



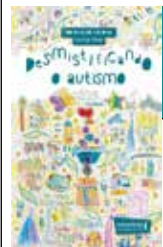
Livros em Revista

Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br)



Franchising: A revolução das estratégias de expansão dos negócios no mundo digital

Claudia Bittencourt – Quem jamais ouviu a pesada frase: “Franquia é um emprego mal remunerado”? Claudia veio ao mercado para derrotar de vez esse mau agouro. Numa obra densa, na qual expõe toda sua trajetória e profunda expertise de vida – traça uma mini biografia - e mercadológica, todas dúvidas são sanadas, bem como possíveis erros de interpretação. Seu linguajar é de fácil entendimento, sem menosprezo ao leitor e provável empreendedor. Sim, ao ler, sentimos vontade de procurar alguma atividade compatível com nosso perfil. Um verdadeiro manual! Deve ser lido por administradores, investidores e pessoas que buscam independência, no mais amplo dos significados. Sucesso!



Desmistificando o Autismo

Leticia Sena (Coord) – Literare – Especialista em TEA, há muito dedica-se a diminuir “dores” provocadas por familiares e portadores do Transtorno do Espectro Autista. O assunto é tratado por especialistas, que com delicadeza e franqueza, também se dedicam à nobre tarefa. Felizmente esse assunto, aos poucos, está perdendo o status de tabu, para ser enfrentado como deve ser: com muita ciência, sabedoria e principalmente, muito e paciente amor. Não há um só padrão de reação do seu portador. Dai talvez, uma das suas determinantes de dificuldade. Os relatos são emocionantes. Contribuem, todavia, para um melhor entendimento e entrosamento das pessoas envolvidas, familiares ou não. Em suma, os artigos dão um verdadeiro e benéfico “chacoalhão” na sociedade. Sugestões, conselhos, dicas, permeiam suas páginas. Por demais oportuno!



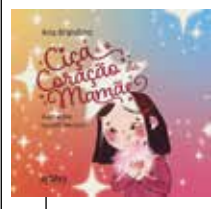
Cartas de Amor

Fernando Pessoa – Jeronimo Pizarro (Coord) – Tinta da China – Pizarro é o mais referenciado especialista em missivas de Fernando Pessoa. Nesta coletânea , no mínimo curiosa, suas entrelinhas expõem toda genialidade, verborragia , ampla cultura de expressão linguística de Pessoa, bem como sua plural personalidade. Grata e interessante homenagem!



A Transformação Íntima da Mulher: Do pompoarismo à fisioterapia

Fabiane Dell’Antônio – Appris – Empresária, fisioterapeuta e palestrante, Fabiane, literalmente ensina às mulheres a se desvencilharem de grilhões sociais, dentre eles que a dor está inerente ao prazer, ou seja, um não existe sem o outro. Nesta obra com sub título auto explicativo, as leitoras descobrirão, passo a passo, técnicas que elevarão sua auto estima em momentos, quando assim desejarem, de pleno e realizável prazer, sem culpa ou “pecadinhos”, sem esquecer seu lado saudável. Realmente revelador!



Ciça e o Coração da Mamãe

Ana Brandino – Lucielli Trevizan (Ilustr) – Artêrinha – Mãe e psicóloga, a autora não deve ter tido muita dificuldade em passar para o papel suas experiências pessoais com seus três filhos e com os filhos de suas pacientes. Conseguiu configurar uma história muito real. Qual o filho/a que jamais sentiu-se só, apesar de todo carinho da mamãe e ou do papai. A obra busca resgatar sentimentos, e na sua base, o pleno entendimento do papel de cada um no seio familiar. Deve ser lido por pais, avós, responsáveis por menores, professores. Todos terão sua representatividade ao longo das páginas. Muito bem estruturada!

www.bcctelevision.com.br

Assista ao programa Livros em Revista. Um canal repleto de novidades do universo literário. Entretenimento garantido!



Com apresentação de Ralph Peter.



Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

3º Subdistrito - Penha de França

Dr. Mario Luiz Migotto - Oficial Interino

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **ALAN OLIVEIRA DO NASCIMENTO**, profissão: bancário, estado civil: divorciado, naturalidade: Guarulhos, SP, data-nascimento: 14/11/1981, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Rilza Maria Oliveira do Nascimento. A pretendente: **MARIANA ESTEVES ABBENANTE**, profissão: bancária, estado civil: divorciada, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 02/12/1989, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Flávio dos Reis Abbenante e de Mercia Esteves Abbenante.

O pretendente: **HENRIQUE ABNER BISELLI BASSO**, profissão: empresário, estado civil: solteiro, naturalidade: Garça, SP, data-nascimento: 08/03/2003, residente e domiciliado em Vera Cruz, SP, filho de Osniir Aparecido Basso e de Deborah Biselli Silva Basso. A pretendente: **ANA LUÍZA ALMEIDA FURTADO**, profissão: estudante, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 16/09/2007, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Sílvio César Tavares Furtado e de Angela Araujo de Almeida Furtado.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local

Jornal Empresas & Negócios

Quatro dicas para quem quer empreender com propósito

Especialista aponta como negócios originados em interesses pessoais conquistam clientes pela autenticidade e podem ganhar escala

O empreendedorismo segue em alta no país e, segundo levantamento realizado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), o número de novos CNPJs chegou a 1.407.010 no primeiro trimestre deste ano. Entre essa parcela está um grupo crescente: quem encontra nos próprios hobbies o ponto de partida para empreender. Seja no esporte, na gastronomia ou em qualquer outra área, transformar uma paixão em negócio deixou de ser exceção para se tornar estratégia em um mercado que busca propósito e inovação.

Para Lucas André, CEO e fundador da rede de academias Fast Tennis, a transformação de prazer em negócio exige visão estratégica, disciplina e liderança. “Minha virada de chave aconteceu quando, em meio à rotina corrida, encontrei no tênis uma forma divertida de cuidar da saúde. Percebi que muita gente buscava o mesmo e notei a falta de opções em Belo Horizonte, restritas a clubes ou quadras de amadores. Foi então que decidi criar uma rede de



academias com uma proposta inovadora: transformar o esporte em uma experiência leve e prazerosa”, comenta.

Com a sua expertise e trajetória de sucesso, o empreendedor reuniu dicas que fizeram a diferença no seu negócio. São elas:

Observe as oportunidades

É importante estar atento ao que acontece ao seu redor e ter um olhar crítico sem perder o foco. Existem brechas no mercado que só a prática de determinada atividade pode deixar claro. Também deve-se entender que, o ponto de partida não é apenas amar o que pratica,

mas enxergar onde isso pode virar solução para outras pessoas.

Estruture como negócio, não como passatempo

Empreender é um processo que exige metas e métricas claras. Por isso, é preciso entender que a partir do momento em que se resolve profissionalizar uma paixão, isso vira um negócio que precisa de planejamento, eficiência na operação e, principalmente, uma proposta de valor único, que te diferencie em meio à concorrência.

Equipe capacitada

Ao contrário do hobby,

que nasce individual, um negócio de sucesso precisa de uma equipe qualificada para o fazer crescer. Liderar não é saber tudo, mas ter a clareza de montar um time com habilidades complementares. Entender que um bom quadro de colaboradores é responsável pelo funcionamento da operação muda tudo e isso inclui investimento em especialistas capacitados no segmento e dispostos a colaborar com o crescimento da companhia.

Storytelling como diferencial

Negócios que surgem de paixões pessoais, carregam autenticidade por si só, já que contar a trajetória de como um interesse se transformou em empresa gera identificação imediata com clientes e parceiros. Mais do que uma história inspiradora, o storytelling, quando bem trabalhado, transforma propósito em diferencial competitivo e posiciona a marca de forma única em um mercado cada vez mais disputado.

Sobre a Fast Tennis (https://fasttennis.com.br/).

Sua empresa pratica ou só prega o cuidado?

