

# LIDE

Ano 15 - nº 96 | 2020

DORIA EDITORA



R\$ 15,00

**EMPREENDEDORISMO**  
FINTECHS BRASILEIRAS  
RECEBERAM MAIS DE  
R\$ 5 BILHÕES EM  
APORTES ESTE ANO

## EDUARDO FISCHER E RAFAEL MENIN

COM EXPERIÊNCIA DE  
COMPRA 100% DIGITALIZADA,  
MRV ALCANÇA RECORDE  
HISTÓRICO DE VENDAS

**MERCADO**  
**IMOBILIÁRIO**  
JUROS BAIXOS  
TORNAM  
OS IMÓVEIS  
IMPORTANTE  
OPÇÃO DE  
INVESTIMENTO

# UM COMPARATIVO DE ALTA CLASSE.



COMPARATIVO ENTRE SUVs  
PREMIUM DE 7 LUGARES.



DADOS TÉCNICOS	MERCEDES-BENZ	CAOA CHERY
MODELO	GLB 200	<b>TIGGO 8</b>
MOTOR	1.3 TGDI	<b>1.6 TGDI</b>
POTÊNCIA	163 cv	<b>187 cv</b>
TORQUE kgf.m	25,5	<b>28,0</b>
ACELERAÇÃO 0-100	9,1 SEG.	<b>8,7 SEG.</b>
CÂMBIO	7 DCT	<b>7 DCT</b>
PORTA-MALAS (VOL. MÁX.)	1.680 LITROS	<b>1.930 LITROS</b>
COMPRIMENTO	4.634 mm	<b>4.700 mm</b>
PROCEDÊNCIA	MÉXICO	<b>BRASIL</b>
PREÇO	R\$ 299.900	<b>R\$ 168.600</b>

## NOTA

ESTE ANÚNCIO, COMO OUTROS DE SEMELHANTE TEOR, TEM POR FINALIDADE INFORMAR NOSSOS CLIENTES SOBRE O POSICIONAMENTO DE NOSSO PRODUTO DIANTE DOS CONCORRENTES, OFERECENDO-LHES ANÁLISE COMPARATIVA DE DADOS TÉCNICOS DE CONSTRUÇÃO, VISANDO ORIENTAR E FACILITAR SUA DECISÃO DE COMPRA.



No trânsito, dê sentido à vida.



**CAOA CHERY**  
QUALIDADE, TECNOLOGIA E DESIGN



*Para todo mal,  
imagine a cura.*

Para você imaginar sempre o melhor, a EMS realiza pesquisas inovadoras, investe em tecnologia e desenvolve novos medicamentos que cuidam da sua saúde.



Sua saúde merece



### Estações de trabalho

Modulares e sobre rodízios, possibilitam diferentes layouts e um ambiente flexível, pronto para criar e empreender.

Design: Novidário



### Cabines individuais

Para usos rápidos, proporciona privacidade e concentração em espaços colaborativos e de convivência.

Design: Novidário

Somos uma indústria singular de mobiliário. Atendemos às novas demandas do espaço contemporâneo, que exigem flexibilidade, conforto e acolhimento para quem estuda e trabalha.

  
**maqmóveis**

Inovação e flexibilidade, para espaços atuais.

 @maqmoveisoficial

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

A ARTE INSPIRADA NA NATUREZA



Bailarina da Natureza  
Madeira de floresta de manejo  
262 x 110 x 100 cm



Rua Brás Melilo, 91  
São Paulo - SP  
11 3842-7994  
[www.biadoria.com.br](http://www.biadoria.com.br)  
@artebiadoria  
ateliabiadoria





# 19º FÓRUM EMPRESARIAL

LIDE



DE **10** A **12**  
■ DEZEMBRO  
São Paulo - SP



O líder de todos  
os fóruns.

TEMA CENTRAL 2020

“BRASIL: COMO SUPERAR OS DESAFIOS FRENTE  
AOS CENÁRIOS NACIONAL E MUNDIAL”

Para mais informações, acesse: [lideglobal.com](http://lideglobal.com)



Mais uma iniciativa LIDE.  
Quem é líder, participa.

REALIZAÇÃO:



O MAIOR  
RECONHECIMENTO  
AOS QUE COLOCAM  
O BRASIL EM  
EVIDÊNCIA



**17 de dezembro**

Palácio dos  
Bandeirantes  
São Paulo - SP



Conheça os premiados 2020:

**HOMENAGEM ESPECIAL**  
BRADESCO  
ITAÚ  
SANTANDER

**LÍDER EM AGRONEGÓCIOS**  
BASF

**LÍDER EM COMUNICAÇÃO**  
CNN BRASIL

**LÍDER EM EDUCAÇÃO**  
SEB

**LÍDER EM ENERGIA**  
ENEL

**LÍDER EM GRUPO ECONÔMICO**  
JSL

**LÍDER EM INFRAESTRUTURA**  
VOTORANTIM

**LÍDER EM INOVAÇÃO DE SERVIÇO**  
RAPPI

**LÍDER EM LOGÍSTICA E TRANSPORTE**  
RUMO

**LÍDER EM METALURGIA E MINERAÇÃO**  
CSN

**LÍDER EM SAÚDE**  
HOSPITAL ISRAELITA ALBERT EINSTEIN

**LÍDER EM SERVIÇOS**  
VERZANI & SANDRINI

**LÍDER EM TECNOLOGIA**  
MICROSOFT BRASIL

**LÍDER EM VAREJO**  
CARREFOUR

**DESTAQUES DE 2020**  
LOCALIZA  
MAGAZINE LUIZA  
PETZ

**LÍDER EM AUTOMOBILÍSTICO**  
TOYOTA

**LÍDER EM CONSTRUÇÃO CIVIL**  
MRV

**LÍDER EM ELETRÔNICOS**  
SAMSUNG

**LÍDER EM FARMACÊUTICO**  
EMS

**LÍDER EM INDÚSTRIA DIGITAL**  
AWS

**LÍDER EM INOVAÇÃO NA SAÚDE**  
AMIL

**LÍDER EM INSTITUIÇÃO FINANCEIRA**  
XP INVESTIMENTOS

**LÍDER EM MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS**  
GE

**LÍDER EM PAPEL, CELULOSE E PAPELÃO**  
KLABIN

**LÍDER EM SEGUROS**  
PORTO SEGURO

**LÍDER EM SIDERURGIA**  
USIMINAS

**LÍDER EM TELECOM**  
VIVO

**LÍDER EM VEÍCULOS PESADOS**  
MAN

# SUMÁRIO

edição de novembro

24

Capa

MRV potencializa vendas por meio de inovadora plataforma de soluções habitacionais



## 16 Carta

Construtores de sonhos

## 18 Entrevista

Andries Oudshoorn, CEO da OLX Brasil, detalha os próximos passos da companhia no mercado imobiliário

## 30 Finanças

Segurança e rentabilidade fazem investidor brasileiro ampliar leque de opções internacionais

## 34 Varejo

Versão brasileira dos strip malls americanos atrai lojistas e consumidores



88 Hotel

Royal Mansour, um paraíso exclusivo no coração de Marrakech

## 92 Aconteceu

LIDE promove debates entre grandes nomes da economia

## 96 Filiados

Andreani Logística, Petz, Unitcare e MedPlus reforçam o LIDE

## ESPECIAL MERCADO IMOBILIÁRIO

### 52 Tecnologia

Transformação digital gera oportunidades e resolve antigos problemas

### 60 Em alta

Busca por imóveis mais amplos potencializa o mercado de alto padrão

42

Cenário

Setor mostra recuperação em 2020 e volta a atrair investidores



## ESPECIAL EMPREENDEDORISMO

74

Setor

Franchising segue como porta de entrada para empreendedores

### 68 Panorama

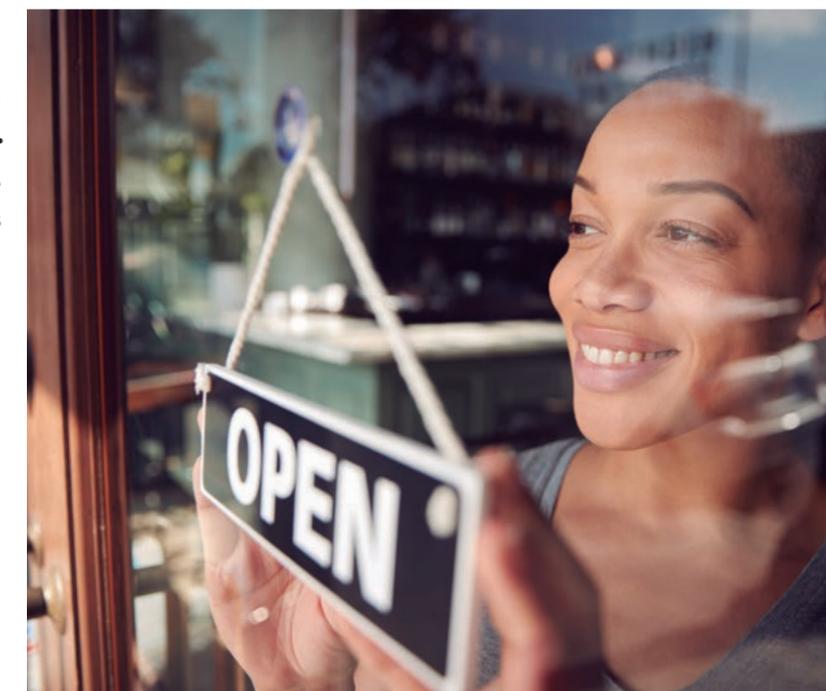
Soft skills e digitalização são essenciais para o sucesso profissional

### 78 Perfil

A trajetória visionária de Sergio Zimmerman, CEO da rede Petz

### 82 Planejamento

Fintechs recebem mais de R\$ 5 bilhões em aportes financeiros



# CONSTRUTORES DE SONHOS

Apesar da crise provocada pela pandemia do novo coronavírus, o setor imobiliário manteve sua trajetória de crescimento e geração de empregos. De acordo com a Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip), o número de imóveis financiados no primeiro semestre do ano foi 35% maior que no mesmo período de 2019.

Com a taxa Selic em seu patamar mais baixo da história, mudanças no protocolo de financiamento imobiliário e iniciativas dos bancos privados para facilitar a oferta de crédito, a aquisição da casa própria ou a compra de imóveis como forma de investimento passaram a ser uma opção real para milhares de brasileiros.

Para retratar esse momento único do mercado imobiliário, a reportagem de capa conta a trajetória da MRV – a maior construtora da América Latina – e como a transformação digital da companhia tem influenciado decisivamente seus resultados. Rafael Menin e Eduardo Fischer, ambos copresidentes da empresa, detalham o papel da responsabilidade social e ambiental para fortalecimento da marca ao longo dos anos.



GUSTAVO RAMPINI

Confira também entrevista com o CEO da OLX Brasil, Andries Oudshoorn. O executivo fala sobre a recente aquisição do Grupo ZAP. A partir de agora, a empresa passa a operar no setor imobiliário com posicionamentos complementares para atender as diferentes demandas de consumidores finais, anunciantes privados e profissionais da área.

Está edição traz ainda um especial sobre empreendedorismo que mostra como as jovens empresas têm aproveitado para capitanear novos investidores em busca de ideias e projetos a serem edificados. Como opção de destino para suas férias, apresentamos o Royal Mansour, um paraíso luxuoso localizado no coração de Marrakech.

Ótima leitura!

ANA LÚCIA VENTORIM  
DIRETORA EDITORIAL

## L I D E

www.revistalide.com.br

**PUBLISHER**  
Celia Pompeia

**DIRETORA EDITORIAL**  
Ana Lúcia Ventorim

**CONSELHO EDITORIAL**  
Ana Lúcia Ventorim  
Celia Pompeia  
João Doria Neto

**EDITORA**  
Ana Lúcia Ventorim

**COORDENADORES DE CONTEÚDO**  
Alan Cruz  
José Claudio Pimentel

**EDIÇÃO, REDAÇÃO E ARTE**  
Agência StartUP Comunicação  
www.agenciastartup.com.br  
edgar@agenciastartup.com.br  
11 2369-1707 / 11 99972-6898

**DIRETORA GERAL DE PUBLICIDADE**  
Beatriz Cruz  
biacruz@grupodoria.com.br

**GERENTE EXECUTIVA DE PUBLICIDADE**  
Larissa Dalete  
larissadalete@grupodoria.com.br

**PUBLICIDADE**  
Debora Leopoldo  
deboraleopoldo@grupodoria.com.br

Flávia Marangoni  
flaviamarangoni@grupodoria.com.br

**OPERAÇÕES COMERCIAIS**  
Katia Moreno  
katiamoreno@grupodoria.com.br

**VICE-PRESIDENTE EXECUTIVA**  
Celia Pompeia  
celiapompeia@grupodoria.com.br

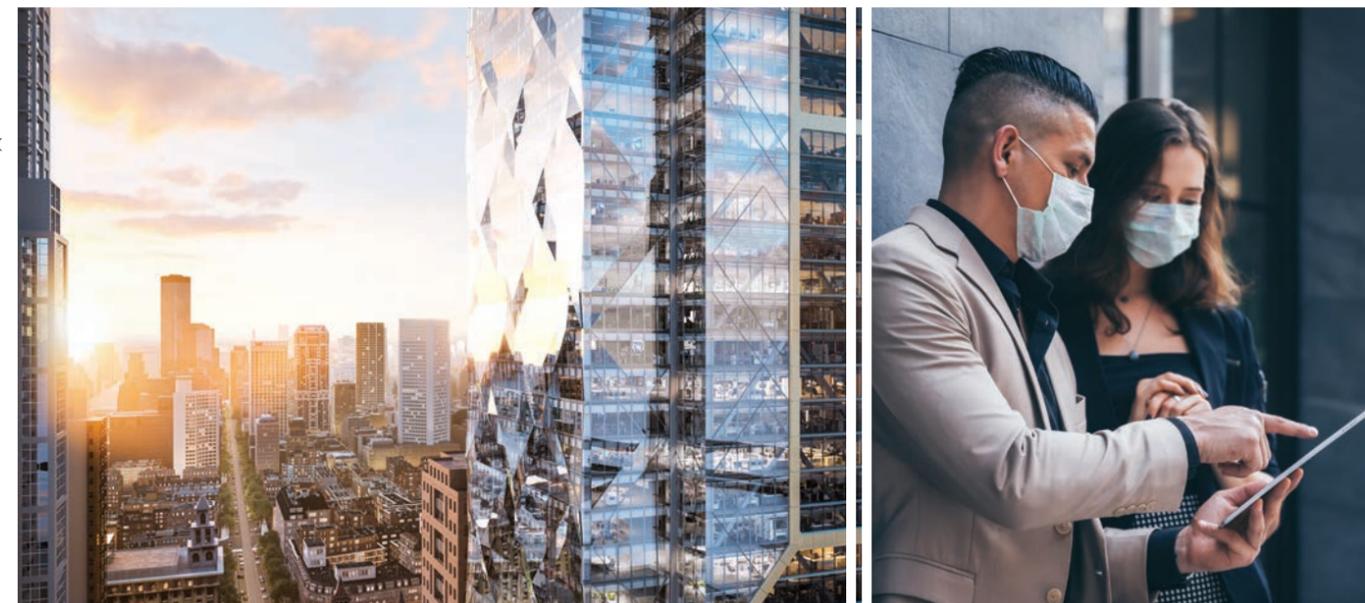
**UMA PUBLICAÇÃO**  
**DORIA EDITORA**

Av. Brigadeiro Faria Lima, 2.277, 11º andar,  
Jardim Europa São Paulo, SP - CEP 01452-000  
Tel./fax: (11) 3039-6011  
editora@grupodoria.com.br

Para obter informações sobre como anunciar  
nesta revista, ligue para (11) 3039-6031  
ou envie e-mail para  
editora@grupodoria.com.br

**CTP, IMPRESSÃO E ACABAMENTO**  
Gráfica Oceano

**CAPA**  
Eduardo Fischer e Rafael Menin  
Foto: Gabriel Araújo



## Mover pessoas com qualidade, segurança e confiança. Nossas soluções acompanham esse movimento.

Trabalhamos continuamente para oferecer aos nossos clientes viagens cada vez mais seguras, tranquilas e confortáveis em nossos equipamentos. Por isso, criamos soluções para reduzir a disseminação de microrganismos e aumentar a proteção das pessoas que utilizam nossos elevadores, escadas e esteiras rolantes.



Renovador de Ar de Alta Vazão para elevadores



Capas de Proteção para Botoeira



Chamadas de pavimento via sensor de aproximação



Dispositivo ultravioleta para limpeza e higienização do corrimão de escadas e esteiras rolantes



PORT Technology



Schindler Ahead e Schindler Ahead DoorShow



Adesivos para elevadores, escadas e esteiras rolantes



Chamada pelo celular ou cartão de aproximação



Acesse o QR Code ao lado para saber mais.

Nós Elevamos... A sua segurança

www.atlas.schindler.com • 0800 055 1918



**Atlas Schindler**

ANDRIES OUDSHOORN

# NOVO MODELO DE CONSUMO

CEO DA OLX BRASIL DETALHA COMO A COMPANHIA QUER SE POSICIONAR COMO PROTAGONISTA NO MERCADO IMOBILIÁRIO



LEANDRO FONSECA

Nascido na Holanda e com mais de 10 anos de experiência na área de classificados digitais, Andries Oudshoorn começou a sua carreira em 1999 como consultor, passando por Braxton Associates – atualmente Deloitte – e McKinsey & Company, momento no qual focou, principalmente, em mídia, telecomunicações e tecnologia.

Trabalhando desde 2008 no grupo Schibsted, no qual ocupou os cargos de COO do Sul da Europa e vice-presidente sênior da América Latina e Ásia, o executivo veio para o Brasil em 2011 com o objetivo de lançar e escalar o Bomnegócio.com por meio de investimentos. Desde a fusão entre o site e a OLX Brasil, em 2015, Oudshoorn está à frente da operação integrada no país.

No final de outubro, a OLX anunciou a conclusão do processo de aquisição do Grupo ZAP, inicialmente anunciado em março, pelo valor aproximado de R\$ 2,9 bilhões. Assim, a partir de agora, a empresa passa a atuar no setor imobiliário sob as marcas OLX, ZAP e Viva Real, com posicionamentos complementares para atender às diferentes demandas dos clientes.

Oudshoorn continuará liderando a OLX Brasil e as operações das duas unidades de negócios, OLX e ZAP, que contam com escritórios no Rio de Janeiro e São Paulo, além de filiais regionais. As empresas combinadas manterão aproximadamente 1600 colaboradores focados em reinventar o modelo de consumo dos brasileiros, dos quais 400 são profissionais de tecnologia. Nesta entrevista,

o CEO afirma que a empresa visa fortalecer sua posição no segmento imobiliário em uma fase de imenso potencial para digitalização e com amplas oportunidades para a criação de soluções integradas que farão a experiência de comprar, vender ou alugar um imóvel mais simples e fácil.

**Revista LIDE: A pandemia do novo coronavírus acelerou a transformação digital nas mais diferentes áreas. O que esse momento provocou na OLX?**

ANDRIES OUDSHOORN: De maneira geral, a pandemia antecipou estratégias para boa parte das empresas. Um exemplo aqui na OLX Brasil foi com o projeto da OLX Pay, nossa solução de pagamento digital, que já estava em andamento, mas acabou sendo antecipada. Criamos uma verdadeira força-

arefa para levarmos a ferramenta aos brasileiros o quanto antes, já que ela facilita as transações de maneira rápida e segura, diminuindo o contato físico entre comprador e vendedor. Desde julho, ela está disponível para usuários em todo o país.

Esse lançamento representou uma mudança no modelo de negócios da OLX, passando de plataforma de classificados on-line para um *marketplace* que oferece jornada completa, incluindo transações digitais e delivery. Nos tornamos a garantidora das negociações de pagamento de milhões de clientes, imprimindo mais rapidez, simplicidade e segurança nas operações. Além disso, em termos de receita, deixamos de ser uma empresa apenas de mídia para ser também uma empresa de varejo.

**Com a aquisição do Grupo ZAP, qual será o papel da OLX no mercado imobiliário nacional?**

Para este novo momento, foi definida uma nova organização integrada chamada OLX Brasil com duas unidades de negócios: a OLX, que vai continuar operando como plataforma horizontal com as categorias de Autos, Imóveis, Bens de Consumo, Empregos e Serviços, além da OLX Pay. E o ZAP+, unidade de negócio totalmente focada em imóveis e responsável pelas marcas ZAP, Viva Real, DataZAP, Conecta Imobi, Anapro, Inc Pro, Geoimovel, ZAP Fin e Imobilinks. As unidades OLX e ZAP+ irão trabalhar juntas para melhor atender os profissionais de imóveis. Um primeiro passo será a integração das forças de vendas para imóveis, que ficará sob a gestão do ZAP+, e vai comercializar todos os produtos de imóveis das diferentes marcas do grupo. As marcas e plataformas continuarão independentes. Trabalharemos com objetivo de aumentar nossa relevância no mercado de imóveis on-line brasileiro, para digitalizar este setor e oferecer uma experiência mais completa aos usuários e parceiros. Manteremos todos os esforços e ações que corroborem para estes objetivos.



LEANDRO FONSECA

**Quais as principais inovações encontradas nesta nova fase da empresa para quem busca imóveis ou serviços na internet ?**

O mercado de imóveis é dinâmico e competitivo, e tem um enorme potencial de digitalização, com inúmeras oportunidades para a criação de soluções integradas que tornem mais simples e segura a experiência de compra e venda de imóveis, seja para auxiliar na jornada do consumidor de ponta a ponta ou para ajudar os profissionais do setor a se digitalizarem. O mundo off-line ainda representa cerca de 70% dos investimentos feitos pelos *players* do mercado imobiliário brasileiro. Nossa expectativa é ter um papel ativo na transformação dos anúncios de imóveis e publicidade para o ambiente on-line, que tem grande potencial de crescimento e pode atrair ainda mais consumidores.

Com a conclusão da aquisição do grupo ZAP, a OLX Brasil se torna protagonista no mercado de imóveis on-line brasileiro. A sinergia entre

as plataformas OLX, ZAP e Viva Real posiciona a companhia de forma única. Os três portais juntos compõem a maior audiência do setor imobiliário com 14 milhões de anúncios e seguirão crescendo, de forma independente.

Ganhamos mais consistência para inovar e desenvolver produtos tecnológicos, eliminando obstáculos que criam fricção, garantindo assim maior visibilidade e alcançando públicos em diferentes etapas da jornada e de diferentes perfis, potencializando os resultados. Estamos dando um importante passo para cumprir nossa missão de reinventar o modelo de consumo dos brasileiros.

**Qual será o papel da comunicação e da valorização da experiência do cliente neste ambiente de grande concorrência entre empresas 100% digitais como a OLX?**

A OLX entende também que este momento exige maior atenção e foco das empresas, uma vez que os hábitos de consumo mudaram, e o acesso

à internet e o consumo on-line mostram sinais de crescimento. Com isso, a plataforma orienta que seus clientes aprimorem seus contatos e interações virtuais, a fim de estarem prontos para o momento e também futuramente terem resultados qualificados on e off-line.

