



Negócios & Carreira

Fabiana Monteiro (*)

O poder da constância

Da indústria ao comando comercial de uma multinacional, Fabrício Rodrigues construiu uma trajetória baseada em disciplina, aprendizado contínuo, liderança humanizada e visão de longo prazo.

Nascido em Porto Feliz (SP), Fabrício Rodrigues iniciou sua vida profissional muito cedo. Aos 13 anos, conquistou o primeiro registro em carteira como ajudante geral na indústria onde seu pai trabalhava. Filho de um metalúrgico e de uma dona de casa, que posteriormente também passou a atuar na indústria, cresceu em um ambiente onde disciplina, responsabilidade e dedicação ao trabalho eram valores inegociáveis.

Embora tenha iniciado sua formação em Tecnologia da Informação, encontrou sua vocação na área química. Formou-se como Técnico em Química, graduou-se na mesma área e, posteriormente, complementou sua formação com um MBA em Marketing pela Fundação Getulio Vargas (FGV) e especializações em Finanças. Aos 19 anos, os estágios abriram caminho para uma carreira em empresas multinacionais, onde fez a transição da área técnica para a comercial até assumir posições de liderança.

Da indústria à liderança comercial em uma multinacional

A mudança do ambiente operacional para a gestão estratégica exigiu uma profunda transformação profissional. Mais do que dominar aspectos técnicos, Fabrício precisou desenvolver visão de negócios, capacidade de adaptação e habilidade para dialogar com profissionais de diferentes níveis hierárquicos. Para ele, a curiosidade intelectual foi um diferencial decisivo, permitindo compreender como cada função contribui para os resultados da organização e fortalecendo uma liderança baseada na colaboração.

Entre os maiores desafios enfrentados ao longo da carreira esteve o domínio do idioma inglês, competência que só conseguiu desenvolver mais tarde devido às limitações financeiras da juventude. A experiência reforçou outra habilidade que considera ainda mais importante: a escuta ativa. Convencido de que liderar exige compreender antes de ser compreendido, investiu em processos de desenvolvimento pessoal e construiu um estilo de gestão pautado pela transparência, pelo compartilhamento de responsabilidades e pela confiança entre as equipes.



Fabrício Rodrigues

Ao longo da trajetória, acumulou aprendizados com diferentes mentores. Cada um contribuiu para aspectos distintos de sua formação, desde conhecimentos técnicos até liderança estratégica, gestão de pessoas e sustentabilidade. Para ele, nenhuma carreira é construída sozinha, e o verdadeiro diferencial competitivo está na combinação entre competência técnica e humanidade nas relações profissionais.

Liderança, sustentabilidade e o caminho para o sucesso profissional

Hoje, como Diretor de Vendas da Omya, acompanha de perto a transformação dos setores de papel, celulose e embalagens. Seu trabalho consiste em desenvolver soluções que aumentem a eficiência dos clientes e fortaleçam práticas mais sustentáveis, contribuindo para um segmento em que inovação e responsabilidade ambiental caminham lado a lado. Na sua visão, competitividade e sustentabilidade deixaram de ser conceitos opostos para se tornarem objetivos complementares.

Apesar das responsabilidades executivas, procura preservar o equilíbrio entre carreira e vida pessoal. Valoriza o convívio familiar, a prática esportiva e momentos de lazer, entendendo que decisões estratégicas exigem uma mente descansada e uma vida equilibrada. Para ele, sucesso não está apenas na ascensão profissional, mas também na capacidade de construir uma trajetória sólida sem abrir mão das relações pessoais.

A principal mensagem que procura transmitir às novas gerações é simples: não existe crescimento consistente sem constância. Em uma sociedade marcada pela busca de resultados imediatos, acredita que o verdadeiro sucesso é fruto de escolhas diárias, disciplina, ética e aprendizado contínuo. “O caminho mais curto para o sucesso é o longo prazo”, resume. Para quem está iniciando a carreira, seu conselho é claro: não espere as condições perfeitas. Dê o primeiro passo, mantenha-se em movimento e construa sua própria história, um degrau de cada vez.

Esses dois intertítulos dividem a narrativa em três blocos (origem, desenvolvimento da liderança e visão de futuro), melhoram a experiência do leitor e fortalecem o SEO com palavras-chave como **liderança**, **carreira**, **multinacional**, **sustentabilidade**, **sucesso profissional** e **gestão**. É um formato bastante utilizado por portais de negócios e tende a gerar melhor indexação nas buscas.

