

Estudo aponta que profissionais fisicamente ativos rendem até 15% mais no trabalho

Ciência consegue mensurar que quem pratica atividade física tem melhor resultado no trabalho. Prática regular estimula constância e disciplina, fatores fundamentais para os negócios

Um estudo publicado no Journal of Occupational and Environmental Medicine concluiu que profissionais ativos tiveram um aumento médio de 15% no rendimento no trabalho. Além disso, empresas com colaboradores fisicamente ativos registraram redução de até 27% nas ausências por problemas de saúde. Mais presença, mais foco, mais potência para o trabalho, em especial, para aqueles que trabalham com vendas.

Para se ter uma ideia, uma imobiliária goiana com atuação em todo o Brasil, a MyBroker, registrou recentemente que os corretores de imóveis que treinam periodicamente vendem duas vezes e meia a mais do quem não treina. A métrica integra o programa de acompanhamento e melhoria do desempenho criado pela empresa para incentivar o desenvolvimento profissional da equipe. Os números apresentados foram registrados por 100 profissionais que foram selecionados pela empresa em todas as agências do Brasil e que estão participando do Projeto Venda em 30 Dias.

Os corretores de imóveis participantes do programa, que tem duração de 30 dias, recebem acompanhamento diário com metas e desafios, com monitoramento feito por aplicativo digital. Entre as regras, uma é bem clara: o corretor precisa fazer atividade física regular e cada registro vale ponto. Ao fim dos 30 dias os melhores colocados no ranking receberão premiação e levarão consigo um aprendizado que poderá mudar completamente sua vida profissional e seus resultados, inclusive econômicos.

O diretor executivo do Grupo MyBroker, Raphael Rios, explica que o acompanhamento dentro do programa também promove a aproximação dos corretores com os gestores e com a diretoria da empresa. “Este é o maior projeto de capacitação de corretores do mercado em nível nacional e nosso principal objetivo é gerar uma mudança de mentalidade e incentivar hábitos saudáveis, que têm toda a relação com a cultura da empresa, focada no wellness”, destaca. Rios acrescenta que 60% dos



corretores que concluíram o projeto, venderam durante os 30 dias.

Segundo o diretor executivo da MyBroker, o Projeto Venda em 30 Dias, já é um grande sucesso. “Todos os participantes estão muito empenhados e há expectativa dos demais em participar das próximas edições. Estamos, inclusive, com fila de espera”, destacou ele. Tanto que a empresa já abriu nova turma de imediato e ela está em desenvolvimento até 09 de outubro.

Tathiany Araújo, de Pedro Leopoldo (MG), começou a fazer atividades físicas por meio do incentivo do programa. Percebeu o poder da constância e disciplina e conquistou o primeiro lugar no ranking do programa de qualificação de corretores da MyBroker no Brasil. Ela está há 1 ano e 8 meses na profissão e conta que buscou esse setor pela oportunidade de crescimento profissional que ele oferece.

Com formação na área de beleza, Tathiany já tinha o perfil empreendedor e antes de ser corretora, atuava como empresária e cabeleireira. Agora, com o conhecimento recebido, ela conta que tem o objetivo de fortalecer ainda mais sua carreira como corretora e ampliar suas vendas e seus resultados. “Passei a ter mais disciplina, organização e foco nas minhas metas. Aprendi a ser mais constante, acreditar mais no meu potencial e entender que resultado vem da ação diária. Foi um desafio que trouxe muito aprendizado e crescimento profissional”, destaca ela.

Entre os primeiros colocados no ranking do projeto de qualificação da MyBroker

está o corretor de imóveis, Breno Rebello Mattos, que reside em Teresópolis - RJ. O jovem de 32 anos conta que atua no setor há quase quatro anos. Formado em administração de empresas e cursando pós-graduação em inteligência de mercado, ele relata que foi convidado por um amigo que precisava de um gestor para a imobiliária e desde então se encontrou no mercado imobiliário, onde pretende continuar.

“A profissão me proporcionou viagens, bens materiais e acessos que eu não tinha antes dela, são 43 milhões em VGV entre vendas, gestões e coordenações que me ajudaram a elevar o meu padrão de vida”, destaca ele. Segundo o profissional, que agora foca na corretagem de imóveis, participar do programa Venda em 30 Dias o ajudou a reencontrar uma versão sua que estava “perdida” após momentos difíceis no lado profissional e pessoal.

Praticante há mais de 15 anos de atividade física - musculação e arte marcial - ele relata que o programa o incentivou a voltar ao hábito diário pela manhã, o que o incentivou a ter ainda mais compromisso. Inclusive, o profissional iniciou um projeto pessoal e conseguiu emagrecer quase 20 quilos durante o mês do programa. “Constância e coerência mudam o jogo. Me tornei um profissional ainda mais comprometido com os meus objetivos e metas”, enfatizou ele.

A corretora de imóveis Geisebell Helena Herdy Tuller Gonçalves, que também está entre as melhores colocadas no programa Venda em 30 Dias, concorda com o colega. “Esse processo me ensinou, principalmente, sobre disciplina e constância. Aprendi que não podemos

fazer apenas quando estamos motivados. Muitas vezes precisamos simplesmente levantar e fazer o que precisa ser feito”, afirma ela.

