimulação posterior. De igual modo, o STJ pacificou que a mera manutenção de valores ilícitos em contas bancárias, mesmo de terceiros, sem o escopo de reintroduzir os bens com aparência de licitude na economia, não preenche o tipo objetivo do delito. Assim, o planejamento patrimonial legítimo encontra guarida na jurisprudência dos Tribunais Superiores, que vem atuando de forma a coibir a criminalização arbitrária da atividade técnica. ■

*‘Showgirls’: um fracasso que a história transformou em clássico*

# ARTE & ENTERTENIMENTO

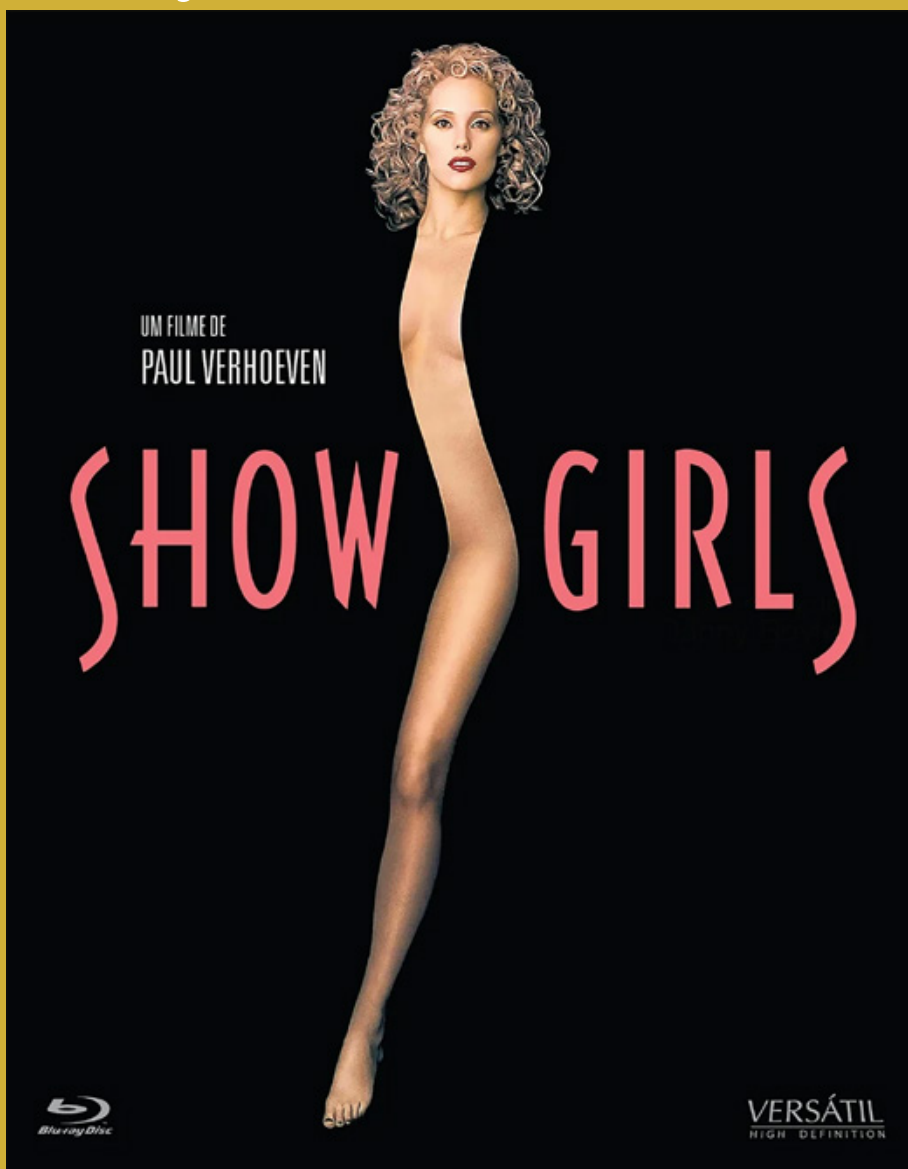


Imagem: Divulgação

**Poucos filmes tiveram um destino tão curioso quanto “Showgirls”. Lançado em 1995, o longa foi massacrado pela crítica, fracassou nas bilheterias e se tornou sinônimo de exagero, mau gosto e ambição desmedida. O impacto foi devastador, especialmente para Elizabeth Berkley, que acabava de deixar para trás a imagem da adolescente de Saved by the Bell em busca de uma carreira madura no cinema.**

Realmente. Na época de sua estreia, foi um desastre. A crítica o massacrrou, o público o rejeitou e a bilheteria ficou muito aquém das expectativas. A imprensa não economizou adjetivos: exagerado, vulgar, ridículo. O filme conquistou o indesejado Framboesa de Ouro e passou a figurar nas listas dos piores filmes já produzidos em Hollywood.