(*) - Chairman, CEO da Editora Global Partners – Affiliated to Institute of Coaching at McLean Hospital, associate Harvard Medical School – (ICPA).
Conselheira de empresas.

Na entrega das chaves, a construtora mostra se realmente conhece o cliente

A entrega das chaves sempre foi tratada como o ponto de finalização de um empreendimento. Para o cliente, é de fato um marco: a materialização de um projeto de vida, de um investimento financeiro relevante e, muitas vezes, de anos de planejamento

Jean Ferrari (*)

Mas, para a construtora, esse momento precisa deixar de ser visto apenas como o encerramento da obra. A entrega das chaves é, cada vez mais, o início de uma nova etapa de relacionamento, governança e geração de valor.

Embora a construção civil brasileira siga crescendo, o ritmo é moderado, com uma projeção de elevação de 2% em 2026. Isso significa que perdas operacionais e oportunidades de melhoria precisam ser gerenciadas com mais assertividade, visando a competitividade das empresas.

Quando o custo sobe, cada falha operacional, retrabalho ou deslocamento desnecessário pesa mais. Isso significa que no pós-obra, um chamado de assistência técnica que poderia ter sido evitado impacta diretamente o resultado do empreendimento. E mais: cada insumo que resulta em problemas após a entrega e cada serviço que, em pouco tempo precisa ser refeito, é um alerta para novos empreendimentos. Sem mapeamento do que deu certo – e, principalmente, do que resultou em falhas construtivas – dificilmente a construtora consegue otimizar sua operação, com escolhas mais assertivas em próximos empreendimentos. Quando os dados do pós-obra sobre falhas e desempenho se perdem,



Luab_CANVA

eles não viram insights de melhoria, mas sim custos não previstos e perda de lucro.

Soma-se a isso o fato de que o consumidor de hoje não compara a experiência da construtora apenas com outras empresas do setor. Ele compara com todos os serviços digitais que já fazem parte da sua rotina. E espera agilidade, transparência, autonomia e clareza. Quer saber o que está sendo vistoriado, registrar pontos de atenção, acompanhar pendências e ter acesso a documentos de forma simples. A experiência de compra não termina no contrato. Ela se confirma, ou se desgasta, justamente na entrega.

Por isso, digitalizar a vistoria e a entrega de chaves não significa apenas substituir papel por tela. Significa criar um processo rastreável, padronizado e inteligente. Um checklist digital personalizado por empreendimento, registros fotográficos vinculados a

cada item, assinatura digital, histórico centralizado e comunicação integrada com o cliente trazem mais segurança para todos os envolvidos. O cliente percebe a organização, ganha autonomia para ele mesmo realizar o checklist. A engenharia ganha visibilidade e o atendimento trabalha com informação confiável. A diretoria passa a enxergar padrões.

A partir daí, a vistoria gera uma base de dados extremamente rica. Cada não conformidade registrada carrega uma informação sobre projeto, execução, fornecedor, material, equipe, etapa da obra e percepção do cliente. A informação coletada na entrega retroalimenta projetos, compras, execução, qualidade, assistência técnica e treinamento de equipes. Assim como na assistência técnica e nas manutenções preventivas durante o tempo de garantias, proporciona uma visão completa e estratégia do

desempenho daquilo que foi executado no canteiro de obras.

Também há um ganho direto em eficiência. Quando as não conformidades são centralizadas, classificadas e acompanhadas por dashboards, a empresa consegue priorizar o que realmente importa, reduzir retrabalhos e antecipar gargalos ainda na fase de execução. Em vez de descobrir o problema depois da entrega, a construtora passa a enxergar padrões antes que eles se transformem em chamados, custos e desgaste reputacional.

Isso traz governança no pós-obra e clareza sobre o que foi entregue. Quanto mais organizado for esse processo, menor tende a ser o espaço para conflitos, ruídos e insegurança. E talvez seja justamente nesse momento que a empresa revele, de forma mais clara, seu nível de maturidade operacional.

As construtoras que já olham para esta gestão otimizada contam com um processo mais inteligente. E, em um mercado cada vez mais competitivo, a diferença entre entregar uma unidade e entregar confiança pode estar na forma como cada informação é registrada, analisada e transformada em melhoria.

(*) Engenheiro civil e CEO da FastBuilt, construtech especializada em soluções para gestão do pós-obra e experiência do cliente.

