



A Outra Sala

Ana Luísa Winckler

Meninas não estão mais frágeis. Estão mais expostas.

Uma menina no quarto.
A porta fechada.
O celular na mão.

Nada acontece.
E, ainda assim, tudo acontece.

Ela percorre imagens, corpos, opiniões, comparações, violências sutis, algumas nem tão sutis assim. Não responde tudo. Mas tudo responde nela.

Não há grito. Não há cena. Não há crise visível.

Mas há um cansaço precoce...
de quem já entendeu coisas demais.

A Pesquisa Nacional de Saúde do Escolar trouxe números. Mas, se você olhar com calma, vai perceber que não são números.

São sinais.

41% das meninas relatam tristeza frequente. Ansiedade, irritabilidade, desesperança, pensamentos de autolesão. Um índice quase duas vezes e meia maior do que o dos meninos.

A pergunta não é “o que está acontecendo com elas?”

A pergunta mais honesta seria:

em que tipo de mundo estamos pedindo para elas crescerem?

Meninas hoje não estão apenas crescendo.

Elas estão interpretando o ambiente o tempo inteiro, gerenciando emoções que nem são só delas, aprendendo cedo demais a se ajustar.

O problema não é que elas sentem demais.

O problema é que sentem em ambientes que não sustentam o que sentem.

E isso tem nome, embora a gente evite dizer: **adaptação crônica ao desconforto**.

Quando a pesquisa fala de distorção de imagem, tentativas de emagrecimento e insatisfação corporal, não está falando de vaidade.

Está falando de controle.

Porque, quando o mundo parece grande demais, imprevisível demais, violento demais, o corpo vira o único lugar onde parece possível decidir alguma coisa.

Mesmo que seja diminuir.
Ou desaparecer um pouco.

Bullying. Cyberbullying. Assédio. Violência sexual.

A gente ainda trata como exceção.

Mas, para muitas meninas, isso já é ambiente.

E crescer em ambiente de ameaça muda a forma de existir.

Elas não aprendem só a perguntar “quem eu sou?”

Aprendem também: **como eu me protejo?**

E, muitas vezes, isso custa a própria voz.

Os dados mostram que meninos têm dificuldade de expressar emoções. E isso importa.

Porque estamos criando um mundo onde meninas sentem e se sobrecarregam, e meninos sentem sem linguagem para isso.

E esses dois silêncios não se anulam.

Eles se encontram.

E, muitas vezes, se machucam.

Talvez o erro seja continuar tratando isso como uma questão individual.

Como se fosse uma fase, um desajuste ou um problema de regulação emocional.

Mas talvez seja algo mais incômodo: estamos exigindo maturidade emocional de quem ainda está aprendendo a existir, dentro de estruturas que não foram feitas para sustentar essa experiência.

Essas meninas vão crescer.

E vão chegar nas empresas.

Competentes. Sensíveis. Exaustas.

Vão performar excelência, duvidar de si mesmas, ter dificuldade de limite e carregar um cansaço que não aparece em nenhuma avaliação de desempenho.

E então vamos chamar isso de síndrome da impostora, baixa autoestima ou falta de resiliência.

Quando, na verdade, isso começou muito antes.

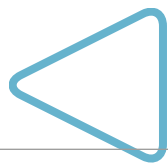
Talvez a pergunta não seja como tornar meninas mais fortes.

Mas como tornar o mundo menos hostil para quem ainda está aprendendo a ser.

Porque elas não estão frágeis.

Estão cansadas de sustentar o que nunca foi só delas.

(*) - Psicóloga por formação e inconformada por vocação. Há mais de 25 anos atua na transformação de culturas organizacionais, desenvolvimento de lideranças e reinvenção de modelos que aproximem empresas das pessoas — e não o contrário. Já esteve à frente de áreas estratégicas de RH em grandes corporações nacionais e multinacionais, do chão de fábrica ao boardroom, do Norte ao Sul do Brasil.



