

UM CLUB
EM EXPANSÃO

CLUB M BRASIL ABRE
NOVAS UNIDADES

A VIDA É MELHOR
KOMVENDAS.
ENTENDA NA PÁGINA 28

LÍDER É QUEM INSPIRA

CONHEÇA MAIS DE JOÃO ADIBE,
CEO DA CIMED, UMA DAS MAIORES
FARMACÊUTICAS DO PAÍS





A HISTÓRIA E A EXCELÊNCIA DA BÁSCARA CONSTRUTORA

da Bâscara Construtora

História e Fundadores da Bâscara Construtora

A Bâscara Construtora é mais do que uma empresa familiar; **é um legado de comprometimento e excelência no mercado imobiliário brasileiro.** Com mais de 20 anos de atuação, a Bâscara foi fundada por Lenise Frare e seu filho, Tiago Frare Machado, dois visionários que transformaram suas paixões em uma empresa de sucesso. Desde o início, a missão da Bâscara sempre foi clara: desenvolver empreendimentos que

combinam segurança, rentabilidade e valorização, oferecendo aos seus clientes muito mais que imóveis, mas também investimentos seguros e duradouros.



Filosofia e Diferenciais

A Bâscara Construtora é sinônimo de ética, profissionalismo e transparência. Cada projeto desenvolvido pela empresa reflete seu compromisso com a qualidade e a satisfação do cliente. Com um foco especial em investidores, a empresa oferece uma metodologia personalizada que atende às necessidades específicas de cada cliente. Desde a identificação das melhores oportunidades de investimento até o acompanhamento contínuo dos retornos, a Bâscara mantém seus clientes informados e seguros em cada etapa.

A Bâscara é membro do seleto Grupo LIDE, uma rede exclusiva que reúne líderes empresariais do Brasil e do mundo, fortalecendo ainda mais sua posição de destaque no mercado. Este reconhecimento é fruto de um trabalho sério e dedicado, que coloca a Bâscara entre as empresas que detêm 52% do PIB privado do país.



Áreas de Atuação

A escolha de Balneário Camboriú e Praia Brava como os principais focos de atuação da Bâscara não foi por acaso. Estas regiões, conhecidas por suas belezas naturais e qualidade de vida, também são epicentros de crescimento e valorização imobiliária. Balneário Camboriú, frequentemente chamada de "Dubai Brasileira", é um dos destinos mais procurados do país, atraindo turistas e investidores de todos os cantos do mundo. Sua infraestrutura de ponta e o mercado imobiliário em constante valorização fazem dela um local ideal para investimentos seguros e rentáveis.

“CADA PROJETO DESENVOLVIDO PELA EMPRESA REFLETE SEU COMPROMISSO COM A QUALIDADE E A SATISFAÇÃO DO CLIENTE.”

Já a Praia Brava, situada em Itajaí, é um dos destinos mais exclusivos da região. Com suas praias paradisíacas e um ambiente que combina sofisticação e tranquilidade, a área é perfeita para empreendimentos de alto padrão, oferecendo um excelente retorno sobre o investimento e também um estilo de vida incomparável.

Com uma visão de futuro clara e uma estratégia de atuação bem definida, a Bâscara continua a construir relações de confiança e sucesso com seus clientes e parceiros. Seja em Balneário Camboriú, na Praia Brava, ou em qualquer outro lugar, investir com a Bâscara Construtora é garantir segurança, rentabilidade e valorização.

ENTRE EM CONTATO CONOSCO!
Leia o QR-Code para iniciar a conversa





PRIVATE
BUSINESS
CLUB

8 ECONOMIA

AGRO EM QUEDA

19 MERCADO IMOBILIÁRIO

CUSTÓDIO RIBEIRO JÚNIOR

20 LUXO

A CACHAÇA DE R\$ 1 MILHÃO 16

22 TURISMO

SANTA CATARINA NAS QUATRO ESTAÇÕES

33 LIFESTYLE

JACUZZI: UMA TENDÊNCIA

61 SUSTENTABILIDADE

MUDANÇAS DO CLIMA E ECONOMIA:

43 **CAPA**

LÍDER É QUEM INSPIRA - CONHEÇA MAIS DE JOÃO ADIBE, CEO DA CIMED, UMA DAS MAIORES FARMACÊUTICAS DO PAÍS



FOTOS CAPA BRUNO VAN ENCK

50 **UM CLUB EM EXPANSÃO**



NOVA SEDE DO CLUB M, EM BALNEÁRIO CAMBORIÚ.

TIAGO MACHADO

FOUNDER DO CLUB M BRASIL



*UM CLUB QUE NÃO
PARA DE CRESCER*

Bem-vindo à mais uma edição especial da Club M The Magazine, um marco que celebra o contínuo crescimento do Club M Brasil. Esta revista, além de uma publicação, é o reflexo de um momento de importante expansão, alinhado com a missão do Club M Brasil de conectar pessoas e proporcionar experiências únicas que vão além do comum.

Como um clube exclusivo que oferece benefícios e experiências personalizadas para seus membros, o Club M Brasil tem como objetivo unir uma comunidade de líderes, visionários e inovadores que buscam vivenciar o melhor em lifestyle, negócios e lazer. Nossa missão é criar um espaço onde oportunidades de networking, cultura e entretenimento de alto nível se encontram, impulsionando o sucesso pessoal e profissional de nossos associados.

Para celebrar essa nova fase de crescimento, temos a hon-

ra de trazer na capa o influente João Adibe, cuja trajetória brilhante reflete os valores do Club M. João é um exemplo de liderança moderna, empreendedorismo e inovação, qualidades que estamos constantemente promovendo dentro do club. Sua história inspiradora de visão estratégica serve como um norte para aqueles que aspiram a crescer em um cenário cada vez mais desafiador.

Nesta edição, você encontrará muito mais do que inspiração. Em nossas páginas temos informações atuais sobre economia, turismo, lazer e muito mais. A Club M The Magazine é sua porta de entrada para um mundo de conhecimento, oportunidades e experiências. Esperamos que cada página desta edição traga inspiração e novas ideias, enquanto seguimos juntos nesta jornada de expansão e sucesso.

Boa leitura



Diretor Geral:
Tiago Machado

Produção:
Club M Brasil

Redação:
Fernando Assanti

Jornalista Responsável:
Fernando Assanti
MTB 3424 - SC
jornalista profissional

**Projeto gráfico
e diagramação:**
Ana Pizzol

Correspondências:
Av. Osvaldo Reis, nº 3385, sala 2206,
Riviera Concept, Praia Brava -
Itajaí/SC CEP: 88306-773.

Releases:
revista@clubmbrasil.com.br

Telefone:
47. 2125 0011

PUBLICIDADE:
revista@clubmbrasil.com.br

Para ser membro:
Acesse o site do Club M Brasil:
www.clubmbrasil.com.br

 @clubmbrasil

 47. 99 200 9050

Diretor Geral: *Tiago Machado*
www.tiagomachadobc.com.br

 tiagomachadobc



JARDINS.IMB
IMÓVEIS SELECIONADOS

Mais que vender imóveis construímos histórias.

Se você acredita que um imóvel vai além de quatro paredes, que é um lar, um refúgio e um investimento para o futuro, então você vai se apaixonar pela JARDINS.IMB. Fundada por Renata Del Rio e Juarez Warmling, nossa imobiliária nasce com a missão de transformar sonhos em realidade, guiando você através de uma experiência única e memorável no universo dos investimentos imobiliários.

Aqui na JARDINS.IMB, acreditamos que cada cliente é único e merece um atendimento personalizado. Nossa busca incessante pela qualidade se reflete em cada serviço que oferecemos, desde a seleção criteriosa dos imóveis até o acompanhamento detalhado em cada etapa do processo.

Descubra a diferença que a JARDINS.IMB pode fazer na sua vida e permita-nos fazer parte do seu próximo capítulo.

**BEM-VINDO A UMA NOVA EXPERIÊNCIA IMOBILIÁRIA.
BEM-VINDO À JARDINS.IMB.**

www.jardins.imb.br

 [jardins.imb](https://www.instagram.com/jardins.imb)

AGRO EM QUEDA: APÓS SEIS ANOS EM ALTA, VALOR DA PRODUÇÃO AGRÍCOLA CAI 2,3%

Dados divulgados em setembro desse ano, apontam que o valor da produção das principais culturas agrícolas do Brasil alcançou R\$ 814,5 bilhões, o que representa uma queda de 2,3%, na comparação com o ano anterior.



EM 2023, após seis anos ininterruptos de crescimento, a produção agrícola nacional apresentou retração na geração de valor de produção, em números absolutos, mesmo com a consolidação de um novo recorde na produção de grãos. O valor da produção das principais culturas agrícolas do Brasil alcançou R\$ 814,5 bilhões, o que representa uma queda de 2,3%, na comparação com o ano anterior. É o que aponta a

Produção Agrícola Municipal (PAM) 2023, divulgada neste mês de setembro pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Segundo informações apuradas pela Agência Brasil, com a superoferta de algumas das principais commodities agrícolas, como a soja e o milho, que bateram recorde de produção no país, e o arrefecimento de mercados consumidores globais, os preços dos principais produtos agrícolas nacionais sofreram forte correção ao longo do ano, impactando diretamente na receita gerada. Ao todo, as dez culturas com maior valor bruto de produção concentraram 87% de todo o valor bruto gerado pela produção agrícola nacional.

De acordo com o IBGE, dentre todas as culturas agrícolas, a soja ainda segue em destaque em termos de valor gerado. A oleaginosa também obteve recorde de produção e exportação em 2023. O volume total produzido chegou a 152,1 milhões de toneladas, um acréscimo de 25,4% no ano. Segundo a pesquisa, a soja apresentou novamente o maior valor de produção entre os produtos agrícolas levantados, totalizando R\$ 348,7 bilhões, um acréscimo de 0,4% na comparação com o ano anterior.

“Por sua vez, o valor de produção obtido com a produção de milho apresentou subs-

tancial queda. Influenciado, principalmente, pela correção dos preços da commodity no mercado global, após anos em elevação, e como reflexo de uma excelente safra em termos de volume colhido, os produtores tiveram dificuldades até mesmo de encontrar armazéns de estoque para recebimento dos grãos que vinham do campo, uma vez que competiam também com uma supersafra de soja”, informa o IBGE.

Segundo o instituto, o volume de milho produzido no ano foi de quase 132 milhões de toneladas, um aumento de 20,2% em relação a 2022. “Porém, com a queda dos preços nas bolsas internacionais, o valor de produção seguiu direção contrária, com retração de 26,2%”, destaca a pesquisa.

Mesmo com registro de adversidades climáticas que afetaram a produtividade no extremo sul do país, houve, em 2023, a maior safra de grãos registrada na série histórica da pesquisa. Foi possível observar a ampliação das áreas plantadas de soja e milho, as duas principais culturas nacionais, impulsionadas pelos bons resultados alcançados nas últimas safras, aliados aos preços das principais commodities, que se mantiveram em patamares elevados nos anos anteriores, estimulando os produtores a investirem nessas culturas.

Ambas, que somadas res-

pondem por quase 90% do volume de grãos produzidos no país, aproveitando-se das condições climáticas favoráveis em boa parte das regiões produtoras, apresentaram incremento no rendimento médio, recuperando-se dos efeitos da estiagem que afetaram as lavouras em 2022.

CLIMA ADVERSO: PROJEÇÃO É DE REDUÇÃO DE 21,4 MILHÕES DE TONELADAS EM 2024

Em sua última projeção da safra 2023/2024, de setembro, a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) indica uma produção estimada em 298,41 milhões de toneladas, uma redução de 21,4 milhões de toneladas em relação ao volume obtido no ciclo 2023.

A diminuição, segundo a companhia, se deve, sobretudo, à demora na regularização de chuvas no início da janela de plantio, aliada às baixas precipitações durante parte do ciclo das lavouras nos estados do Centro-Oeste, além de Maranhão, Tocantins, Piauí, Bahia, São Paulo e Paraná.

Outro fator citado pela Conab, em nota, é o excesso de precipitação registrado no Rio Grande do Sul, principalmente nas lavouras de pri-

meira safra.

“Os estados paulista e paranaense, além do Mato Grosso do Sul, também apresentaram condições adversas durante o desenvolvimento das culturas de segunda safra. Ainda assim, esta é a segunda maior safra a ser colhida na série histórica”, explica a Conab.

A área semeada está estimada em 79,82 milhões de hectares, um acréscimo de 1,6% ou 1,27 milhão de hectares sobre 2022/2023. Já a produtividade média das lavouras registra redução de 8,2%, saindo de 4.072 quilos por hectare na temporada passada para 3.739 quilos por hectare.

Dentre as culturas afetadas pelo clima adverso, a Conab destaca a soja, cujo volume total colhido na safra 2023/2024 é estimado em 147,38 milhões de toneladas, uma redução de 7,23 milhões de toneladas em relação ao período 2022/2023.

“A queda observada se deve, principalmente, ao atraso do início das chuvas, às baixas precipitações e às altas temperaturas nas áreas semeadas entre setembro e novembro, nas regiões Centro-Oeste e Sudeste e na região do Matopiba [Maranhão, Tocantins, Piauí, Bahia]”, informa.

Segundo a companhia,

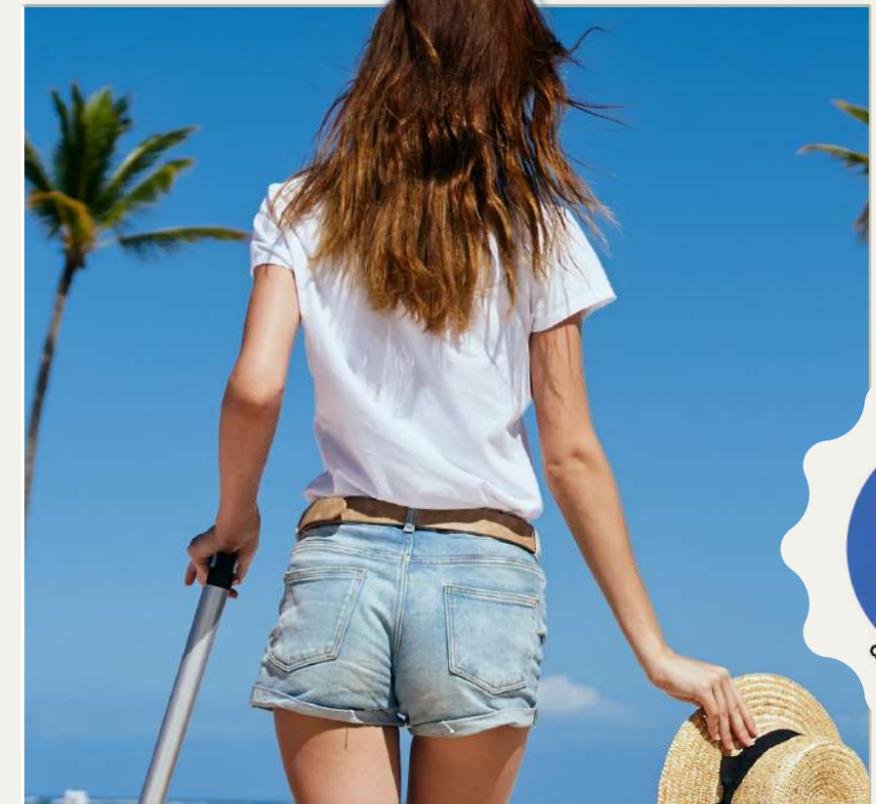
esse cenário causou replantios e perdas de produtividade. Apenas em Mato Grosso, principal estado produtor de soja, a produção ficou em 39,34 milhões de toneladas, uma redução de 11,9% em relação ao primeiro levantamento e de 15,7% em relação à safra passada. No Rio Grande do Sul, o excesso de chuva também prejudicou a produção da oleaginosa.