Nesse sentido, a OLX aposta em comodidade e segurança para seus usuários que, muitas vezes, ainda estão se familiarizando com o ambiente digital. Além disso, nosso modelo de negócio só funciona quando a empresa consegue ensinar os usuários a consumir de forma diferente. Essa visão de consumo consciente é muito forte e é essencial para construirmos uma sociedade mais equilibrada.

**Como você enxerga o futuro do e-commerce no pós-pandemia, o que ainda pode ser melhorado?**

Os marketplaces caminham na contramão da crise. Por exemplo, em julho, o número de usuários ativos na OLX cresceu mais de 20%, em relação ao período pré-pandemia (janeiro e fevereiro). Naquele mês foram 8 milhões de pessoas diariamente na plataforma, o equivalente a três vezes a população do réveillon em Copacabana, todo o público de estádio do Campeonato Brasileiro de 2019, ou ainda mais que a população inteira do Paraguai.

Apesar de ter crescido bastante, a digitalização dos usuários e alguns setores da economia ainda podem melhorar e, por isso, continuamos empenhados no nosso propósito de estimular a compra e venda de itens de segunda mão.

**Vocês foram uma das primeiras empresas a encorajar o reúso e contribuir com a redução de lixo e de emissões de CO2, dando aos itens segunda, terceira e até uma quarta vida. Como encaram o tema sustentabilidade nesse momento que o assunto ganhou ainda mais atenção do mundo corporativo?**

Dados dos últimos anos nos mostraram que não podemos continuar consumindo do mesmo jeito e com a mesma intensidade por muito mais

tempo, com a consequência de impactos graves no meio ambiente.

O momento que estamos vivendo hoje acelera a disrupção e novos comportamentos. Vimos isso na crise de 2015 e vemos agora com a Covid-19. Impactos são inevitáveis e, nesse cenário, um novo modelo de consumo se estabelece, e as plataformas de compra e venda devem acompanhar as mudanças, como apostar em comodidade e segurança.

A compra e venda de produtos usados é uma das maneiras de diminuir o impacto ambiental de nosso consumo; ao prolongar a vida útil de um produto, também prolongamos a vida do planeta. Para se ter uma ideia desse impacto, na edição 2020 do estudo Second Hand Effect, as transações feitas pela OLX no ano passado pouparam a emissão de 6 milhões de toneladas de CO2 na atmosfera.

**Os novos meios de pagamento digitais podem aproximar e trazer um novo público para o e-commerce?**

As soluções de pagamento digital estão se popularizando no mundo e no Brasil não é diferente por conta da praticidade e segurança que oferece ao usuário. Na OLX, além da solução OLX Pay, também temos parcerias com bancos e fintechs para oferecer empréstimos, financiamentos e cartões. Desta forma, pretendemos ampliar, de maneira democrática e conveniente, as opções de serviços aos usuários da nossa plataforma, criando um *marketplace* de empréstimo pessoal para tornar ainda mais acessível a compra e venda de itens usados. Para os consumidores, a principal vantagem é ter acesso a diversos tipos de crédito pré-aprovado enquanto navegam pela plataforma da OLX. As novas soluções de pagamento trarão ainda mais usuários para as plataformas de compra e venda de itens, sejam eles novos, seminovos ou usados. ■

# #SPFW25ANOS + RCE Digital

Descubra como a RCE Digital transformou o SPFW em uma experiência on-line emocionante.



Aponte a câmera do seu celular para o QR Code ao lado e acompanhe tudo o que rolou no evento.



A edição de celebração do #SPFW25ANOS aconteceu pela primeira vez totalmente on-line e foi transmitida na íntegra e ao vivo pelo Youtube. Gostamos tanto do resultado que resolvemos contar para vocês a fórmula desse grande sucesso:



Projeto detalhado para os 5 dias de evento



Tecnologia de ponta



Planejamento no engajamento da audiência



Soluções profissionais para participação remota dos estilistas



+ de 80 profissionais de diversas áreas envolvidos



Vontade de realizar o maior evento de moda da América Latina

Conheça mais sobre esse e outros cases da RCE Digital e fale conosco para construir o seu próximo evento online.

   rcedigital [rcedigital.com.br](https://www.rcedigital.com.br)

São José do Rio Preto/SP  
+55 17 2136 8855  
Av. Murchid Homsí, 1404  
Vila Diniz | 15013-000

São Paulo/SP  
+55 11 4501 2600  
Rua Cristiano Viana, 401 - 6º andar  
Pinheiros | 05411-000

**RCE**  
DIGITAL

Rafael Menin e Eduardo Fischer, copresidentes da MRV, comandam o processo de transformação digital da companhia



GABRIEL ARAÚJO

# MUNDO EM CONSTRUÇÃO

MAIOR CONSTRUTORA DA AMÉRICA LATINA, MRV SE TORNA UMA PLATAFORMA COMPLETA DE SOLUÇÕES HABITACIONAIS E POTENCIALIZA SUAS VENDAS

Para entender que o mundo digital é o caminho ideal para democratizar a experiência do consumidor, a MRV decidiu ir além de seu objetivo de construir e vender imóveis. Em 2020, a empresa resolveu apostar na digitalização completa de suas operações comerciais para facilitar a interação com clientes e parceiros, o que resultou em alta performance para o negócio da companhia. Assim, a MRV passou de maior construtora da América Latina para a Construtech que mais gera valor no mercado.

Hoje, a companhia permite que os clientes realizem toda a jornada de compra de um apartamento remotamente, em poucas horas. Além disso, ao integrar soluções ágeis e sólidas na plataforma, foi possível diminuir mais da metade das chamadas do call center da companhia, o que facilitou o caminho do consumidor e gerou um recorde histórico de vendas. De acordo com a prévia operacional divulgada em outubro, a MRV teve a maior geração de caixa de sua história, atingindo R\$ 307 milhões no terceiro

trimestre de 2020. O montante total vendido no período foi de R\$ 1,97 bilhão, alta de 41,1% em relação ao mesmo intervalo do ano passado e de 8,3% no comparativo com o trimestre anterior. Em relação à retomada dos lançamentos, a companhia alcançou R\$ 1,87 bilhão, equivalente a 11.106 unidades, incremento de 98,9% em relação aos três meses anteriores.

Eduardo Fischer, atual copresidente da MRV ao lado de Rafael Menin, destaca que o processo de transformação digital da empresa vem consolidando a companhia na chamada indústria 4.0. “Nos últimos quatro anos, investimos mais de R\$ 300 milhões em inovação. Efetivamos a construção do nosso LAB, espaço para criação e aceleração de projetos, do Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em parceria com o SENAI e viabilizamos a criação de uma aceleradora de conexões, o Orbi Conecta. Lançamos nossa plataforma digital no início de 2020 e, rapidamente, com a pandemia do novo coronavírus, resolvemos expandir a sua atuação. Isso nos manteve na vanguarda do mercado”, explica.

### Visão inovadora

Com 40 anos de história, a MRV procura fornecer a opção de moradia que melhor se adapte ao momento de cada cliente, seja com a aquisição de apartamentos prontos ou na planta, pela compra de um terreno em loteamentos completamente urbanizados ou mesmo alugando imóveis especialmente pensados, com inúmeros serviços, pela sua startup Luggo, totalmente digital e sem burocracia.

“Nos últimos anos, nossa principal ação foi investir na mudança de comportamento, entrando de vez na digitalização de processos, apostando na inovação e nos tornando a primeira Construtech do mercado brasileiro, focada em gerar valor e facilidades para os consumidores. Isso não foi um movimento fácil, principalmente pela complexidade e necessidade de abranger todas as áreas da companhia, da obra aos escritórios. Esse foi um grande desafio, mas já vem se mostrando eficaz”, analisa Rafael Menin.

Uma das apostas recentes da MRV na área tecnológica foi o lançamento do *chatbot* MIA, uma nova personagem de Inteligência Artificial, exclusiva e disponível 24 horas, com o intuito de agregar qualidade no atendimento dos clientes. A assistente virtual possui perfil inovador e engajado, que garante mais assertividade, agilidade, empatia, além de conversas objetivas e personalizadas com o público. Uma das facilidades da personagem é a possibilidade de renegociação de débito pelo WhatsApp. Desde o fim de maio deste ano, a MIA foi responsável pela renegociação de mais de R\$ 35 milhões.

Com a utilização do *bot*, a empresa realizou, em 2020, mais de 1,5 milhão de interações, sendo 24% delas fora do horário comercial e 94% dos clientes conseguiram resolver suas dúvidas de forma totalmente on-line. Antes da atuação da tecnologia, a cada 100 clientes que procuravam pela MRV, 30 seguiam para a próxima fase de compra e com a assistente virtual este número subiu para 60.

Atualmente, com a MIA, a MRV atende cerca de 5 mil chamados diários pelo site. “O

## Jornada completa

Diferente de outros produtos, o processo de compra de um imóvel envolve mais pesquisa de mercado por parte do consumidor. Ainda que um apartamento seja comprado digitalmente de forma independente e autônoma pelo cliente, a MRV entende que é possível aliar uma experiência física à jornada, para visualização e entendimento de como será seu produto.

Recentemente, a companhia apresentou ao mercado um novo conceito de loja, o Centro de Experiência MRV. No espaço, que conta com uma estrutura moderna e diferenciada, os visitantes podem conhecer o futuro apartamento em ambiente 100% interativo em realidade virtual, que conta também com um ambiente composto pelos principais materiais empregados no apartamento, como porcelanatos, pias e torneiras disponíveis para escolha. O Centro de Experiência MRV integra os meios físico e digital. O cliente poderá fechar sua compra no próprio espaço ou realizar posteriormente de forma independente pela plataforma digital.

mercado está em constante transformação. Novas tecnologias vêm sendo empregadas e o *mindset* dos consumidores está mudando cada vez mais rápido na forma como se relacionam com as empresas e estas, como comercializam produtos e serviços. Entendemos essa tendência e estamos sendo pioneiros no mercado imobiliário”, aponta Menin.

### Responsabilidade

Além de ajudar na digitalização de um mundo ainda em construção, a MRV mantém uma ampla agenda de sustentabilidade. Entre as principais ações da empresa está o fato dela compensar 100% dos gases de efeito estufa referentes às suas emissões diretas e emissões de energia, por meio da compra de créditos de carbono, realizada anualmente desde 2015. De 2010 até agora, a companhia já plantou mais de 1,2 milhão de árvores e removeu 700 mil toneladas de CO2 da atmosfera, sendo pioneira



Com conceito de bairro planejado, o Grand Reserva Paulista, localizado no bairro de Pirituba, em São Paulo, é um dos maiores empreendimentos da história da MRV

na utilização de energia fotovoltaica em larga escala no setor de construção civil na América Latina. A companhia sinalizou que pretende investir R\$ 800 milhões em programas desta modalidade energética até o final de 2022.

“Apostamos muito nas questões sociais, ambientais e de governança, antes mesmo da sigla ESG ganhar um significado para o mercado. Com uma cultura voltada para a sustentabilidade, nossas ações refletem em ganhos ambientais, sociais e econômicos para nossos diferentes *stakeholders*. Um dos exemplos mais representativos de nossas práticas é a utilização de energia fotovoltaica no setor de construção civil residencial, na qual somos pioneiros”, detalha Fischer, que também é presidente do Instituto MRV, instituição criada para garantir investimentos em projetos educacionais.

Por meio da Visão 2030 MRV, a companhia tem o compromisso de promover iniciativas socioambientais para todos seus parceiros e

Única construtora presente em mais de 160 cidades brasileiras, a MRV gera aproximadamente 30 mil postos de trabalho por ano e já lançou 400 mil imóveis. Nessas quatro décadas de existência, a empresa empregou cerca de 2 milhões de profissionais

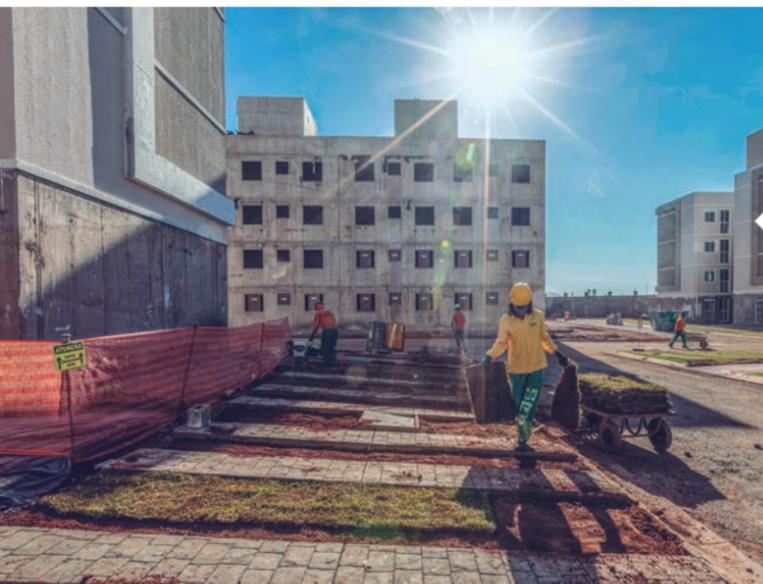
clientes. “É cultura da empresa pensar no próximo e ajudar a construir um ambiente melhor. A MRV é a única construtora que, há quatro anos consecutivos, faz parte do principal índice da B3 que reconhece e seleciona as empresas com boas práticas sócio, ambientais e de governança, o Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE), além disso é signatária do Pacto Global da ONU desde 2016, que tem por objetivo mobilizar a comunidade empresarial internacional para a adoção de medidas ESG tendo como base os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável”, indica Menin.

#### Pela sociedade

A MRV também procura identificar oportunidades de ações para a melhoria da qualidade de vida da população. Com essas iniciativas, a empresa busca deixar um legado para cada comunidade onde atua em relação à cidadania, meio ambiente, recuperação dos equipamentos públicos e relacionamento comunitário. Desta forma, o entorno dos empreendimentos e o desenvolvimento da infraestrutura urbana local sempre foram preocupações da empresa. Nos últimos quatro anos, a MRV investiu quase 1 bilhão em projetos deste tipo. “Ape-

nas em 2019, destinamos R\$ 225,1 milhões para as comunidades onde atuamos. Mais de R\$ 54 milhões foram dirigidos para a infraestrutura viária dessas regiões, R\$ 47 milhões para a urbanização, R\$ 27 milhões para praças, parques e paisagismo, R\$ 21 milhões para abastecimento de água, R\$ 19 milhões para saneamento, R\$ 15 milhões para educação, entre outros investimentos”, afirma Rafael Menin.

Única construtora presente em mais de 160 cidades brasileiras, a MRV gera aproximadamente 30 mil postos de trabalho por ano e já lançou 400 mil imóveis. Nessas quatro décadas de existência, a empresa empregou cerca de 2 milhões de profissionais e assumiu um verdadeiro pacto com a sociedade ao construir moradias econômicas para mais de 1 milhão de brasileiros. “Entendemos que o lar de qualidade, bem planejado, tem um potencial transformador na vida das pessoas e das cidades. Grande parte das mazelas sociais que temos nos grandes centros fazem parte de um crescimento desordenado e desestruturado. Um bom lar, um bairro com infraestrutura urbana de qualidade, trazem consigo melhorias diretamente ligadas às questões de saúde, segurança e educação”, reflete Eduardo Fischer.



BRUNO CORREA / NITRO IMAGENS

## Cuidados redobrados

Para evitar a disseminação do novo coronavírus, proteger e facilitar a vida dos futuros moradores e dos seus colaboradores a MRV se reinventou. Duas ações até então presenciais, tiveram seus processos reformulados para o virtual. Uma delas é a reunião de implantação de condomínio, na qual se decide uma série de temas importantes para a vida em comunidade, e a outra é a visita à obra, quando o residencial atinge mais de 70% de conclusão e os clientes podem conhecer pela primeira vez o local onde vão morar.



Fischer é responsável pelas ações da empresa em São Paulo e em toda a região sul do país, já Menin cuida do Rio de Janeiro e dos demais estados nos quais a MRV opera

*A MRV também procura identificar oportunidades de ações para a melhoria da qualidade de vida da população. Com essas iniciativas, a empresa busca deixar um legado para cada comunidade*

Menin completa e destaca que é função de uma construtora olhar para a vizinhança e municípios em que está presente, com o intuito de entender suas necessidades e direcionar recursos para contribuir com a qualidade de vida de seus cidadãos. “A iniciativa privada deve participar dos debates sobre o planejamento urbano nas grandes cidades, não só do ponto de vista de investimentos, mas também como fomentadora de propostas que ajudem o desenvolvimento sustentável e planejado destes grandes centros”, finaliza.

Desde o início dessa crise provocada pelo novo coronavírus, a MRV percebeu que seu papel poderia ser muito maior dentro deste cenário. “Destinamos recursos e mobilizamos esforços em diversas iniciativas de combate ao novo coronavírus. Apenas nos últimos meses, doamos mais de R\$ 33 milhões para essas ações, que incluem desde produção de máscaras, doações de aparelhos respiradores a hospitais, distribuição de cestas básicas, doação para a realização de testes e para a produção da vacina contra Covid no Brasil”, encerra Eduardo Fischer. ■

#### INICIATIVA

Criado em 2014, o Instituto MRV, que tem o objetivo de promover a transformação social por meio de projetos educacionais que estimulam o desenvolvimento de crianças e adolescentes, conta com 1% do lucro líquido anual da MRV. A instituição trabalha com programas, projetos e parcerias que contribuem para o desenvolvimento sustentável das comunidades onde atua, e já impactou mais de 500 mil pessoas.

BUSCA POR SEGURANÇA E MAIOR RENTABILIDADE EXIGE DO INVESTIDOR BRASILEIRO AMPLIAR SEU LEQUE DE OPÇÕES NO CURTO PRAZO

# ATIVOS INTERNACIONAIS

De acordo com dados da Oxford Group, consultoria de investimentos nos Estados Unidos para brasileiros, o descontentamento com a reforma da previdência, a insegurança com reforma tributária em tramitação, e a inflação em alta são motivos apontados por investidores que buscam soluções para poupar e ter uma renda em dólar, o que resulta no aumento da procura por suporte na dolarização de patrimônio e por informações sobre aposentadoria na moeda norte-americana.

O atual período de pandemia é, também, um momento que favorece o investimento no exterior, considera Carlo Barbieri, analista político, economista e presidente do Grupo Oxford. “Realmente é uma boa oportunidade, por serem previsíveis a recuperação de outras economias

como a americana. De março para cá a taxa de desemprego nos Estados Unidos baixou de 15%, aproximadamente, para pouco mais de 7%. A indústria e comércio voltaram a crescer, em consequência, as bolsas deram um grande salto. Com a injeção de US\$ 1,5 trilhão nos bancos por parte do FED, e mais de US\$ 7 trilhões em subsídios e ajudas, sabe-se que os EUA serão o país que sairá na frente no processo de recuperação mundial”, ressalta.

## Diversificação

Neste cenário, o Banco BTG Pactual tem fortalecido o seu portfólio, visando atender a diferentes tipos de perfis. A partir de um aporte inicial de R\$ 1 mil já é possível investir em produtos internacionais. “Quem tem investimentos lastreados em outros países, dilui os riscos, já que relaciona

parte de seu capital a economias mais fortes e consolidadas. Os investimentos externos podem ter correlação negativa com a bolsa brasileira. Ou seja, podem apresentar valorização quando os ativos daqui desvalorizarem, analisa o diretor de distribuição de varejo e canais digitais do BTG Pactual, Caio Mantovani.

De acordo com ele, uma alternativa para aqueles que buscam diversificar a carteira desta maneira, é optar pelos fundos no exterior que possuem ativos financeiros internacionais. Esses fundos, segundo Mantovani, são negociados no mercado local e investem em ações, títulos e demais ativos localizados em mercados estrangeiros. “Outra opção são os *feeders* locais, que compram estratégias internacionais consagradas com *hedge* ou sem *hedge* para reais, a exemplo de alguns fundos e estra-

tégias que são distribuídas em nossa plataforma”, pontua. Segundo o especialista, os *feeders* internacionais podem ser acessados também por pessoas jurídicas.

Mantovani destaca, ainda, que nos últimos dez meses o BTG Pactual registrou um aumento relevante neste tipo de operação, superando em larga escala toda a captação do ano passado. “A pandemia acabou por obrigar o investidor a ficar mais em casa e consequentemente a ‘olhar’ e analisar seus investimentos. Assim, a diversificação passou a ser fundamental em busca de níveis mais altos de retorno”, considera.

Por outro lado, a informação ainda é, de acordo com ele, um dos maiores desafios para desenvolver e melhorar o mercado de investimentos no exterior. “Acreditamos que a informação seja a chave na busca

pelos estratégias internacionais. O investidor ainda deverá se atualizar e entender melhor cada estratégia e papel que a mesma tem sobre seu portfólio total. Ao compararmos o Brasil com outros países da América Latina, constatamos uma alocação internacional agregada ainda insignificante em termos percentuais. Por isso, para os próximos anos estimamos um elevado crescimento no volume sob gestão e tipos de estratégias oferecidos no mercado brasileiro”, avalia o diretor.

## Antecipando as tendências

Para a equipe da XP Investimentos, o entendimento é de que todo cliente deveria ter algum tipo de investimento fora do Brasil. No entanto, o que se vê é que as pessoas ainda pensam em investimentos no exterior como um artigo de luxo, o



### A OPÇÃO É DIVERSIFICAR

Para aqueles que não querem escolher uma ação só, Paula Zogbi, da Rico, recomenda optar pelos ETFs, que são fundos passivos listados na bolsa ou os fundos de investimentos que têm uma parcela do patrimônio investida em outros países.

“Neste caso a vantagem é que o investidor pode apostar na alta de um índice como um todo. O mais conhecido deles é o IWB11 dos que têm listagem na B3 e seguem fundos no exterior. Ele permite a exposição ao SPI500”, comenta.



DIVULGAÇÃO

que, de acordo com Felipe Dexheimer, head de alocação da XP Investimentos, não é verdade. “Se você não colocar títulos internacionais na sua carteira, está deixando de aproveitar um mundo de possibilidades. Se você só está comprado em empresas brasileiras, não tem exposição à Apple, Google, Microsoft, todas essas empresas que hoje em dia são vitais na nossa sociedade, que o capital é aberto lá fora”, garante.

Tão verdade é, que com o valor mínimo de R\$ 100 reais, qualquer pessoa pode investir no exterior, asse-

gura Dexheimer. “O investidor pode comprar os nossos fundos passivos em que todos têm o valor mínimo de R\$ 100 reais, e terá fundo de bolsa global, fundo de bolsa americana, fundo de ouro e fundo de lideranças femininas. Todos com base em grandes índices internacionais que disponibilizamos em nossa prateleira”.

#### Facilidades

Já a Rico Investimentos oferece quatro formas de investir no exterior – BDRs, ETFs, Fundo de Gestão Ativa e os COES – Certificados de Operações Estruturadas.