Agências ganham mais ao valorizar clientes atuais do que novos?

Com custos de aquisição em alta e concorrência crescente, retenção volta ao centro das estratégias de crescimento no marketing digital

A expansão da carteira de clientes se tornou, nos últimos anos, um dos principais indicadores de crescimento para agências digitais. A lógica era simples: quanto mais contratos fechados, maior o faturamento. Mas essa dinâmica começa a mudar. Em um cenário de competição acirrada e custos cada vez mais altos para conquistar novos clientes, muitas agências estão redescobrimdo o valor de fortalecer relações com quem já está na base.

Esse movimento reflete uma maturidade maior do setor. Negócios digitais que antes priorizavam expansão rápida agora buscam previsibilidade e sustentabilidade financeira. Nesse contexto, retenção, relacionamento e evolução de contas existentes passam a ocupar um espaço estratégico dentro das operações.

Robson V. Leite, estrategista especializado na estruturação de agências digitais e fundador do ecossistema Agência de Valor, observa que grande parte das empresas ainda opera com foco excessivo em aquisição. Para ele, esse comportamento muitas vezes mascara oportunidades claras dentro da própria carteira de clientes.



“Existe uma cultura muito forte de celebrar novos contratos, mas pouca atenção ao potencial que já existe dentro da base. Em muitos casos, a agência está buscando crescimento fora enquanto ainda tem espaço para evoluir resultados com os clientes que já confiam no trabalho”, afirma.

Dados recentes mostram que conquistar novos clientes pode custar entre 5 e 25 vezes mais do que manter um cliente já ativo, dependendo do setor e do modelo de negócio. Além disso, um aumento de apenas 5% na retenção pode elevar os lucros entre 25% e 95%, segundo levantamentos compilados por estudos de marketing e estratégia empresarial.

Para muitas agências, no entanto, a mudança exige revisão de cultura interna. Equipes comerciais costumam direcionar esforços quase exclusivamente para prospecção, enquanto estratégias de acompanhamento e expansão de contas existentes recebem menos atenção.

Segundo Robson, o amadurecimento do mercado tende a pressionar as empresas a rever essa lógica. “Quando a agência passa a entender profundamente o negócio do cliente, ela deixa de atuar apenas como prestadora de serviço e passa a contribuir de forma estratégica. Isso fortalece a relação e abre novas possibilidades de crescimento dentro da parceria”, explica.

Além de reduzir a volatilidade de receita, a retenção também favorece o planejamento de longo prazo. Empresas que mantêm contratos recorrentes por períodos mais extensos conseguem investir com mais segurança em equipe, tecnologia e melhoria de processos.

Outro efeito importante está no próprio ciclo de crescimento. Clientes satisfeitos tendem a gerar indicações, novos projetos e ampliação de escopo, fatores que podem impulsionar expansão de forma mais orgânica do que campanhas contínuas de prospecção.

No estágio atual do mercado digital, essa mudança de mentalidade começa a ganhar força. Em vez de correr apenas atrás do próximo contrato, algumas agências passam a perceber que o crescimento mais consistente pode estar justamente em aprofundar relações que já existem.

Para o estrategista, esse movimento marca uma evolução natural do setor. “O crescimento saudável de uma agência não depende apenas de quantos clientes entram, mas da capacidade de gerar valor contínuo para quem já está dentro”, conclui Robson V. Leite.

Tentar prever o mercado é um dos maiores erros do investidor

A interpretação do cenário macroeconômico voltou ao centro das decisões de investimento em um ambiente marcado por volatilidade global, mudanças nas taxas de juros e incertezas geopolíticas. Ainda assim, os dados indicam que essa leitura nem sempre se converte em melhores resultados. De acordo com o relatório SPIVA U.S., da S&P Global, cerca de 85% dos fundos ativos de ações nos Estados Unidos ficaram abaixo de seus índices de referência em um horizonte de 10 anos, evidenciando a dificuldade persistente de superar o mercado no longo prazo.