Outro produto que, segundo a Conab, também sofreu consequências do clima ao longo do desenvolvimento do cultivo foi o milho. Na primeira safra, as altas temperaturas e chuvas irregulares impactaram importantes regiões produtoras, como Minas Gerais.

“No segundo ciclo do cereal, o clima foi mais favorável em Mato Grosso e Goiás, por exemplo. Mas em Mato Grosso do Sul, em São Paulo e no Paraná, veranicos ocorridos em março e abril, aliados a altas temperaturas e ataques de pragas, comprometeram o potencial produtivo.”

Além do menor desempenho, a companhia identificou redução na área destinada ao cultivo do grão. “Nesse cenário de menor área e produtividade, a colheita total de milho está estimada em 115,72 milhões de toneladas nesta safra, queda de 12,3% do produzido em 2022/2023”. ■

Já sabe seu próximo destino?



UM SHOPPING DE DESTINOS

Rua: Samuel Heusi, 234, Quiosque 06, Itajaí Shopping - (47) 99685-5528 ☎

@shoppingturviagens

O CONSÓRCIO: COMO ELE PODE TE AJUDAR

Nos últimos anos, o consórcio tem se consolidado como uma opção cada vez mais atraente para aqueles que buscam adquirir bens de forma planejada e econômica. Esta modalidade de compra, que inicialmente era vista com certa desconfiança, passou por uma evolução significativa e tem oferecido soluções inovadoras para realizar sonhos sem comprometer o orçamento de forma drástica.

EVOLUÇÃO E IMPACTO POSITIVO

Historicamente, o consórcio era restrito a grandes montadoras de veículos e construtoras de imóveis. Contudo, com o passar do tempo, ele se expandiu e hoje ele é também uma excelente opção de investimento. Essa diversificação reflete a adaptação do consórcio às novas demandas do mercado e à evolução das necessidades da população.

O ingresso do investidor nesse mercado, fez com que algumas Administradoras criassem regras para facilitar os objetivos desse público. Além disso, as administradoras de consórcios têm investido em sistemas mais seguros para garantir que os fundos dos participantes sejam geridos com responsabilidade e eficiência.

Outra mudança relevante foi a implementação de novas regulamentações que protegem ainda mais os consorciados. Essas regras visam assegurar a transparência nas operações e proteger os interesses dos participantes, contribuindo para uma maior confiança na modalidade.

ALAVANCAGEM INTELIGENTE COM O CONSÓRCIO

Uma das estratégias mais inovadoras é a alavancagem com consórcio. Essa abordagem permite maximizar o poder de compra com um desembolso inicial reduzido. O princípio é simples: paga-se apenas metade da parcela até a contemplação e, após ser contemplado, continua-se com o pagamento do valor integral das parcelas.

Para exemplificar, considere um consórcio para aquisição de um bem avaliado em R\$ 1.000.000, com parcelas de R\$ 6.000. O consorciado opta por pagar apenas R\$ 3.000 por mês até a contemplação. Após ser contemplado, ele passa a pagar a totalidade das parcelas, que é de R\$ 6.000. Este método reduz o impacto financeiro inicial e possibilita que o consorciado aproveite uma forma de auto quitação ao



longo do tempo, colocando esse mesmo imóvel para locação, gerando uma alavancagem financeira significativa. O valor da locação, na maioria dos casos, coincide com o valor da parcela a ser pago. Isso é especialmente útil para quem deseja aumentar o seu patrimônio, sem comprometer uma grande parte do orçamento inicialmente.

RENTABILIDADE COM SEGURANÇA

A rentabilidade com segurança é outra vantagem do consórcio. Utilizando a estratégia de pagamento parcial até a contemplação, o consorciado pode obter um

retorno financeiro considerável ao vender a carta contemplada. Este método oferece uma alternativa viável para aqueles que buscam uma forma segura e menos arriscada de obter lucro.

Imagine que você investe R\$ 3.000 por mês em um consórcio com um bem avaliado em R\$ 1.000.000. Após 12 meses, você terá investido R\$ 36.000. Quando for contemplado, você pode optar por vender essa carta. Com base na demanda e no valor de mercado, é possível que você consiga vender essa carta por R\$ 105.000 ou mais. Nesse cenário, o lucro obtido com a venda é de R\$ 69.000, representando um retorno positivo de 92% sobre o valor investido.

COMO INICIAR

Escolher a administradora de consórcios e um corretor confiável é crucial para garantir a segurança e eficiência do processo. Para isso, é essencial considerar alguns fatores.

ADMINISTRADORA:

Optar por uma administradora regulamentada pelo Banco Central do Brasil (BACEN) é fundamental. Uma opção recomendada é a **HS Consórcios**, que é conhecida por sua solidez, transparência e inovação. Regulamentada pelo BACEN, a HS Consórcios oferece uma gestão segura e eficiente, com mais de 35 anos no mercado, comercializando cerca de 1,8 Bilhões em créditos mensalmente. Foi essa administradora que criou a meia-parcela, em 2006, e revolucionou o mercado a partir daí. Com isso, se abriram novas oportunidades, e chamou muita a atenção do público investidor, que percebeu no gap entre o valor investido e o valor de crédito, aliado ao alto custo do financiamento bancário, uma excelente oportunidade obter lucro na operação da revenda da carta no momento da contemplação.

CORRETOR:

Escolher um corretor autorizado e com boa reputação é igualmente importante. Certifique-se de que o corretor é credenciado pela **Administradora**, garantindo que ele atenda aos padrões de ética e competência. Um corretor bem avaliado, como

Mateus Machado, com experiência comprovada no mercado, pode fornecer orientações valiosas e ajudar a selecionar o consórcio mais adequado às suas necessidades. Machado se tornou autoridade no assunto. Com mais de 18 anos no papel de investidor, adquiriu experiência suficiente para transformar seu investimento em profissão. Desde 2019 atuando com a HS, é focado em trazer excelentes resultados para seus clientes, tanto aquele que busca rentabilidade financeira, como aquele que deseja alavancar seu patrimônio imobiliário.

Em suma, o consórcio tem evoluído para se tornar uma ferramenta financeira versátil e eficiente. As inovações tecnológicas, as novas regulamentações e a diversificação de produtos e serviços têm ampliado suas possibilidades e atraído um público mais diversificado. Ao adotar estratégias inteligentes como a alavancagem e a rentabilidade com segurança, e ao escolher administradoras e corretores confiáveis, é possível realizar a aquisição de bens de forma planejada e obter vantagens financeiras significativas. O consórcio oferece oportunidades de crescimento e sucesso financeiro, beneficiando muitas pessoas e empresas.

Saiba mais em: www.machadoconsorcios.com.br
@machadoconsorcios - (47) 988445625



SUA EMPRESA EM DESTAQUE NO LITORAL CATARINENSE

SOMOS REFERÊNCIA EM DIVULGAR SUA EMPRESA EM **PAINEL RODOVIÁRIO, EMPENA, FRONT LIGHT, LED E OUTDOOR.**

FAÇA SEU ORÇAMENTO AGORA!

(47) 99927-8006 



CLUB M BRASIL

KARLA MIRANDA HOEFEL

Formada em Fisioterapia pela Feevale em Novo Hamburgo RS há quase 30 anos, trago para Balneário Camboriú e região a tecnologia na avaliação da pisada e da dinâmica corporal durante sua prática esportiva ou atividade de vida rotineira.

A avaliação através do Baropodômetro, Baiobit e Kynetic associada a uma minuciosa observação e conversa detalhada sobre suas necessidades permite que seja desenvolvido especificamente para as suas necessidades um programa de reabilitação de seu movimento. Este programa abrange desde a avaliação inicial até a prescrição de exercícios específicos, uso de palmilhas ortopédicas ou de conforto confeccionadas individualmente e de forma artesanal (caso seja necessário) e o acompanhamento de seus exercícios através da tecnologia utilizada para avaliação.

Balneário Camboriú e Itajaí são cidades que nos convidam ao movimento e à prática desportiva, e as lesões decorrentes destas atividades são, no mínimo, frustrantes. A avaliação permite mapear riscos de lesão e traçar um plano de prevenção para que possamos usufruir cada vez mais deste paraíso!

Sou Karla Hoefel e atendo no Brava Pilates com Fisioterapia,

Pilates em pequenos grupos e Personal Pilates, inclusive a domicílio e on-line (inglês fluente entre outros idiomas).

Contato

wattsapp: (47)997935137
Avenida Ruy Barbosa 165, Praia dos Amores, Balneário Camboriú. Junto ao Brava Pilates.



FOTO: DIVULGAÇÃO



A CACHAÇA DE R\$ 1 MILHÃO

Além da produção especial da bebida, a garrafa da cachaça, de 700 ml, é coberta por ouro rosé e centenas de pequenos diamantes

A POPULAR MARCA DE BEBIDAS VELHO BARREIRO lançou um novo produto este ano que é praticamente impossível de passar batido. Estamos falando sobre a VB Platinum, a cachaça mais cara do mundo, disponível por valores a partir de US\$ 180 mil — o que equivale a quase R\$ 1 milhão.

Segundo informações da Forbes, a cachaça milionária é toda preparada de forma especial. Começa pelo líquido, que é produzido em alambique, de forma artesanal, até ser reduzido a um teor alcóolico entre 39% e 40% e depois vai para tonéis de uma madeira especial, a amburana, onde fica armazenado por cerca de quatro anos, envelhecendo para que o sabor seja mais adocicado e floral. Mas, o que traz o preço que se sobressai aos olhos, na verdade, não é a bebida, e sim o que está por fora: A garrafa da cachaça, de 700 ml, é coberta por ouro rosé e centenas de pequenos diamantes.

O presidente da empresa, Cesar Rosa, dispensa a modéstia: “uma verdadeira obra de arte”.

Foi ele, aliás, quem desenhou o layout e mandou o

projeto para um ourives de sua confiança, que fabricou a primeira unidade. Três meses depois do lançamento, essa ainda é a única garrafa produzida, já que nenhuma venda foi concretizada. O empresário diz que alguns clientes fiéis da marca estão com os cálculos na ponta do lápis para comprar o produto.

Rosa diz que esse processo de estudo da compra é natural. O alto valor não é corriqueiro, e, por isso, a Velho Barreiro só fabricará outra dessa garrafa da VB Platinum quando a compra da primeira for efetuada, com algum valor sinalizado.

As tratativas com o “cliente VIP”, inclusive, são discutidas diretamente entre o presidente da empresa e o possível comprador.

GERAÇÃO DE VALOR

Essa não é a primeira vez que a Velho Barreiro lança uma cachaça diferenciada. Antes da VB Platinum vieram outras, como a Diamond e uma edição especial numerada pelo bicentenário da Independência do Brasil, ambas de alambique e armazenadas em madeiras diferentes.

De acordo com o presi-

dente da companhia, esses lançamentos refletem, na verdade, uma necessidade de todo o setor de cachaças: gerar valor com a bebida para além das classes sociais mais baixas, em que já está bastante inserida.

Rosa destaca que a Velho Barreiro já é uma marca consolidada entre as classes C, D e E e, com esses produtos mais requintados, está atingindo, também, as classes A e B, que são fãs mais fiéis de outros tipos de destilados, como rum, whisky e saquê, por exemplo.

Ainda segundo a Forbes, além de mirar as classes mais altas no Brasil, o executivo da Velho Barreiro também pontua que, já há algumas décadas, trabalha em parceria com o exterior para popularizar a cachaça como um produto de qualidade e tipicamente brasileiro, sobretudo nos Estados Unidos e na Europa.

Ele explica que clientes de mercados internacionais são “um pouco mais exigentes em relação às bebidas e têm gostado mais dos produtos feitos artesanalmente”, o que incentiva a empresa a continuar em sua empreitada com os produtos premium. ■

MEMBRO CLUB M BRASIL

ALAN SOUZA

Alan Souza tem 36 anos e é um dos sócios da DP Consórcios, a maior corretora de consórcios de Santa Catarina há 7 anos. Alan é também diretor do DP prime, onde se destacam o consórcio para alavancagem de patrimônio e investimento. A DP Consórcios, com seu produto DP prime, oferece soluções inovadoras para clientes que buscam alavancar seu patrimônio de forma segura e planejada. A empresa trabalha com a venda de consórcios contemplados e não contemplados, oferecendo uma gama de opções que atendem às necessidades dos investidores mais exigentes.

Com sua experiência e liderança, Alan tem desempenhado um papel crucial na expansão das operações da DP Consórcios, especialmente no desenvolvimento de estratégias de investimento que proporcionam alta rentabilidade e segurança aos clientes. Seu foco é garantir que cada cliente obtenha o máximo retorno sobre seu investimento, mantendo sempre um alto padrão de atendimento e transparência.

Seu compromisso com a excelência e sua paixão pelo setor são evidentes em cada aspecto da operação na DP Consórcios. Esta dedicação não apenas assegura a satisfação dos clientes, mas também contribui para o crescimento contínuo da empresa e do Brasil.

Sua participação no Club M se dá por meio do relacionamento com clientes na região sul do Brasil, o que possibilita abrir novos negócios e fortalecer a presença da DP Consórcios no mercado nacional.

Com uma visão clara e uma equipe talentosa, Alan está preparado para levar a DP Consórcios a novos patamares, sempre mantendo o foco na inovação e no atendimento de qualidade, visando alcançar a marca de entregar 1000 imóveis até 2030.

A trajetória de sucesso da DP Consórcios sob sua liderança é um indicativo claro de que muitos outros anos de sucesso ainda estão por vir.

Nas horas vagas, Alan gosta de praticar esportes, degustar um bom vinho, e acompanhar as tendências de investimentos, buscando sempre ampliar seu conhecimento e se manter atualizado no dinâmico mercado financeiro.



Contatos

Site - www.dpconsorcios.com.br

WhatsApp: (48) 98869-4541

Instagram: @alansouzadp

Instagram: @dpconsorcios

MERCADO IMOBILIÁRIO

POR CUSTÓDIO RIBEIRO JÚNIOR



CRESCIMENTO CONSISTENTE RUMO AOS 100 MIL REAIS O M2.

BALNEÁRIO CAMBORIÚ, o epicentro do fenômeno imobiliário catarinense, que transborda e gera impacto nos municípios vizinhos. Assim é a pequena e premiada cidade catarinenses de apenas 46km², que, ao receber inúmeros prêmios e atrair público de todo Brasil, gerou luz para as cidades vizinhas, consolidando a microrregião catarinense no TOP 3 Brasil em valor de m².

A consistência e visão de longo prazo da cidade consolidou a liderança em valor de m² e refletiu em Itapema e Itajaí. As cidades, que são agrupadas e parecem grandes bairros de uma metrópole, possuem diferentes pilares econômicos e têm crescimento e desenvolvimento acelerado, atraindo investidores e empreendedores de diversos cantos do Brasil, ora por seu life style e qualidade de vida, pela segurança, ora pela pujante economia, por seu povo trabalhador e por um

estado que possui diversos benefícios fiscais.