A vantagem dos BDRs é poder selecionar as empresas a dedo, dos setores que estão pouco representados na carteira de investimentos de cada pessoa, sem precisar fazer remessas ao exterior e abrir conta em uma corretora de fora do país, o que antes era necessário para investir em ações lá fora, esclarece, a especialista da Rico, Paula Zogbi.

A executiva informa que ainda é cedo para imaginar que tipo de

crescimento esse mercado vai ter pelos próximos anos, mas, garante que já estão desenvolvendo ações para atrair mais investidores para este mercado, como, por exemplo, a criação de uma comunicação totalmente focada em ensinar como funciona o investimento em BDRs para clientes. “O volume negociado cresceu 30 vezes já no primeiro dia, em números de investidores. Não temos como afirmar que continuará crescendo em um ritmo desse, mas, estamos otimistas com a democratização desse investimento e com o interesse do brasileiro em diversificar mais”, estima.

Como o seu foco é sempre desmistificar o investimento, possibilitando que o investidor saiba aplicar por conta própria, sem depender de atendimento ou de assessores, para a campanha dos BDRs serão disponibilizados vídeos, textos, conteúdos nas redes sociais, assim como relatórios e, um material com recomendações de BDR para investir. “Todos os meses faremos uma análise dos BDRs disponíveis no mercado, selecionaremos os que têm maior potencial na nossa visão e vamos montar recomendações para dar um norte a quem prefere indicações ao invés de escolher por conta própria”, finaliza. ■



DIVULGAÇÃO

Felipe Dexheimer, head de alocação da XP Investimentos, alerta que deixar de investir em títulos internacionais é perder grandes oportunidades de diversificação de carteira

# Construir um futuro melhor é o que nos alimenta hoje

A BRF sabe que a demanda por alimentos é cada vez maior e, para garantir que todos tenham acesso a alimentos produzidos de forma sustentável, precisamos agir agora.

Há muitos anos, a BRF decidiu ser agente de mudança no mundo. Ajudamos a desenvolver as comunidades onde estamos presentes e cuidamos do meio ambiente.

A sustentabilidade faz parte da nossa cultura, mas temos consciência de que não se trata de uma jornada concluída. Todos os dias aprimoramos nossas práticas e reafirmamos o nosso compromisso com um amanhã cada vez mais sustentável.



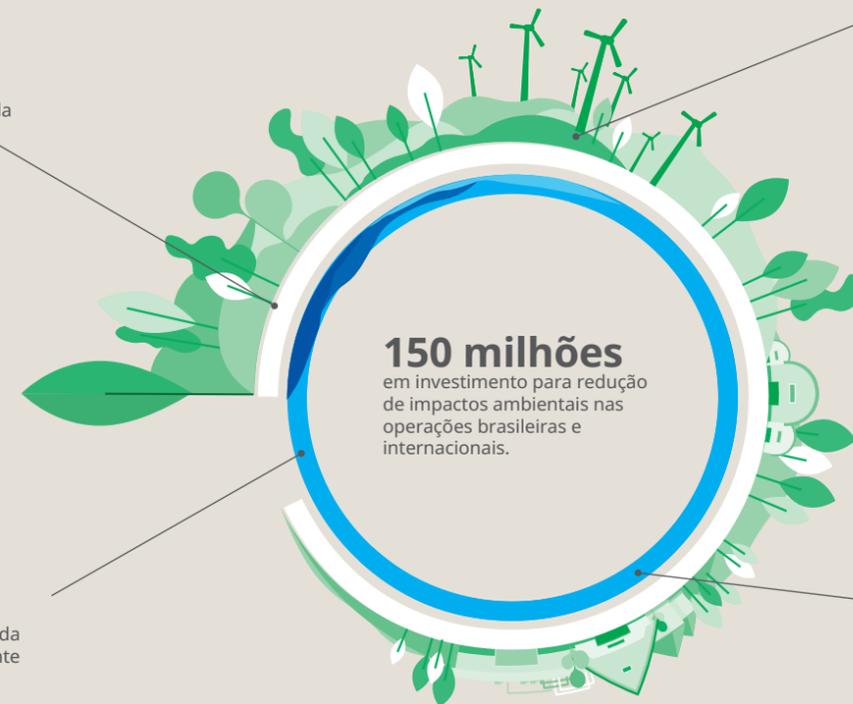
Conheça nossa plataforma ECCO no site [consumoconsciente.brf.com](http://consumoconsciente.brf.com).



Acesse o QR Code e saiba mais sobre nossas ações de sustentabilidade. [#NossaPartePeloTodo](https://twitter.com/NossaPartePeloTodo)

93% da energia usada é renovável.

31 mil hectares de florestas renováveis plantadas em oito estados brasileiros.



150 milhões em investimento para redução de impactos ambientais nas operações brasileiras e internacionais.

100% da água devolvida ao meio ambiente é tratada.

100% dos produtores integrados são monitorados quanto às legislações de bem-estar animal e meio ambiente.



# BOA VIZINHANÇA



EDSON FERREIRA

COM VANTAGENS PARA LOJISTAS E CONSUMIDORES, VERSÃO TROPICALIZADA DOS STRIP MALLS AMERICANOS SE DESTACAM NO BRASIL

Uma alternativa entre os shopping centers e o comércio de rua, os *strip malls* – centros comerciais organizados – trilham um caminho de sucesso no chamado varejo de proximidade. Ao longo deste ano, a Associação Brasileira de Strip Malls (ABMalls) já cresceu mais de 100%, chegando a 150 empreendimentos associados. Para os lojistas, os custos de manutenção e administração de um espaço nestes centros pode ser até dez vezes menor que os de um shopping center. Em comparação às lojas de rua, oferece melhor infraestrutura, com serviços de segurança e limpeza compartilhados e mix de lojas pensado estrategicamente para que eles se beneficiem da geração mútua de fluxo de clientes.

Em relação aos consumidores, estes centros comerciais estão sempre entre o caminho de casa e do trabalho, com estacionamento e lojas que focam no atendimento objetivo. Carlos Montenegro, CEO da Best Center, maior incorporadora e administradora de imóveis comerciais focados em varejo de conveniência, explica que os modelos de *strip malls* e de shoppings são diferentes, mas complementares. “A principal diferença quando se olha do ponto de vista do consumidor está no momento da compra, pois ele é um modelo que busca capturar o cliente que está de passagem. São normalmente compras rápidas, de tíquete médio baixo e recorrente. Já o shopping, é destino”, avalia.

Para Marcos Saad, atuante no setor desde 1994 com seis novos projetos pela MEC Malls, especializada em desenvolvimento, consultoria e gestão de *strip centers*, o conceito vinha se consolidando nos últimos anos. “A pandemia só acelerou tudo aquilo que estava crescendo pouco a pouco, como o *e-commerce*, o processo de inovação nas empresas e, também, os *strip malls*, que foram potencializados”, analisa.

## Comportamento

Aumento do consumo dentro dos bairros devido a maior adesão ao *home office*, espaços abertos com a prevalência de lojas de conveniência, serviços e alimentação, considerados essenciais, e amplo estacionamento foram as características que realmente beneficiaram o modelo de negócio durante a pandemia.

No entanto, de acordo com o sócio-diretor da Gouvêa Malls, Luiz Alberto Marinho, ainda há muito mais pela frente. “O conceito é oriundo de um estilo de vida moderno”, afirma ele, destacando três fatores primordiais. “O primeiro deles é o crescimento do varejo de proximidade por si só. Nos últimos anos, o

formato de supermercados que mais cresceu, por exemplo, foi o do Atacarejo e o de vizinhança, como Pão de Açúcar Minuto, O Dia e o Carrefour Express. Isso porque a maior parte das pessoas vive com pouco tempo, priorizando, portanto, compras mais convenientes e rápidas”, aponta.

Outra mudança comportamental destacada por Marinho é o crescimento de 68% na quantidade de pessoas morando sozinhas, segundo o IBGE, sendo 42% destes solteiros, ou seja, jovens que priorizam a praticidade e que resolvem suas necessidades nas proximidades do trabalho ou de casa. E, por último, existe a própria questão da mobilidade urbana. “Está cada vez mais difícil se locomover. As pessoas não querem mais perder tempo no trânsito”, enfatiza o especialista.

Carlos Montenegro, CEO da Best Center, explica que os *strip malls* buscam capturar o cliente que está de passagem



DIVULGAÇÃO



DIVULGAÇÃO

### Potencial

As taxas de vacância de 0,2% e a de inadimplência de 0% da My Malls, companhia especializada nesse tipo de operação, comprovam o cenário favorável. Além disso, a empresa patrimonial que desenvolve e mantém seus ativos inaugurou seu 10º empreendimento em outubro e já tem mais 10 projetos em fase de aprovação e construção, todos na região metropolitana de Belo Horizonte, totalizando cerca de R\$ 50 milhões de investimento até 2023. “Gostamos e acreditamos muito nesse modelo de loja de rua organizado”, afirma o presidente da My Mall, que também ocupa a vice-presidência da ABMalls, Evandro Negrão.

### PADRÃO

Na cartilha da ABMalls, disponível para **download** no site da entidade, “o formato de **strip mall** traduz-se em um centro comercial de rua organizado, em sua maior parte em terrenos entre 3 mil metros quadrados e 5 mil metros quadrados. Mas é possível encontrar empreendimentos menores e maiores que estas dimensões”. Entre outras características, a ABMalls elenca até mesmo a composição ideal do mix de lojas defendendo que “deve-se ter respeito ao conceito, de forma que o empreendimento não perca sua identidade, passando a ser encarado como um mini shopping. Isso significa evitar a participação de lojas de roupas, calçados e acessórios”.

O empresário considera que além de ser mais barato que o shopping e entregar uma estrutura melhor que a de rua para os lojistas, o conceito traz uma tríade para o investidor, que é rentabilidade, liquidez e segurança. “É rentável e seguro porque é um investimento alocado no mercado imobiliário. E como os empreendimentos estão bem alugados, com bons lojistas, têm liquidez”, pondera.

### Perfil

O conceito dos *strip malls* vem dos Estados Unidos, mas, como diz Marcos Saad, foi tropicalizado. “Os Estados Unidos têm um nível de renda mais homogêneo. Com isso, os custos imobiliários são mais equilibrados. Já no Brasil, os imóveis têm custos altos devido ao adensamento das grandes metrópoles. Lá, os *strip malls* estão em terrenos de 20 mil metros quadrados a 30 mil metros quadrados, aqui a Área Bruta Locável (ABL) fica entre 2 mil e 5 mil metros quadrados”, afirma.

Em razão do alto custo imobiliário, decorrente também da queda da taxa de juros, que eleva a valorização do ativo, a aposta de Saad é a de que o crescimento do setor siga essa rota rumo ao interior. “As incorporadoras também são grandes concorrentes porque os centros de compra ocupam em torno de 40% dos térreos e o restante são vagas de estacionamento. Ou seja, são terrenos que também têm vocação para edifícios comerciais”.

Luiz Alberto Marinho concorda ao afirmar que o modelo tende a ganhar espaço no interior dos estados por ser um investimento muito mais barato que a construção de um shopping center,

2020 SANOFI PASTEUR S.A. - MAY-BR-2000116 - AGO/2020 - MATERIAL DESTINADO PARA O PÚBLICO EM GERAL.

**Vamos cuidar de quem mais amamos.**

Tem muitas doenças querendo voltar<sup>1</sup>. De novo, não!

Vamos proteger os nossos pequenos e prevenir doenças que pareciam fazer parte somente do passado.

A vacinação é um direito da criança e dever dos pais, da sociedade e do Estado<sup>2</sup>.

Nem venham differia, tétano, coqueluche, infecções por Hib\*, hepatite B e poliomielite.

Vamos dar um chega pra lá nas doenças.

**#QuemAmaVacina**  
**Vamos juntos?**

Veja como é fácil cuidar dos seus pequenos (bebês de 2 a 24 meses de idade).

- 1º - PROCURE UMA UNIDADE BÁSICA DE SAÚDE OU CLÍNICA DE VACINAÇÃO PRIVADA.
- 2º - NÃO SE ESQUEÇA DE LEVAR A CARTEIRA DE VACINAÇÃO DOS PEQUENOS.
- 3º - PRONTO! AGORA TIRE UMA FOTO COM O SEU BEBÊ E AJUDE A DIVULGAR A CAMPANHA.

2020 SANOFI PASTEUR S.A. - MAY-BR-2000116 - AGO/2020 - MATERIAL DESTINADO PARA O PÚBLICO EM GERAL.

publicis

## Conceito em construção

Atenta à evolução desse segmento, a Associação Brasileira de Shopping Centers (Abrasce) também criou uma categoria de filiação voltada aos *strip malls*. No segundo censo do setor realizado pela entidade, em 2018, 56,3% do total de empreendimentos deste tipo em atividade no Brasil estavam em cidades do interior, enquanto 43,7% estavam localizados em capitais. Porém, segundo o próprio censo da Abrasce, “muitos empreendedores possuem *strip malls* e não sabem, o que dificulta o crescimento e amadurecimento da categoria”.

Para a entidade, tratam-se de “empreendimentos ancorados por um grande varejista, como um supermercado ou uma importante rede de franquias. O mix de lojas é voltado à conveniência e por isso esses empreendimentos estão localizados nos bairros e apresentam operações alinhadas às demandas cotidianas”. São caracterizados por:

- Fileira de lojas voltadas ao comércio varejista;
- Local com administração centralizada;
- Estacionamento normalmente localizado em frente às lojas;
- Não tem corredores cobertos que interligam as lojas;
- Espaços que podem ser configurados em linha reta, em forma de “L” ou de “U” e;
- Possuem em torno de 5 mil metros quadrados de ABL.



DIVULGAÇÃO

**Luiz Alberto Marinho, sócio-diretor da Gouvêa Malls, avalia que o conceito é oriundo de um estilo de vida moderno que valoriza a proximidade**

além de ter um tamanho mais compatível com uma cidade menor. “Podem ser versões maiores de *strip malls*, que comportem até cinema, por exemplo”, acrescenta ele, citando também uma variação de formato que vem ganhando espaço nas cidades – os *power centers*. “São grandes âncoras no térreo de prédios comerciais ou residenciais, que se beneficiam de alguns incentivos do Plano Diretor de São Paulo, por exemplo”, sugere.

Atualmente, a maior parte dos empreendimentos – 66%, segundo a ABMalls – tem apenas um piso e quando há o segundo andar, ele normalmente concentra operações de destino, como academias, laboratórios de análise clínicas e consultórios. Desta forma, para Carlos Montenegro, ainda estamos muito atrás do mercado americano em termos de quantidade. “Há muito espaço para crescimento. Hoje, sendo a maior empresa do setor, temos 41 projetos em operação. Nos Estados Unidos há empresas com 200 a 300 empreendimentos cada, que valem alguns bilhões de dólares na bolsa americana”, finaliza. ■

# L I D E

## ESPECIAL MERCADO IMOBILIÁRIO

**EXPERIÊNCIA  
TECNOLOGIA AGILIZA  
PROCESSOS DE VENDA  
DO SETOR**

**LANÇAMENTOS  
BUSCA POR IMÓVEIS  
MAIS AMPLOS  
E EXCLUSIVOS  
MOVIMENTA MERCADO  
DE ALTO PADRÃO**



IZARE



A cada  
pavimento  
construído,  
ampliamos  
nossa visão  
de como  
contribuir para  
transformar  
o mundo.

O caminho para um mundo melhor vai além dos muros dos nossos empreendimentos. Por isso, pavimentamos ruas, revitalizamos parques e praças, construímos escolas, creches e centros de saúde próximos às nossas obras. Não é à toa que, quanto mais alto subimos, melhor é a visão de como podemos contribuir para a nossa sociedade.

Conheça a nossa atuação no Pacto Global:  
[mrv.com.br/sustentabilidade](http://mrv.com.br/sustentabilidade)

Mais de **R\$ 1 bilhão** de investimento na qualidade de vida das nossas vizinhanças

**1%** do lucro líquido da companhia destinado anualmente à educação

**100%** dos empreendimentos com energia solar até 2030, com investimentos de **R\$ 800 milhões**



O mundo está em construção.



# ALICERCES DO CRESCIMENTO CIMENTADO

SETOR TEM MOSTRADO FORTE RECUPERAÇÃO NO SEGUNDO SEMESTRE DE 2020 E VOLTA A SER EXCELENTE OPÇÃO PARA INVESTIDORES

A aquisição de um imóvel nos próximos três meses é intenção de 43% das pessoas entrevistadas na pesquisa Raio-X FipeZap do segundo trimestre. A grande maioria (88%) pretende utilizar o bem como moradia. Já entre os que informaram ter comprado um imóvel nos últimos meses, 42% optaram pela aquisição como forma de investimento – seja esperando sua valorização ou para obter renda por meio de aluguel.

Entre os fatores apontados pelo levantamento para o aumento na intenção de compra dos entrevistados, destacam-se não só as convidativas taxas de juros dos bancos, mas também o aumento no número de lançamentos e a volta da atratividade dos imóveis como alternativa de investimento.

Para Orlando Pereira, diretor comercial da Cyrela, o momento é bastante especial. “A cada 1% que cai a taxa de juros, gera impacto de 7% no preço do imóvel. Isso é bastante significativo. Estou no mercado há 20 anos e nunca vi nada parecido”, conta.

Guilherme Blumer, diretor de transferência digital do Grupo Brasil Brokers, empresa de capital aberto cujo volume de vendas foi de R\$ 3 bilhões em 2019, compactua com a mesma ideia. “O déficit habitacional no Brasil é gigantesco. Quando você tem uma taxa básica de juros que despenca a níveis jamais vistos, o incremento de potencial que se pode ter nas parcelas alavanca muito forte a base da pirâmide socioeconômica do país”, avalia.

Na prática isso significa que uma família com renda para comprar um

imóvel na faixa de R\$ 750 mil, com as taxas de juros acima dos dois dígitos que eram praticadas no passado recente do país, hoje podem adquirir um bem com valor de R\$ 1,2 milhão.

#### Tijolo por tijolo

O bom humor do mercado já traz resultados para a Brasil Brokers, que espera incremento de 40% nas vendas no próximo ano. A Desenrola, startup criada pela companhia, fechou seu primeiro negócio com apenas seis dias de operação na capital paulista. “Nós conseguimos aprovar financiamento na Desenrola com taxa a 4,7% de juros. Eu nunca tinha visto isso. A taxa de juros sempre foi a maior vilã para que as pessoas pudessem ter seu imóvel próprio. Com isso, a expectativa de vendas para o próximo triênio é muito positiva. A casa própria ainda é o número um da lista de desejo das pessoas”, diz Fabio Mendes, head de vendas da startup.

Mendes trabalha na área de corretagem de imóveis há cerca de duas décadas e compara o momento atual com o boom imobiliário que ocorreu entre os anos de 2009 e 2012.

## cenário

Naquele tempo havia abundância de crédito, que incentivou muitas pessoas a buscarem um imóvel próprio. Entretanto, as taxas de juros ainda eram altíssimas, o que põe o cenário atual em considerável vantagem. “Na minha avaliação o Brasil vive um momento muito melhor”, afirma.

Basilio Jafet, presidente do Sindicato da Habitação - Secovi-SP, também dá ênfase ao bom desempenho do ano: “Mesmo em meio a uma pandemia histórica, que influenciou a economia e o comportamento da humanidade, os números de 2020 nos deixam atrás somente dos resultados de 2019, ano em que foram lançadas 65 mil unidades e comercializadas 49 mil delas”, finaliza.

### Novos empreendimentos

A última pesquisa de mercado realizada pelo Secovi-SP apontou um aumento de 19,2% de novas unidades vendidas com relação ao mesmo período do ano passado. O número se torna mais expressivo considerando que 2019 teve um bom resultado e representou o início da retomada no setor imobiliário, que sofria com a recessão desde 2014.

O Indicador de Antecedente do Mercado Imobiliário (IAMI) da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias – Abrainc mostrou um recorde de concessão de alvarás para prédios na capital paulista em 20 anos. Ao todo foram 973 autorizações para a construção de novos empreendimentos verticais, que têm potencial para gerar R\$ 73 bilhões

**Para Luiz Antonio França, presidente da Abrainc, as incorporadoras estão confiantes na retomada da atividade econômica**



DIVULGAÇÃO

**Basilio Jafet, presidente do Secovi-SP, destaca que os números de 2020 perderam apenas para os ótimos resultados de 2019**

em investimentos ao longo da execução dos projetos. Nesse cenário, poderiam ser criados até 1,7 milhão de postos de trabalho, considerando efeitos diretos, indiretos e induzidos. “Os números consolidam a trajetória de expansão da construção civil na cidade de São Paulo, principal mercado imobiliário do país. Eles indicam que as incorporadoras confiam na retomada da atividade econômica e devem apostar em lançamentos”, afirma o presidente da Abrainc, Luiz Antonio França.

O advogado especialista em Direito Imobiliário e sócio do Eichenberg, Lobato, Abreu & Advogados, Lucas Eichenberg, revela que vem prestando assessoramento para a compra de terrenos a diversas incorporadoras nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro e Porto Alegre, o que mostra uma expectativa uniforme deste segmento pelo país. “Temos que ser otimistas, não obstante se saiba que o mercado imobiliário historicamente é formado por ondas de altos e baixos que se sucedem com certa regularidade. Mas, atualmente, há a presença de importantes ingredientes: juros baixos nas aplicações financeiras e nos financiamentos imobiliários para aquisição, busca por investimentos que entreguem segurança e estabilidade e, por fim, procura por novos espaços para morar, trabalhar e conviver”, completa.

A construtora Trisul está bastante confiante para o próximo ciclo. Com um aumento de 42% nas vendas no terceiro trimestre do ano, acredita na

Com histórico de alta volatilidade da economia, aquisição de bens imobiliários sempre esteve no escopo dos investidores



RAFA NEDDERMEYER



SQUARE GARDEN E QUAD STUDIOS:

EXCELENTE OPÇÃO PARA INVESTIR

E MORAR NO MAIS NOVO QUARTEIRÃO

VERDE DO CAMPO BELO.

RODEADO POR UMA GRANDE CALÇADA DE 5 METROS DE LARGURA, O PROJETO REÚNE TRANQUILIDADE, NATUREZA E BELEZA EM UM DOS PONTOS MAIS VALORIZADOS DO BAIRRO.

LANÇAMENTO

CAMPO BELO  
**SQUARE GARDEN**

93 M<sup>2</sup> (3 DORMS. / 2 SUÍTES)  
OU 125 M<sup>2</sup>\* (3 SUÍTES)

BREVE LANÇAMENTO

**QUAD**  
STUDIOS

STUDIOS DE 25 M<sup>2</sup>

Visite\*\* os decorados por Débora Aguiar na R. Barão de Jaceguai, 1.875

tegraincorporadora.com.br  
TELEFONE 11 4118-2352



Digite Square Garden ou Quad Studios no Waze.