A jovem de 24 anos, mineira de Carangola, reside em Foz do Iguaçu/PR e atua na área há seis meses e já celebra a conquista de seu primeiro apartamento, como resultado do seu empenho no trabalho. Formada em engenharia civil, ela trabalhava no setor de contabilidade em uma empresa de automação comercial, mas a conversa com uma amiga que era corretora de imóveis mudou sua concepção e a fez se interessar pelo segmento.

“A corretagem chegou na minha vida há pouco tempo, mas já trouxe mudanças muito grandes. Eu comecei a enxergar novas possibilidades para o meu futuro, a acreditar mais no meu potencial e a entender que eu posso construir uma carreira da qual realmente me orgulhe”, destaca ela que é praticante de musculação e pilates, e se sentiu ainda mais motivada. A corretora destaca que como beneficiária da prática regular da atividade física percebe em sua vida profissional mais energia, mais disposição e vontade de levantar e fazer acontecer. “Na vida pessoal, trouxe bem-estar, autoestima e a sensação de estar melhor comigo mesma. No final, foram só benefícios”, enfatiza.

O goiano Jefferson Nunes Macedo, natural de Goiânia - GO e residente atualmente na cidade de Abadia de Goiás (GO) iniciou sua jornada como corretor de imóveis há oito meses e já percebeu o impacto da profissão em sua vida profissional. Ele conta que trocou o ramo de venda de automóveis, no qual atuava, pelo de imóveis, por um propósito: mudar a vida das pessoas através de negócios imobiliários bem sucedidos. Para isso, empenho não falta, ele está entre os 10 melhores colocados no programa Venda em 30 dias e neste período conta que conquistou mais disciplina e foco, além de encontrar seu nicho de atuação. Praticante regular de atividade física, ele destaca que ela contribui para o seu foco e determinação.

Fluxo de consumidores nas lojas de shopping cresce 6,6% em agosto, aponta IPV

Índice da HiPartners mostra cenário misto no varejo físico, com alta na visitação às lojas de shopping e queda de 1,4% no faturamento nacional. O varejo físico brasileiro apresentou resultados mistos em agosto, segundo o Índice de Performance do Varejo (IPV), da HiPartners. Na comparação com o mesmo mês de 2025, o fluxo de visitação nas lojas de shopping cresceu 6,6%, enquanto as lojas de rua registraram ligeira queda de 0,5%. No faturamento, o resultado nacional recuou 1,4%, acompanhado por uma redução de 1,3% no ticket médio.

“Os dados de agosto mostram um consumidor que continua indo à loja, mas comprando com mais cautela: o fluxo nas lojas de shopping cresce 6,6% e, ainda assim, o faturamento nacional cai 1,4%, com ticket médio 1,3% menor. Esse descolamento entre visita e conversão conversa com o pano de fundo do mês: 82% das famílias endividadas, o maior patamar da série histórica da CNC, e confiança do consumidor em 84,7 pontos, o menor nível desde 2022, segundo a FGV. Com juros ainda em 14% ao ano, o consumidor não deixou de ir ao varejo físico, mas chega mais seletivo. O desafio deixa então de ser atrair e passa a ser converter”, afirma Flávia Pini, sócia da HiPartners.

Nas lojas de shopping, o faturamento avançou 1,7% na comparação anual, enquanto as lojas de rua registraram queda de 2,6%. O desempenho dos shoppings combina, portanto, crescimento de fluxo e faturamento no período.

Regionalmente, o cenário foi mais positivo. Centro-Oeste, Nordeste, Sudeste e Sul apresentaram crescimento no fluxo de visitação, com destaque para o Centro-Oeste, com alta de 47,2%. No Nordeste, o

avanço foi de 18,9%, seguido pelo Sudeste, com 4,7%, e pelo Sul, com 1,8%. A única retração ocorreu no Norte, com queda de 29,3%.

No faturamento, quatro das cinco regiões analisadas tiveram crescimento. O Sul apresentou a maior alta, de 5,1%, seguido pelo Centro-Oeste, com 0,7%, Nordeste, com 0,6%, e Norte, com 0,3%. Já o Sudeste fechou o período em queda de 3,2%.

Entre os segmentos, Móveis e eletrodomésticos foi o principal destaque positivo, com crescimento de 13,0% no faturamento na comparação com agosto de 2025. Na sequência, outros artigos de uso pessoal e doméstico, com alta de 9,9%. No campo negativo, as variações foram menos intensas: artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, de perfumaria e cosméticos recuou 0,4% e hipermercados, supermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo, 0,4%.