Nos últimos 60 meses, segundo o índice FipeZap, a valorização de Balneário Camboriú foi de 86,57% no acumulado; a média anual é de 17,31%. No entanto, o índice Fipe Zap não reflete a realidade da região central. O índice aponta o valor médio – que é o mais alto do Brasil, no valor de R\$ 13.502,00 (dado de agosto de 2024), porém, considera todos os bairros da cidade, e, quando falamos e noticiamos Balneário Camboriú, imagens e referências são sempre dos quatro principais bairros: centro, barra sul, barra norte e pioneiros.

Segundo a plataforma DWV, que reúne dados das construtoras que atuam na cidade, o valor médio do m² no centro da cidade é de R\$ 26.917,50, já o valor médio do m² da Barra Sul, o mais valorizado da cidade, é R\$ 36.505,49, e não para por aí.

A era do brand imobiliário que está presente no mundo, com destaque para Miami, na Flórida – EUA, chega com força. Na região, já é possível encontrar empreendimento da Pininfarina, Tonino Lam-

borghini, com assinatura dos mais famosos arquitetos, como Arthur Casas, uma referência no Brasil. No entanto, o melhor está por vir, e o último trimestre de 2024 promete ser marcante e emblemático para a região e o setor.

O anúncio do Senna Tower, com 157 andares, que terá lançamento em novembro, atraiu olhares do mundo para a Balneário Camboriú. Em itapema, Bentley assina novo projeto, na Brava, o arquiteto mais famoso do mundo na atualidade lançará, de maneira prévia numa feira de arquitetura em Londres, um projeto super luxuoso que chega ao Brasil, de frente para o mar, junto com uma marca de hoteleira de luxo. Além disso, Creato (México) e Versace (Itália) também chegam ao mercado local ainda em 2024.

Os valores de m² estão projetados além do convencional e trazem indicações que irão romper a casa dos R\$ 100.000,00 o m² em breve, elevando o mercado e animando investidores que acreditam e investem aqui na região.

Custódio Ribeiro é expert imobiliário com 19 anos de carreira, fundador e diretor do grupo CRI Soluções Imobiliárias e sócio da Adim aluguéis, duas referências que somam 28 anos de atuação no mercado local.

📍 @custodioribeirojr

Transforme seu patrimônio com investimentos de luxo em Miami

Você já imaginou seu patrimônio crescendo em um dos mercados imobiliários mais lucrativos e desejados do mundo? Agora, essa oportunidade está ao seu alcance.

Rita Martins, especialista no mercado imobiliário de luxo em Miami, oferece a você a chance de investir em imóveis que não apenas proporcionam uma vida de alto padrão, mas também garantem uma valorização constante e segura.

Entre em contato e descubra como dolarizar seu patrimônio com segurança e sofisticação.

 @ritamartinsrealtor  +1 (305) 429-1691



MEMBRO CLUB M BRASIL

EVERTON RICARDO

Everton Ricardo de Almeida, engenheiro, casado e pai de dois filhos, é uma figura de destaque na construção civil em Santa Catarina. Ele atua como gestor de sua própria construtora e incorporadora, a Maga Empreendimentos. Everton já negociou mais de 200 imóveis, dos quais mais de 83 foram entregues, 186 estão em obras e em lançamento em Navegantes, SC.

Nascido no interior de São Paulo, Everton começou sua jornada de sucesso aos 21 anos ao se mudar para Balneário Camboriú, Santa Catarina, em busca de oportunidades. Sua paixão pela construção civil o motivou a criar sua própria empresa após se casar. Comprou um terreno em Navegantes e começou a construir casas geminadas térreas, trabalhando diretamente com pedreiros e auxiliares terceirizados. Para aprofundar seu conhecimento no setor, ele estudou engenharia civil, equilibrando os estudos com o trabalho.

Em 2013, Everton fundou a Maga Empreendimentos, focando inicialmente em obras menores e buscando constante evolução e crescimento. A construtora agrega valor aos produtos adquiridos pelos clientes, valorizando seus investimentos. A Maga Empreendimentos planeja lançar um novo empreendimento anualmente nos próximos 10 anos, atendendo às necessidades das novas famílias brasileiras. Com



foco na qualidade e eficiência, a empresa tem superado suas metas de faturamento, entregando 11 empreendimentos de sucesso até agora. Atualmente, a construtora está trabalhando em mais três empreendimentos.

Além de seu sucesso empresarial, Everton é um mentor dedicado. Em 2019, ele começou a compartilhar seus conhecimentos gratuitamente com amigos e colegas, o que evoluiu em 2022 para a criação do programa de mentoria "Construtor Milionário". Baseado em sua experiên-

cia prática, Everton desenvolveu um treinamento online e uma mentoria que já ajudou muitos construtores de diversas cidades brasileiras a alcançarem resultados significativos e a expandirem seus negócios.

Para aqueles que desejam aprender mais e trocar experiências, Everton convida: "Contate-me em minhas redes sociais, será uma honra essa troca." Seu exemplo é uma prova viva de que, com dedicação e visão, qualquer um pode se tornar um verdadeiro construtor de sucesso.

SANTA CATARINA NAS QUATRO ESTAÇÕES: INVESTIMENTOS DO ESTADO MOVIMENTAM SETOR

Uma das principais matrizes econômicas do estado, o Turismo tem ganhado cada vez mais protagonismo com opções de praia, serra e atrações para famílias e aventureiros, durante o ano todo.

A GENTE ACABOU COM A IDEIA DE TEMPORADA SEMPRE MUITO ASSOCIADA AO VERÃO. AGORA SÃO AS ESTAÇÕES QUE FOMENTAM O TURISMO.

POUCOS ESTADOS NO BRASIL têm o privilégio de unir atrações naturais ligadas a praia, calor e verão com serra, frio e neve. Santa Catarina pode se orgulhar de ter em seu território tudo isso, resultando em um enorme leque de opções de lazer e turismo para o catarinense e para quem vem de fora. Pensando nisso, o governador Jorginho Mello estimulou a criação da Estação Inverno e reforçou a atenção na já consolidada Es-

tação Verão. Duas épocas que movimentam a economia local aproveitando o que se tem de melhor.

“A gente acabou com a ideia de temporada sempre muito associada ao verão. Agora são as estações que fomentam o turismo. Vai ter ação o ano inteiro, porque nós somos um estado privilegiado que tem praia, sol pra quem é de calor, mas também tem frio, neve e vinho de altitude para quem quer

outro tipo de viagem. Enfim, Santa Catarina investiu e vai continuar investindo em aeroportos, em rodovias, em parcerias com companhias aéreas, em divulgação e eu não tenho dúvidas de que nosso turismo tem tudo para ficar cada vez mais forte, gerando lazer, movimentando a economia e levando o que o catarinense tem de melhor pro resto do Brasil e do mundo”, comemorou o governador Jorginho Mello.



MAIS OPÇÕES DE VOOS

Agora, os olhos do Governo e da Secretaria de Estado do Turismo se voltam para a chegada do calor e de tudo que o verão catarinense oferece. A Estação Verão já vai contar com diversos ganhos conquistados nos últimos meses. Com destaque para os voos internacionais ligando Florianópolis ao Panamá pela Copa Airlines e a Lisboa pela TAP. Além disso, as conhecidas rotas no Mercosul foram reforçadas para a temporada 2024/2025: a GOL Linhas Aéreas, por exemplo, já anunciou 680 voos ligando a Capital catarinense a Buenos Aires, Córdoba e Rosário, na Argentina. Serão mais de 127 mil assentos no total.

“Florianópolis vai receber só nessa temporada um milhão de passageiros no seu aeroporto e nós estamos trabalhando constantemente

para melhorar ainda mais a nossa malha aérea”, resumiu o secretário de Estado do Turismo, Evandro Neiva.

NOVAS ROTAS INTERNACIONAIS

Segundo informações do Governo do Estado, a ligação Florianópolis-Lisboa pela TAP foi inaugurada no último dia 3 de setembro e passou a contar com três voos semanais unindo Santa Catarina a Europa sem escalas. O primeiro levantamento da companhia mostrou que as vendas de passagens estavam esgotadas até a virada do ano.

Em outra frente, a Copa Airlines inaugurou a rota Panamá-Florianópolis ainda em junho. São quatro voos semanais que ligam os catarinenses à América Central, com possibilidade de conexão para o resto do mundo. A cidade do Panamá tem localização estratégica e papel fun-

damental na conectividade com a América do Norte e Caribe. A Copa Airlines opera, a partir de lá, 85 destinos em 32 países.

Todo esse movimento vai gerar um aumento ainda maior de visitantes vindos de fora do Brasil. A quantidade de passageiros internacionais nos aeroportos de Santa Catarina dobrou no primeiro semestre de 2024, em relação ao mesmo período de 2023. Com 100,5% de aumento, o estado se consolida como o terceiro do país no mercado internacional. Nos primeiros seis meses do ano foram 437,2 mil passageiros. Os dados foram apurados pela Gerência de Aeroportos da Secretaria de Portos, Aeroportos e Ferrovias (SPAF) junto à Agência Nacional de Aviação Civil (Anac). Pelo Aeroporto de Florianópolis, foram 429,8 mil passageiros e pelo de Navegantes foram 7,3 mil pessoas transportadas. ■



DIVULGAÇÃO/SECOM/SC

“FLORIANÓPOLIS VAI RECEBER SÓ NESSA TEMPORADA UM MILHÃO DE PASSAGEIROS NO SEU AEROPORTO E NÓS ESTAMOS TRABALHANDO CONSTANTEMENTE PARA MELHORAR AINDA MAIS A NOSSA MALHA AÉREA”, RESUMIU O SECRETÁRIO DE ESTADO DO TURISMO, EVANDRO NEIVA.

Daniel Gomes Broker:

CARTEIRA DE IMÓVEIS RENTÁVEIS

Um profissional estrategista e visionário, sempre apresentando aos seus clientes soluções inteligentes, compreendendo a importância de que o Mercado Imobiliário além de ser composto por imóveis, é feito por pessoas e relacionamentos.

Com quase três décadas de experiência, Daniel Gomes se destaca no mercado imobiliário das cidades de Joinville e Balneário Camboriú.

Sua abordagem diferenciada assegura que cada cliente tenha acesso aos melhores imóveis e também às oportunidades mais rentáveis disponíveis.

Seu atendimento é exclusivo e personalizado, pautado na discrição e sempre atento às necessidades dos clientes, o que lhe permite oferecer as melhores soluções de acordo com os interesses de cada cliente.

Além de atuar no planejamento patrimonial, Daniel também viabiliza de forma planejada terrenos para Incorporadoras e mantém uma carteira criteriosamente selecionada, com foco em propriedades que prometem alto retorno sobre o investimento, especialmente para investidores exigentes.

Se você está em busca de investimentos seguros e lucrativos, entre em contato e descubra como ele pode ajudá-lo a alcançar seus objetivos e diversificar seus investimentos.



Síntese
Tecnologia

Sua **SEGURANÇA** em boas mãos!

Soluções completas em segurança eletrônica e tecnologia.



Serviços

- ✓ Câmera de Segurança
- ✓ Alarmes de Incêndio
- ✓ Redes e Telecom
- ✓ Controle de Acesso
- ✓ Centrais Telefônicas

Autorizada:

intelbras  BOSCH

HIKVISION  TECNOHOLD

 UBIQUITI NETWORKS

DG Daniel Gomes
BROKER DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO
CRECI 2229-J



☎ 47 99233-8833

 @sintese.tec

 www.sintesetec.com.br

EU SOU A ANDRÉIA KONZ, uma empresária de 45 anos, do interior do RS, residente em Florianópolis, transformei adversidades em sucessos extraordinários.

Desde pequena, aprendi com a vó Erony em seu mercadinho como vender e fazer marketing raiz, fiz a primeira venda e recebi o primeiro “salário” com 3 anos de idade, aos 13 anos virei panfleteira, depois vendedora, bancária, gerente comercial e empresária.

Com mais de 25 anos de experiência, desempenhei papéis fundamentais em diversas áreas, como marketing, vendas, logística e desenvolvimento de produtos, gerando significativos aumentos de faturamento de até 800% de crescimento em apenas 1 ano!

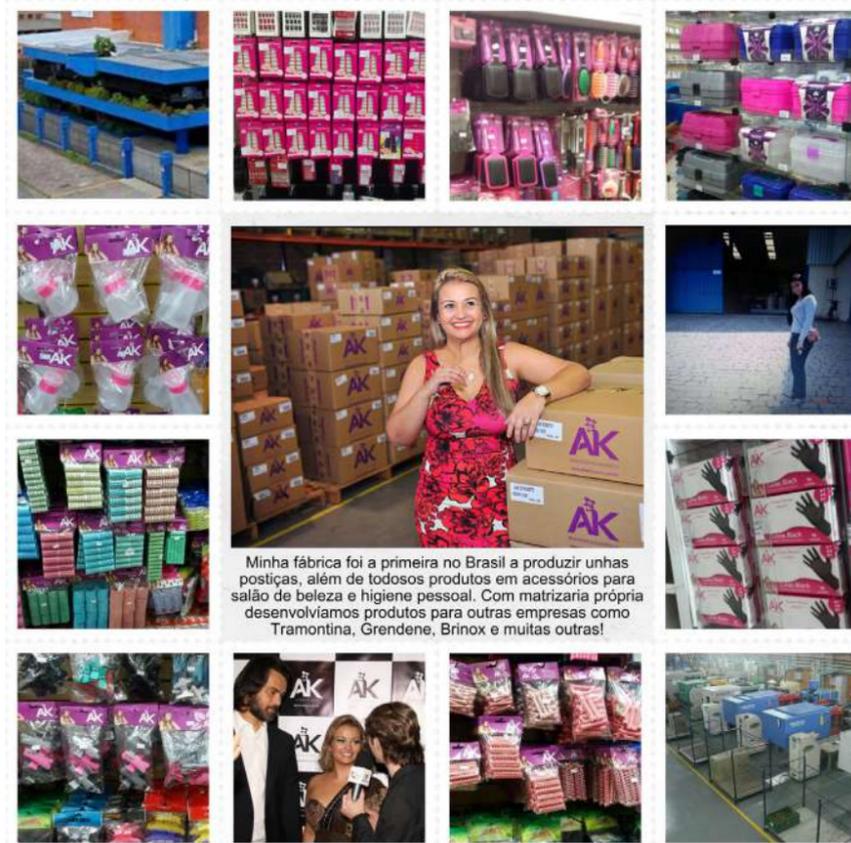
Meu maior desafio surgiu quando perdi tragicamente minha filha Rafaela num acidente, pouco depois, meu marido para o suicídio.

Mesmo devastada, precisei redirecionar minha dor, trabalhei exaustivamente para cansar meu corpo e preencher minha mente.

Ter que gerar soluções para minha empresa e meus clientes, me fez conseguir vencer à depressão, viver à presença de Deus, decidir estudar psicanálise e diversos cursos sobre a alma e a mente humana.

Estudar foi a minha forma de preencher os espaços de tempo contra a solidão e a sa-

A VIDA É MELHOR KOMVENDAS!