Juliana Romantini (*)

Como identificar quando o bem-estar é só discurso

Imagine entrar em uma reunião carregando o peso da insônia, da ansiedade ou de uma dor de cabeça causada pelo estresse. Essa é a realidade silenciosa de milhares de profissionais brasileiros neste momento.

E os números só confirmam: em 2025, o uso de medicamentos para lidar com estresse, ansiedade e burnout disparou. Entre profissionais com nível superior e 25 anos ou mais, 52% dos líderes e 59% dos liderados fazem uso desse tipo de medicação (em 2024, eram apenas 18% e 21%). Os dados são do estudo Inteligência Emocional e Saúde Mental no Ambiente de Trabalho, realizado pela The School of Life.

Outro dado alarmante: os afastamentos por problemas de saúde mental cresceram 143%, de janeiro a julho de 2025, segundo levantamento da VR com quase 30 mil empresas e mais de 1,2 milhão de trabalhadores.

Ambos os estudos deixam claro que existe um abismo entre o discurso bonito e a prática real do cuidado. Esses números mostram que, embora a saúde mental seja tema de discursos, campanhas e até faça parte dos valores institucionais, ela ainda não foi incorporada pela prática corporativa,

ou seja, não se traduz em mudanças reais na rotina das pessoas. E isso não passa despercebido pelos colaboradores. Pelo contrário: a incoerência costuma aumentar a frustração e a desconfiança.

É importante ressaltar que não é só o trabalho que afeta a saúde dos colaboradores. Mas certamente ele é uma parte importante desse processo.

Se você faz parte das lideranças que têm poder de decisão, aqui estão três sinais de alerta de que a sua empresa pode estar apenas falando de cuidado, e não praticando:

- 1) Ações restritas a datas específicas** - Na Semana da Saúde ou no Setembro Amarelo, tudo acontece: palestras, campanhas internas, até brindes personalizados. Mas, passado o evento, o tema some do dia a dia. Saúde integral não se sustenta em datas comemorativas. Precisa ser prática cotidiana.
- 2) Liderança incoerente** - De nada adianta oferecer uma palestra sobre equilíbrio entre vida pessoal e profissional se os líderes continuam enviando mensagens às 23h ou marcando reuniões para o horário de almoço. O exemplo da liderança é a bússola da equipe. Se a prática não acompanha o discurso, o cuidado perde credibilidade.
- 3) Falta de métricas reais** - É comum vermos empresas dizendo

que “cuidam da saúde mental”, mas sem nenhuma forma de medir sobrecarga, níveis de estresse ou causas de burnout. Sem dados, não há como entender os reais desafios e muito menos agir sobre eles. O cuidado precisa ser acompanhado de avaliação, indicadores e ajustes.

O que fazer, na prática? - Eu só acredito que as mudanças acontecem quando são incorporadas pelas pessoas. Por isso bato tanto na tecla do repetir, repetir, repetir até incorporar. E esse mantra vale também para o mundo corporativo. Porém, ele precisa ter respaldo nas instâncias superiores e nas lideranças.

Transformar discurso em ação exige consistência. Na prática, isso significa:

- Revisar processos e rotinas para reduzir sobrecargas.
- Dar exemplo através da liderança.
- Criar espaços de escuta real.
- Monitorar indicadores de saúde, clima e engajamento.

Não é sobre montar grandes programas com slogans bonitos. É sobre pequenas práticas que, somadas, constroem uma cultura mais humana, sustentável e produtiva.

(*) Treinadora de corpo e mente, com experiência em mentoria e práticas voltadas para saúde nas empresas.

PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/BC64-B384-A4D1-BAC3> ou vá até o site <https://assinaturas.certisign.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: BC64-B384-A4D1-BAC3



Hash do Documento

D10AF9C36BC39203C2A66286D3108097135E0E9709CCBC1FDA1634B75713B896

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 03/10/2025 é(são) :

- ☒ Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 03/10/2025 18:22 UTC-03:00
- Tipo:** Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