“O desempenho setorial reforça a leitura de um varejo heterogêneo. Enquanto o resultado geral do faturamento ficou negativo, categorias como móveis e eletrodomésticos apresentaram crescimento de dois dígitos. O mesmo movimento aparece em outra escala no Ranking Top 300 do Varejo Brasileiro, do IRTT: as maiores varejistas do país somaram R\$ 1,3 trilhão em 2025, com alta nominal de 8,6% e crescimento real de 4,3% e saldo de 2.474 novas lojas. A expansão já não vem principalmente de abrir mais pontos, e sim de extrair mais de cada loja, não à toa, 75,3% das 300 maiores já operam e-commerce próprio e 79 relataram projetos de inteligência artificial. Acompanhar as diferenças entre canais, regiões e segmentos é o que mostra onde estão as oportunidades e onde o consumo está mais pressionado”, completa Flávia.

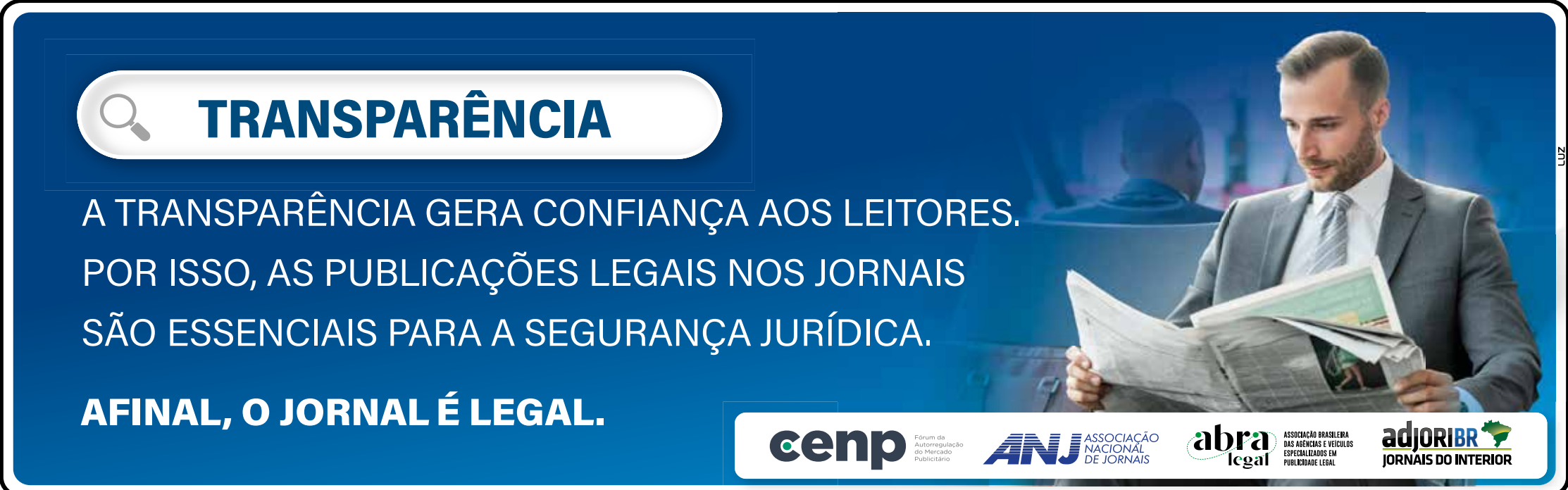
Colniza Colonização Comércio e Indústria Ltda

CNPJ nº 43.424.134/0001-42 - NIRE 35.201.076.828
Edital de Convocação para Reunião de Sócios
Ficam convocados os Srs. Sócios para reunião a ser realizada, no dia 25/09/2026, às 09:30hs, em 2ª convocação, na sede da Sociedade na Avenida Dr. Churci Zaidan, nº 80, bloco C, 4º andar, Vila Cordeiro, São Paulo, SP, CEP 04583-110, para discutir e deliberar acerca da seguinte ordem do dia: (i) Aceitação da Renúncia de Administrador, (ii) Permanência dos Demais Administradores, (iii) Outros assuntos de interesse da sociedade. São Paulo, 18/09/2026. Administradores.



Publicidade Legal







TRANSPARÊNCIA

A TRANSPARÊNCIA GERA CONFIANÇA AOS LEITORES.
POR ISSO, AS PUBLICAÇÕES LEGAIS NOS JORNAIS
SÃO ESSENCIAIS PARA A SEGURANÇA JURÍDICA.
AFINAL, O JORNAL É LEGAL.



Fórum de Autoregulação do Mercado Publicitário



ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNAIS



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS MÍDIAS E VEÍCULOS ESPECIALIZADOS EM PUBLICIDADE LEGAL



JORNAIS DO INTERIOR

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 2C79-A6DC-3C09-23A7.



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/2C79-A6DC-3C09-23A7> 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: 2C79-A6DC-3C09-23A7



Hash do Documento

7D9EE3878221DA5A6670AD9ADE985DE41C8B21CC660CF48E855AEEB06C46C7EE

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 21/09/2026 é(são) :

- ☒ Lilian Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 21/09/2026 19:08 UTC-03:00
- Nome no certificado:** Jornal Empresas E Negocios Ltda
- Tipo:** Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

Evidências

Geolocation: Location not shared by user.
IP: 172.16.4.13
AC: AC Certisign RFB G5