Quer ir à Copa de 2030? Descubra quanto você precisa economizar a partir de agora

Especialista estima que viagem de 10 a 12 dias poderá custar cerca de R\$ 35 mil por pessoa; planejamento mensal deve começar agora.

O sonho do hexa foi adiado. Com a eliminação do Brasil na Copa do Mundo de 2026, o torcedor brasileiro já começa a olhar para 2030. Mas quem pretende acompanhar a Seleção presencialmente na próxima edição precisa iniciar também outro tipo de preparação: a financeira.

A Copa de 2030 terá Espanha, Portugal e Marrocos como sedes principais. Argentina, Paraguai e Uruguai também receberão partidas comemorativas pelo centenário do Mundial.

A realização do torneio em diferentes países pode tornar a viagem mais cara, principalmente para quem pretende acompanhar jogos em mais de uma cidade ou atravessar fronteiras durante a competição.

Quanto a viagem pode custar?

Embora os preços oficiais dos ingressos ainda não tenham sido divulgados, uma estimativa baseada nos custos atuais indica que uma viagem de 10 a 12 dias poderá custar entre R\$ 25 mil e R\$ 50 mil por pessoa.

O valor inclui passagens aéreas, hospedagem, alimentação, ingressos, transporte, seguro-viagem e despesas extras.

Uma estimativa intermediária seria:

- Passagens internacionais: R\$ 6 mil a R\$ 8 mil;
- Hospedagem: R\$ 5 mil a R\$ 8 mil;
- Alimentação: R\$ 3,5 mil a R\$ 5 mil;

- Ingressos: R\$ 2 mil a R\$ 5 mil;

- Transporte e deslocamentos: R\$ 2,5 mil a R\$ 4 mil;

- Seguro, passeios e imprevistos: R\$ 5 mil a R\$ 7 mil.

Para uma viagem sem grandes luxos, mas com margem para aumentos de preços e variação cambial, a recomendação é estabelecer uma meta de aproximadamente R\$ 35 mil por pessoa.

Quanto guardar por mês?

De acordo com o contador, professor e especialista em finanças André Charone, autor do livro A Verdade Sobre o Dinheiro, a viagem deve ser tratada como um projeto financeiro de médio prazo.

“Quanto mais cedo o torcedor começar, menor será o impacto mensal sobre o orçamento. O erro seria deixar para organizar tudo na véspera e depender de empréstimos, parcelamentos ou do limite do cartão de crédito”, afirma.

Para acumular R\$ 35 mil em aproximadamente quatro anos, seria necessário guardar entre R\$ 750 e R\$ 850 por mês, dependendo da data escolhida para concluir a reserva.

Quem estabelecer uma meta mais econômica, de R\$ 25 mil, precisará reservar pouco mais de R\$ 500 mensais. Já um orçamento de R\$ 50 mil exigiria aportes superiores a R\$ 1 mil por mês.

Charone recomenda que o dinheiro seja mantido separado da conta utilizada no dia a dia.

“Criar uma conta ou investimento específico ajuda a evitar que o valor seja

utilizado para outras finalidades. Também é interessante programar transferências automáticas logo após o recebimento do salário”, explica.

Onde guardar o dinheiro?

Como a viagem possui uma data definida, a prioridade deve ser a segurança. Aplicações de renda fixa com baixo risco e liquidez podem ser mais adequadas do que investimentos sujeitos a fortes oscilações.

“O objetivo não é tentar multiplicar rapidamente o dinheiro. É garantir que ele esteja disponível quando chegar o momento de comprar as passagens, reservar os hotéis e adquirir os ingressos”, diz Charone.

O especialista também alerta que a reserva destinada à Copa não deve substituir a reserva de emergência.

Viagem por dois continentes pode superar R\$ 50 mil

Quem pretende assistir a uma partida comemorativa na América do Sul e depois seguir para Europa ou Marrocos deverá preparar um orçamento maior.

Nesse cenário, considerando novas passagens, hospedagens e deslocamentos, o custo poderá ficar entre R\$ 50 mil e R\$ 70 mil por pessoa.

Para Charone, o principal aliado do torcedor ainda é o tempo.

“Grandes objetivos financeiros são construídos por pequenas decisões repetidas durante vários meses. Quem começar agora poderá chegar a 2030 preocupado apenas com o desempenho da Seleção, e não com a fatura do cartão”, conclui.