Intermediações:

**TEGRA**  
Vendas

**Lopes**

Realização e Construção:

**TEGRA**  
INCORPORADORA

LANÇAMENTO "CONDOMÍNIO SQUARE GARDEN CAMPO BELO". SUBCONDOMÍNIOS "SQUARE GARDEN RESIDENCIAL" E "QUAD STUDIOS". Incorporadora responsável: TGSP-55 EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA., pessoa jurídica de direito privado, com sede no Município de São Paulo, Estado de São Paulo, na Avenida das Nações Unidas, nº 14.261, 14º andar, Ala B, Condomínio W Torre Morumbi, Vila Gertrudes, CEP 04794-000, inscrita no CNPJ/MF sob nº 30.162.640/0001-69. Projeto arquitetônico: LE Arquitetos. Projeto paisagístico: Neusa Nakata. Projeto de arquitetura de interiores: Débora Aguiar. Memorial de incorporação registrado sob o R1 da Matrícula nº 274.341, em 9/9/2020, do 15º Oficial de Registro de Imóveis de São Paulo/SP. As informações constantes no memorial de incorporação e nos instrumentos de compra e venda prevalecerão sobre as divulgadas neste material. Todas as imagens e perspectivas aqui contidas são meramente ilustrativas. As tonalidades das cores, formas e texturas podem sofrer alterações. Os acabamentos, quantidade de móveis, equipamentos e utensílios serão entregues conforme o memorial descritivo do empreendimento e projeto de decoração. Os móveis e utensílios são sugestões de decoração com dimensões comerciais e não fazem parte do contrato de aquisição da unidade. As medidas dos apartamentos são internas e de face a face. A vegetação exposta é meramente ilustrativa, apresenta o porte adulto de referência e será entregue de acordo com o projeto paisagístico, podendo apresentar diferenças de tamanho e porte. Demais informações estarão à disposição no plantão de vendas. Este material é preliminar, está sujeito a alteração sem aviso prévio. Intermediações: Tegra Vendas - CRECI J-28.638; Lopes - CRECI J-24.073. \*O hall do elevador social está incluído na área privativa total da unidade de 125 m<sup>2</sup>. \*\*A entrada de clientes nos stands se dará mediante a aferição da temperatura, higienização das mãos e uso de máscara facial. O protocolo não seja respeitado ou o cliente apresente temperatura corporal acima de 37,5° C, a entrada no stand de vendas será vedada.



FOTOS: DIVULGAÇÃO

Motivada pelo aquecimento do mercado imobiliário, após um hiato de seis anos sem lançamentos na Barra da Tijuca, no Rio de Janeiro, a RIZ Cyrela lançou o Latitud Condominium Design

## Serviços imobiliários

A Atlas Schindler – líder nacional em transporte vertical – aumentou este ano cerca de 220% os contratos assinados do Schindler Ahead, sua plataforma de Inteligência Artificial que permite, entre outras coisas, o monitoramento em tempo real e a assistência remota de elevadores, escadas e esteiras rolantes. “Nos quatro primeiros meses de 2020, já alcançamos a receita de todo o ano passado”, destaca Fábio Dans, responsável por gestão de novos produtos da Atlas Schindler.

Considerando o momento de pandemia, o que mais tem atraído clientes, segundo Dans, é a assistência remota que o Schindler Ahead torna possível, permitindo que parte das ocorrências com os equipamentos possam ser solucionadas sem a necessidade presencial de um técnico. “Mesmo num cenário de dificuldade financeira, os administradores e síndicos estão buscando soluções tecnológicas que permitam manter a manutenção dos elevadores do condomínio em dia, de forma ágil e assertiva, e ainda, reduzir a paralisação dos equipamentos de maneira preventiva e também a circulação de terceiros no edifício”, destaca.

expansão da sua fatia do mercado em 2021. “Em 2020, manteremos o nosso plano de lançamentos de guidance de R\$ 1 bilhão. Para 2021, a expectativa é manter o crescimento médio de 20% ao ano, até chegar a cerca de R\$ 1,3 bilhão ou R\$1,4 bilhão lançados ao ano, sempre com atuação focada na capital paulista e nas zonas sul e oeste e com imóveis de médio e alto padrão”, afirma Lucas Araújo, diretor de marketing e novos negócios da construtora.

O grupo Cyrela, atualmente composto pela Cyrela, voltada para empreendimentos de alto padrão e luxo, Living, de médio padrão e Vivaz, cujo foco são projetos do Minha Casa Minha Vida, teve doze lançamentos esse ano, excluindo os da Vivaz. “Todo os segmentos tiveram um pacote de ações favoráveis, o que está fazendo o mercado voar”, diz Orlando Pereira, diretor comercial do grupo. Para ele, a maior dificuldade nos próximos anos será a aquisição de terrenos. Além da escassez, o aquecimento do

setor faz com que haja elevação nos preços dos que ainda existem, dificultando a composição dos preços.

### Retorno

O investimento em imóveis faz parte da tradição brasileira. Com histórico de alta volatilidade da economia, aquisição de bens imobiliários sempre esteve no escopo dos investidores por trazer mais solidez patrimonial. Na última década, porém, houve uma mudança nesse comportamento incentivada pelas atrativas taxas de juros dos investimentos em renda fixa. Até pouco tempo, analistas financeiros aconselhavam a venda de imóveis para aplicar o dinheiro nesses produtos financeiros, que entregavam ao investidor um retorno maior do que aluguéis de imóveis.

Mas o jogo virou e o investimento em imóveis voltou a ser uma excelente opção para quem busca retorno

Com o retorno das atividades em escritórios e redução do home office, as torres comerciais voltarão a gerar negócios

financeiro. Os aluguéis podem render uma média de 0,5 a 0,8% ao mês, dependendo do empreendimento, o que em comparação com a outros investimentos de baixo risco é um ótimo retorno. “Com a taxa Selic em baixa, percebemos maior movimento das pessoas retirando o investimento de renda fixa e colocando em imóveis. Acreditamos que isso vai manter o setor aquecido”, confirma Lucas Araújo, diretor de marketing e novos negócios da Trisul.

Questão interessante é o embate sobre os imóveis de aluguel por curta temporada. Com o crescimento dessas plataformas, passou-se a discutir até que ponto é possível limitar o direito de propriedade das pessoas. Isso porque muitos condomínios não permitem que os imóveis sejam alugados por um curto período de tempo. “A meu ver, exceto se constar nos instrumentos de venda dos imóveis



123RF

claramente, não seria devido impor restrições às locações dos mesmos por plataformas do tipo Airbnb. Não significa, obviamente, que os condomínios não possam tomar cuidados e instituir procedimentos internos para garantir a segurança e a ordem da coletividade”, finaliza o advogado Lucas Eichenberg.

**Mercado reorganizado**

Com mais 30 anos de experiência no mercado imobiliário e participando de Conselhos de Administração em diversas empresas e em instituições sociais, Cláudio Carvalho, sócio e vice-presidente executivo da Athié Wohnrath, avalia que o momento é de reorganização do setor. “Nosso mercado é cíclico, passamos por um período de estagnação, mas em 2019 ele começou a dar sinais de retomada mais consistente. Em 2020, mesmo com a pandemia, o setor não foi

prejudicado. Tivemos um terceiro trimestre muito bom e o quarto trimestre será marcado pelo grande número de lançamentos”, diz.

Sobre as mudanças de comportamento provocadas pela pandemia, Carvalho destaca que realmente houve um aumento significativo pela procura por imóveis de segunda residência fora dos grandes centros, principalmente pelo interesse por mais espaço e conforto. “É um movimento atípi-

Cláudio Carvalho, sócio e vice-presidente executivo da Athié Wohnrath, avalia que o momento é de reorganização do setor

co e pontual, não é uma tendência que vai se perpetuar por muito tempo. No entanto, nas capitais, a aquisição de imóveis maiores continua forte, indo na contramão dos apartamentos compactos por exemplo, que eram apontados como tendência anteriormente”, afirma.

Sobre o mercado corporativo, o especialista pondera que o home office não é uma opção que se manterá por muito tempo. “Não sentimos a devolução de lajes ou a perda do interesse por novas construções de torres corporativas. Acompanho muito esse mercado e percebemos que ele já retornou muito forte nos últimos meses com novas obras e projetos”, encerra. ■



**RESPIRO NA CIDADE**

Seguindo a tendência por empreendimentos que valorizam a qualidade de vida e contato com a natureza, a Tegra Incorporadora lançou no bairro do Campo Belo, em São Paulo, o Square Garden. O empreendimento será ladeado por uma ampla calçada, com cinco metros de largura e extensão de 2 mil metros quadrados, que criará um ambiente para atividades ao ar livre.

De acordo com pesquisa realizada pela Tegra, essa região da cidade ainda é tida como um “pedaço do interior” em meio à cidade, por ser um bairro tranquilo, arborizado e acolhedor. Assim, o objetivo do Square Garden é justamente manter esse clima, criando uma grande área verde para os moradores do bairro.

DIVULGAÇÃO



TODOS OS  
EMPREENDIMENTOS  
JHSF REAL ESTATE  
REUNIDOS  
NA MELHOR  
LOCALIZAÇÃO:  
A PALMA  
DA SUA MÃO.



**BAIXE O APP JHSF REAL ESTATE SALES E LEVE SUA CABEÇA PARA PASSEAR.**



Conheça os inovadores projetos JHSF Real Estate Sales. As melhores localizações em empreendimentos de campo e residências, com plantas integrando arquitetura e paisagismo, pensadas para renovar o seu dia, todos os dias.

DIVULGAÇÃO



# MAIS BITS POR METRO QUADRADO



## TRANSFORMAÇÃO DIGITAL DO MERCADO IMOBILIÁRIO GERA NOVAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO E RESOLVE ANTIGOS PROBLEMAS DO SETOR

**P**romover a melhor jornada virtual para o cliente e oferecer diferenciais, com atrativos cada vez mais personalizados usando inteligência artificial, machine learning, deep learning e robotização, são os ingredientes que garantem o atendimento ao consumidor moderno que busca um imóvel. Com isso, as proptechs, como são conhecidas as empresas que desenvolvem soluções tecnológicas com foco no setor imobiliário, têm representado um grande diferencial.

O QuintoAndar, plataforma imobiliária digital com mais de R\$ 30 bilhões em ativos sob gestão, anunciou em outubro a expansão de seu serviço de intermediação de compra e venda de imóveis residenciais para mais 11 cidades das regiões metropolitanas de São Paulo. A iniciativa aumenta o alcance do modelo criado pela empresa que garante experiência ágil e sem burocracia para quem quer comprar ou vender um imóvel residencial.

Pela plataforma, a venda demora cerca de 56 dias, contra os até 420 do modelo tradicional. A falta de informações sobre a situação legal da propriedade, a dificuldade e burocracia para obter a documentação necessária são apenas alguns dos entraves resolvidos pela empresa desde que começou a atuar nesse mercado no ano passado, em São Paulo. “Aprendemos bastante com a expansão do serviço de compra e venda na cidade. Isso nos dá segurança para dar mais um passo e levar o nosso modelo para outras localidades”, explica Vicente Batista, head de compra e venda da plataforma.

### Preço e serviço

O QuintoAndar também criou uma ferramenta inédita de precificação que usa inteligência artificial para oferecer mais rapidez e melhor retorno aos proprietários, assim como os preços mais justos para inquilinos. O “Smart Pricing” cruza centenas de variáveis e o histórico de centenas de milhares de imóveis para chegar no preço ideal para cada imóvel específico.

A ferramenta leva em conta características únicas, como seu estado de conservação, se está em andar alto ou baixo, se é ensolarado ou não, assim como condições de mercado, como localização do imóvel e demanda e oferta na região. “Os proprietários precisam de uma referência sólida para achar o melhor equilíbrio entre preço do aluguel e o tempo de vacância dos seus imóveis para otimizar o retorno com um valor justo para ele e para o inquilino. Eles necessitam de dados para fazer isso e nós temos, em volume, detalhe e precisão muito maior que qualquer outra empresa do nosso mercado”, diz Gabriel Braga, CEO do QuintoAndar.

Como facilitar todo o processo de negociação de um imóvel parece ser a grande característica deste momento disruptivo do mercado imobiliário, o Homer, aplicativo gratuito que oferece soluções tecnológicas aos corretores de todo o Brasil, tem viabilizado, por exemplo, parcerias entre estes profissionais de qualquer lugar do país – de forma totalmente on-line –, unindo potenciais compradores a vendedores e donos de imóveis, e desburocratizando a vida de quem trabalha no ramo. Outro ponto no

qual a inteligência artificial, com sua agilidade, tem ajudado muito também é na precificação das propriedades.

Um levantamento feito pelo Homer mostra que os preços cobrados pelos imóveis estão, em muitos casos, até 21% acima do seu valor real. A ferramenta cruza dados de localização, metragem, histórico de buscas, e estado de conservação do prédio e do apartamento, sem deixar de considerar também a microrregião na qual ele se encontra, o que é um grande diferencial, como explica Livia Rigueiral, CEO do Homer: “Muitas vezes, em uma avaliação convencional, não são levadas em conta algumas particularidades. Por exemplo, se o imóvel está em um bairro no qual há praia, metrô, ou até mesmo grandes parques – que costumam valorizar a região –, é preciso considerar o quão próximo ele está destes pontos. Isso porque, quanto mais longe for desses locais, mais o preço do imóvel deve cair. Mas, muitas vezes, essa análise mais detalhada não acontece”, esclarece.



Gabriel Braga, CEO do QuintoAndar aponta que a precisão de dados é essencial no atual momento do mercado imobiliário

### Relacionamento

Diante dessa nova realidade digital para o setor, executivos da área destacam que não é possível deixar de lado o fator humano. Na HM Engenharia, empresa do portfólio da Mover, o conceito de “Proprietário 4.0” orienta exatamente esse potencial de relacionamento entre construtora e consumidor. Para a com-

### Outra dimensão

Uma pesquisa da National Association of Realtors aponta que 62% dos corretores de imóveis descobriram que imóveis encenados ficam menos tempo disponíveis no mercado e aumentam o preço da venda, mas que a locação de móveis e objetos para decorar é cara e a logística complexa. De olho nessa demanda, Leonardo Bartz, fundador do marketplace de arquitetura e designers 3D, FullFreela, resolveu investir no ramo e criou o Decorado Virtual.

“Estudei bastante essa tendência e enxerguei o seu potencial no Brasil. Hoje, a maioria das pessoas está olhando fotos on-line e ter um ambiente decorado ajuda na visualização da casa que ela pode comprar”, afirma Bartz e explica a vantagem. “O corretor de imóveis pode escolher o que ele quiser, como, por



exemplo, pintar as paredes, o chão, mudar as luminárias, colorir armários e muito mais. Ao contrário da encenação física, que pode levar semanas para ser concluída, a decoração virtual exige algumas horas, dependendo da complexidade do projeto”, detalha.



Livia Rigueiral, CEO do Homer, diz que uma avaliação convencional não leva em consideração diversas particularidades de um imóvel

panhia, as ações para encantar o cliente devem ser dinâmicas, principalmente no mercado imobiliário, no qual o vendedor assume um protagonismo nessa relação.

De acordo com Mauro Bastazin, copresidente da HM Engenharia, na empresa, o relacionamento com o “futuro proprietário” começa no entendimento de sua jornada na busca por um imóvel, da vida dele e compreensão sobre sua realidade. Assim, a partir disso, é feita uma avaliação sobre onde há mais atrito e o que precisa melhorar para em seguida alinhar tecnologias e processos. “Há alguns anos, tínhamos uma indústria direcionada ao resultado financeiro e não orientada ao cliente”, explica Mauro Bastazin, copresidente da construtora HM Engenharia. “Além disso, a companhia trabalha a sua governança também com programas internos para alavancar a consciência de quão importante é o cliente”, conclui.

Mesmo antes do isolamento social provocado pela pandemia, dificilmente um consumidor compraria um imóvel sem passar pela internet. Para Guilherme Sawaya, diretor de transformação digital da Cyrela, o que mudou é que com o distanciamento social, foi exigido um reforço de todas as ferramentas da companhia



### FOCO NO CORRETOR

Com o objetivo de dar agilidade à rede de vendedores, as marcas RJZ Cyrela, Living e Vivaz centralizam materiais de venda e migram a comunicação para uma plataforma de gestão de vendas 100% digital. Farnezi, CEO da Facilita, responsável pelo aplicativo, enfatiza que essa é uma forma de dar autonomia e de fidelizar os corretores, que terão uma informação rápida e de qualidade, convertendo em mais resultados para a Cyrela. “Realizamos a centralização dos materiais das três marcas da empresa, que envolve ficha técnica, dados de reserva e cadastro, entre outros documentos, em apenas três semanas, levando eficiência operacional, redução de custos e simplicidade no acesso à informação”, explica, acrescentando que a pandemia acelerou a cultura digital entre clientes e dentro das empresas também. “Se antes da pandemia a digitalização das vendas era um projeto, hoje é uma obrigação. A mobilidade e usabilidade trazidas pela tecnologia são imbatíveis e os resultados são o aumento de vendas da Cyrela nesse período”, finaliza.

e elaboração de projetos para criar soluções para os clientes e equipes. “Um grande erro, que muitas empresas cometem, é o descuido com a jornada do cliente. Se ela não é feita corretamente, o seu produto pode ser o mais adequado às necessidades dele, mas se a navegabilidade for ruim, ele descarta você no meio do caminho”, finaliza. ■

# MAIS UM SUCESSO DA LINDENBERG NO ITAIM



Hoje, morar tem outro significado. As casas, mais do que nunca, precisam ser lares: aquele lugar de refúgio para os momentos que realmente importam e com o conforto e facilidades que os dias mais corridos exigem.

Se você acredita em tudo isso, vale a pena conhecer o Praça Lindenberg Itaim, uma experiência que transmuta o conceito de residência e valoriza o morar. Localizado no coração do bairro paulistano do Itaim e ao lado de tudo o que a cidade tem a oferecer, o projeto possui apartamentos exclusivos de 2 e 3 suítes, em um raríssimo terreno, com plantas e detalhes exclusivos.

Praça Lindenberg Itaim é um empreendimento inspirado em Nova York, com arquitetura refinada de Pablo Slemenson e decoração sofisticada de João Armentano. A praça de natureza exuberante, assinada por Benedito Abbud, é o ponto de encontro de dois condomínios independentes. E, nesse momento, a construtora lança o Praça Lindenberg Clodomiro, o primeiro condomínio do projeto que abre as portas para a arquitetura e o espaço de uma cidade sempre em evolução.

Com apartamentos a partir de 191m<sup>2</sup>, 2 e 3 suítes, 3 vagas, depósito privativo e coberturas duplex a partir de 358 m<sup>2</sup>, o lançamento man-



tém os diferenciais Lindenberg e uma ampla área de lazer, com piscina de raia de 25 metros, brinquedoteca e muito mais.

Entre dois dos mais icônicos parques paulistanos, o Ibirapuera e o do Povo, o Praça Lindenberg tem no bairro a melhor infraestrutura da cidade, repleto de bares, restaurantes da alta gastronomia, lojas de grifes famosas e grande polo business, beneficiando a rotina de quem valoriza morar perto do trabalho. Em homenagem aos moradores da região, a construtora também encomendou uma escultura da artista plástica Rizza Frateli para ser exposta no bairro e servir de inspiração.



## Tradição e confiança

Com status de verdadeira “grife” no mercado imobiliário, a Construtora Adolpho Lindenberg combina apuro estético, boas soluções arquitetônicas, excelência no processo construtivo, inovação e um relacionamento próximo e duradouro com seus clientes.

Com mais de 65 anos de atuação, a companhia já entregou cerca de 700 empreendimentos a mais de 20 mil clientes em todo o Brasil e foi responsável por 14 milhões de m<sup>2</sup> construídos nos melhores bairros da cidade de São Paulo. Sinônimo de investimento, em função da sua qualidade, durabilidade e reputação da marca, os empreendimentos com a marca Adolpho Lindenberg tomam a frente do mercado imobiliário nacional, com um reconhecido padrão de excelência.

## PRAÇA LINDENBERG CLODOMIRO

Ficha técnica

### ENDEREÇO

Rua Clodomiro Amazonas, 529

**ÁREA DO TERRENO:** 1907,62 m<sup>2</sup>

### TORRE ÚNICA

#### TIPOLOGIA

**Tipo 1:** 191,3 m<sup>2</sup> a 194,95 m<sup>2</sup>

**Tipo 2:** 207,45 m<sup>2</sup> a 209,40 m<sup>2</sup>

**Gardens:** 243,36 m<sup>2</sup> | 366,28 m<sup>2</sup>

#### Coberturas Duplex :

357,34 m<sup>2</sup> | 358,39 m<sup>2</sup>

#### DEPÓSITO PRIVATIVO

1 por unidade no subsolo

#### VAGAS

3 por unidade

4 por unidade duplex e gardens

#### ÁREAS COMUNS

- Salão de festas gourmet
- Apoio festas externo
- Fitness
- Espaço Kids
- Playground
- Piscinas adulto e infantil
- Central delivery
- Piscina infantil

#### PROJETO

Pablo Slemenson

PSA Arquitetos Associados

#### PAISAGISMO

Benedito Abbud

Arquitetura Paisagística

#### INTERIORES

João Armentano

#### Para contato e plantão de vendas:

Rua Clodomiro Amazonas, 529

Tel.: 11 4202-0300

Acesse:

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

# ARTE DE MORAR

EXCLUSIVOS IMÓVEIS PAULISTANOS  
IMPRESSIONAM COM PROJETOS  
ARQUITETÔNICOS E PAISAGÍSTICOS ÚNICOS

Para Alexandre Villas, CEO da Imóvel A, as propriedades em destaque - disponíveis para venda - são verdadeiras joias em dois dos melhores endereços da cidade. Especialmente em um momento em que as pessoas buscam mais espaço, privacidade e morar bem, estas são duas casas únicas e, ainda, com um valor real depreciado. Isso porque se tratam de propriedades que podem valer de 30 a 40% a mais em aproximadamente dois anos.

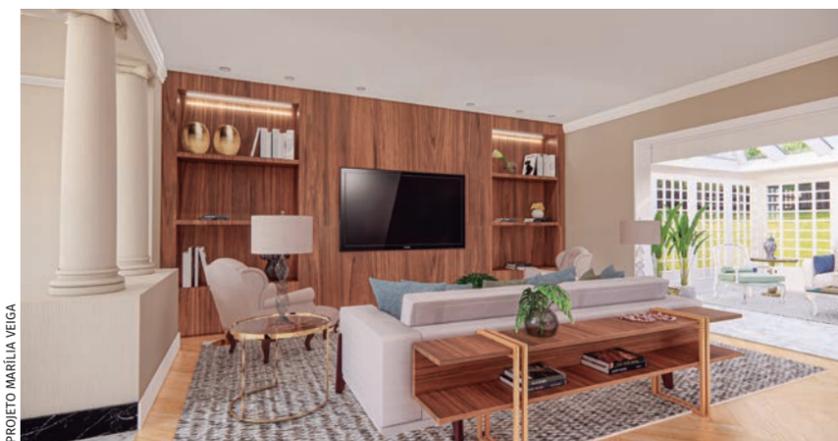
## Chácara Flora

Casa em exclusivo condomínio com mais de 1.000.000 m<sup>2</sup>, dois lagos, grande diversidade de animais e muita vegetação.