Minha fábrica foi a primeira no Brasil a produzir unhas postiças, além de todosos produtos em acessórios para salão de beleza e higiene pessoal. Com matrizaria própria desenvolvimos produtos para outras empresas como Tramontina, Grendene, Brinox e muitas outras!

dades que eu sentia da família.

Foram 400 milhões faturados, muitos anos de lutas, glórias, perdas e um aprendizado incalculável...

Trabalhei por 4 anos após a morte do meu sócio e marido, até que em 2018, veio a greve dos caminhoneiros, uma chuva de pedra intensa que arrasou mi-

nha fábrica, decidi encerrar as operações, vender os ativos e focar em minha verdadeira paixão: VENDAS.

A indústria me ensinou sobre ter processos, inovar, comunicar de forma clara, vender de forma eficiente e saudável para ter lucro!

Em 2019 criei o KAIZEN das

Vendas para mostrar aos empresários do setor da indústria a importância das melhorias, atualizações e inovações no setor comercial das empresas.

Usei esse método em muitas empresas do setor de serviços como: imobiliárias, seguradoras, clínicas e no setor de produtos de varejo têxtil, canal alimentar, franquia de calçados e indústrias de todos os segmentos.

Depois criei o método Konz, focado nas lideranças de vendas, ensinando COMO líderes conseguem moldar as pessoas à uma cultura comercial de resultados.

Ser consultor é um trabalho desafiador, pois você percebe o quão adoecidas as pessoas estão emocionalmente, elas ouvem... Sem ESCUTAR!

Hoje sou CEO da KOMVENDAS, ensino empresários e profissionais de vendas a alcançarem boa vida e boas vendas, utilizando o MARKETING TRADIGITAL, INTELIGÊNCIA INTEGRATIVA DE VENDAS e a ALMA que faz seu cliente sentir conexão.

Vender é humano, por isso, dedico-me a formar excelentes “Humanos de Vendas”, quando as pessoas entendem o que é vender e percebem como isso ativa a prosperidade e a alma, fica fácil fazer com que uma explosão de criatividade e dedicação seja atingida.

Em diversos casos, o aumento de vendas está na integração contábil, financeira, e outras áreas da empresa, nosso diagnóstico é feito de forma circular dentro das organizações

Minha missão é: ensinar a vender com processos, comunicação clara e paixão, pois à VIDA É MELHOR KOMVENDAS!

Tudo que ensino é fácil, simples e qualquer pessoa que deseje, pode aprender!



Vende bem, quem é capaz de SORRIR, SENTIR E SERVIR!

Andréia Konz

A complexibilidade das coisas, só existe, porque você ainda não aprendeu o COMO fazer o PROCESSO, quando você aprende, fica simples!

Tudo que ensino já validei

em minhas empresas e em empresas de outros segmentos.

Para vender mais e melhor, você precisa ter o COLABORADOR SATISFEITO, pois é ele quem faz o seu CLIENTE SA-

TISFEITO!

Não inverta à ordem, colaboradores insatisfeitos não conseguem gerar satisfação continua com os clientes e estão MATANDO SUA EMPRESA LENTAMENTE!

Vamos trocar pessoas por inteligência artificial? Talvez essa seja uma dúvida latente, acredito que sim... Quando formos capazes de deixar de SENTIR!

Até lá, use as melhores ferramentas com pessoas satisfeitas e treinadas, não tem milagre em VENDAS!

O diferencial da KOMVENDAS é conseguir fazer as análises de dados como uma matrix, unindo à força da equipe aos processos e a tecnologia, para que as pessoas se apaixonem por vendas!

E por falar em paixão, ser loira era uma das minhas, à 3 anos atrás tive um câncer, que me levou a perder os cabelos, ganhar peso e viver um processo de ressignificar o VIVER.

Foi preciso olhar para dentro de forma profunda, para reativar à beleza da ALMA, e assim, amar o novo que eu via no espelho...

Foi preciso me libertar da vaidade e do ego, para retomar a alegria de viver!

Muitas pessoas falam que minha jornada é de extrema superação, eu prefiro acreditar, que é uma linda história de amor por Deus, pela vida e pelas vendas!

A KOMVENDAS foi criada para que pessoas possam ter boa vida e boas vendas!

Minha auditoria de marketing e vendas em sua empresa, é algo que vai te fazer acelerar o seu negócio, usando seu combustível próprio! Te espero!



PARA SE CONECTAR É SIMPLES:

(48) 988.64.86.68 OU

@ANDREIAKONZOFICIAL

PARA SABER O QUE FALAM SOBRE MIM:

WWW.ANDREIAKONZ.COM.BR

PARA CONHECER NOSSOS SERVIÇOS:

WWW.KOMVENDAS.COM.BR

A ALMA DAS VENDAS

ANDRÉIA KONZ

MARKETING TRADIGITAL

MARKETING TRADICIONAL

MARKETING DIGITAL

INTELIGÊNCIA INTEGRATIVA DE VENDAS

ALMA = SENTIR CONEXÃO

A TRIÁDE PERFEITA PARA QUE VOCÊ ACELERE SUAS VENDAS, CONSTRUA UMA CULTURA COMERCIAL APAIXONANTE E FIDELIZE SEUS CLIENTES!



MEMBRO CLUB M BRASIL

ALEJO ESCOBAR

Sou Alejo Escobar, com mais de 10 anos de experiência no mercado de imóveis. Minha jornada começou no Paraguai, onde desde muito jovem desenvolvi uma curiosidade natural por negócios e um olhar atento para oportunidades de investimento. Essa inquietude e vontade de crescer me levaram a explorar diferentes caminhos profissionais até que, em 2019, decidi me estabelecer em Balneário Camboriú, Santa Catarina. Hoje, vivo aqui com minha esposa, Sofia, e nossa filha, Valentina, cercado pelo dinamismo e pela beleza da cidade que escolhemos como lar.

Sempre acreditei que o mercado imobiliário oferece um campo vasto de possibilidades, não apenas como uma profissão, mas como uma forma de realizar sonhos e construir patrimônios sólidos. Desde o início, minha paixão por imóveis de alto padrão me motivou a buscar oportunidades que oferecessem não só rentabilidade, mas também segurança para meus clientes. Meu objetivo é claro: ajudar cada pessoa a encontrar o imóvel ideal, seja para morar, investir ou construir uma nova etapa de vida.

Trabalho com vendas e locações de imóveis,

sempre buscando atender cada cliente de forma personalizada e próxima. Cada negociação é conduzida com transparência, porque acredito que a confiança é a base de qualquer relação duradoura e bem-sucedida. Gosto de ouvir, entender as necessidades específicas e criar soluções que realmente façam sentido para quem me procura. Para mim, cada cliente tem uma história única, e é isso que torna meu trabalho tão especial.

Acredito que o mercado imobiliário é mais do que apenas um setor econômico; é um lugar onde sonhos se encontram com oportunidades, e onde o valor humano faz toda a diferença. Cada cliente, cada negócio fechado, é uma oportunidade de construir não só patrimônio, mas também confiança, respeito e histórias de vida.

Quando não estou trabalhando, gosto de passar o tempo com minha família, aproveitar a natureza e explorar tudo o que Balneário Camboriú tem a oferecer. Adoro descobrir novos lugares e conhecer novas pessoas. Acredito que o equilíbrio entre trabalho e vida pessoal é essencial para se manter motivado e realizar um trabalho de qualidade.

Esse é o meu jeito de viver e trabalhar: com paixão, transparência, e um compromisso genuíno de fazer sempre o melhor para quem confia em mim.

JACUZZI: TENDÊNCIA PARA CONFORTO E RELAXAMENTO SEM SAIR DE CASA

Nos últimos anos, a busca por conforto e bem-estar dentro de casa tem se intensificado, e um dos itens que tem ganhado destaque é a instalação de jacuzzis residenciais. Item foi destaque na Casacor



CRÉDITO: CASACOR. FOTO - JOÃO VARELA



ANTES ASSOCIADAS A SPAS, HOTÉIS DE LUXO ou ambientes externos, as banheiras de hidromassagem agora fazem parte da rotina de muitas famílias, oferecendo um espaço de relaxamento dentro do próprio lar. Esta tendência reflete uma mudança no estilo de vida, onde o autocuidado e o prazer de estar em casa estão no centro das atenções.

Um dos principais atrativos da jacuzzi é a sensação de luxo e relaxamento que ela proporciona. Equipadas com sistemas de hidromassagem, essas banheiras ajudam a aliviar o estresse, melhorar a circulação sanguínea e relaxar os músculos, o que as torna uma escolha ideal para quem busca momentos de tranquilidade após um dia cansativo. A inclusão de opções com cromoterapia e aromaterapia em muitos modelos também amplifica a experiência, transformando o banho em uma verdadeira sessão de spa.

Além do aspecto terapêutico, a jacuzzi em casa se tornou um símbolo de status e de valorização do imóvel. Com o mercado imobiliário cada vez mais competitivo, imóveis que oferecem esse tipo de conforto tendem a ser mais atraentes para compradores ou locatá-

rios. As empresas de construção e reforma perceberam essa demanda, e muitos projetos modernos já incluem a previsão de instalação de banheiras de hidromassagem nos banheiros principais ou áreas de lazer.

Ter uma jacuzzi em casa pode ser um investimento no bem-estar físico e mental, além de trazer um toque de sofisticação e conforto ao ambiente. Em tempos onde passar mais tempo em casa se tornou uma realidade para muitos, esse tipo de comodidade faz toda a diferença na qualidade de vida, transformando o lar em um refúgio de relaxamento e autocuidado.

CASACOR E PARCERIA COM ARQUITETOS E DESIGNERS

Em 2024, a Marazul estreou como patrocinadora e fornecedora da Casacor SC, a maior e mais completa mostra de arquitetura, design de interiores e paisagismo das Américas. A marca contribuiu com a criação do espaço “Serenidade Elemental Navegando Pelas Águas do Presente by Deca”, uma casa de banho inspirada nos milenares banhos turcos,

que foi um dos destaques da exposição em Itapema - SC.

O projeto foi assinado pelas arquitetas Laís Feitosa, Carla Fernanda e Jessica Dauer do lof.d studio. “A Marazul foi responsável pelo espelho d’água do ambiente, que era o ponto central. Foi muito gratificante estar neste espaço que reúne tantos profissionais renomados, além das principais tendências no segmento e grandes inspirações criativas”, revela Ivanir Coser.

A mostra veio celebrar a parceria da marca com profissionais de arquitetura e design, que contam com a colaboração da empresa para incluírem os principais lançamentos e tendências em spas, banheiras e piscinas nos seus projetos. “A nossa experiência tem contribuído em diversas parcerias. Muitos profissionais nos procuram, inclusive, para agregar nossas soluções e produtos em projetos de alto padrão, com foco em investidores nacionais e internacionais”, conta Ivanir, que completa: “Em um mercado tão exigente, o luxo é ter um espaço de conforto e relaxamento”.

A história da Marazul contrasta com a de Balneário Camboriú. Em 35 anos de trabalho, a empresa se consolidou como referência no ramo de piscinas, spas e banheiras, ascendendo no mesmo ritmo da cidade que tem o metro quadrado mais caro (e disputado) do Brasil. Atualmente, a Marazul é revendedora oficial da conceituada marca Jacuzzi, além de contribuir com alguns dos mais luxuosos empreendimentos da região.

O casal de empreendedores Ivanir Coser e Ademilton Dauer, o Tom, estão à frente do negócio e destacam que o sucesso está em trabalhar com os melhores produtos disponíveis no mercado e contar com uma equipe de profissionais especialistas em cada processo. “Além da grande parceria com a Jacuzzi, contribuímos com a instalação de equipamentos para grandes empreendimentos como os do Grupo Brava Beach, só para citar um exemplo”, destaca Tom.



Ainda segundo o empresário, mesmo com crescimento do negócio, um dos focos da Marazul é o atendimento individualizado e prestar um excelente suporte para o cliente. “A tecnologia e automação evoluíram e nos ajudam em muitos aspectos, mas existe um detalhe que faz toda a diferença: seja para o consumidor final ou em um grande projeto comercial, um atendimento ágil e dedicado, feito por pessoas, além de uma equipe eficiente de suporte e manutenção é o que garante uma experiência excepcional em qualquer negócio”, afirma.

Em 2025, a Marazul está projetando inaugurar um espaço Jacuzzi na sede da empresa, que contará com uma arquitetura inédita, proporcionando uma experiência de conforto e bem-estar ao visitante. ■



MEMBRO CLUB M BRASIL

GUMA MIRANDA

Guma Miranda iniciou sua trajetória em 2012 como fotógrafo de eventos, uma atividade que, na época, parecia ser apenas uma forma de complementar a renda. Sem grandes pretensões, ele jamais imaginava que esse caminho se tornaria sua profissão, gerando não apenas prosperidade para si, mas também oportunidades para várias outras pessoas que, direta ou indiretamente, trabalham com ele.

“Naquela época, jamais imaginei que isso se tornaria uma profissão onde geraria prosperidade não só para mim, mas para várias pessoas que direta e indiretamente trabalham conosco”, reflete Guma ao recordar o início de sua jornada.

Hoje, como empresário e sócio da Alpha Group, uma empresa especializada em coberturas fotográficas e audiovisuais voltada ao entretenimento, Guma Miranda e sua equipe são responsáveis pela cobertura de cerca de 120 eventos por mês. Ao longo de sua carreira, ele teve a oportunidade de trabalhar com grandes nomes da música e do entretenimento. “Tive o privilégio de trabalhar e viajar pelo Brasil com a dupla Zezé Di Camargo e Luciano por sete anos. Também colaborei em diversas ocasiões com Luan Santana, fotografei Edgar Vivar (o Seu Barriga, da série Chaves), e tive a honra de registrar momentos inesquecíveis de bandas como Guns N’ Roses e Scorpions. Atualmente, nossa empresa atende grandes clientes na região, incluindo Beto Carrero World, FG Empreendimentos, Shed, e outros eventos de grande porte.”

Em 2020, Guma ampliou seus horizontes ao se tornar sócio da Agência Hausen, uma produtora de shows de comédia. Junto com seu sócio Ulisses Pavesi, eles são responsáveis pela produção de espetáculos com os maiores nomes do stand-up nacional, como Danilo Gentili, Thiago Ventura, Renato Albani, Afonso Padilha, entre outros.

Guma Miranda transformou o que começou de forma despreziosa em uma carreira de sucesso, impactando o cenário do entretenimento na região e criando um legado que inspira novos talentos na área.



MEMBRO CLUB M BRASIL

RICARDO ROCHA (BRAD PITT DO SERTÃO)

Aos seus 44 anos, casado com a empresária Luciana Rocha por mais de vinte anos, pai de João(16) e Maria(11), o empresário no ramo alimentício em Restaurante Oriental Delivery, depois de atuar em diversos seguimentos em Minas Gerais, vem se destacando aos seus quatro anos morando em Balneário Camboriú.

“Enxergamos uma grande possibilidade de crescimento com a franquia Yakitai em Balneário Camboriú, pratos quentes, rápidos, práticos e com valores bem interessantes!”, ressalta. Precisamos sair dessa “caixa de sapato”, logo após chegar de Minas Gerais, assustado de uma pandemia muito sacrificante, onde teve que fechar as empresas que tinha por lá, ramos que foram muito afetados, loja em shopping, lanchonetes em escolas e empresa de eventos. Já em Balneário Camboriú, Ricardo buscou networking e deu muito certo. Obteve bons relacionamentos empresariais, pessoais e de muito conhecimento. Enfim, agraciado pela vontade do divino, já está a mais de um ano no CLUB M EXCLUSIVE, construindo uma nova história, com muita prosperidade, novas oportunidades, conhecimento, fé e boas amizades.