Esse descompasso evidencia um erro recorrente, inclusive entre investidores de alta renda: a tentativa de utilizar o cenário macro como ferramenta de timing de mercado. Embora variáveis como juros, inflação e crescimento econômico sejam relevantes para o ambiente de investimentos, sua complexidade e imprevisibilidade tornam extremamente difícil antecipar movimentos de curto prazo com consistência.

Para Daniel Mazza, sócio-fundador da MZM Wealth, multi family office especializado em planejamento financeiro e gestão patrimonial, o principal equívoco está em confundir análise macroeconômica com estratégia de investimento. “A leitura de cenário é importante, mas quando passa a orientar mudanças frequentes de portfólio, tende a gerar mais ruído do que resultado. O investidor transforma uma opinião sobre o macro em ação tática, e é nesse ponto que surgem os erros de timing”, afirma.

Na prática, esse comportamento se reflete também nos fluxos de investimento mais recentes. Impulsionada pelo desempenho dos fundos de renda fixa e dos ETFs, a indústria de fundos registrou captação líquida positiva de R\$ 48,5 bilhões em fevereiro desse ano, acumulando R\$ 134,3 bilhões no ano, segundo a Anbima. Os fundos de renda fixa lideraram o movimento, com entradas líquidas de R\$ 55,6 bilhões no mês, com destaque para estratégias de baixa duração soberana, que concentram investimentos em títulos públicos federais.

O movimento sugere uma realocação tática guiada pelo ambiente de juros elevados e maior aversão ao risco, típica de momentos de incerteza, mas que nem sempre se sustenta como estratégia eficiente no longo prazo. Segundo o especialista, o cenário macro deve ser utilizado como um insumo para validação da estratégia, e não como gatilho para decisões recorrentes de curto prazo. “Variáveis macroeconômicas são interdependentes e difíceis de prever com precisão. Quando decisões patrimoniais são guiadas por essas previsões, o investidor aumenta a chance de entrar e sair dos ativos nos momentos errados”, explica.

Na avaliação de Daniel Mazza, investidores mais estruturados adotam uma abordagem diferente, baseada em alocação estratégica de longo prazo. “Famílias com maior maturidade patrimonial definem previamente sua alocação com base em objetivos, horizonte de tempo e tolerância a risco. Essa estrutura funciona como uma âncora, permitindo ajustes pontuais sem comprometer a consistência da estratégia”, destaca.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS

16º Subdistrito - Mooca

Luiz Orlando de Barros Segala - Oficial

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

O pretendente: **THIAGO DOS SANTOS ABEL**, estado civil solteiro, profissão advogado, nascido em São Paulo, SP, no dia 04/09/1988, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Antonio Abel Fernandes e de Iná Alexandrino dos Santos Abel. A pretendente: **NATALIA ATAIDE DO VALE**, estado civil solteira, profissão atendimento financeiro, nascida em São Paulo, SP, no dia 24/08/1987, residente e domiciliada na Ponte Rasa, São Paulo, SP, filha de Danilo Valeri do Vale e de Sonha Maria de Ataíde.

O pretendente: **PEDRO HENRIQUE DRUDI**, estado civil solteiro, profissão professor, nascido em Amparo, SP, no dia 19/09/1983, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de João Drudi e de Maria de Lourdes Carrari Drudi. A pretendente: **SHEYLA DE OLIVEIRA SILVA**, estado civil solteira, profissão gerente, nascida em São Paulo, SP, no dia 19/11/1997, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Jorge José de Paula Silva e de Celia Regina de Oliveira Almeida Silva.

O pretendente: **MALIK MACIEL EL MERHEBI**, estado civil solteiro, profissão empresário, nascido em São Paulo, SP, no dia 18/11/1995, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Mohamad Malik El Merhebi e de Ivanete Maciel da Silva. A pretendente: **BÁRBARA AGOSTINHO SANTOS**, estado civil solteira, profissão do lar, nascida em São Paulo, SP, no dia 30/11/1995, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Gilberto Oliveira Santos e de Cristiane Agostinho Ibrahim.