**Mas a maior vítima daquela recepção não foi o diretor Paul Verhoeven nem os produtores. Foi Elizabeth Berkley.**

A atriz tinha apenas 23 anos e buscava romper a imagem da adolescente de Saved by the Bell. Showgirls seria sua porta de entrada para uma carreira adulta no cinema. O efeito foi exatamente o contrário. Ela perdeu o agente, deixou de receber convites importantes e viu uma carreira promissora praticamente desaparecer antes mesmo de começar.

O curioso é que, passadas três décadas, a história passou a ser contada de outra maneira.

O filme foi redescoberto. Ganhou sessões especiais,

estudos acadêmicos, admiradores apaixonados e o status de obra cult. Críticos passaram a enxergar nele uma sátira mordaz à indústria do entretenimento, ao culto do sucesso e à mercantilização do corpo feminino. O que antes era considerado um desastre começou a ser visto como uma obra ousada, provocativa e, talvez, incompreendida.

O próprio Paul Verhoeven reconheceu, anos depois, que Elizabeth Berkley foi tratada de forma injusta. Admitiu que a responsabilidade pelas escolhas da personagem era dele e lamentou que a indústria tivesse colocado sobre os ombros da atriz o peso de um fracasso que era coletivo.

Essa talvez seja a parte mais fascinante da história.

Hollywood absolveu o filme. Mas não conseguiu devolver à atriz os anos que ela perdeu.

Existe uma crueldade silenciosa nisso. O cinema revisou sua opinião. Os críticos voltaram atrás. O público mudou de perspectiva. Mas o reconhecimento chegou tarde demais para quem pagou o preço mais alto.

Assistir a Showgirls hoje é uma experiência muito diferente daquela de 1995. Não porque o filme tenha mudado, mas porque nós mudamos. Nossa forma de olhar para a arte, para a sexualidade feminina e para a própria indústria cinematográfica tornou-se mais complexa e menos apressada.

Talvez Showgirls continue não sendo um grande filme para todos os gostos. Mas certamente é um filme importante. Não apenas pelo que mostra na tela, mas pela história que construiu fora dela.

Ao terminar a sessão, fiquei pensando que essa talvez seja uma das maiores ironias do cinema: um filme pode ser condenado em poucos dias e levar décadas para ser compreendido. Infelizmente, as pessoas que carregam esse fracasso nem sempre têm a mesma oportunidade de serem redescobertas.

**No fim, Showgirls acabou ensinando uma lição além de Hollywood. O julgamento imediato costuma ser implacável. O tempo, porém, é um crítico muito mais sábio. Às vezes, ele absolve uma obra. Pena que nem sempre consegue reparar a vida de quem foi injustamente condenado junto com ela.**



Foto: Divulgação



Foto: Divulgação

# aconteceu virou meon

## EVENTO LANÇA NOVO ARRANHA-CÉU EM SÃO JOSÉ

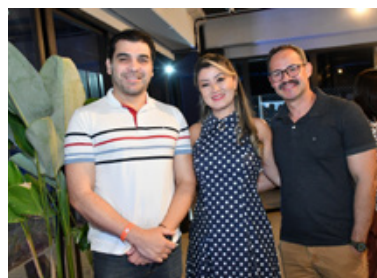
São José dos Campos recebeu o lançamento do Sky Breeze, empreendimento desenvolvido para atender às novas famílias que desejam permanecer na Zona Sul da cidade, elevando o padrão de moradia e qualidade de vida.



Gislene Teixeira e Jeidzon Palácio



Cleusa Dias e José Fedato



Carlos Lessa, Cintia Suemi e Valmir Moreira



José Renato Fedato, Alan Kutassy e Mário Muniz



Frediana Fedato, Vitor Fedato, André Fedato e Arthur Fedato

Fotos: Gilberto Freitas

## LEITURA PRIVILEGIADA

O lançamento oficial de “Nazira: Eu Resolvo”, livro de estreia de Tiago Toledo, será realizado, em breve, mas alguns leitores já tiveram o privilégio de conhecer a obra em primeira mão.

Inspirado na trajetória de Nazira Madureira, mãe do autor, o livro apresenta uma emocionante história real de força, coragem, empreendedorismo e união familiar.

Mais do que uma homenagem, a publicação retrata a determinação de uma mulher que criou os filhos sozinha, venceu desafios e transformou a expressão “eu resolvo” em uma filosofia de vida.

A expectativa agora é pelo lançamento, que promete emocionar o público e revelar uma história genuinamente brasileira de superação e amor à família.



Tiago Toledo



Fotos: Divulgação

# GRUPO MEON REÚNE AUTORIDADES E EMPRESÁRIOS PARA APRESENTAR PROJETO NATAL ILUMINADO EM SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

Autoridades, empresários, representantes de shopping centers e lideranças de entidades de classe reuniram-se, no dia 27 de agosto, na Enoteca Ferreti, para conhecer a proposta do Natal Iluminado de São José dos Campos. Realizado pelo Grupo Meon de Comunicação, o jantar marcou o primeiro passo para a construção de um projeto coletivo destinado a valorizar a cidade durante o período natalino.