“Temos muito orgulho em dizer que somos hoje a segunda unidade que mais vende yakisoba no Brasil, perdemos somente para a matriz, nossa meta é sermos a primeira nos próximos 12 meses, experimentamos em Janeiro esse sabor, gostei da sensação, mas ficou o gostinho de quero mais, briga de gigantes, mudamos recentemente, triplicamos nossa capacidade, agora é escalar. Ahuuuuuuuu!!!”

Mas então, porque Brad Pitt do Sertão? É simples, não vem só da beleza kkkk, e sim de viver em uma cidade maravilhosa, conhecer pessoas grandiosas, majestosas, conviver com gigantes, estar no nível do Club M. Esse é o Brad Pitt, artista, bonito, preparado, próspero, bem relacionado. Más e o Sertão? “O Sertão vem para representar o nosso passado, nossa origem, nossos princípios, nossas dificuldades, nossa base, nossas conquistas, todas as pessoas



maravilhosas que fizeram me tornar o que sou hoje, minha fé, a irreverência e a força de um povo tão sofrido, más ao mesmo tempo lutador e sem medo.

Muito YAKILOVER para todos vocês, obrigado pela oportunidade!

Contato:
38.9.9817.7009

Alimentação especial para públicos seletos

Manter uma alimentação equilibrada quando se tem alguma restrição nutricional pode ser um desafio. Para seguir uma dieta adequada é preciso planejar todas as refeições, cuidando com cada ingrediente do cardápio.

O Armazém do Colono é especialista em alimentação especial e está no mercado há mais de 30 anos com soluções que se encaixem perfeitamente no estilo de vida e necessidades de cada tipo de consumidor. A linha inclui produtos sem glúten, sem lactose, veganos, dietéticos, lights e orgânicos; tudo criteriosamente pensado para garantir uma alimentação completa e ao mesmo tempo saborosa.

A loja oferece compras presenciais e também vende online, entregando os produtos diretamente na casa dos clientes através do Colono Store. Basta escolher a melhor opção e fazer a compra com rapidez e segurança.

Armazém do Colono, o destino certo de quem busca uma vida mais saudável.



A linha do Armazém inclui produtos sem glúten, sem lactose, veganos, dietéticos, lights e orgânicos.

Maior mix de produtos de SC

No Armazém do Colono, diversidade e qualidade são marcas registradas. Fundada em 1992, a loja se especializou em oferecer amplo mix de produtos naturais, atendendo às necessidades e preferências do público consumidor. A seleção inclui variedades de grãos, farinhas e oleaginosas vendidas a granel para garantir frescor e economia.

O cardápio dispõe ainda de temperos aromáticos, chás, biscoitos, aperitivos saudáveis e muitos outros produtos premium.

No Armazém também é possível encontrar geleias, óleos, produtos de aromaterapia e suplementos alimentares; tudo selecionado com carinho e com o respaldo das principais marcas do mercado, como a sua família merece.



Loja física: Rua 1500, 676 | BC
Horário: segunda a sexta, das 8:30 às 19h, e sábado das 8:30 às 14h.

Colono Store: segunda a sexta das 8:30 às 18h, e sábado das 8:30 às 12:30.

www.armazemdocolonostore.com.br



S O N H E

ENQUANTO OS
OUTROS DESEJAM



MAGA

O MELHOR LUGAR PARA INVESTIR
NAVEGANTES A CIDADE
QUE MAIS CRESCE NO LITORAL
NORTE DE SANTA CATARINA



LEIA O
QR CODE E
SAIBA MAIS

NOS SIGA NO INSTAGRAM
[@maga.emprendimentos](https://www.instagram.com/maga.emprendimentos)

MEMBRO CLUB M BRASIL

JULIANA CARANDINA

Palestrante, Diretora comercial e Especialista em vendas B2B. Coordenadora Club M BC (Núcleo Financeiro)

Como engenheira civil, sempre sonhei em construir pontes. Hoje, realizo esse sonho, mas de uma maneira um pouco diferente: sou diretora comercial da QWize, uma consultoria de tecnologia especializada em Inteligência Artificial (IA), integração entre sistemas e desenvolvimento de softwares e aplicativos. Nessa posição, construo pontes através da comunicação, unindo empresas às melhores soluções de tecnologia. Mas nem sempre as pontes eram webhooks: também construí pontes de concreto.

Com 12 anos de experiência na Engenharia Civil, atuei em grandes projetos como a Ponte Estaiada de SP, Arena Pernambuco, Arena Grêmio e Porto de Itajaí. Após completar um MBA em gestão financeira na FGV-SP em 2015, fiz uma transição de carreira e comecei minha jornada em uma multinacional de energia. Trabalhei desde a área financeira até a comercial, exercendo minhas habilidades de organização, gestão e vendas. Em 2020, mudei para Santa Catarina para um novo desafio: estruturar um escritório de investimentos vinculado à XP e liderar a equipe em investimentos internacionais.

Essa vasta experiência moldou quem sou hoje: uma profissional especialista em resolver problemas, algo que faço com muito amor e profissionalismo por onde eu passo. Juntando esse currículo, as “hard skills”, com muito networking e “soft skills”, esse conjunto me abriu portas: de novos negócios, de convites para palestrar, de conselheira. Trouxe respeito, confiança e autoridade: Elementos essenciais para que o cliente me conheça e isso facilita o processo de vendas.

Como diretora comercial, meu papel é ajudar o time a encantar e entender os clientes, para que as vendas aconteçam. Vender é entender as necessidades do seu lead para transformá-lo em cliente. É ouvir o que ele quer e entregar o que o cliente precisa - acompanhando-o em toda jornada. Para isso, é importante que o cliente confie primeiro no vendedor - e em sua autoridade, seu



conhecimento e sua confiança.

Além disso tudo, tenho a honra e muito orgulho de compor o time de Coordenadores do Club M de Balneário Camboriú - estando à frente da Coordenação do Núcleo Financeiro desde sua inauguração em 2022.

Ao leitor, te convido a me acompanhar nas redes sociais, no instagram da @julianasucesso - afinal, abraçar o sucesso é essencial né?



JOÃO ADIBE, O HOMEM DA CIMED

O ALTO PADRÃO DE QUALIDADE, alinhado à acessibilidade dos produtos, tem feito da Cimed uma das empresas do setor farmacêutico de maior crescimento na última década. Rompendo os paradigmas do mercado e investindo em inovação constante, a companhia acumula um portfólio de mais de 600 produtos e uma distribuição nacional para 98% das farmácias no Brasil. Pronta para dobrar a capacidade de produção até 2025, a empresa que tem a sede administrativa em São Paulo, conta com um complexo fabril em Pouso Alegre (MG), o centro de distribuição central e a gráfica em São Sebastião da Bela Vista (MG), além de outros 26 centros de distribuição espalhados pelo país.

Nesta entrevista, a Club M The Magazine apresenta um pouco mais do perfil empreendedor de João Adibe, CEO e proprietário da Cimed. Um dos responsáveis pelo crescimento da empresa, ele fala com a gente sobre gestão familiar, mídias digitais, futuro e muito mais.

CM) Você vem de uma família com histórico no ramo farmacêutico e gerencia a empresa junto com a sua irmã. Compartilha com a gente quais são os principais desafios de transição de geração nos negócios e de trabalhar junto com a família.

Eu venho de uma família super tradicional do mercado farmacêutico. A Cimed foi fundada em 1977, por meus pais - João e Claudia de Castro Marques. É uma história que ainda não tem 100 anos, mas que já está nas mãos da terceira geração, considerando meus filhos. Eu e a Karla Felmanas aprendemos com os nossos pais a sempre buscar o novo e olhar para o futuro sem esquecer do presente e nós fazemos isso muito bem juntos. Formamos uma ótima dupla e nos complementamos com nossas habilidades. Eu como CEO, estou direcionado para a estratégia do negócio, além de estar muito presente

em tudo que é relacionado ao marketing da companhia, lançamento de produtos e também no segmento de genéricos. Já a Karla, como vice-presidente, olha para a gestão da empresa, direcionando a estratégia para fomentar nossa cultura, além de estar muito ligada ao dia-a-dia da fábrica e da operação como um todo.

CM) João, a CIMED tem se destacado por criar produtos criativos como o hidratante labial em parceria com a empresa de doces Fini. Você participa desses processos de criação? Como é que acontecem as ideias e lançamentos de novos produtos na CIMED?

Lançamos o Carmed em 2015 e sabíamos do imenso potencial do produto. Em tema de reunião de brainstorming sobre diversos produtos, Juliana Felmanas, que na época era responsável por inovação e novos negócios na Cimed, trouxe essa ideia de uma colaboração com a Fini, que tinha tudo a ver com o nosso público e também com a questão das cores e dos sabores.

Toda estratégia é desenvolvida em conjunto, e todos participamos ativamente. A colaboração com a Fini foi uma estratégia muito bem-sucedida de conteúdos no ambiente digital, trazendo influenciadores parceiros, que abraçaram a ideia com a gente. E viralizou. A partir disso, nosso hidratante labial se tornou uma grande plataforma para collabs, por ser um produto com alta visibilidade pelo mundo digital, além de ter valor acessível para compras, fácil aplicação e que todo mundo pode usar. Também acredito que o fato de Carmed ter uma linguagem divertida e bem-humorada, permite que outras marcas consigam ousar tendo uma parceira que já tenha esse DNA. Depois de Fini, já lançamos collabs com Larissa Manoela e Maísa, Madonna, Burger King, Barbie, com Ana Castela e agora comeback de Fini veio com os lançamentos de Carmed Amora, Amora intensa e Minhoca.



CM) Talvez a gestão de pessoas seja um dos maiores desafios atuais nas empresas. Com diversas unidades e milhares de colaboradores, como você tem olhado pra esse setor?

Líder é quem inspira, quem motiva e quem cobra na hora certa. Me considero alguém que tenta transformar as pessoas que estão ao seu redor. Gosto de dar oportunidade para elas e mostrar o caminho a ser seguido. Sou especialista em construção de times de alta performance. E isso significa colocar pessoas chave se conectando. Por isso que eu ligo esse estilo à cultura do esporte coletivo. Não do esporte individual. Não tenho nada contra o esporte individual, mas ali sou eu contra eu mesmo. No time, se alguma peça falha, outro vai ter de fazer o papel da primeira. A gente usa muito essa estratégia na Cimed. E é por isso que a empresa tem mais vitórias que derrotas. E essas vitórias são consequência de um bom planejamento. Voltando à analogia com o esporte coletivo, quais são os times que jogam contra nós? Quanto melhor for a concorrência, maior o aprimoramento que eu preciso no meu time.

CM) Gestão do tempo é sempre um desafio para os grandes empresários. Como você concilia família, cuidados com a saúde, e a gestão de tantas vertentes da sua marca?

Conciliar a gestão da minha marca com a vida pessoal e os cuidados com a saúde é, sem dúvida, um desafio constante. Para mim, o segredo está em estabelecer prioridades e contar com uma equipe de confiança que me apoie nas diversas frentes de trabalho. No dia a dia, minha família está sempre ao meu lado nos projetos, e isso cria uma conexão ainda maior entre nós. Também faço questão de reservar tempo para cuidar da minha saúde física e mental, porque acredito que uma boa liderança começa pelo exemplo. É um equilíbrio dinâmico, e mais do que tentar fazer tudo ao mesmo tempo, procuro estar presente e focado em cada momento, seja no trabalho,

com a família, ou cuidando de mim mesmo.

CM) Você é um dos maiores empresários do Brasil e tem buscado cada vez mais visibilidade da sua imagem pessoal por meio das redes sociais e também em aparições recorrentes em programas de TV com grande audiência. Qual a estratégia em ter a sua marca pessoal cada vez mais ligada à marca CIMED?

Eu já vivo no digital há mais de dez anos, então, com a minha facilidade para vendas, tive facilidade em me transformar no garoto-propaganda da empresa na internet. O brasileiro gosta de comprar produto que tem cara. E nós vendemos de “brasileiro para brasileiro”. Nós fomos formados nessa cultura. Eu e a Karla começamos a publicar tudo o que fazemos aqui, eu coloco nas redes sociais a minha rotina, assim seguimos criando valor para nossa empresa e nossas marcas.

CM) Você tem cinco filhos em diferentes faixas etárias. Alguns deles muito ativos nas redes sociais. Sua esposa é influencer. Como foi esse processo pra você também ser um influenciador? Eles que te apoiaram a usar mais as redes sociais? Começou naturalmente ou foi mesmo um viés de negócio?

As redes sociais fazem parte da dinâmica da vida hoje. Não é mais possível existir no mundo fora do universo online. Ao longo da minha trajetória de 10 anos no digital, entendi o tipo de conteúdo que funcionava para minha base, e não tive medo de mostrar minha realidade e a da Cimed, então foi algo natural. As redes são um ecossistema importante para que o CEO não apenas exponha seu dia a dia, dando vida e alma para a empresa, mas também para que, por meio de sua voz, possa representar e divulgar a cultura da companhia.

Minha família apoia e compartilha dos mesmos valores e sabem da importância do fortalecimento de uma marca pessoal e como isso reverbera os valores e constrói a reputação da companhia.



Da esquerda para direita: Bruna Marques - filha do João Adibe; Pedro Felmanas - filho da Karla Felmanas; Karla Felmanas - VP da cimed e irmã do João Adibe; João Adibe Marques - CEO da Cimed; Juliana Felmanas - filha da Karla e Diretora de Planejamento Estratégico; Adibe Marques - filho do João Adibe e Diretor Comercial; Esther Marques - filha de João Adibe e Eduardo Felmanas - filho da Karla Felmanas

**LÍDER É QUEM
INSPIRA, QUEM
MOTIVA E QUEM
COBRA NA
HORA CERTA.
ME CONSIDERO
ALGUÉM
QUE TENTA
TRANSFORMAR
AS PESSOAS QUE
ESTÃO AO SEU
REDOR.**



ERICH SHIBATA

A gente usa hoje a força da família, é um papel de time jogando. Talvez as frases que a Bruna [filha mais nova de João Adibe] fale seja diferente do que a Lívia fala, seja diferente do que a Cinthya fala, seja diferente do que o Adibe, a Juliana [Marques Felmanas, filha de Karla]. Só que o produto é o mesmo, sabe? O recado, cada um dá de uma maneira. Você vê como a família é integrada dentro do conjunto.

CM) Tem sido comum o envolvimento de grandes empresários com as pautas político-partidárias. Você tem uma postura diferente, mais reservado nesse aspecto. O que pensa sobre esse fenômeno? Podemos esperar algo do João em relação a cargos públicos no Brasil?

Não tenho nenhuma perspectiva de envolvimento com a política.

CM) Vamos falar de futuro. Um cara que já realizou tanto até aqui, como você olha pro futuro. Qual sonho falta realizar? E o que os consumidores podem esperar da CIMED para os próximos anos?

Na Cimed, temos o propósito de proporcionar saúde e qualidade de vida para todos os brasileiros e é isso que nos move todos os dias.