Localizada na Chácara Flora, bairro residencial na zona sul de São Paulo, a propriedade está próxima de duas grandes escolas: Suiço-brasileira e Chapel School.

A casa tem projeto assinado pelo renomado arquiteto Marcos Tomanik e ainda é mais privilegiada por ficar próxima das avenidas Santo Amaro, Ibirapuera e Washington Luís.

Os proprietários disponibilizam a casa ao mercado com porteira fe-



As imagens acima são da designer de interiores Marília Veiga, que propôs ambientação para o próximo comprador, e se coloca à disposição nas visitas. O imóvel se encontra em projeto de Open House aos finais de semana.

chada, por intermédio exclusivo da Lopes Imóvel A. Para mais informações, entre em contato.

## Jardim América

Uma discreta, charmosa e especial residência implantada em 2.473 m<sup>2</sup> de terreno rodeado por cerejeiras em um lindo jardim. Construída na década de 1940, a morada no Jardim América foi restaurada e modernizada pelo arquiteto Sig Bergamin e decorada por Jorge Elias.

A casa impressiona logo na entrada, com o raro piso de mármore italiano Nero Portoro que possui fios de ouro em seu corte. São quatro suítes confortáveis com closet, sala de estar e jantar voltadas para a área externa,

gazebo com vista para o jardim que circunda toda a propriedade, piscina aquecida de 60 m<sup>2</sup> de superfície, academia, sala de massagem, gerador que alimenta toda a propriedade, inclusive aparelhos de ar-condicionado, edícula com três suítes para funcionários, entre outras facilidades. ■



Mais informações

www.imovela.com.br ou  
(11) 3071-4401.

# OBRAS ACELERADAS

BUSCA POR  
IMÓVEIS MAIS  
AMPLOS E  
EXCLUSIVOS  
POTENCIALIZA  
O MERCADO DE  
ALTO PADRÃO

O setor imobiliário é um dos segmentos da economia brasileira que melhor demonstra recuperação e ótimas perspectivas para 2021. Com a taxa Selic no seu menor patamar, os imóveis também passaram a atrair os investidores. Além disso, muitas famílias estão revendo o seu estilo de moradia e apostando em regiões mais tranquilas e projetos que ofereçam qualidade de vida, serviços e exclusividade. Prova disso é o ritmo acelerado de obras, lançamentos e vendas de imóveis de alto padrão em todo o país ao longo do ano.

A JHSE, líder no setor imobiliário de alta renda no Brasil, lançou um empreendimento pensado para atender exatamente essas famílias: o Boa Vista Village, que fica a uma hora de São Paulo e localizado ao lado da Fazenda Boa Vista, no km 99 da Rodovia Castelo Branco. O projeto terá um campo de golfe de 18 buracos assinado por



Boa Vista Village terá uma incrível piscina para a prática de surf desenvolvida pela American Wave Machines

Rees Jones, listado pela revista Golf Digest entre os cinco melhores arquitetos de campos de golfe do mundo. O alto padrão da Fazenda Boa Vista também é oferecido na Boa Vista Village em todos os lotes, residências e comodidades, como centro equestre, clube esportivo, spa internacional, kids center, entre outros.

O projeto terá ainda um clube de surf de uso reservado apenas aos membros, com a primeira piscina para a prática de surf da American Wave Machines na América Latina

– com a tecnologia Perfect Swell, que produz ondas artificiais perfeitas de até 22 segundos e até 2,75 metros de altura e permite tubos, aéreos e todas as manobras do esporte.

Os apartamentos da primeira fase possuem entre 220 m<sup>2</sup> e 500 m<sup>2</sup> de área, são assinados pelos arquitetos Sig Bergamin e Pablo Slemenson, e estão próximos à piscina e ao Town Center, compondo o Surf Lodge Hotel & Residences. “Reunimos infraestrutura, beleza e recursos naturais a serviços de forma a oferecer a nossos

clientes uma experiência exclusiva de lazer, bem-estar e convivência em comunidade, o que tem garantido um grande interesse pelo projeto”, destaca o CEO da JHSE, Thiago Alonso de Oliveira.

## Mais saúde

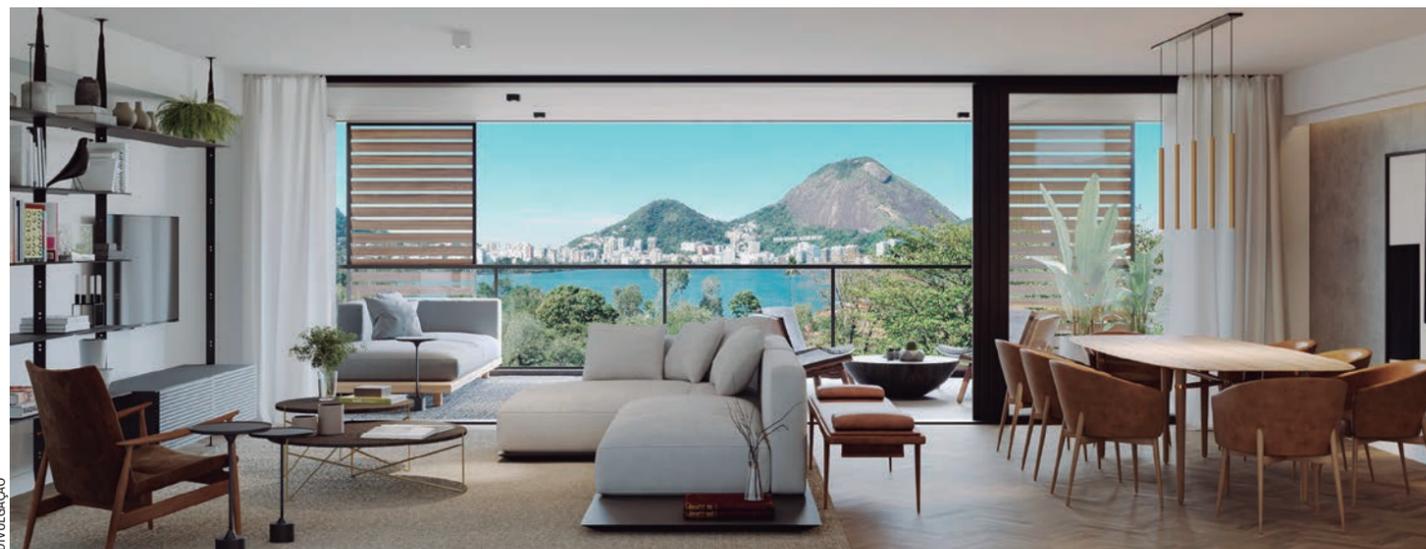
Com a pandemia do novo coronavírus, a reflexão sobre o futuro do morar impactou diretamente o mercado de imóveis e trouxe novas tendências para a arquitetura e o design, que privilegiam, principal-

mente, a saúde do morador. Essa é a nova realidade da sociedade e que já tem nome na indústria imobiliária: Wellness Lifestyle Real Estate. Com essa premissa nasceu o AGE360, da incorporadora AG7, que será construído no bairro Ecoville, em Curitiba, no Paraná.

Inspirado nos arranha-céus de Nova York, Londres e Emirados Árabes, o AGE360 contará com 33 apartamentos, plantas de 208 a 610 metros quadrados, vista com 360 graus de Curitiba e projeto arquitetônico com verdadeiros jardins verticais, ambientes minimalistas e layout flexíveis. “O resultado será a evolução do morar, em que a qualidade de vida, a sustentabilidade e o bem-estar estão em primeiro lugar e o design vai além do prazer estético”, explica o CEO da AG7, Alfredo Gulin Neto.

Localizado em Curitiba, o AGE360 será o primeiro Wellness Building do Brasil e da América Latina





DIVULGAÇÃO

Oka Residence Lagoa contará com serviço de concierge e operação profissionalizada na academia

O edifício residencial ainda será o primeiro Wellness Building do Brasil e da América Latina a ter a Certificação FitWel, desenvolvida por especialistas em saúde e design do governo norte-americano, que utilizaram mais de três mil estudos científicos em busca de estratégias direcionadas a construção de edifícios mais saudáveis, que permitem melhor qualidade de vida para seus moradores e usuários.

#### Cidade maravilhosa

O mercado imobiliário do Rio de Janeiro também voltou a dar sinais de retomada - o que já vinha acontecendo nos últimos dois anos - e empreendimentos foram lançados em diversas regiões da cidade. A Zona Sul foi um dos destaques. De janeiro de 2018 até o mês de outubro deste ano, a região mais valorizada do Rio teve 21 no-

vos empreendimentos imobiliários, de acordo com dados da Inteligência de Mercado da RJZ Cyrela.

Dentro desse cenário, a RJZ Cyrela e a SIG Engenharia lançaram o Oka Residence Lagoa, às margens da Lagoa Rodrigo de Freitas, com acesso facilitado a diversos bairros da região e ao Túnel Rebouças. O Oka será construído em uma área de mais de 1 mil metros quadrados, com apenas 24 unidades, entre apartamentos, gardens e cobertura dúplex. Serão unidades de 3 a 5 quartos, com área de 164 e 439 metros quadrados e ainda 2 ou 3 vagas na garagem

Para quem quer morar com todas as possibilidades de lazer e conforto, o Oka contará com serviço de concierge, operação profissionalizada na academia, boxes individuais e exclusivo por apartamento, espaço delivery para recebimento e armazenamento de encomenda dos moradores e meeting room, para eventuais reuniões de negócios. Além dos serviços pay-per-user, como personal trainer, massagista e profissional para manutenção e pequenos reparos.

Outro empreendimento carioca que surpreende, neste caso por valorizar o patrimônio cultural da cidade, é o Ivo, projeto que será construído no terreno da Rua Dona Mariana, em Botafogo, onde ficava a famosa Clínica Ivo Pitanguy.

Conhecida por seus projetos imobiliários que estimulam os desenvolvimentos econômico, cultural, urbanístico futuro da cidade, a Bait Incorporadora, dos sócios Henrique Blecher, Eduardo Tckaz, Amanda e David Klabin, não só irá preservar a casa ali presente, de acordo com as determinações do Instituto Rio Patrimônio da Humanidade (IRPH), como fará o diagnóstico técnico da casa para realizar o restauro de sua fachada para utilização da área interna como espaços comuns do empreendimento. “Ter a casa preservada em estilo eclético na composição da arquitetura é um privilégio em todos os aspectos e iremos destacá-la”, revela Henrique Blecher, sócio e CEO da Bait.

O Ivo foi concebido para quem busca praticidade e, ao mesmo tempo, um lugar especial para viver. Com

apenas dois blocos, o empreendimento terá 39 apartamentos de dois a quatro quartos, gardens e coberturas duplex. Está na melhor quadra de uma rua famosa pela arborização densa, tranquilidade, silêncio, condomínios de alto padrão e ao mesmo tempo próxima dos melhores pontos de compras, lazer e educação. Interiores e áreas comuns são do badalado Studio Ro+Ca, de Rodrigo Béze e dos irmãos Carlos Carvalho e Caio Carvalho, e se destacam pelo estilo despojado-s sofisticado, em ambientes como bar, espaço pet e academia.



DIVULGAÇÃO

O empreendimento Ivo celebra o patrimônio histórico e cultural do Rio de Janeiro



FOTOS: DIVULGAÇÃO

Tonino Lamborghini Residences Balneário Camboriú será o primeiro projeto imobiliário da icônica marca italiana no Brasil

#### Um novo marco

Lançado no início do ano, o Tonino Lamborghini Residences Balneário Camboriú, em Santa Catarina, será o primeiro projeto imobiliário da icônica marca italiana a ser desenvolvido no Brasil. O empreendimento é o resultado da parceria anunciada em setembro do ano passado entre a famosa marca italiana que, desde 1981, assina acessórios e projetos de luxo, e a Embraed, uma das principais incorporadoras de luxo do Brasil.

A nova torre estará localizada na área mais valorizada de Balneário Camboriú: Barra Sul, famosa por sua vida noturna, cafés e restaurantes à beira da praia, seu grande píer turístico, o famoso parque com teleféricos de montanha e a Marina Tedesco. Com 67 apartamentos residenciais entre 194 e 429 metros quadrados de área privativa, o Tonino Lamborghini Residences foi concebido para se tornar um ponto de referência para a arquitetura residencial de alto padrão, um edifício de design inspirado na herança da família Lamborghini, claramente reconhecível em cada detalhe.

Com 25 mil metros quadrados de área construída e torre de aproximadamente 170 metros de altura, os 53 andares incluirão três grandes pavimentos de área multifuncional, espaços reservados para atividades de lazer como SPA, área de descanso, academia e terraço com piscina com vista para a paisagem da cidade e do mar. A garagem terá ponto de recarga para veículos elétricos. “Com este novo projeto, a missão é trazer o design italiano combinado com a minha herança para satisfazer a clientela brasileira mais exigente”, disse Tonino Lamborghini.

### Versatilidade

Acostumada com grandes projetos, São Paulo também abriga lançamentos imobiliários de alto padrão que presam pela modernidade, conforto e preocupação urbanística. Em um terreno único de 218 mil metros quadrados localizado na Marginal Pinheiros, entre o complexo Cidade Jardim e o Parque Burle Marx, no eixo de maior crescimento da capital paulista, o Parque Global é um exemplo. Com 58 mil metros quadrados de área verde, o empreendimento será o endereço do mais novo bairro planejado da cidade.

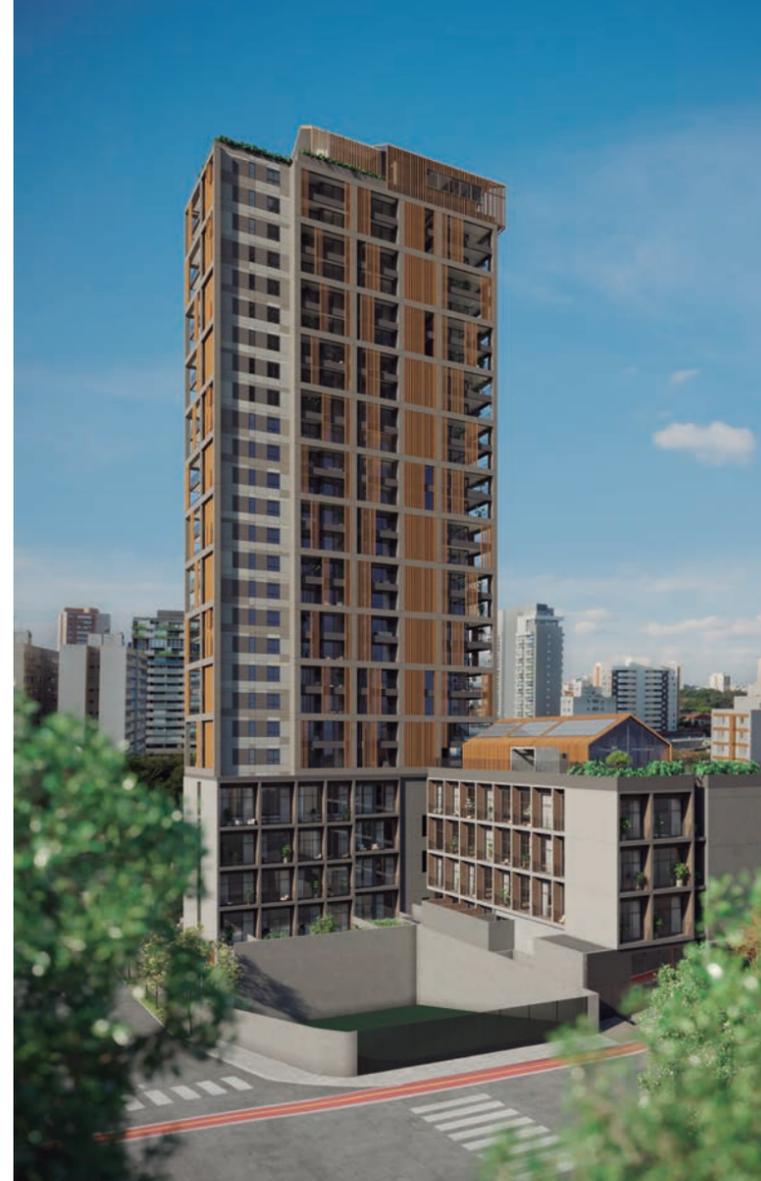
O conceito do Parque Global abarca três propostas: o residencial, que contará com cinco torres independentes com apartamentos de 142 a 330 metros quadrados e unidades duplex de até 552 metros quadrados, um shopping center e um complexo de inovação, saúde e educação.

Enquanto outros bairros da zona sul se concentraram em ser exclusivamente residenciais ou comerciais, o Parque Global será uma verdadeira cidade dentro da cidade. “O novo

Parque Global pretende atender aos anseios do estilo de vida contemporâneo e cosmopolita



FOTOS: DIVULGAÇÃO



FOTOS: DIVULGAÇÃO

Aimberê Perdizes propõe um conceito inovador de Roof House: espaços localizados no 5º e 27º andares

com suas conveniências e atmosfera acolhedora para promover conexão com a cidade sem perder a qualidade de vida.

“O Aimberê reforça o conceito dos empreendimentos da You.Inc, com pé direito alto, espaços compartilhados, projetos aspiracionais e alto valor agregado para os clientes, antecipando tendências do mercado e oferecendo localização estratégica em um bairro premium da cidade de São Paulo”, explica Tatiana Muszkat, diretora institucional da You.Inc.

O grande destaque do Aimberê é o conceito inovador de Roof House: espaços localizados no 5º e 27º andares, com academia, spa e piscinas com mirantes, os locais ainda têm uma horta coletiva para os moradores, que também atua como área de convívio. O empreendimento conta com uma arquibancada no 5º andar, que permite, além da apreciação da vista, a realização de diversas atividades, como uma sessão de cinema, por exemplo.

bairro nasce pronto para atender aos anseios do estilo de vida contemporâneo e cosmopolita”, comenta Luciano Amaral, diretor-geral da Benx Incorporadora, que lidera o projeto.

Além disso, o empreendimento terá como diferencial o expertise de sócios internacionais que assinam projetos de referência global. “Similar ao Hudson Yards em Nova York, o Parque Global será um destination project. Ele vai transformar a região onde será construído pela sua grandiosidade, arquitetura internacional e por ser um projeto completo com residenciais, shopping e um complexo de uso misto”, comenta Daniel Citron, presidente executivo da Re-

lated Brasil, uma das sócias da parcela residencial, ao lado da Starwood Capital, grupo de investimento no mercado imobiliário global.

### Estilo de viver

Em outro sentido, um edifício que resgata a experiência de morar em uma casa em São Paulo é o Aimberê Perdizes, novo empreendimento da You.Inc e o quinto projeto assinado pelo estúdio global de arquitetura e design Perkins and Will para a incorporadora paulista. Localizado na Rua Aimberê com a Rua João Ramalho, em Perdizes, zona oeste da cidade, o empreendimento se baseia nas características do bairro,



O projeto utiliza o design biofílico, que traz elementos naturais como ferramenta provedora da qualidade de vida, com aberturas que conectam os moradores ao verde, iluminação e ventilação natural. “A quarentena evidenciou o clamor por espaços residenciais amplos, bem iluminados e ventilados, conectados com a natureza, provedores da verdadeira sensação de estar em casa”, constata o arquiteto Douglas Tolaine, diretor de design da Perkins and Will em São Paulo.

Já a tradicional construtora Gafisa traz para Moema, um dos bairros mais charmosos de São Paulo, um conceito intimista de alto padrão. Localizado na Avenida Cotovia, o Normandie une arquitetura, design, praticidade e tecnologia. Oferece um ambiente aconchegante e confortável por estar situado em frente à tradicional e charmosa rua Normandia, endereço composto por lojas e restaurantes em um ambiente exclusivo na cidade.



FOTOS: DIVULGAÇÃO

A torre única, disposta num terreno de 1980 metros quadrados, conta com 17 pavimentos e foi projetada pela Königsberger Vannucchi Arquitetos, com projeto de interiores assinado por Carlos Rossi Arquitetura de Interiores. No total, são 66 unidades, todas com hall privativo e elevadores com biometria. São três tipos de plantas: de 102 a 192 metros quadrados, todas com o conceito open space, por meio da qual possuem estruturas internas livres, sem vigas, o que possibilita uma maior integração entre os ambientes.

Normandie une arquitetura, design, praticidade e tecnologia, em um ambiente aconchegante e confortável

De acordo com Luis Fernando Ortiz, diretor de Incorporação da Gafisa, o Normandie foi concebido visando conectar uma localização única a um projeto de arquitetura singular, sofisticado e exclusivo. “Entre outros diferenciais, nas suítes principais optamos por um caixilho piso-teto, propiciando um ‘endless view’, que presenteia os moradores com uma vista ampla da área mais charmosa do bairro”, detalha. ■

# L I D E

ESPECIAL EMPREENDEDORISMO

**APORTES FINANCEIROS**  
RODADAS DE INVESTIMENTOS REPRESENTAM OPORTUNIDADES PARA JOVENS EMPRESAS

**TRAJETÓRIA**  
SERGIO ZIMMERMAN, CEO DA REDE PETZ, MOSTRA A IMPORTÂNCIA DA OBSERVAÇÃO DE TENDÊNCIAS





SÉRGIO LIMA/CNI

# GRANDE PRESSÃO

SOFT SKILLS E TER A DIGITALIZAÇÃO COMO PARTE DO DNA SÃO ESSENCIAIS PARA ALCANÇAR O SUCESSO E SUPERAR OS DESAFIOS DO EMPREENDEDORISMO

flexibilidade, resiliência, velocidade na tomada de decisão. Estão aí características que, postas em prática nesse cenário turbulento, fizeram a diferença. Mas como quebrar paradigmas e absorver uma nova cultura, sem danos no meio do caminho? Segundo estudo realizado com 451 líderes, pelo Talenses Group, em parceria com a Fundação Dom Cabral, 94% dos líderes passaram por algum tipo de abalo emocional durante a pandemia. “Todos os modelos de negócios podem ser bem-sucedidos se o empresário for flexível e tiver as características do comportamento empreendedor. É preciso estar sempre atento às mudanças e oportunidades, ser persistente, aprender com os erros e buscar várias formas de receitas”, indica o diretor superintendente do Sebrae-SP, Wilson Poit.

Em relação à criação de novos negócios, Poit aproveita para salientar a necessidade de acompanhar o dinamismo do mercado. “Temos um ótimo exemplo para explicitar esse ponto. A New Soul era uma empresa de soluções gráficas e nos primeiros 30 dias da pandemia do novo coronavírus viu suas vendas caírem 90%. A solução foi pensar: o que poderiam fazer com o maquinário? Então, tiveram a ideia de iniciar a produção de máscaras *face shield* e vendê-las pela internet. Eles entraram em vários marketplaces e começaram a operação de vendas no atacado e no varejo. Depois vieram com tapetes sanitizantes, display para colocar álcool gel e, por fim, montaram seu próprio e-commerce, ampliando o número de itens para venda da produção própria e produtos de terceiros”.