O encontro aproximou representantes do poder público e da iniciativa privada em torno de um objetivo comum: unir esforços para criar uma programação capaz de envolver diferentes regiões do município, estimular a participação da população e fortalecer setores como comércio, serviços, gastronomia, hotelaria, turismo e entretenimento.



A advogada e empresária Regina Laranjeira Baumann, fundadora e diretora-executiva do Grupo Meon de Comunicação e idealizadora da iniciativa, ressaltou que o propósito é proporcionar a São José dos Campos uma celebração natalina à altura de sua projeção regional e nacional.

“Queremos reunir toda a população em torno de um projeto capaz de levar alegria às pessoas em um período tão simbólico. O Natal chega depois de um ano exaustivo, marcado por desafios e lutas para toda a humanidade, mas traz consigo o florescimento da esperança em um novo ciclo de paz, saúde, amor e prosperidade. Nossa intenção é que a cidade viva esse sentimento coletivamente e que cada cidadão se reconheça e participe dessa celebração”, afirmou.

Pessoas, empresas e entidades interessadas em participar do Natal Iluminado devem entrar em contato com o Grupo Meon de Comunicação pelo WhatsApp **(12) 98280-1444** ou pelo e-mail **redacao@meon.com.br**.

Fotos: Dina Cardoso

Fotos: Dina Cardoso

# Terceirização de frota:

## quando alugar passa a ser uma decisão estratégica



// POR REDAÇÃO

**E**m um cenário empresarial cada vez mais competitivo, reduzir custos, ganhar eficiência e concentrar esforços no negócio principal são desafios constantes. É nesse contexto que a terceirização de frotas vem ganhando espaço entre empresas de diferentes segmentos. Em vez de imobilizar capital na compra de veículos, muitas organizações estão optando pelo aluguel de carros como uma solução mais flexível, previsível e eficiente.

A lógica é simples: ao comprar uma frota, a empresa assume uma série de responsabilidades que vão muito além do investimento inicial. Documentação,

impostos, seguro, manutenção, pneus, depreciação, revenda e gestão dos veículos passam a fazer parte da rotina administrativa. Com a terceirização, grande parte dessas tarefas fica sob responsabilidade da locadora, permitindo que a empresa contratante concentre sua estrutura e seus profissionais naquilo que realmente importa para o negócio.

Outra vantagem importante está na previsibilidade dos custos. No modelo de locação, a empresa consegue planejar melhor suas despesas, evitando gastos inesperados com manutenção ou problemas relacionados à desvalorização dos veículos.

A terceirização também oferece flexibilidade para acompanhar as necessidades da empresa. A frota pode ser dimensionada de acordo com a operação e renovada periodicamente, permitindo que os colaboradores utilizem veículos mais novos, seguros e adequados às atividades desempenhadas. Para empresas que possuem equipes comerciais, atendimento externo, operações logísticas ou profissionais que percorrem longas distâncias, essa flexibilidade pode representar um ganho significativo de produtividade.

É justamente nessa proposta que a Nova Aluguel se destaca, oferecendo às empresas uma alternativa para transformar a gestão da frota em uma operação mais simples e eficiente. Ao terceirizar os veículos, o empresário deixa de se preocupar com a administração de um patrimônio que se desvaloriza ao longo do tempo e passa a contar com uma solução voltada à mobilidade e às necessidades reais da empresa.

Mais do que simplesmente disponibilizar carros, o aluguel de veículos para empresas representa uma mudança de conceito: a frota deixa de ser um patrimônio para se tornar um serviço. Isso significa mais agilidade para ampliar ou reduzir a quantidade de veículos, possibilidade de trabalhar com modelos adequados a cada função e menos recursos financeiros comprometidos com ativos que perdem valor.

Em tempos de busca permanente por eficiência, alugar em vez de comprar pode significar transformar um custo fixo e uma complexa operação administrativa em uma solução de mobilidade planejada. E, para empresas que querem crescer sem aumentar desnecessariamente sua estrutura, contar com uma parceira especializada, como a Nova Aluguel, pode fazer toda a diferença. ■

# A NOVA chegou a Santo André!



Agora, o **ABC Paulista** conta com a NOVA para você seguir viagem com liberdade, praticidade e segurança.



📍 Faça uma visita!



Rua Giovanni Battista Pirelli, 155 - Estacionamento do Atrium Shopping – Piso -2 - Vila Homero Thon - Santo André/SP

RESERVE  
AGORA!



📞 12 3307-7077  
[www.novaaluguel.com.br](http://www.novaaluguel.com.br)

**nova**  
aluguel de carros



*Criando  
memórias  
juntos.*