Como João, eu diria que, hoje, minha missão está vinculada a dois principais pilares: exemplo e oportunidade. Primeiro, em ser um bom exemplo para os meus filhos, minha família e para a Cimed, porque acredito que o exemplo não só nos forma, como nos transforma.

Em relação à oportunidade, tenho como missão pessoal seguir fazendo o meu trabalho diário, que proporciona diversas oportunidades para cerca de 5 mil profissionais e suas famílias. É uma alegria imensa quando eu recebo de algum colaborador ou vendedor as conquistas que eles tiveram depois que começaram a trabalhar conosco.

Estamos investindo continuamente em tecnologia e inovação, mantendo um rigoro-

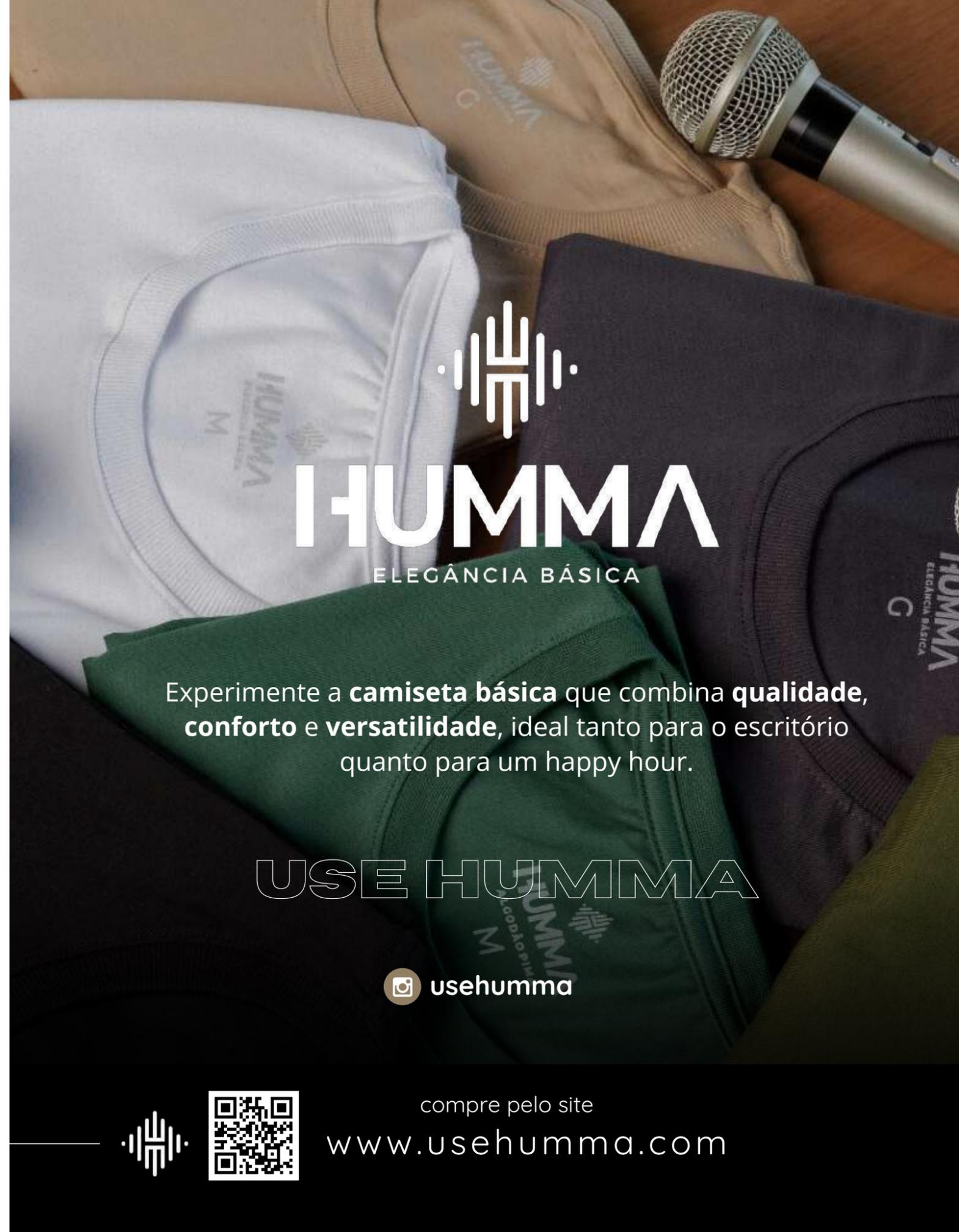
so padrão de qualidade em todos os nossos processos produtivos. Além disso, a Cimed tem se destacado por sua forte presença no mercado, parcerias estratégicas e campanhas eficazes. Esse é só o começo para nosso principal objetivo, alcançar o faturamento de R\$5 bilhões em 2025 e R\$ 10 Bilhões até 2030.

CM) O Club M Brasil é um espaço de construção de fortes relações profissionais e geração de negócios. Em apenas 3 anos de existência, geramos mais de R\$ 300 milhões de negócios entre nossos membros na sede de Balneário Camboriú, e agora iniciamos nossa expansão pelo Brasil, já tendo uma filial em Florianópolis e em breve em Alphaville/SP. Como você avalia o papel do networking na evolução dos seus negócios?

Eu acredito que construir relações sólidas e genuínas é essencial não apenas para abrir portas, mas também para encontrar novas perspectivas, oportunidades de colaboração e inovação. O Club M Brasil é um exemplo perfeito de como conexões estratégicas podem gerar valor significativo para os negócios, criando um ecossistema onde ideias e parcerias florescem. Nos últimos anos, especialmente em um cenário de constantes mudanças, ter acesso a uma rede de profissionais que compartilham experiências e conhecimentos tem sido um diferencial competitivo. Para mim, networking vai além de negócios; é sobre criar um ambiente de confiança mútua, onde todos crescem juntos.

CM) Se você pudesse dar um conselho para os empresários que se espelham em você. Qual seria esse conselho?

Sim, para mim há duas premissas essenciais para quem quer crescer e se desenvolver: Primeiro: Nada vem fácil, então sucesso não aceita preguiça; Segundo: As coisas não acontecem da noite para o dia, temos que nos dedicar diariamente, é o meu conhecido mantra: ritmo, rotina e ritual, para irmos cada vez mais longe de forma forte e perene. ■



HUMMA
ELEGÂNCIA BÁSICA

Experimente a **camiseta básica** que combina **qualidade, conforto e versatilidade**, ideal tanto para o escritório quanto para um happy hour.

USE HUMMA

 **usehumma**



compre pelo site
www.usehumma.com

UM CLUB EM EXPANSÃO

Com movimento de mais de R\$ 330 milhões de negócios, Club M Brasil abre novas unidades e se consolida como espaço qualificado de conexões.

**"BUSCAMOS UM ESPAÇO DE NETWORKING
COM PESSOAS ALTAMENTE QUALIFICADAS,
PARA PROPORCIONAR CRESCIMENTO MÚTUO E
GERAÇÃO DE NEGÓCIOS".**



O CLUB M BRASIL, referência em networking de alto nível, anunciou a expansão de suas atividades com novas sedes em Florianópolis e Alphaville, São Paulo. A iniciativa reflete o crescimento do clube, que promove conexões estratégicas entre empresários e executivos em eventos exclusivos. Além disso, uma nova sede está em construção em Balneário Camboriú, próxima ao BC Shopping (foto do projeto).

O networking desempenha papel fundamental no sucesso empresarial, permitindo o acesso a oportunidades, parcerias e novos negócios. O Club M oferece um ambiente propício para essa troca de experiências e para o desenvolvimento de relações de confiança que podem gerar resultados significativos. Ao conectar pessoas com objetivos em comum, o clube cria um espaço único para o crescimento pessoal e profissional.

As expansões em áreas estratégicas como Florianópolis e Alphaville visam aumentar o alcance dessa rede de influenciadores e empresários, fomentando um ecossistema de negócios em locais-chave para o empreendedorismo. A nova sede em Balneário Camboriú também reforça a presença do clube no sul do país, consolidando a importância de espaços exclusivos para o desenvolvimento de negócios e inovação.

Segundo o CEO e Founder do Club M Brasil, Tiago Machado, hoje o clube possui

mais de 350 membros ativos. “Buscamos um espaço de networking com pessoas altamente qualificadas, para proporcionar crescimento mútuo e geração de negócios. Prova disso é que as empresas de nossos sócios somam mais de R\$ 2.5 bilhões em faturamento anual e já movimentamos R\$ 330 milhões em negócios dentro do clube”, explicou.

Com essas novas iniciativas, o Club M Brasil se posiciona como um dos principais facilitadores de networking para aqueles que buscam crescer no mercado, fortalecer suas redes de contatos e alavancar novas oportunidades. Para 2025, Tiago Machado explica que o plano é crescer ainda mais. “Mais cinco cidades estão em negociação para abertura de nova sede. Vamos ampliar nossa capilaridade e construir ecossistemas de negócios cada vez mais relevantes para nosso sócios”, finalizou ele. ■

**"AS EMPRESAS DE
NOSSOS SÓCIOS
SOMAM MAIS DE
R\$ 2.5 BILHÕES
EM FATURAMENTO
ANUAL E JÁ
MOVIMENTAMOS
R\$ 330 MILHÕES EM
NEGÓCIOS DENTRO
DO CLUBE"**

CLUB M FLORIANÓPOLIS:

O ponto de encontro para conexões que geram negócios!

Na vibrante e paradisíaca Florianópolis, o Club M se destaca com um espaço exclusivo para aqueles que buscam conexões estratégicas, oportunidades de negócios e crescimento pessoal e profissional. O Club M Florianópolis é o lugar onde grandes mentes se encontram, ideias ganham vida e novas parcerias se formam.

Situado em uma das localizações mais valorizadas da capital catarinense, o Pátio Milano em Florianópolis, o clube oferece uma programação exclusiva de eventos que incluem palestras, workshops, e encontros sociais, todos voltados para a geração de valor e conhecimento. Estes

eventos são oportunidades únicas para aprender com especialistas, compartilhar insights e descobrir novas oportunidades de negócios.

Se você busca um ambiente com oportunidades reais de negócios, o Club M Florianópolis é o seu lugar. Aqui, cada membro tem a chance de expandir suas conexões, explorar novos horizontes e colaborar com outros líderes que compartilham a mesma visão de sucesso.

Junte-se ao Club M Florianópolis e descubra como é fazer parte de uma comunidade de sucesso que está moldando o futuro dos negócios. Aqui, oportunidades únicas estão sempre ao seu alcance.



Faça parte do melhor *networking* de Santa Catarina!

📍 PÁTIO MILANO - CENTRO - FLORIANÓPOLIS.

CLUB M
BRASIL
PRIVATE BUSINESS CLUB

CLUB M ALPHAVILLE:

a exclusividade de Santa Catarina chegando na Metrópole Paulista!

Estamos prestes a inaugurar uma nova era de oportunidades com o lançamento do Club M Alphaville SP, o mais novo e exclusivo clube de negócios da metrópole paulista. Localizado no coração de Alphaville SP, este espaço foi projetado para ser o ponto de encontro ideal para líderes, empresários e profissionais que desejam expandir suas redes e gerar negócios de alto impacto.

O Club M Alphaville SP é mais do que um endereço – é uma escolha de vida. Aqui, os membros têm acesso a uma rede exclusiva de profissionais e líderes de diversas indústrias, abrindo portas para novas parcerias, colaborações e oportunidades de investimento.

Com uma programação regular de eventos, workshops e palestras, o clube proporciona um ambiente rico em conhecimento e troca de experiências, onde as ideias podem florescer e os negócios podem prosperar.

Alphaville SP é conhecida por ser um dos principais pólos empresariais do Brasil, e o Club M Alphaville se posiciona estrategicamente nesse cenário, ofere-

cendo um endereço de prestígio em um local que reflete a excelência e o sucesso dos seus membros.

O lançamento do Club M Alphaville SP é a criação de um novo conceito em relações prósperas e negócios. Este é o lugar onde as conexões certas podem transformar ideias em projetos e projetos em sucesso. Se você busca fazer parte de uma comunidade de profissionais que valoriza a inovação, a colaboração e a excelência, o Club M Alphaville SP é o seu destino.



PREPARE-SE PARA UM NOVO CAPÍTULO EM SUA TRAJETÓRIA PROFISSIONAL.

Seja bem-vindo ao Club M Alphaville.
O futuro dos seus negócios começa agora.



CONHEÇA OS CONSELHEIROS DO CLUB M BRASIL

Um trabalho sólido não se faz sozinho. Para dar suporte ao CEO e Founder, Tiago Machado, um time de conselheiros soma nas estratégias e na tomada de decisão do Club M Brasil. Conheça quem são:



ALAN SOARES DE LIMA

Empreendedor desde os 16 anos, fundou o segundo maior site de e-commerce de autopeças em 2008. Esteve à frente de vários projetos de vendas on-line, hoje ajuda mais de 60 negócios a alavancar suas vendas através da internet com estratégias digitais tráfego pago e inteligência artificial.



DIEGO CORRÊA

Empresário, Treinador, Palestrante e Especialista em Neurociências e Desenvolvimento Humano. Fundador do Método Metamorfose, dedicado a transformar vidas por meio de imersões de alto impacto que ajudam na superação de bloqueios emocionais, destravando carreiras e a vida pessoal.



EVERTON RICARDO DE ALMEIDA

Imagem e semelhança de Deus, Mentor de incorporadores, Founder e CEO: @maga. empreendimentos. Formado em engenharia civil e administrador, atua como gestor de sua própria construtora e incorporadora. Já negociou mais de 300 imóveis, desses +100 já entregues, 186 em obras nesse exato momento e 118 apartamentos em pré-lançamento na cidade de Navegantes/SC.



GEYSON GABRIEL FRARE

Empresário, publicitário, atuando na área de marketing há 12 anos, com clientes em todo o Brasil e exterior. Atuando mais fortemente no mercado imobiliário e campanhas voltadas para high ticket.



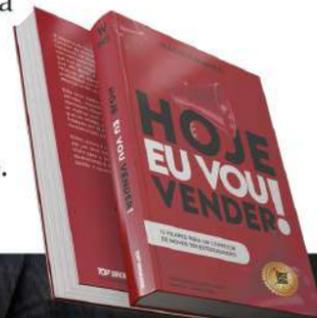
GIOVANNI LUCREZIA

Com 39 anos, nascido em Itajaí, cristão, despachante aduaneiro especializado em importação. Graduado em Comércio Exterior na Univali. Atualmente CEO da Altroiz Comércio Exterior, importadora e distribuidora de materiais da construção civil. Apaixonado por futebol e fórmula 1, nas horas vagas praticante de futevôlei e corrida. "A chave do sucesso é "sonhe os sonhos de Deus".

Wagner Bonato

Lança Segunda Edição do Best-Seller "Hoje Eu Vou Vender"

A aguardada segunda edição do livro "Hoje Eu Vou Vender", de Wagner Bonato, será lançada no próximo dia 21 de agosto de 2024, após o sucesso avassalador da primeira edição. Este livro, que se consolidou como um verdadeiro manual para corretores de imóveis, chega às prateleiras com a marca de um Best-Seller, comprovando sua importância e impacto no mercado imobiliário.