O pretendente: **FABIO MIGOTTO**, estado civil divorciado, profissão analista de sistemas, nascido em São Paulo, SP, no dia 22/10/1977, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Edson Migotto e de Lindimar Migotto. A pretendente: **ANA ELIZA FRANCO AUGUSTO**, estado civil divorciada, profissão advogada, nascida em São Paulo, SP, no dia 29/01/1980, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de João Carlos Augusto e de Elisa Franco Augusto.

O pretendente: **IZAIAS GOMES COIMBRA**, estado civil solteiro, profissão economista, nascido em Paracambi, RJ, no dia 30/12/1998, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Marcelo da Silva Coimbra e de Roselene Gomes Coimbra. A pretendente: **BRENDA RIBEIRO SENNA CARNEIRO**, estado civil solteira, profissão arquiteta, nascida no Rio de Janeiro, RJ, no dia 05/10/1999, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Robson de Senna Carneiro e de Simone Faria Ribeiro Carneiro.

O pretendente: **PEDRO GUILHERME ALVES**, estado civil solteiro, profissão analista de e-commerce, nascido em Rio Claro, SP, no dia 01/08/1995, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Miguel Santana Alves e de Jacqueline Gomes Beato Alves. Apretendente: **MARIANA PEREIRA DOS SANTOS**, estado civil solteira, profissão operadora internacional, nascida em Santo André, SP, no dia 24/05/1985, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Francisco José dos Santos e de Eliana Pereira.

O pretendente: **MARCEL TEITIRO SUGOHARA TANAKA**, estado civil solteiro, profissão médico, nascido em Fernandópolis, SP, no dia 15/04/1994, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Luiz Carlos Itiro Tanaka e de Dalva Yoko Sugohara. A pretendente: **LERIÉLI FERREIRA DA SILVA**, estado civil solteira, profissão médica, nascida em Limeira, SP, no dia 15/07/1989, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Laércio Ferreira da Silva e de Ivone Alves da Silva.

O pretendente: **JONATAS LUIS BRITA DA SILVA**, estado civil divorciado, profissão empresário, nascido em São Paulo, SP, no dia 11/10/1973, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Rubens da Silva e de Sueli Brita da Silva. A pretendente: **LILIAN DE LIMA**, estado civil viúva, profissão empresária, nascida em Taubaté, SP, no dia 28/02/1985, residente e domiciliada em Boituva, SP, filha de Sebastião de Lima e de Schirley Cassiano de Lima.

O pretendente: **JOSÉ PAULO RODRIGUES DE SOUZA**, estado civil divorciado, profissão corretor de imóveis, nascido em São Bernardo do Campo, SP, no dia 14/01/1968, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de José Lucas de Souza e de Gessy Rodrigues de Souza. A pretendente: **GISNAI DA SILVA RAMALHO**, estado civil divorciada, profissão pedagoga, nascida em Marília, SP, no dia 01/10/1970, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Adival Ramalho e de Jandira da Silva Ramalho.

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

Este documento foi assinado digitalmente por Jornal Empresas E Negocios Ltda. Para verificar as assinaturas vá ao site http://assinaturas.certsign.com.br e utilize o código 8404-0ECC-F921-CDD4.



PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <http://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/8404-0ECC-F921-CDD4> ou vá até o site <http://assinaturas.certisign.com.br> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 8404-0ECC-F921-CDD4



Hash do Documento

F32123213E7F05685A3A86DE7A769524CD5559A0803EF28975A812FFF460C4E6

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 31/03/2026 é(são) :

- ☒ Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 31/03/2026 19:15 UTC-03:00
- Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

Evidências

Geolocation: Location not shared by user.
IP: 172.16.4.20
AC: AC Certisign RFB G5