Esse exemplo ilustrado pelo superintendente do Sebrae-SP aponta as mudanças de conceitos, como o da pivotagem, que não se restringe ao aproveitamento das oportunidades ou alteração de processos. Torna-se uma questão de sobrevivência. “É claro que pivotar um negócio é frustrante e drena a energia dos empreendedores,



DIVULGAÇÃO

Para Wilson Poit, diretor superintendente do Sebrae-SP, é preciso estar sempre atento às mudanças e buscar novas formas de obter receita

mas o termo não ficou popular à toa e denota a frequência com que elas ocorrem no mundo do empreendedor. Porém, vejo essas mudanças de direção como parte do processo de amadurecimento do negócio e, afinal, os grandes ativos das empresas são os seus talentos. Um bom time tira proveito desse contexto e encontra outros meios de gerar valor genuíno aos seus clientes”, contextualiza Vinicius Lima, CEO do Escala, que nasceu como um laboratório de inovação do Hospital Israelita Albert Einstein. “Tenho a seguinte analogia: comparo uma grande corporação com um navio transatlântico e startups com jet skis. A mudança de direção em grandes empresas exige máxima coordenação entre os departamentos e uma forte liderança na condução do movimento, enquanto startups reinventam seus produtos e modelos de negócio diversas vezes para encontrar o Product Market Fit. Elas abraçam o manifesto ágil desde sua concepção”, analisa Lima.

### Flexibilidade

Para navegar nesse mar turbulento de oportunidades é preciso usar o risco e o medo como estratégia, aconselha Erika Linhares, executiva especializada em soft skills em empresas. “O

empreendedor que não arrisca, tem medo de errar e não tem visão estratégica, terá dificuldades para prosperar. A segunda qualificação é a capacidade de resolução de problemas críticos”. Erika ainda alerta sobre a mudança de mentalidade sobre inovação. “Se o empreendedor cria algo totalmente novo hoje, isso pode se tornar ultrapassado rapidamente. Eu posso ter produto tradicional, mas também atual. Ser tradicional não tem problema algum desde que a empresa promova a sua venda de forma inovadora”, avalia.

Com a digitalização em pauta e em ritmo acelerado, Andrea Iorio, escritor e palestrante especialista em Transformação Digital e Liderança, esclarece algumas questões sobre o tema. “Uma pesquisa recente da McKinsey aponta que mesmo que oito em dez empresas estejam se transformando digitalmente, apenas 16% delas obtém algum resultado tangível a partir dessa transformação. Onde está o problema? Está no fato de que mesmo com muito investimento em tecnologia, existe pouco foco em pessoas e em mudar o mindset delas para abraçar esse mundo. Para minimizar as perdas que podem nascer a partir da inovação, o empreendedor precisa prototipar com o menor custo possível, criar um produto viável mínimo (MVP, de Minimum Viable Product) e não se jogar 100%, mas testar e pivotar a partir dos feedbacks obtidos”, sugere.

### Dificuldades e soluções

Retomar o fôlego diante de todas essas variáveis não é fácil, assim como a burocracia que envolve empreender no Brasil. Um dos caminhos encontrados para solucionar essa questão é a aproximação de hubs de inovação no seu ecossistema e participar de um processo de aceleração estruturado. “A burocracia no Brasil sempre foi um grande problema para o empreendedor e já começa a ser percebida quando ele resolve tirar sua ideia do papel. A abertura de uma empresa, por exemplo, pode levar meses para ser concluída e é algo que, se for feito sem um cuidado extremo, pode ge-



DIVULGAÇÃO

### Oportunidades

Um dos comportamentos do consumidor durante a pandemia foi o aumento com os cuidados pessoais e o uso da tecnologia para satisfazer essa necessidade. Puxados pelo aumento na procura por sabonetes líquidos e álcool gel, o Grupo Boticário aumentou em 8,98%, sua produção no último trimestre, um recorde segundo Rafael Sbampato, diretor de CRM e Inovação de Canais do Grupo Boticário.

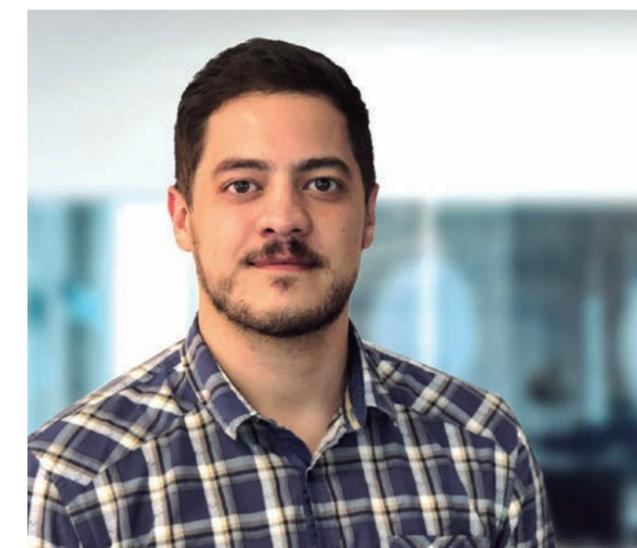
Com a forte presença online dos clientes, a empresa investiu na comunicação via redes sociais, em CRM e na criação do próprio aplicativo, que foi um dos recordistas de downloads no Google Play no mês de março. “Digo que a tecnologia na ponta não funciona sem uma boa clusterização. Como todo o varejo, vimos aumento da procura por vendas por WhatsApp, considerando a circulação restrita. Assim, investimos em um app que identifica a loja mais próxima do consumidor e o auxilia em sua jornada, do atendimento ao pagamento e recebimento de produtos. Para testes de maquiagem, desenvolvemos o espelho virtual para demonstrar de forma segura como ficaria a aplicação dos produtos. Essa ferramenta, eu acredito, continuará sendo bastante usada depois dessa crise”, destaca.

rar sérios problemas tributários. Nos últimos anos, algumas políticas de desburocratização foram implementadas e ajudaram não só os empresários de primeira viagem, mas também os mais experientes”, acentua Felipe Hotz, CEO e fundador do Comunica.in.

O executivo afirma que mesmo em modelos disruptivos de negócios, a legislação brasileira acaba gerando atrito ao se tratar de algumas regulamentações que são colocadas em pauta que, muitas vezes, não geram benefícios para nenhuma das duas pontas. “Um maior entendimento sobre as novas necessidades que tanto empresas quanto consumidores ou prestadores de serviço desenvolveram ao longo dos últimos anos, é fundamental para flexibilizar tratativas que podem aumentar geração de renda e a criação de modelos de negócio de alto impacto”, diz.

*“A burocracia no Brasil sempre foi um grande problema para o empreendedor e já começa a ser percebida quando ele resolve tirar sua ideia do papel”*

Felipe Hotz, CEO e fundador do Comunica.in



DIVULGAÇÃO



*“A burocracia testa a paciência e o bolso de muitos brasileiros. Uma pesquisa Doing Business mostrou que no quesito facilidade de abrir empresa, o Brasil ocupa a 138ª posição”*

Filipe Colombo, CEO da Anjo Tintas

Para Filipe Colombo, CEO da Anjo Tintas, que vem de uma família de empreendedores, esse é um dos entraves que coloca o Brasil nesta situação desconfortável. “A burocracia testa a paciência e o bolso de muitos brasileiros. Uma pesquisa Doing Business mostrou que no quesito facilidade de abrir empresa, o Brasil ocupa a 138ª posição, levando 13,5 dias para conseguir efetivá-la. Na Nova Zelândia, o mesmo procedimento é feito em 12 horas. Já na categoria alvará de construção estamos na 170ª posição. Nossa colocação também não é nada boa quando o assunto é pagamentos de impostos. É até difícil de acreditar, mas a pesquisa mostrou que quase 65% dos lucros do empresário brasileiro são destinados a pagar impostos e outras contribuições obrigatórias, colocando nosso país na 184ª posição

neste quesito”, informa Colombo. Conforme o empreendedor, somado a estes problemas, temos a complexidade burocrática, a dificuldade de obtenção de crédito, falta de segurança jurídica e tributária, concorrência desleal carregada na sonegação, falta de incentivos à inovação, falta de mão de obra qualificada, entre outros”.

Um tema também pertinente à inovação é o registro de patentes. Embora o Brasil seja apontado pela ONU como o terceiro país com maior aumento de registros desde 2008, a demora para se conseguir um é uma espécie de balde de água fria, impedindo que empreendedores ganhem fôlego ao lançarem produtos no mercado com a agilidade que se pede. “As patentes podem representar também uma barreira para a entrada de novos concorrentes. O que será bom para a empresa que detiver a patente e seus direitos de exploração, porém, ruim para a empresa que não a detiver, pois sofrerá para entrar em novos mercados”, argumenta o professor da HSM University e consultor, Tiago Alves Costa. ■



Uma holding que já nasce com 64 anos de história.

Somos uma holding que controla um grupo de empresas independentes, com a dedicação de mais de 20 mil colaboradores. Nosso modelo de gestão é baseado em **gerar valor de forma sustentável** aos nossos **clientes, acionistas** e à **sociedade**, construindo relacionamentos de longo prazo por meio de **gente diferenciada**, sob uma **governança sólida**.

Nós somos a **SIMPAR**, um dos maiores grupos brasileiros que, com base em nossa gente, cultura e nossos valores, está pronto para iniciar um **novo ciclo de desenvolvimento**.

**Tão importante quanto chegar aos 64 anos de história, é seguir com a força de quem está só começando.**



simpar.com.br

# PORTA DE ENTRADA

FRANCHISING SEGUE AQUECIDO E CONTINUA COMO OPÇÃO PARA QUEM DESEJA EMPREENDER E INVESTIR

Ao registrar um faturamento superior a R\$ 186 bilhões, com mais de 160 mil unidades ligadas a cerca de 2800 redes, o setor de franchising no Brasil mostra sua maturidade, resiliência e capacidade de reagir de maneira ágil a cenários adversos. Desta forma, o modelo atrai os mais diferentes perfis de investidores, considerando que o negócio já vem estruturado e possui suporte profissionalizado.

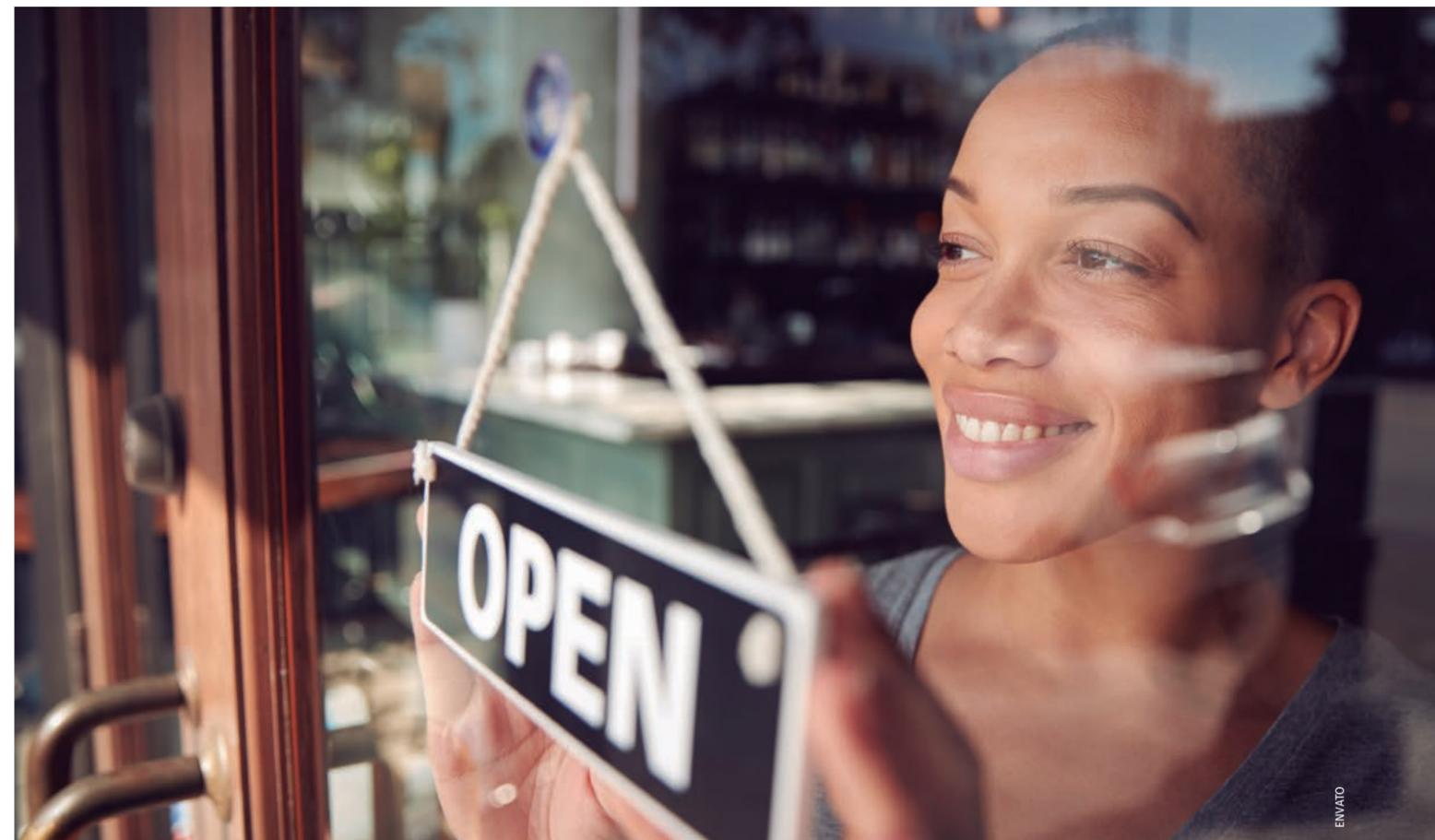
“Assim como os demais segmentos da economia, o franchising foi impactado pela pandemia da Covid-19, porém, pela própria essência do setor, que tem base no trabalho colaborativo, na sinergia entre franqueador e franqueado, além de seu dinamismo, esses

impactos negativos foram minimizados”, avalia André Friedheim, presidente da Associação Brasileira de Franquias (ABF).

O setor segue como a porta de entrada do empreendedorismo para quem deseja investir um capital que hoje não encontra grande rentabilidade, tendo em vista a volatilidade do mercado de capitais e o baixo retorno em renda fixa. Só no mês de julho, em plena pandemia do novo coronavírus, a busca por esse tipo de

*“Acredito que a recuperação da economia brasileira será lenta, podendo até superar as expectativas dependendo da aprovação das reformas tributária e administrativa”*

André Friedheim, presidente da Associação Brasileira de Franquias (ABF)



negócio, comparado ao mês anterior, cresceu 23,8%, segundo a própria ABF. Mesmo com dados positivos, Friedheim ainda sugere cautela para 2021. “Enxergamos de forma otimista, mas também com os pés no chão. Acredito que a recuperação da economia brasileira será lenta, podendo até superar as expectativas dependendo da aprovação das reformas tributária e administrativa, por exemplo” explica.

## Modelos

O presidente da ABF aproveita para destacar algumas dicas valiosas de setores que estarão em alta no ano que vem. “Segmentos ligados às atividades essenciais, como saúde, beleza e bem-estar, casa e construção, alimentação, por exemplo, tendem a ter uma demanda maior nesse cenário de retomada, assim como

comunicação, informática e eletrônicos e serviços”, elenca.

Além dos segmentos listados inicialmente, Friedheim aposta na alta das franquias que atuam em nichos de mercado, como o agrobusiness. “Acredito que em todos os segmentos de franquias há boas oportunidades de negócios, com novos formatos e inovações que atendem aos interesses dos diferentes investidores”, encerra.

## Experiência

Fundado em 2004, o Grilletto é a maior rede de grelhados do Brasil. Atualmente são mais de 160 lojas franqueadas por todo o país. Em 2019, a marca foi premiada com o Selo de Excelência em Franchising, reconhecimento conferido pela ABF. Para se manter no merca-

*“O Griletto mantém um conjunto de fatores que torna a rede muito atrativa para quem quer empreender”*

Ricardo José Alves, CEO do Grupo Halipar



DIVULGAÇÃO

do durante 16 anos, Ricardo José Alves, CEO do Grupo Halipar acredita nos produtos de qualidade oferecidos pela rede. “O Griletto mantém um modelo de negócio bastante interessante, valorizando um cardápio variado e preços acessíveis. Esse conjunto de fatores torna a rede muito atrativa para quem quer empreender”, conta.

Mesmo em meio à pandemia, Alves revela que a marca seguiu com seus planos de expansão. “Somente em setembro, inauguramos três unidades na cidade de São Paulo, e a meta é inaugurar, até o final do ano, mais oito lojas no país. Continuamos a trabalhar da mesma forma de antes, mostrando as vantagens de ser um franqueado de um dos maiores grupos nacionais de franquias de alimentação do Brasil”, afirma.



*“A rede está realizando um trabalho de orientação aos franqueados, referente ao cuidado no atendimento ao cliente e manuseio das roupas”*

Alex Quezada, diretor de Expansão da 5àsec

### Atendimento

Outra companhia que não mediu esforços para apoiar clientes e franqueados durante a pandemia foi a 5àsec. A empresa desenvolveu um projeto piloto que atuará com a base de clientes da marca. Intitulado Inside Sales, a iniciativa é focada em ações para a força de vendas. Assim, uma equipe treinada e qualificada atua fazendo contato com os clientes que há mais de 30 dias não utilizam os serviços nas lojas.

“O objetivo foi promover esforços na comunicação e no cuidado com o consumidor, para fortalecer a marca e levantar eventuais oportunidades de novos pedidos. Além desta iniciativa, a rede está realizando um trabalho de orientação aos franqueados, referente ao cuidado no atendimento ao cliente e manuseio das roupas, para contribuir de forma efetiva com a sociedade”, explica Alex Quezada, diretor de Expansão da 5àsec.

### Grande demanda

Já a Home Angels, empresa de cuidadores de pessoas, percebeu o potencial do momento e na mudança de perfil da sociedade. Desde 2009, a franquia desenvolve um sistema com base nas melhores práticas recomendadas pelo Ministério da Saúde e pela Organização Mundial da Saúde (OMS) relativos a cuidados de idosos, adultos e crianças. Presente em todo o Brasil, a rede conta com mais de 92 unidades franqueadas e equipe de profissionais experientes da saúde, que fornecem suporte e treinamentos técnicos.

“Estamos há mais de 10 anos no mercado e sempre buscamos o bem-estar de nossos clientes e seus entes queridos. Atualmente, há 20 milhões de idosos no Brasil e a tendência é que esse número chegue a 52 milhões em 2050, ou seja, o mercado de cuidadores de idosos é resiliente a qualquer crise”, conta Artur Hipólito, sócio-diretor da Home Angels.



*“Mesmo com todas as dificuldades, o mercado de franquias conseguiu superar a instabilidade por se tratar de um negócio em que existe padronização e estrutura”*

Artur Hipólito, sócio-diretor da Home Angels

### DELIVERY MOVIMENTA O FRANCHISING

O segmento de franquias de alimentação fora do lar já vinha em uma jornada de transformação, mas ganhou impulso sem precedentes com a pandemia. Para entender melhor essas mudanças, a ABF realizou uma edição especial de sua tradicional Pesquisa de Food Service, em parceria com a consultoria Galunion. O estudo mostrou que o delivery dobrou sua participação no faturamento das redes entrevistadas, passando de 18% para 36%, assim como cresceu a captura mista de pedidos – uso de canais próprios e marketplaces – que passou de 45% antes da pandemia, para 73%. Outros movimentos importantes detectados foram a criação de novos canais de venda, incluindo as cozinhas virtuais – as dark kitchens –, ajustes no cardápio, oferta de produtos e a digitalização nas interações com o consumidor. A pesquisa teve a participação de 85 marcas, representando R\$ 20,6 bilhões e cerca de 15 mil unidades no país.

Mesmo com o cenário adverso, a Home Angels conseguiu aumentar em 25% o seu faturamento entre os meses de maio e julho, auge da pandemia. “O ano de 2020 foi difícil para a economia como um todo. Mesmo com todas as dificuldades, o mercado de franquias conseguiu superar a instabilidade por se tratar de um negócio em que existe padronização e estrutura para suportar os franqueados, responsáveis pelo atendimento ao cliente final. Percebemos que o mercado de franquias já está em plena recuperação”, encerra Hipólito. ■

# SERVIÇO ESSENCIAL

A TRAJETÓRIA DE SERGIO ZIMERMAN, CEO DA REDE PETZ, MOSTRA QUE EMPREENDER AINDA É A ARTE DE ANTECIPAR NECESSIDADES E TENDÊNCIAS DE MERCADO

Criador de uma das marcas mais queridas pelos tutores de animais de estimação, Sergio Zimerman fundou a Petz em 2002, após identificar um mercado de alto potencial e carente de concorrentes. Formado em Administração pela Universidade Paulista (Unip), com cursos de extensão realizados na Europa e nos Estados Unidos e MBA em Varejo pela Fundação Instituto de Administração (FIA-USP), o empresário exerceu sua veia empreendedora desde cedo, montando uma série de negócios próprios em diversos setores, de confecção de roupas a atacado de bebidas.

À frente como fundador e CEO da Petz, Zimerman liderou a consolidação e expansão inicial dos negócios, que em dez anos prosperou, atingindo a marca de 27 lojas e faturamento de R\$ 200 milhões em 2012. Em 2013, fechou uma parceria com o fundo de private equity Warburg Pincus, tornando-se, além de CEO, membro do Conselho de Administração da rede e responsável pelo processo de profissionalização da gestão da companhia, que atualmente conta com mais de 120 lojas e faturamento de R\$ 1,4 bilhão (julho de 2019 a junho de 2020), incluindo uma marca de serviços veterinários (Seres).

*“Somos a maior rede de centros veterinários do país, sob a marca Seres, a maior rede de centros de estética do Brasil e responsáveis pelo Adote Petz”*



O empreendedor, considerado Empresário do Ano pela Associação de Lojistas de Shoppings (Alshop) em 2018, pretende transformar a Petz na maior e melhor rede de pet shops da América Latina. Em setembro, depois de precificar sua ação em R\$ 13,75, a companhia fez sua oferta inicial de ações (IPO) na B3, uma operação inédita no segmento, estreando no mercado acionário com valor de R\$ 5,1 bilhões.

#### **Versatilidade**

“Somos uma verdadeira plataforma de soluções para pets e com uma estratégia omnicanal completa, a qual integra não só os segmentos de produtos e serviços, mas também os canais físicos e digitais, que operam uma omnicanalidade de 77% das vendas digitais, índice que é benchmark no Brasil e no mundo. Com essa proposta, oferecemos aos nossos clientes experiência de compra e atendimento diferenciados

As vending machines são a mais nova aposta inovadora da rede para comercialização de produtos pets



DIVULGAÇÃO

em nossas lojas físicas, e conveniência e agilidade em nossos canais digitais. Por fim, somos a maior rede de centros veterinários do país, sob a marca Seres, a maior rede de centros de estética do Brasil e responsáveis pelo Adote Petz, o maior programa nacional de adoção de cães e gatos”, afirma Zimmerman.