Conteúdo Transformador

Na primeira edição, Bonato explorou diversos aspectos cruciais para o sucesso no mercado imobiliário. Desde técnicas de vendas até estratégias de marketing e relacionamento com clientes, o livro se tornou um guia indispensável para quem busca se destacar na profissão. A abordagem prática e as dicas valiosas fizeram de "Hoje Eu Vou Vender" um referência, não apenas para novos corretores, mas também para profissionais experientes que desejam aprimorar suas habilidades.

Novidades da Segunda Edição

A segunda edição promete trazer ainda mais insights e atualizações relevantes. Com o mercado imobiliário em constante evolução, Wagner Bonato revisou e ampliou o conteúdo para refletir as últimas tendências e práticas de sucesso. Além disso, novos capítulos foram adicionados para abordar temas emergentes e proporcionar uma visão ainda mais completa do setor.

O expert em mudar o jogo das vendas e bater recordes

Uma consultoria especializada em alavancar vendas de construtoras e incorporadoras.

Primeiro brasileiro a receber o Prêmio Internacional Outstanding Leadership Award que reconhece e premia os 50 líderes mais influentes do mercado imobiliário de todo o mundo, Wagner Bonato se consolidou como um dos maiores experts do setor brasileiro, alcançando um histórico de mais de R\$ 1,5 bilhões ao longo da carreira imobiliária. Marco conquistado por meio da empresa de consultoria, chamada "Top Brokers - aceleradora de vendas de imóveis" que une estratégias de posicionamento, marketing e vendas para auxiliar diversas construtoras e incorporadoras a baterem metas e quebrarem recordes.

+ 1 Bilhão em Vendas

De acordo com Wagner Bonato, as principais dificuldades dos clientes são a formação de uma equipe comercial, aproximação e engajamento com corretores e imobiliárias, e aplicação de estratégias que acelerem as vendas e equilibrem o fluxo de caixa. "Na maioria dos casos, o cliente possui bons empreendimentos, uma boa estrutura física, mas falta posicionamento, treinamento de equipe, processos, diretrizes claras e técnicas que potencializem os resultados. Isso é o que fazemos nas consultorias para garantir o sucesso", ressalta o expert.

Para alcançar esses resultados, Wagner Bonato desenvolveu uma metodologia diferenciada que se baseia em anos de experiência e desafios comuns no setor. Além disso, ele adotou a realização de eventos ao vivo na internet como uma estratégia eficaz, atraindo corretores e parceiros comerciais por meio de entretenimento, entrevistas e apresentação de novos lançamentos.

VOCÊ ENCONTRA O
EXPERT NO INSTAGRAM
@WAGNERBONATO
OU NO SITE
WAGNERBONATO.COM.BR
AGENDE UMA ANÁLISE ONLINE
GRATUITA DE SUA
CONSTRUTORA



Ao longo de sua carreira, Bonato atendeu construtoras em todo o Brasil, mas nos últimos anos concentrou-se no mercado imobiliário do litoral norte catarinense, que está em crescimento acelerado. Alguns de seus clientes na região alcançaram recordes de vendas impressionantes, com crescimento de até 307%.

CAPACITANDO EMPRESAS E PROFISSIONAIS EM TODO BRASIL

Além de seu trabalho como consultor, Bonato é um palestrante motivacional muito requisitado, com mais de 300 eventos realizados nos últimos oito anos. Ele combina conhecimento, experiência e música autoral para motivar e inspirar seu público, unindo sabedoria e arte para impulsionar vendas e o sucesso no mercado imobiliário.

PARE DE **RASGAR DINHEIRO** COM PRODUTOS QUE **NÃO RENDEM** E CONHEÇA UMA **LIMPEZA SUPERIOR** QUE FARÁ A DIFERENÇA DESDE O PRIMEIRO USO!

Não perca mais tempo e dinheiro com soluções ineficazes, transforme a limpeza da sua empresa em lucro!



Entre em contato conosco!



QUEM SOMOS?

Uma empresa familiar com mais de 10 anos no mercado, somos sinônimo de solução quando o assunto é limpeza, trabalhando com os melhores produtos do mercado e sempre com foco em trazer o melhor resultado para o nosso cliente!

Estamos localizados na Rua Corupá nº97, entre a Marginal Oeste e a Quinta Avenida e você está mais do que convidado a vir tomar um café!



Siga-nos em nossa rede social

MEMBRO CLUB M BRASIL

LUIZ DIEGO CORRÊA

Luiz Diego Corrêa é um palestrante, treinador e mentor especializado em produtividade e inteligência emocional. Pós-graduado em Neurociências pelo Instituto Albert Einstein, Diego dedica sua carreira a ajudar empresários a superarem barreiras na vida pessoal e profissional.

Durante anos, Diego enfrentou crenças limitantes e padrões de comportamento que sabotavam seus negócios e relações. Determinado a mudar sua trajetória, ele desenvolveu um método de atendimento individual de 90 dias, focado em reeducar o subconsciente de forma rápida e eficaz.

Com uma vasta experiência adquirida ao atender mais de 1000 empresários e passar por inúmeras formações, Diego sentiu a necessidade de ampliar seu impacto. Assim, nasceu a imersão “Metamorfase”. Este treinamento intensivo de três dias é uma jornada transformadora, onde os participantes trabalham profundamente suas crenças e comportamentos, atingindo um novo nível de consciência.

O “Metamorfase” utiliza dinâmicas avançadas, incluindo PNL, Hipnose, Constelação Sistêmica, Coaching Sistêmico, conceitos de Neurociência e Dinâmicas de Alto Impacto Emocional. A metodologia é dividida em três etapas: Identificação de pesos emocionais, Liberação e Planejamento.

Diego acredita que os resultados que você deseja estão bloqueados pelos pesos emocionais que carrega. Se você não muda, tudo se repete!

Descubra mais sobre esta transformação poderosa. Acesse o QR Code para mais informações.



ECONOMIA

REFORMA TRIBUTÁRIA: CONHEÇA AS PRÓXIMAS ETAPAS DA IMPLEMENTAÇÃO

Aprovado na Câmara, agora o PLP 68/2024 volta para o Senado. Se alterado por senadores, será devolvido para deputados e, então, seguirá para sanção

Este mês, a Câmara dos Deputados aprovou o projeto de lei complementar (PLP) nº 68/2024, que regulamenta a tão falada Reforma Tributária no Brasil. Entretanto, o documento que trata sobre a instituição do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS), a Contribuição Social sobre Bens e Serviços (CBS) e o Imposto Seletivo (IS) — popularmente conhecido por “Imposto sobre o Pecado” — passou por alterações e retornará ao Senado. O advogado tributarista Douglas Herrero, sócio-diretor do Instituto Brasileiro de Gestão e Planejamento Tributário (IBGPT), explica as próximas etapas da implementação.

SE FORMOS POSITIVOS, APROVAÇÃO SAI EM 2024

“O PLP nº 68/2024 é o primeiro projeto de implementação da Reforma Tributária. Espera-se, conforme ventilado na imprensa nacional, que os senadores debatam possíveis alterações nas regras do crédito presumido para operações na Zona Franca de Manaus e ainda o IVA, com enfoque num ‘trava’ para casos de setores nos quais a alíquota fique superior a 26,5%”, declara Herrero.

Caso o projeto de lei complementar seja alterado no Senado, ele voltará, na sequência, para votação na Câmara. Essa será a última palavra sobre o documento antes da sanção. “As discussões no Senado tendem a focar no aumento da arrecadação e possíveis benefícios tributários. Toda essa discussão é muito detalhada, cheia de pormenores, e a finalização deve acontecer até o fim deste ano, se formos positivos, claro, e apesar de notícias apontarem para um fim no mês de agosto”, pontua o advogado.



DIRETOR OPERACIONAL DO IBGPT, DOUGLAS HERRERO, ATUA COM DIREITO TRIBUTÁRIO, DIREITO ADUANEIRO E DIREITO EMPRESARIAL

VOTAÇÃO NA CÂMARA

O PLP nº 68/2024 foi aprovado com 336 votos a favor na Câmara dos Deputados. Além disso, foram registrados 142 votos contra e duas abstenções. Das 805 emendas apresentadas, apenas 45 foram acolhidas parcialmente ou integralmente.

Três relatórios com mudanças – essas acatadas – foram apresentados. Em pauta, a alíquota zerada em alimentos na cesta básica nacional; a inclusão do carvão mineral no “Imposto sobre o Pecado”; a redução da alíquota de medicamentos registrados na Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) em 60%; entre outros.

Futura análise no Senado

O projeto de implementação passará primeiramente pela Comissão de Constituição e Justiça (CCJ) do Senado. A partir de agora, ele segue sem o aviso de “urgência constitucional” – cuja finalização deve ocorrer em até 45 dias.

PLP nº 68/2024

Entregue no final de abril, o projeto de lei complementar (PLP) nº 68/2024 possui mais de 500 artigos. Entre os principais destaques que constavam na data da entrega estavam alíquota reduzida em 30% para algumas classes de profissionais liberais; cobrança do “Imposto sobre o Pecado” para cigarros, bebidas alcoólicas e açucaradas; e redução de 60% na alíquota para escolas e hospitais particulares, além de medicamentos e equipamentos médicos; etc.

Segundo projeto entregue

Um segundo projeto de lei complementar (PLP nº 108/2024) foi entregue em junho. Ele trata da instituição do Comitê Gestor do Imposto sobre Bens e Serviços (CG/IBS) e sobre Imposto sobre Transmissão Causa Mortis e Doação de Quaisquer Bens ou Direitos (ITCMD). Atualmente, o documento tramita na Câmara dos Deputados. A votação está prevista para agora no segundo semestre.

“Comentamos com todos os contribuintes que procuram o IBGPT, bem como em nossas redes sociais e palestras: não é o momento para pânico. A Reforma Tributária possui um longo período de implementação e tende a ser totalmente concluída apenas em 2033”, finaliza Herrero.

MUDANÇAS DO CLIMA E ECONOMIA: CAMINHOS PARA UM FUTURO DAS PESSOAS E DOS NEGÓCIOS



Quando se trata de **impostos**, não existe milagre. Existe **inteligência fiscal**.

Conte com especialistas.



Desastres naturais devem gerar perdas anuais de até US\$ 151 bilhões ao setor global de seguros. De acordo com dados do Banco Mundial, os desastres naturais já custam à economia global mais de US\$ 520 bilhões por ano.

AS MUDANÇAS CLIMÁTICAS têm se tornado uma preocupação central no cenário global, com impactos cada vez mais evidentes em diversos setores. Fenômenos como o aumento da temperatura média do globo, elevação do nível do mar, secas severas e tempestades mais intensas estão transformando a forma como a economia global funciona e

como as empresas operam. O custo dessas mudanças não é apenas ambiental, mas também econômico, afetando cadeias de produção, investimentos e a estabilidade financeira de muitos países.

Desastres naturais devem gerar perdas anuais de até US\$ 151 bilhões (aproximadamente R\$ 851,5 bilhões) ao setor global de seguros, segundo um novo relatório da Verisk, uma empresa especializada em modelagem de riscos. Esse valor representa um aumento de 40% em comparação com a média de US\$ 106 bilhões (cerca de 598 bilhões) registrada nos últimos cinco anos. As informações são da Bloomberg e da Exame.

Um dos efeitos mais visíveis das mudanças climáticas é a destruição física causada por desastres naturais. Tempestades, enchentes e incêndios florestais têm devastado regiões inteiras, resultando em perdas eco-

nômicas bilionárias. De acordo com dados do Banco Mundial, ainda em 2016 os desastres naturais já custaram à economia global mais de US\$ 520 bilhões por ano. Além disso, o aumento da temperatura afeta diretamente a produtividade de setores como a agricultura, que depende de condições climáticas estáveis para prosperar. A escassez de água e as mudanças nos padrões de precipitação ameaçam a segurança alimentar, aumentando os preços dos alimentos e pressionando as economias, especialmente nos países em desenvolvimento.

CUSTO PARA OS NEGÓCIOS

Para as empresas, os impactos das mudanças climáticas são multifacetados. Em primeiro lugar, há a ameaça física direta. Negócios localizados em regiões vulneráveis a desastres naturais enfrentam custos cres-

centes com seguros, reconstrução e perda de operações. Além disso, cadeias de suprimento globais, muitas vezes interligadas e dependentes de transporte internacional, são interrompidas por eventos climáticos extremos, o que gera escassez de produtos e aumento nos custos operacionais.

Em segundo lugar, as empresas estão enfrentando uma pressão crescente de investidores e consumidores para adotarem práticas sustentáveis. Organizações que não se adaptam às novas exigências de sustentabilidade estão perdendo espaço para concorrentes que conseguem alinhar suas operações às demandas por uma economia de baixo carbono. Setores como o da energia renovável, por outro lado, têm visto um crescimento acelerado, já que os governos e investidores buscam alternativas limpas para substituir os combustíveis fósseis.



DESASTRES NATURAIS DEVEM GERAR PERDAS ANUAIS DE ATÉ US\$ 151 BILHÕES (APROXIMADAMENTE R\$ 851,5 BILHÕES) AO SETOR GLOBAL DE SEGUROS,

As mudanças climáticas representam um dos maiores desafios econômicos deste século. Seus impactos estão sendo sentidos em todos os níveis da sociedade, afetando a forma como os negócios operam e como as economias se estruturam. A adaptação a esse novo cenário exigirá não apenas uma mudança nas práticas empresariais e nos hábitos de consumo, mas também políticas públicas robustas e investimentos em inovação. O futuro da economia global dependerá de como os países e empresas responderão a esse desafio urgente e de como conseguirão transformar esse problema em uma oportunidade para o desenvolvimento sustentável.

MOVIMENTO PARA MITIGAÇÃO

No dia 22 de setembro, líderes da maioria dos países reunidos na Cúpula do Futuro, da Organização das Nações Unidas (ONU), em Nova York, nos Estados Unidos, assinaram um documento com 56 ações para o futuro do planeta. De acordo com a ONU, o documento foi adotado por consenso, com apenas sete países resistindo à aprovação do Pacto para o Futuro, entre eles a Rússia.

Entre as medidas previstas no pacto estão agir de forma ambiciosa, acelerada e justa para implementar a Agenda 2030 e atingir os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável, “não deixando ninguém para trás”. A erradicação da pobreza está colocada no centro desses esforços, segundo o Pacto.

Também estão previstos a erradicação da fome, a proteção de civis em conflitos armados, a busca por soluções pacíficas para conflitos, o combate a ilícitos transnacionais, o avanço no sentido de um mundo livre de armas nucleares, a proteção aos conhecimentos tradicionais e a transformação do sistema de governança global.

Em relação à reforma do Conselho de Segurança da ONU, há um compromisso em

VAMOS ACELERAR A REFORMA DA ARQUITETURA DO SISTEMA FINANCEIRO PARA QUE ELA POSSA ATENDER AO DESAFIO URGENTE DAS MUDANÇAS CLIMÁTICAS

ampliar o número de membros e melhorar a representatividade de nações da América Latina, Ásia-Pacífico e África. “Intensificaremos os nossos esforços no quadro das negociações intergovernamentais sobre a reforma do Conselho de Segurança, como uma questão prioritária e sem demora”, destaca o documento, entre suas ações.

Segundo informações apuradas pela Agência Brasil, outra ação do documento é a reforma da arquitetura de financiamento internacional. “Vamos acelerar a reforma da arquitetura do sistema financeiro para que ela possa atender ao desafio urgente das mudanças climáticas”.

O fortalecimento de ações para combater as mudanças climáticas, aliás, é outra das ações previstas no Plano. “Estamos profundamente preocupados com o atual ritmo lento de progresso no combate às mudanças climáticas. Estamos igualmente profundamente preocupados com o crescimento contínuo das emissões de gases de efeito estufa e reconhecemos a importância dos meios de implementação e apoio aos países em desenvolvimento, e a crescente frequência, intensidade e escala dos impactos adversos das mudanças climáticas, em particular nos países em desenvolvimento, especialmente aqueles que são particularmente vulneráveis aos efeitos adversos das mudanças climáticas”, diz o texto. ■

DESVENDANDO OS MISTÉRIOS DA MENTE HUMANA

Descubra o Poder da Reprogramação com Gica Almeida

Em um mergulho profundo no universo da mente humana, Gica Almeida trilhou uma jornada de transformação pessoal que a levou das salas de academia aos corações e mentes daqueles que buscam evoluir para além do físico. Em uma entrevista exclusiva, Gica nos conduz por sua trajetória repleta de desafios, superações e descobertas que culminaram em sua abordagem única como Reprogramadora Mental.

Com uma carreira de duas décadas como personal trainer, Gica rapidamente percebeu que o corpo físico era apenas uma parte do quebra-cabeça. Seu interesse crescente pelas emoções e pela mente humana a levou a explorar novos horizontes no campo sistêmico e espiritual, onde compreendeu a importância da harmonia entre corpo, mente e espírito. Hoje, após uma década imersa no estudo da mente, ela se destaca como uma mentora comprometida em desvendar os mistérios que influenciam nossa realidade.

Seu método de reprogramação emocional e mental é uma síntese de diversas formações, desde PNL e hipnose até mecânica quântica e constelação familiar. Como uma habilidosa programadora mental, Gica guia seus clientes na identificação e substituição de programas limitantes, abrindo caminho para uma vida de plenitude e realização.

Para aqueles que buscam compreender sua abordagem, Gica oferece uma analogia simples: a mente humana é como um computador, onde programas são instalados sem nosso conhecimento, especialmente durante os primeiros anos de vida. Seu trabalho consiste em acessar



esses programas, identificar os que não servem mais e reescrever o código para um novo modelo mental.

Os resultados são surpreendentes: mudanças de mindset, transformações de estilo de vida e um controle aprimorado sobre os pensamentos e emoções. Seu método permite aos clientes acessarem um poder interior antes desconhecido, treinando suas mentes para alcançarem estados de presença e equilíbrio emocional.

Mas os desafios são reais. Muitos clientes chegam desacreditados, presos em padrões mentais que parecem intransponíveis. No entanto, ela os guia com maestria, oferecendo uma abordagem individualizada e empática que os conduz através das barreiras da autódvida e da resistência.

Além da reprogramação mental, há outras técnicas e abordagens que integram seu atendimento, como a mecânica quântica, para potencializar os resultados. Ela desmistifica equívocos comuns, lembrando-nos de que não se trata de magia, mas sim de tecnologia, sustentada pela ciência e pela física quântica.

A jornada de Gica é uma história de superação e reinvenção. Dos campos de educação física ao mundo da reprogramação mental, ela encontrou sua vocação em ajudar os outros a descobrirem sua melhor versão. Com determinação e paixão, continua sua missão de transformar vidas, um cliente de cada vez, rumo à plenitude e realização.

Gica Almeida

Quebrando **Tabus**

O impacto da Harmonização Íntima nos relacionamentos

@mk_esteticaclinica

Segundo um levantamento da ISAPS (Sociedade Internacional de Cirurgia Plástica Estética), o Brasil é o líder mundial em procedimentos e cirurgias íntimas. Esse levantamento é reflexo de um público que não se contenta em continuar convivendo com as inseguranças nas relações com seus parceiros, e busca melhorar a estética e a funcionalidade da região íntima.

Para o público feminino alguns procedimentos são destaque como a ninfoplastia sem cortes, rejuvenescimento e clareamento vaginal, tratamento para o afrouxamento do canal, entre outros. Acompanhando essa tendência, o público masculino tem sido alvo de muitos avanços tecnológicos através de procedimentos antigamente cirúrgico que hoje facilmente são substituídos por protocolos seguros e eficientes, como é o caso da faloplastia com Ácido Hialurônico, mais conhecido como "aumento peniano".

Na Mk Clinic, Dra. Maira e sua equipe realizam um trabalho de quase uma década com muito avanço científico e tecnologia aplicada a qualidade de vida e bem estar de seus pacientes.



Foto Paulo Santos Jr.

Dra. Maira Rodrigues, CEO Mk Clinic, pioneira em Harmonização Íntima em SC

A Dra. Maira Rodrigues é biomédica, pós graduada em Estética Minimamente Invasiva, mestranda em Medicina Estética, professora de Harmonização Facial e Corporal, CEO da Mk Clinic, e desde sua formação em 2016 sempre buscou áreas de inovações na estética, encontrando em sua carreira a Harmonização Íntima, se tornando pioneira e referência nesse assunto em SC.

"A Harmonização Íntima vai muito além de um protocolo ou procedimento estético, é a real possibilidade de transformar pessoas e seus relacionamentos, impactando diretamente na sua saúde emocional e devolvendo qualidade de vida."



NINFOPLASTIA SEM CORTES
A sua aliada na hora "H"

MEMBRO CLUB M BRASIL

MORGANA JENSEN

O AVANÇO IMOBILIÁRIO DA PRAIA BRAVA DE ITAJAÍ, EM SANTA CATARINA*

O litoral de Santa Catarina é reconhecido nacionalmente como um dos principais destinos turísticos de brasileiros e estrangeiros, tanto para veraneio quanto para investimentos no mercado imobiliário. Balneário Camboriú e Praia Brava, dois destinos paradisíacos, têm se destacado cada vez mais como locais ideais para investimentos em imóveis.

No ranking geral, Balneário Camboriú está entre as 15 melhores cidades turísticas do país, e a atratividade da região é potencializada por outros belíssimos destinos nas proximidades. A cidade é reconhecidamente uma das mais belas e bem estruturadas do litoral brasileiro.

Ocupando a terceira posição entre os metros quadrados mais caros do Brasil, está a cidade de Itajaí, conforme o último relatório do Índice Fipe-Zap. Vizinha de Balneário Camboriú, Itajaí é um polo náutico e pesqueiro nacional, além de ter uma grande vocação logística, com o Complexo Portuário de Itajaí e Navegantes como principal impulsionador econômico. Navegantes, a cidade vizinha, abriga um aeroporto internacional que facilita o acesso às praias do litoral norte catarinense.

Itajaí é a maior economia do estado de Santa Catarina, ocupando a 23ª colocação do Brasil. A diversidade econômica, qualidade de vida e localização privilegiada fizeram com que a cidade se tornasse o quinto município mais populoso de Santa Catarina, segundo dados preliminares do censo de 2022 divulgados pelo IBGE.

A localização privilegiada, a ótima mobilidade, a proximidade com a natureza, a diversidade na prática de esportes aquáticos e a presença de empreendimentos de alto padrão contribuem para o crescente interesse na Praia Brava como um dos principais destinos imobiliários do Brasil.

Os empreendimentos imobiliários na Praia Brava estão em crescente ascensão. Ícones da construção civil catarinense, como Brava Home Resort, Brava Beach e Bravíssima Private Residence, são referências internacionais. Utilizando estes belos exemplos de empreendimentos feitos com o conceito de home resorts, a concorrência entre as construtoras para lançar o próximo melhor empreendi-



mento da região é grande.

A crescente demanda por imóveis na Praia Brava transforma a aquisição nessa região em um investimento com rentabilidade assegurada. O alto potencial de valorização é justificado pela localização privilegiada e pelos atrativos naturais que se encontram em abundância na Praia Brava, em Itajaí.

Quem visita a Praia Brava imediatamente percebe a energia vibrante do local, com suas ruas animadas, restaurantes sofisticados, baladas e shopping centers. A recente exploração imobiliária da área resultou em empreendimentos modernos e de baixa idade média. Além disso, novas obras de infraestrutura visam melhorar ainda mais a mobilidade urbana, enquanto grandes lançamentos atraem um público seletivo para as areias mais cobiçadas do litoral catarinense.

Morgana Jensen | CRECI 43285

Morgana Jensen é consultora de investimentos imobiliários da Terra Imobiliária, especialista na região da Praia Brava | Itajaí e de Balneário Camboriú.

Imobiliária com 16 anos de experiência, especialista em permutas, vendas de terrenos e em lançamentos imobiliários com venda de apartamentos na planta. Temos acesso a lajes exclusivas de vendas e tabelas com grande potencial de valorização e condições facilitadas para clientes investidores. Além disso, trabalhamos com imóveis prontos e exclusivos, tanto para moradia quanto para investimento.

Contato

(47) 99156-2976

@morganajensen.imoveis
morgana@imoveisterra.net

Av. Carlos Drummond de Andrade, 631 – Sala 04
Praia dos Amores, Balneário Camboriú – SC



Olá, sou Maicon Sehnem, empreendedor, contador e diretor da Ideal Contabilidade, na unidade de Blumenau. Movido pela minha paixão pelo empreendedorismo e pela contabilidade, fundei a Smart Empreendedor, uma escola voltada para transformar negócios. A partir dessa visão, desenvolvi a **Roda do Empreendedor**, uma metodologia inovadora que capacita empresários a evoluírem suas empresas de forma estratégica.



**PROCESSOS BEM DEFINIDOS
+ PESSOAS ENGAJADAS**

**= LUCRO PARA
SUA EMPRESA**



O que é?

A Roda do Empreendedor é uma ferramenta prática e poderosa que oferece uma visão 360° do seu negócio. Com ela, você identifica com clareza o que está funcionando e o que precisa ser aprimorado, priorizando as ações que realmente farão a diferença. Com essa metodologia, você poderá focar nas áreas críticas, criar planos de ação eficientes e alcançar seus objetivos de forma mais rápida e sustentável.

Além disso, ela permite que você ganhe tempo para se dedicar ao que realmente importa: **o crescimento estratégico e sustentável da sua empresa.**

SOLICITE O SEU E-BOOK DA RODA DO EMPREENDEDOR

Aponte a câmera do seu celular para o Qr Code ao lado e eleve o lucro da sua empresa.

MEMBRO CLUB M BRASIL

JUNIOR CLAUMANN

Meu nome é Junior Claumann, e é com grande satisfação que me apresento a vocês. Tenho 50 anos e sou casado há 28 anos com a Dra. Juliane, pai de Júlia, formanda em medicina, e de João Neto, que convive com paralisia cerebral. Somos uma família guiada por valores cristãos que sustentam nossas decisões e nos proporcionam propósito e direção em todas as esferas da vida.

Balneário Camboriú sempre foi o destino de lazer e refúgio da nossa família. Ao longo dos anos, acompanhamos o crescimento acelerado da cidade, fortalecendo laços de amizade e investimentos que nos permitiram deixar Curitiba e estabelecer nossa base definitiva aqui.

Minha trajetória no setor comercial e de investimentos começou cedo, ainda nos bastidores das concessionárias de veículos da família. Iniciei em funções operacionais, como lavador de carros, até chegar às áreas de vendas e administração, sempre sob a orientação criteriosa de meu pai, que me transmitiu valores de disciplina, honestidade, organização e humildade. Acredito firmemente que a busca por conhecimento deve ser contínua, e aprendo a cada dia com clientes, parceiros e amigos.

Atualmente, dedico-me ao gerenciamento das nossas empresas familiares no setor imobiliário, com foco em Built to Suit, incorporação, investimentos e administração de ativos. Paralelamente, identificando o crescente potencial dos setores de saúde e tecnologia, fundamos a Clínica RuahMED, especializada no atendimento através da medicina canábica. Essa iniciativa nasceu da nossa própria vivência familiar, e acreditamos que podemos impactar positivamente a vida de muitas famílias. Além disso, estamos desenvolvendo a HUBia, uma startup voltada para o mercado imobiliário, que utiliza dados em tempo real para otimizar decisões estratégicas no setor.

Agradeço ao presidente do CLUB M Brasil, Tiago Machado, pela confiança depositada em mim para coordenar o Núcleo Imobiliário do clube. É uma honra poder compartilhar minha trajetória com vocês.

Com meus cumprimentos,
Junior Claumann



CONHEÇA OS PARCEIROS COMERCIAIS DO CLUB M BRASIL

Nossos membros têm benefícios exclusivos em uma rede de parceiros selecionados. Use seu cartão e faça negócios com vantagens.



E SE VOCÊ QUER SER
PARCEIRO COMERCIAL DO
CLUB M BRASIL E
INTEGRAR NOSSA REDE
DE BENEFÍCIOS, FAÇA
CONTATO CONOSCO

FOTO CAMILLA CARNIEL

CONHEÇA TODOS NOSSOS PARCEIROS COMERCIAIS
EM NOSSO SITE CLUBMBRASIL.COM.BR



* AS PARCERIAS PODEM SER ALTERADAS OU ENCERRADAS SEM PRÉVIO AVISO. OS BENEFÍCIOS SÃO OFERECIDOS DIRETAMENTE PELO PARCEIRO COMERCIAL E NÃO SÃO DE RESPONSABILIDADE DO CLUB M.



Transformando desafios em resultados: **a solidez do Grupo Ideal.**

Com uma sede moderna em Blumenau, o Grupo Ideal se destaca pela busca incessante pela excelência, refletida no crescimento contínuo e na satisfação de nossos clientes.

"Há mais de 35 anos, o Grupo Ideal se dedica a oferecer organização, agilidade e tecnologia, entendendo as demandas complexas do mundo corporativo. Nossa missão é proporcionar o suporte necessário para que os empreendedores possam focar no que realmente importa o crescimento de seus negócios, enquanto cuidamos das tarefas burocráticas e contábeis com segurança e competência."

+ 180 COLABORADORES

+ 1500 CLIENTES

+ 100 MUNICÍPIOS ATENDIDOS

Nossa expertise

Com uma equipe altamente qualificada, somos especializados em contabilidade para os seguintes setores:



Supermercados e Atacarejos



Distribuidores e Atacadistas



Materias de Construção e Agropecuárias



Indústria Têxtil e Alimentícia



Centrais de Compras



Holdings Patrimoniais

Confie no Grupo Ideal para transformar desafios em resultados e impulsionar o sucesso da sua empresa.



Aponte a câmera do seu celular para o Qr Code ao lado e traga sua empresa para a gestão do Grupo Ideal.



Blumenau

Rua Dr. Pedro Zimmermann, 2561 | 3º Andar - Itoupava Central
Telefone: (47) 3221-4900 | WhatsApp: (47) 3221-4900
contato@blu.ideal.cnt.br

Rio do Sul

Av. Oscar Barcelos, 1586 | 2º Andar Salas 01 e 02 - Centro
Telefone: (47) 3531-4900 | WhatsApp: (47) 3531-4900
contato@ideal.cnt.br



CLUB M

BRASIL

PRIVATE
BUSINESS
CLUB

*Conectando pessoas,
gerando negócios.*



BALNEÁRIO CAMBORIÚ | FLORIANÓPOLIS | ALPHAVILLE - SP