Presente em 13 estados e no Distrito Federal, é por meio do conceito Petz Solution que a empresa oferece vasto sortimento de produtos, seleção exclusiva de itens sob a marca “Petz”, e serviços de saúde e estética animal. A empresa também é responsável por promover adoções de cães e gatos e proporcionar uma série de experiências voltadas aos pets e suas famílias, como eventos, espaços para diversão, projetos sociais, entre outros, valendo-se de iniciativas inovadoras com o objetivo de agregar valor à interação entre todos os apaixonados pelos pequenos animais.

O comércio eletrônico da Petz ganhou destaque internacional no quesito inovação. Em abril de 2019, a empresa desenvolveu o Pet-commerce, sistema que conta com reconhecimento facial e inteligência artificial por meio do qual os cães escolhem os produtos. A

novidade conquistou prêmios mundialmente, entre eles o disputado Leão de Ouro na edição 2019 do Festival de Cannes.

#### Criatividade

Mesmo tendo alcançado tamanho sucesso e estrutura, a Petz não para de inovar e continua investindo em ações criativas e novas tendências de consumo. Em outubro, a rede fechou uma parceria com a Budweiser para celebrar o retorno das transmissões dos jogos de basquete na TV com caminhas personalizadas para os pets que “perderam seu espaço no sofá”. O lucro da venda das almofadas da Bud foi revertido para o Adote Petz, programa que já encontrou um lar para mais de 47 mil bichinhos de estimação.

E com o objetivo de fortalecer seu pilar omnichannel, a Petz também aposta em uma nova forma de comercialização de produtos: as vending machines. Em parceria com a Casa Group, que é especializada no negócio e fundada em Orlando, nos Estados Unidos, a empresa lançou recentemente esta nova operação, com máquinas instaladas inicialmente em estações de metrô e shopping centers. ■



Seu jeito de se depilar evoluiu.  
Seu jeito de cuidar da pele também.

A Espaçolaser acaba de lançar o Hidratante Corporal Espaçolaser, um produto de fórmula 100% natural, limpa, livre de ingredientes tóxicos e de crueldade animal. Pensado especialmente para quem faz depilação a laser, chega com a missão de cuidar de você e do planeta. Totalmente vegano, deixa sua pele saudável e a natureza preservada. Afinal, de pele, depilação e sustentabilidade, a Espaçolaser entende.

O Hidratante Corporal Espaçolaser de 150ml está à venda para todo o Brasil em: [espacolaser.belezapurastore.com/loja](https://espacolaser.belezapurastore.com/loja)

**espaçolaser**  
depilação



# CAMINHO DAS

RODADAS DE INVESTIMENTOS SÃO HOJE A  
PRINCIPAL ESTRATÉGIA DAS JOVENS EMPRESAS  
QUE BUSCAM ACELERAR SEU CRESCIMENTO

# PEDRAS

Em meio a um cenário desafiador, as rodadas de investimentos não pararam e grandes aportes financeiros ajudaram empresas altamente disruptivas a crescerem ainda mais. Se por um lado as baixas taxas de juros fazem com que investidores procurem alternativas mais rentáveis, para algumas *startups* essa pode ser a única alternativa financeira de escalar rapidamente o negócio, já que bancos e outras instituições financeiras, muitas vezes, evitam emprestar um valor significativo para uma empresa recém-criada.

Para Renata Zanuto, co-head do Cubo Itaú, organização sem fins lucrativos que acelera a conexão e a criação de negócios entre grandes empresas e startups, sendo o maior hub de fomento ao empreendedorismo tecnológico da América Latina, esse movimento já era algo crescente e a pandemia evidenciou que para as empresas manterem-se competitivas, investir em inovação e soluções tecnológicas é essencial. “As startups mostraram-se importantes aliadas nesse processo, uma vez que o modelo mais ágil permite que se faça entregas e adaptações mais rapidamente. Esse é um caminho natural e necessário para o desenvolvimento do ecossistema”, aponta.

Renata conta que segundo um levantamento recente feito pelo Transactional Track Record, as fintechs brasileiras receberam R\$ 5,58 bilhões em aportes até setembro deste ano, o que representa um incremento de 87% em relação



ao mesmo período do ano passado. A executiva diz que dentro do Cubo existem exemplos importantes deste fenômeno. “A Sami, uma startup de tecnologia para saúde, acaba de levantar US\$ 15,5 milhões em uma rodada de investimentos. No ano passado eles já haviam conseguido US\$ 1 milhão. A Take, startup com foco na digitalização da comunicação, acabou de receber investimento de US\$ 100 milhões. Isso só corrobora a potência que o Brasil tem em seu ecossistema”, diz. Mais de 50% das startups do Cubo Itaú cresceram, em média, três vezes, de janeiro a agosto deste ano, com aumento de faturamento, número de clientes ou colaboradores.

---

De acordo com a Transactional Track Record, as fintechs brasileiras receberam cerca de R\$ 5,58 bilhões em aportes até setembro deste ano

---

*“As startups mostraram-se importantes aliadas nesse processo, uma vez que o modelo mais ágil permite que se faça entregas e adaptações mais rapidamente”*

Renata Zanuto, co-head do Cubo Itaú



CELSO DONI

---

Para buscar apoio financeiro em fundos de investimentos ou diretamente com investidores é preciso apresentar os pontos fortes do seu negócio e fazer uma boa negociação

---

#### Fintechs em ascensão

A OnePay, fintech do mercado de pagamentos, banking e operações financeiras, especialista na comercialização de produtos e serviços por meio de transações eletrônicas, efetivou sua primeira rodada de investimentos com *valuation* de R\$ 70 milhões, entrando para o seleto time de fintechs brasileiras que estão na esteira de investimentos sólidos rumo a se tornarem unicórnios. Com um crescimento médio de 30,82% ao mês no primeiro ano e faturamento de R\$ 150 milhões registrado no em setembro, a OnePay encarou o primeiro semestre de pandemia com crescimento médio mensal de 10,85%. “O investimento será utilizado na ampliação das equipes comercial e de tecnologia, na expansão para operações internacionais, no incremento da estrutura de marketing, na construção de um novo posicionamento institucional e também na estrutura-

ção de novos produtos financeiros”, pontua Jonny Morais, CEO da empresa.

Atualmente, mais de 12 mil empresas utilizam soluções da startup, um número que está prestes a catapultar com a entrada de mais de 500 mil clientes oriundos do grupo econômico do fundo investidor e que serão inseridos na plataforma OnePay até o final do ano. “O conhecimento, os produtos e as ferramentas financeiras por muitos anos estiveram apenas nas mãos do sistema bancário, que sempre teve como regra retirar o máximo de lucro entregando o mínimo de valor para a população. Somos uma fintech jovem, cheia de energia e que tem como propósito utilizar nosso conhecimento para desenvolver e distribuir produtos e serviços financeiros, sempre entregando mais valor à população em termos de custos, acesso e inclusão”, explica Thiago Lopes, CFO da OnePay.



DIVULGAÇÃO

#### Potencial

Enquanto a Uber paralisou seus investimentos em uma solução similar durante a pandemia, a Mobees, startup fundada por Fabio Barcellos (CEO), Flávia Coelho (CMO) e José Lyra Junior (CTO) captou R\$ 5 milhões em investimentos da Canary, Norte Capital e outros investidores-anjos e lançou, em julho deste ano, a solução pioneira de mídia sobre rodas: a Mobees coloca painéis de LEDs inteligentes sobre carros de aplicativos, como Uber, 99 e Cabify, para distribuir anúncios digitais programados com base em geolocalização, data, horário, clima e outras condições

*“Somos uma fintech jovem, cheia de energia e que tem como propósito utilizar nosso conhecimento para desenvolver e distribuir produtos e serviços financeiros”*

Thiago Lopes, CFO da OnePay

#### AS SÉRIES DAS RODADAS

As rodadas de investimentos possuem estágios, sendo o pré-seed e o seed os primeiros e mais comuns. O pré-seed busca recursos para uma empresa que está começando e precisa de melhorias para desenvolver suas ideias. A rodada de seed (investimento semente) busca captar recursos para um estágio mais avançado da startup, visando aceleração e expansão de

um negócio que já está maduro, para atingir o grande mercado. É cada vez mais difícil mudar de estágio. Quando a startup consegue chegar a série A, já alcançou um mercado, mas ainda precisa captar recursos para expandir e criar novas ofertas. Em uma rodada de investimento série B, a startup já tem um patamar sólido e tem um nome no mercado. O aporte feito nesse estágio serve para aquisições de outras em-

presas ou para abertura de filiais. Na série C os investidores fazem aportes em empresas que têm poder exponencial de retorno, podendo representar investimento bilionário, chegando ao patamar de unicórnio, que é quando a startup é avaliada em 1 bilhão de dólares antes da abertura de capital na Bolsa de Valores ou IPO. O Brasil tem hoje 12 unicórnios, como as poderosas 99, Nubank e VTEX.

relevantes para os clientes. A solução permite que os motoristas de aplicativos aumentem sua renda de uma forma prática, segura e vantajosa enquanto circulam, contribuindo ainda mais neste período em que os brasileiros e profissionais autônomos sofrem com a pandemia.

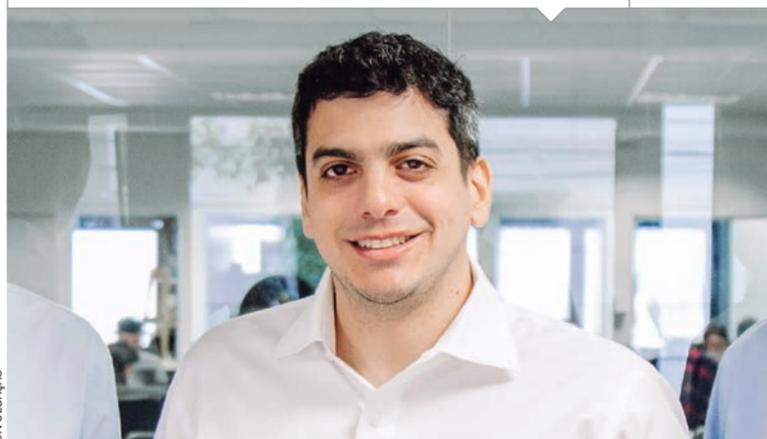
Hoje, há mais de 200 painéis de LED rodando no Rio de Janeiro, com uma fila de espera de mais de 18 mil motoristas. “Prendemos dobrar essa frota ainda esse ano na capital carioca e ampliar a operação para cidades próximas, como Niterói. Para 2021, temos planos de expansão para outras cidades, como São Paulo, Campinas e Guarulhos. São mais de 20 municípios que já estão sendo mapeados e estudados”, revela Fábio Coelho, CEO da adtech. “Buscamos investidores com comprovado track record em apoiar empreendedores em negócios tecnológicos, de alto crescimento e com visão internacional, pois nossa ambição vai além de Brasil”, completa.

## Relacionamento

Para buscar apoio financeiro em fundos de investimentos ou diretamente com investidores é preciso apresentar os pontos fortes do seu negócio e fazer uma boa negociação. Segundo Pedro Gottschild, diretor da Caravela Capital, fundo com foco em empresas early stage, o empreendedor tem que vestir a camisa do investidor e pensar “O que eu ofereço de tão bom que um investidor queira escolher justamente a minha empresa para investir?”. Segundo ele, o melhor pitch deck – apresentação – é o resultado. “O que gostamos de ver é a identificação de um problema e a solução que está sendo dada, a tração – crescimento – do negócio nos últimos meses, que determine que o produto tem um Product Market Fit interessante. Gostamos de ver também a determinação, conhecimento e capacidade do empreendedor. Quem já deu início à operação e colocou o produto no mercado sabe que dificilmente a ideia da empresa é única e não tem mais ninguém no mercado fazendo

## O boom do e-commerce

A necessidade de uma rápida digitalização do varejo durante a pandemia valorizou ainda mais a Nuvemshop, plataforma de e-commerce líder na América Latina. Somente de maio até setembro, ela dobrou sua base de clientes vendendo online, alcançando 60 mil lojas. O número de colaboradores, que no início de 2020 estava em torno de 150, hoje chega próximo a 300 e deve ultrapassar mil nos próximos anos. Para continuar com seus planos de crescimento, a startup concluiu uma nova rodada de investimentos, dessa vez na série C, que arrecadou US\$ 30 milhões, o que equivale a cerca de R\$ 170 milhões. A captação foi co-liderada pelos fundos Qualcomm Ventures e Kaszek Ventures, com participação de FJ Labs, Ignia, Elevar Equity e de um novo investidor, Kevin Efrusy, sócio emérito da Accel Partners, que investiu pessoalmente. Santiago Sosa, CEO e cofundador da Nuvemshop, aponta que com esse novo aporte a startup reduzirá ainda mais as barreiras do empreendedorismo. “O investimento será dedicado, em sua maior parte, ao aprimoramento do ecossistema de soluções que envolvem pagamentos, frete, gestão de estoque, ferramentas de marketing, entre outros recursos. Também iremos desenvolver parcerias com especialistas de e-commerce, marketing, design e tecnologia, o que expande a nossa plataforma e agrega valor em nossa oferta”, explica.



DIVULGAÇÃO



DIVULGAÇÃO

José Lyra Junior, Flávia Coelho e Fábio Barcellos da Mobees captaram R\$ 5 milhões em investimentos para lançar uma solução pioneira de mídia sobre rodas

algo parecido, por isso precisamos acreditar nas pessoas que estão por trás da empresa”, descreve o diretor.

Para Rafael Ribeiro, Head de operação da Bossa Nova, fundo de micro Venture Capital, esse tipo de investimento tem gerado confiança devido a uma onda muito positiva de unicórnios e da profissionalização de startups. Mas, para quem deseja buscar esse aporte, ele ressalta: “Crie relacionamento. Ninguém vai te dar R\$ 500 mil em um dia. Investimento é relacionamento e confiança”, diz. “Nós escolhemos focar em investimento de risco porque onde tem altos riscos, também tem altas recompensas”, explica.

A companhia que tem mais de 500 empresas investidas, venceu no final de outubro, a premiação Startup Awards, da Associação Brasileira de Startups, na categoria Venture Capital. A premiação ainda consagrou o sócio da Bossa Nova, João Kepler, como in-

vestidor-anjo do ano, Rafael Ribeiro como Mentor do ano e a Transfeera, aportada pela Bossa Nova, como Startup revelação. A Bossa Nova busca por empresas que já receberam alguma injeção de capital, mas que ainda não tenham sido alvos de novos investimentos. Só no primeiro semestre a empresa avaliou mais de 900 startups em todas as regiões do Brasil, investiu mais de 80%, comparado ao primeiro semestre de 2019 e planeja investir R\$ 10 milhões até o fim do ano. “Esse prêmio é um grande reconhecimento que estamos ajudando as startups e o ecossistema a crescer, afirma Ribeiro. “Nosso time analisa nove pilares estratégicos para avaliar um negócio – time, escalabilidade, produto, modelo de negócio, marketing, mercado, máquina de vendas, financeiro e perfil dos fundadores – e vários indicadores dentro de cada um deles que nos ajudam a entender se aquele é ou não um bom negócio”, finaliza. ■



O layout do Royal Mansour Marrakech é fiel ao estilo e simetria da arquitetura mourisca clássica

# VERDADEIRO PALÁCIO

ROYAL MANSOUR, UM PARAÍSO DE LUXO E PRIVACIDADE NO CORAÇÃO DE MARRAKECH

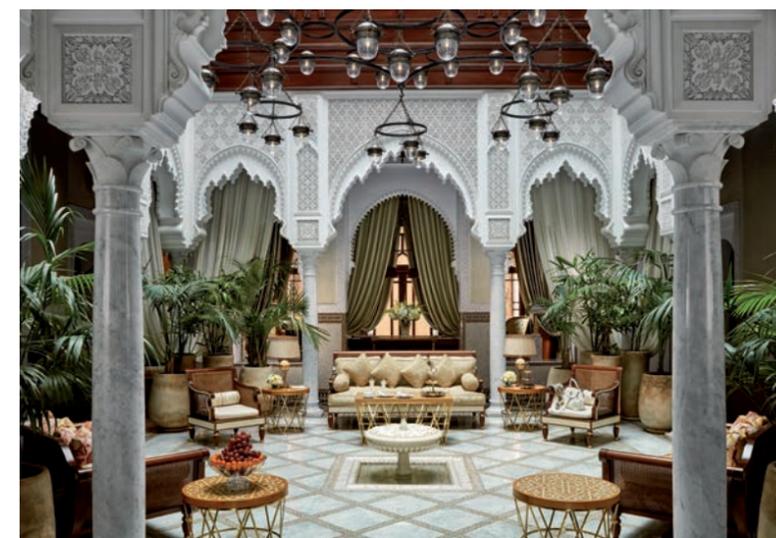
Desde a sua inauguração, em 2010, o Royal Mansour Marrakech tem sido uma referência de exclusividade na hotelaria global. Mas nos últimos cinco anos, sob a direção de Jean-Claude Messant, este verdadeiro palácio ganhou o apelido de “hotel dos viajantes de luxo mais exigentes”. Construído a pedido do rei Mohammed VI de Marrocos, o icônico empreendimento é uma vitrine do tradicional design marroquino.

Após extenso projeto de expansão realizado em 2016, o Royal Mansour passou a contar com impressionantes 15 mil metros quadrados de jardins e uma piscina de 600 m<sup>2</sup>. Todo este esplendor é cercado por sete pavilhões particulares e um restaurante ao ar livre. Os hóspedes também podem desfrutar de sua localização privilegiada, a poucos passos do mercado histórico e a uma curta distância do museu Yves Saint Laurent.

## Uma obra-prima

O layout do edifício principal do Royal Mansour Marrakech é fiel ao estilo e simetria da arquitetura mourisca clássica. O exterior mantém uma certa sobriedade, enquanto o interior homenageia o virtuosismo dos artesãos locais. Ladrilhos geométricos cobrem paredes e pilares, o gesso elegante brilha em contraste com o estuque intrincado, além dos detalhes em ferro forjado que competem com a madeira entalhada das portas.

Ao promover artistas contemporâneos da região, o hotel se notabilizou como o patrono das artes e ofícios tradicionais marroquinos, um aspecto vital de seu status único entre os hotéis de luxo ao redor do mundo.



FOTOS: DIVULGAÇÃO

No lugar de corredores, os exclusivos 53 riads dos hóspedes são conectados por caminhos dentro de uma medina privada, onde arbustos e flores margeiam os pátios internos. No primeiro andar, os quartos e os banheiros se abrem para uma galeria com vista para o pátio. Depois, há o seu terraço privado com piscina, lareira e um espaço com barraca para tratamentos privativos.

## Requite

Cada um dos riads foi individualmente decorado, sendo diferente um do outro devido a seleção de móveis e a forma como está disposta, além da escolha dos tecidos e cores e o projeto

de iluminação. Incorporado nestes tradicionais interiores, a tecnologia de ponta foi projetada para garantir conforto, como um vidro retrátil controlado por *touchscreen* e sistema de ar-condicionado inteligente invisível aos olhos.

No Royal Mansour Marrakech, a arte de servir atinge um grau de esmero inigualável. Cada mordomo atua como uma espécie de guardião dos hóspedes, apoiado sempre por uma excelente equipe de bastidores, que, por sua vez, conta com um engenhoso sistema subterrâneo de túneis. Isso permite que a equipe acesse os riads rapidamente e de maneira imperceptível, garantindo conforto e privacidade.



JFROMIERO



### MOMENTOS ÚNICOS

Os rituais de banho estão no cerne da tradição e cultura marroquina. O Spa Royal Mansour – um oásis ocupa mais de 2500 m<sup>2</sup> – é mundialmente conhecido por sua treliça branca de tirar o fôlego, uma miríade de tratamentos de bem-estar e uma das melhores experiências de hammam do mundo. Sua altura e luminosidade, com luz natural emanada por todos os ângulos age como um calmante. Massagem, tratamentos faciais e hidroterapia acontecem no primeiro andar, onde as suítes privadas do Spa estão localizadas. Os dois hammams e a área de relaxamento ficam no térreo, bem como uma piscina Watsu e o restaurante La Table du Spa com pratos leves e saudáveis, chás de ervas e sucos de frutas.

JEAN-BERNARD YAGUIYAN



JBY2010



Com três estrelas Michelin, o chef Massimiliano Alajmo é o responsável pelo cardápio do Sesamo

DIVULGAÇÃO

## No Royal Mansour Marrakech, a arte de servir atinge um grau de esmero inigualável

### Gastronomia

A cozinha do hotel é liderada pelo chef francês Yannick Alléno, que possui três estrelas Michelin e cria pratos em três dos quatro restaurantes do hotel, desde o sofisticado La Grande Table Marocaine, que serve pratos marroquinos em um ambiente suntuoso, até o restaurante ao ar livre o Le Jardin, à beira da piscina cujo cardápio inclui pratos da culinária japonesa.

Já o restaurante Sesamo, o mais recente deles, é o novo coração gastronômico do hotel e possui um cardá-

pio italiano dirigido por Massimiliano Alajmo – o chef mais jovem do mundo a ter recebido três estrelas Michelin.

Para criar o menu, Massimiliano usou muitas especiarias e produtos locais, sem se afastar da culinária tradicional italiana e para oferecer uma experiência gourmet. Além disso, ele realizou um trabalho de campo para criar um azeite de oliva com notas frutadas. Variedades de tomate e outros vegetais essenciais para a culinária mediterrânea também são cultivadas localmente com a ajuda de um engenheiro agrônomo. ■

**Diários:** consulta realizada para novembro e dezembro. Tarifas a partir de US\$ 35 mil por noite no Grand Riad (villa presidencial) para até 8 pessoas. Exclusivamente disponível pelo site: [www.royalmansour.com](http://www.royalmansour.com) (valores sujeitos a período, disponibilidade e confirmação) [reservation@royalmansour.ma](mailto:reservation@royalmansour.ma)

**Localização:** Rue Abou Abbas El Sebti, Marrakech 40000, Marrocos.

**Como chegar:** O Aeroporto de Marrakech-Menara fica a 5 km de distância – 15 minutos de carro. Transfer incluído na reserva do Grand Riad.

# LIDE DEBATE PONTOS ESTRATÉGICOS PARA O PAÍS

EVENTOS REÚNEM AUTORIDADES E ESPECIALISTAS EM TORNO DE TEMAS CRUCIAIS PARA A RETOMADA DA ECONOMIA

## DESAFIOS DO SETOR MARCAM O 9º FÓRUM LIDE DE AGRONEGÓCIOS

O tema central Agronegócio: agenda estratégica, do **9º Fórum LIDE de Agronegócios**, provocou a discussão sobre novos mercados, segurança jurídica, abertura comercial, tecnologia, meio ambiente, reforma tributária, infraestrutura e imagem do agro brasileiro no mundo. Realizado em outubro, em São Paulo, em formato híbrido, com transmissão ao vivo pelas plataformas do **LIDE DIGITAL**, o evento reuniu líderes do setor, entre autoridades, empresários e especialistas.

Na abertura do encontro, estiveram presentes importantes autoridades, como o secretário estadual da Agricultura e Abastecimento de São Paulo, Gustavo Junqueira; Luiz Fernando Furlan, chairman do LIDE; Celia



Pompeia, vice-presidente executiva do Grupo Doria; Roberto Rodrigues, embaixador especial da FAO para o Cooperativismo e ex-ministro da Agricultura; e Mônica Bergamaschi, presidente do LIDE Agronegócios.

O debate de abertura reforçou a questão da boa performance do setor durante a pandemia do novo coronavírus e quais os desafios a serem encarados daqui para frente. Mônica Bergamaschi afirmou que a pandemia vem alterando a dinâmica dos países, o que impõe um olhar atento às oportunidades e ameaças e à necessidade de inovação.

“Tivemos alavancagem do agro brasileiro que mostrou

ótimo desempenho e resiliência. O fruto será mais desafiador: expandir mercados, aumentar investimentos em logística, ampliar a competitividade e melhorar nossa imagem, ou melhor, a percepção sobre o agro num cenário que predomina a desinformação”, analisou.

Ainda na abertura, as lideranças destacaram a agricultura brasileira como pujante e fundamental para o desenvolvimento do país. De acordo com Luiz Furlan, 2020 será o melhor ano do setor na história brasileira. “Até problemas estruturais gravíssimos, como a logística, foram reduzidos”, indicou.



## ALMOÇO-DEBATE LIDE COMPETITIVIDADE AVALIA ASPECTOS DA REFORMA TRIBUTÁRIA

O deputado federal Aguinaldo Ribeiro, relator da reforma tributária na Câmara, defendeu a responsabilidade fiscal para a execução de reformas no governo durante o **Almoço-Debate LIDE Competitividade**, que aconteceu em São Paulo, no dia 13 de outubro. O evento reuniu, de maneira híbrida, empresários e representantes do poder público.

O senador Roberto Rocha, líder da comissão mista da reforma tributária, também participou do encontro, que foi transmitido ao vivo para filiados pela plataforma **LIDE DIGITAL**. O presidente da Whirpool Latam e curador do evento, João Carlos Brega, mediou as discussões.

“O Estado precisa se reinventar rapidamente para caber no que o país precisa. Não adianta fazermos reforma se não atacarmos também o gasto público. E não podemos flexibilizar a responsabilidade fiscal”, defendeu Ribeiro.

O senador Roberto Rocha garantiu que a proposta da reforma tributária será votada na



comissão mista até 10 dezembro. Porém, enfatizou a necessidade de maior garantia jurídica para que as novas normas vigorem e tenham contexto convergente, de modo que possam beneficiar o funcionamento de toda a máquina pública. “O Brasil editou e publicou, até 2016, cinco milhões de novas normas tributárias nos níveis federal, estadual e municipal. Como podemos ter previsibilidade e

segurança jurídica dessa forma? É um ambiente de negócios que não funciona”, disse.

Para o ex-secretário do Tesouro, o economista Mansueto Almeida, que também participou das discussões, é indispensável que a reforma ofereça previsibilidade para o empresariado, principal fonte de investimentos. “Ainda é um ganho para nós se atingirmos o objetivo de reduzir a complexidade. Não podemos modificar regras a cada cinco ou quatro anos. O problema é que o país tem desequilíbrio fiscal muito grande, uma dívida alta e a população demanda muito mais de políticas do setor público”, afirmou.



## LIDE FUTURO PARANÁ RETOMA ENCONTROS DE MENTORIA EMPRESARIAL



Em um modelo mais intimista, o **LIDE Futuro Paraná** retomou a realização de mentorias presenciais com todos os cuidados sugeridos pela Organização Mundial da Saúde (OMS). O bate-papo aconteceu em 29 de outubro com a presença de Leonardo Paixão, fundador da metodologia da InFlux English School, que contou sobre sua trajetória profissional.

O encontro foi realizado no Hard Rock Café, na sala privativa (Function Room) com número limitado de participantes. Durante a mentoria, o empresário compartilhou sua trajetória profissional até se tornar o fundador da InFlux, exemplo e inspiração de metodologia de ensino. A empresa se compromete com o aprendizado do aluno, dando a garantia do domínio do inglês em dois anos, devido ao método criado pelo empresário e utilizado pensando no aluno e seu aprendizado.

## MULHERES SÃO O FOCO DE DIVERSAS AÇÕES NO PARANÁ

O **LIDE Paraná** aproveitou o mês de outubro para debater a importância dos direitos legais e de acolhimento de mulheres com câncer de mama. Em live realizada no dia 29, a temática foi abordada e contou com profissionais para compartilhar suas expertises. Participaram do evento o presidente da sociedade brasileira de cirurgia oncológica (SBCO), Bruno Azevedo; a ex-governadora e autora da lei que instituiu o dia da luta contra o câncer de mama no Paraná, Cida Borghetti; a advogada Mariana Domingues; a médica radiologista, Maria Helena Louveira; advogada e paciente, Sahyne Karan; e com mediação de Evilym Machado, representante do **Comitê do LIDE Mulher**.

Já com o objetivo de trocar experiências, networking e ter insights para 2021, o **LIDE Mulher Paraná** promoveu em 19 e 20 de novembro, na Fazenda Virá Charme Resort, o seu "The Women Celebrate", uma proposta de imersão e descontração em meio à natureza em comemoração ao Dia do Empreendedorismo Feminino, criado pela ONU. "Escolhemos um lugar de refúgio, para que pudéssemos nos desligar da rotina, ter conexão com a natureza, nos descontrair e ao mesmo tempo pensar em nossos negócios", explicou a presidente do **LIDE Paraná**, Heloisa Garrett.



## LIDE TALKS RIO GRANDE DO SUL RECEBE ESPECIALISTAS PARA AVALIAR A LGPD

A adaptação às novas regras da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) esteve em debate em 5 de novembro, durante a 20ª edição do **LIDE Talks** promovido pelo **LIDE RS**. A transmissão contou com a participação do sócio da RMMG Advogados, Guilherme Bier Barcelos; a advogada especialista em Privacidade de Dados pela DataPrivacy Brasil, Denise Lima, e a procuradora de Justiça MP-RS, Têmis Limberger.

A LGPD regulamenta o uso, a proteção e a transferência de dados pessoais no país. Pela Lei 13.709, de 2018, é garantido ao cidadão maior controle sobre suas informações pessoais. Consentimento expresso e controles de segurança são exigências da nova Lei.

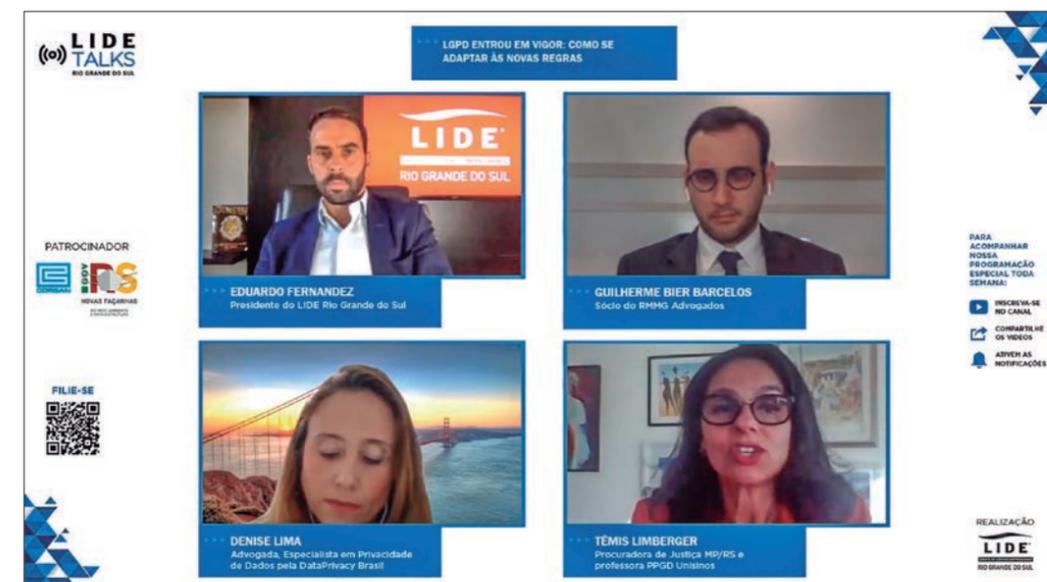
Considerando que a LGPD é o marco legislativo mais importante de 2020, Guilherme Barcelos, recomenda que as empresas estejam atentas às novas regras. "O descumprimento da lei trouxe sanções, mas as empresas já deveriam estar fazendo seu dever de casa com relação à segurança e proteção dos dados com os quais trabalha, dando transparência aos processos", disse

### Informações precisas

Para que se entenda melhor a Lei, a procuradora Têmis Limberger falou sobre as raízes históricas da privacidade e sobre os avanços obtidos na Europa, ao longo das últimas cinco décadas. Hoje a regulamentação na Europa é mais preventiva. "As empresas se deram

conta de que é melhor prevenir, porque o prejuízo com vazamentos é muito grande, explica. "É importante que se desenvolva uma cultura de proteção de dados no Brasil. Temos um instrumento de ponta nas mãos, mas não temos a cultura que precisamos para desenvolver o processo", esclareceu.

O presidente do LIDE RS, Eduardo Fernandez, ressaltou a importância da Lei, diante do que vinha ocorrendo com o vazamento de dados. "Prejuízos financeiros e de imagem, para empresas e usuários, tendem a acabar com a implementação das novas normas. "Por isto é extremamente importante que as pessoas conheçam o que diz a Lei e possam fazer valer os seus direitos", concluiu.



# VAREJO E SERVIÇOS REFORÇAM O LIDE

ANDREANI LOGÍSTICA, PETZ, UNITCARE E MEDPLUS ENTRAM PARA O GRUPO DE LÍDERES EMPRESARIAIS E MOSTRAM A DIVERSIDADE DA ECONOMIA BRASILEIRA

A Andreani Logística, companhia de capital argentino, é um dos mais novos membros do LIDE. No país desde 2002, a empresa desenvolve diversos serviços logísticos e oferece soluções integrais para gestão e distribuição de encomendas industriais e comerciais. Em 2012, a Andreani adotou um novo sistema de gestão de transporte de alta tecnologia e, em 2013, inaugurou sua primeira filial dedicada exclusivamente à produtos farmacêuticos na cidade de Embu das Artes, em São Paulo.

Após sua oferta inicial de ações (IPO), realizada em setembro na B3, a Petz passa a fazer parte do Grupo de Líderes Empresariais. As lojas da Petz contam com profissionais especializados nos serviços de banho e tosa, e medicina veterinária. No final de 2018, a rede intensificou sua atuação em saúde com o lançamento do centro veterinário Seres. Com mais de 120 unidades em operação e presença em 13 estados e no Distrito Federal, no período de julho de 2019 a junho de 2020, a rede de pet shop totalizou um faturamento

de R\$ 1,4 bilhão e um EBITDA ajustado de R\$ 141,4 milhões.

Outra nova integrante do LIDE é a Unitcare, empresa que nasceu em 2011 para atender às necessidades de atendimento domiciliar de complexidade e se tornando uma referência nesse segmento. Com uma atenção à área de pediatria, além de manter os atendimentos adultos, a companhia utiliza alta tecnologia para prover serviços de excelência, com agilidade e baseados nos mais modernos protocolos internacionais de saúde.

Já a MedPlus nasceu no Paraná, em 1998, com o objetivo de ser a maior referência em soluções inteligentes em saúde do Brasil e, agora, também passa a compor o LIDE e compartilhar seu know how empresarial. Há duas décadas, a MedPlus foca suas ações para proporcionar ao médico/gestor um software que automatiza processos e potencializa o atendimento aos pacientes. Hoje, a companhia mantém 200 pessoas engajadas nesse objetivo. ■

## LIDE

**ANDREANI LOGÍSTICA**  
SÓCIO: PABLO ANDREANI

**BTG PACTUAL**  
PRESIDENTE: ROBERTO SALLOUTI

**MACLA**  
PRESIDENTE: FABIO DE NADAI

**PETZ**  
PRESIDENTE: SERGIO ZIMMERMAN

**UNIT CARE**  
SÓCIO: LUIZ TIZATTO

## LIDE Campinas

**MEDPLUS**  
PRESIDENTE: TIAGO LEITE

**PR SISTEMAS**  
PRESIDENTE: ROBERTO COLLETTA

## LIDE Ceará

**IMOBILIÁRIA CPC**  
PRESIDENTE: EDUARDO ROLIM

**MULTI7**  
PRESIDENTE: DANIEL DEMÉTRIO

**SERVTEC**  
PRESIDENTE: PEDRO FIUZA

## LIDE Litoral Paulista

**GRUPO SARTORI DHO**  
PRESIDENTE: FÁBIO SARTORI

**HOSPITAL DON DOMENICO**  
PRESIDENTE: SORAYA AYOUB

## LIDE Noroeste Paulista

**KAV ENGENHARIA**  
PRESIDENTE: JOSÉ ROBERTO CARARETO

**POLO ENGENHARIA**  
PRESIDENTE: FRANCIS POLO DA CRUZ

**SAGAT ENGENHARIA**  
PRESIDENTE: DIEGO ALVES E SILVA

## LIDE Paraná

**AEROFLEX**  
PRESIDENTE: GEISA MIKSZA

**NAX HOLDING**  
PRESIDENTE: ISMAEL DA CRUZ

**PROPÓSITO**  
PRESIDENTE: ANDRÉ CALDEIRA

**ROIT**  
PRESIDENTE: LUCAS RIBEIRO

## LIDE Ribeirão Preto

**EUROBIKE**  
DIRETOR: ELIZEU DE CAMPOS

## LIDE Rio Grande do Sul

**MASSON**  
DIRETOR: LUIS GUSTAVO MAIA

## LIDE Justiça

**CMARTINS ADVOGADOS**  
SÓCIA: MARIANA MARTINS

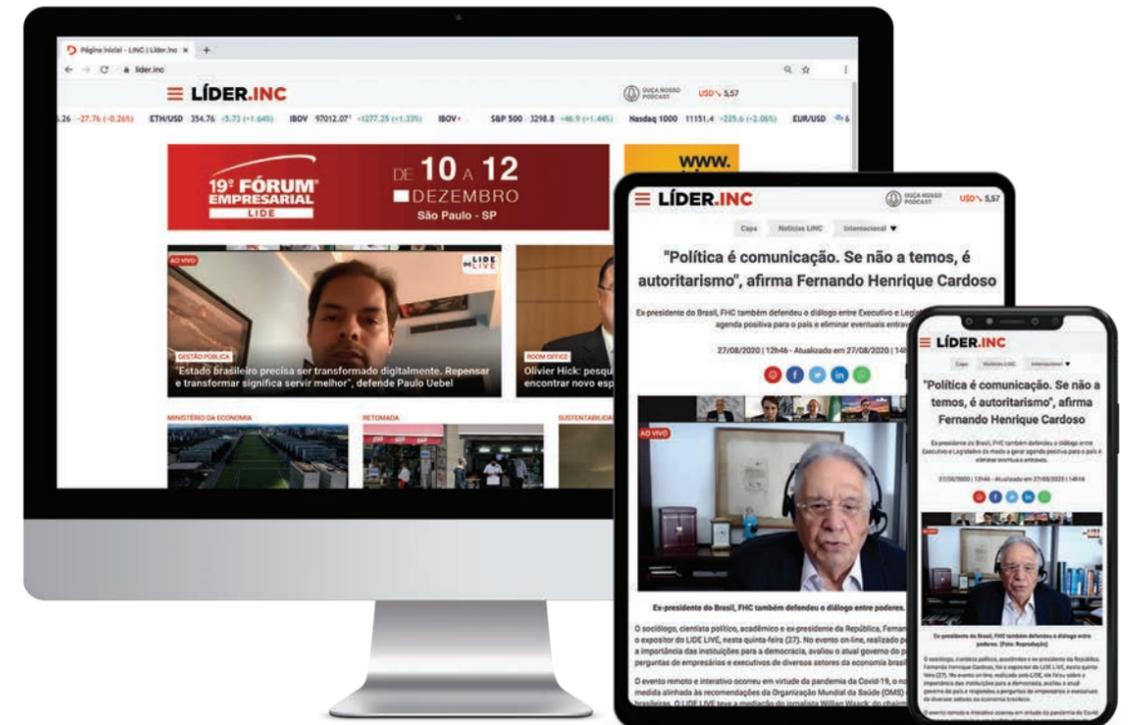
**MADRONA ADVOGADOS**  
CEO: RICARDO MADRONA

## LIDE Mulher Noroeste Paulista

**LA RUCHE**  
SÓCIA: MARI BORGES

<b>CHAIRMAN</b> Luiz Fernando Furlan lufurlan@lidebr.com.br	 <b>LIDE</b> GRUPO DE LÍDERES EMPRESARIAIS	<b>VICE-CHAIRMAN</b> Claudio Lottenberg claudio@einstein.br
<b>COMITÊ DE GESTÃO</b>		
Mônica Bergamaschi <b>presidente do LIDE Agronegócios</b>	Mario Anseloni <b>presidente do LIDE Educação</b>	Paulo Nigro <b>presidente do LIDE Indústria</b>
Roberto Lima <b>presidente do LIDE Cidadania</b>	Daniel Mendez <b>presidente do LIDE Empreendedor</b>	Roger Ingold <b>presidente do LIDE Inovação</b>
Marcos Gouvêa de Souza <b>presidente do LIDE Comércio</b>	Eduardo Lyra <b>presidente do LIDE Empreendedorismo Social</b>	Juan Barberis <b>presidente do LIDE Internacional</b>
Marcos Quintela <b>presidente do LIDE Comunicação</b>	Roberto Giannetti da Fonseca <b>presidente do LIDE Energia</b>	Luiz Flávio Borges D'Urso <b>presidente do LIDE Justiça</b>
Fernando Meirelles <b>presidente do LIDE Conteúdo</b>	Lars Graef <b>presidente do LIDE Esporte</b>	Afonso Celso Santos <b>presidente do LIDE Master</b>
Celso Lafer <b>presidente do LIDE Cultura</b>	Rafael Cosentino <b>presidente do LIDE Futuro</b>	Nadir Moreno <b>presidente do LIDE Mulher</b>
Claudio Lottenberg <b>presidente do LIDE Saúde</b>	Washington Cinel <b>presidente do LIDE Segurança</b>	Cláudio Carvalho <b>presidente do LIDE Solidariedade</b>
Roberto Klabin <b>presidente do LIDE Sustentabilidade</b>	Leonardo Framil <b>presidente do LIDE Tecnologia</b>	Arnaldo Wald <b>presidente do LIDE Terceiro Setor</b>
<b>UNIDADES NACIONAIS</b>		
<b>PRESIDENTE DO LIDE BAHIA</b> Mário Dantas mario.dantas@lideba.com.br	<b>PRESIDENTE DO LIDE MATO GROSSO DO SUL</b> Carlos Augusto Melke Filho carlos@melkeprado.com	<b>PRESIDENTE DO LIDE RIO GRANDE DO SUL</b> Eduardo Fernandez eduardofernandez@lidors.com.br
<b>PRESIDENTE DO LIDE BRASÍLIA</b> Paulo Octavio p.o@paulooctavio.com.br	<b>PRESIDENTE DO LIDE PARANÁ</b> Heloisa Garret heloisa@lideparana.com.br	<b>PRESIDENTE DO LIDE NOROESTE PAULISTA</b> Marcos Scaldelai marcosscaidelai@lideriopreto.com.br
<b>PRESIDENTE DO LIDE CAMPINAS</b> Sílvia Quiros presidencia@lidecampinas.com.br	<b>PRESIDENTE DO LIDE PERNAMBUCO E PARÁÍBA</b> Drayton Nejaim drayton@lidepe.com.br	<b>PRESIDENTE DO LIDE SANTA CATARINA</b> Wilfredo Gomes wilfredo@lidesc.com.br
<b>PRESIDENTE DO LIDE CEARÁ</b> Emília Buarque presidencia@lideceara.com.br	<b>HEAD DAS UNIDADES NACIONAIS E PRESIDENTE DO LIDE RIBEIRÃO PRETO</b> Fabio Fernandes fabiofernandes@lideribeiraopreto.com.br	<b>PRESIDENTE DO LIDE LITORAL PAULISTA</b> Jarbas Vieira Marques Jr. jarbas@lidesantos.com.br
<b>PRESIDENTE DO LIDE GOIÁS</b> André Luiz Rocha andrerocha@lidego.com.br	<b>PRESIDENTE DO LIDE RIO DE JANEIRO</b> Andréia Repsold arepsold@lideriodejaneiro.com.br	<b>PRESIDENTE DO LIDE SERGIPE</b> Victor Rollemberg victor@lidesc.com.br
<b>PRESIDENTE DO LIDE MATO GROSSO</b> Evandro César Alexandre dos Santos evandro.cesar@ernestoborges.com.br	<b>PRESIDENTE DO LIDE RIO GRANDE DO NORTE</b> Jean Valério jeanvalerio@gmail.com	<b>PRESIDENTE DO LIDE VALE DO PARÁÍBA</b> Marco Fenerich mferich@lidevaleoparaiba.com.br
<b>UNIDADES INTERNACIONAIS</b>		
<b>PRESIDENTE DO LIDE ALEMANHA</b> Christian Hirmer c.hirmer@lidedeutschland.com	<b>PRESIDENTE DO LIDE CHINA</b> José Marcelo Braga Nascimento braga@bnz.com.br	<b>PRESIDENTE DO LIDE MARROCOS</b> Hassan Aitali hassanaway@yahoo.fr
<b>PRESIDENTE DO LIDE ARGENTINA</b> Rodolfo de Felipe rodolfodefelipe@lideargentina.com	<b>PRESIDENTE DO LIDE EUA</b> Carlos Eduardo Arruda carlos@voajin.com	<b>PRESIDENTE DO LIDE MÔNACO</b> Gian Luca Braggiotti glbraggiotti@lidemonaco.com
<b>PRESIDENTE DO LIDE AUSTRÁLIA</b> Carlos Ferri carlosferri@lideaustralia.com	<b>PRESIDENTE DO LIDE INGLATERRA</b> Breno Dias brenosilva@lideglobal.co.uk	<b>PRESIDENTE DO LIDE ORIENTE MÉDIO</b> Raul Silva raulgs@yahoo.com
<b>PRESIDENTE DO LIDE CHILE</b> Murilo Arruda muriloarruda@lidechile.com	<b>PRESIDENTE DO LIDE ITÁLIA</b> Juan Barberis juanbarberis@lideitalia.org	<b>PRESIDENTE DO LIDE PARAGUAI</b> Andrés Bogarín Geymayr andres.bogarín@lideparaguay.com

# Negócios/Gestão/ Investimento/ Economia/



ACESSE  
**LÍDER.INC**

Textos, fotos, vídeos e podcasts.  
 Conteúdo para quem é líder\_



investir no  
BTG Pactual  
digital pode  
ser pra mim?



Baixe o App  
e descubra que sim.

Você pode imaginar que investir com o BTG Pactual é complicado. Mas é muito mais simples do que você pensa. Aqui você encontra uma solução pra cada momento da sua vida e para a construção da sua história. BTG Pactual digital. Dê um BTG nos seus investimentos.

Abra sua conta

