

Mais

ANO VII - Nº 66 - Março/Abril de 2020

www.revistamais.com



Força feminina que move a economia

Claudiane, Christiane, Flavia, Helena, Joana, Juliane, Lorena e Adriana. Cada uma, em diferentes áreas e com um protagonismo singular, criou, reinventou, arriscou e empreendeu. Hoje são donas do próprio negócio e só pensam em crescer.



SUPER NOVIDADE!

Lial
VEÍCULOS MULTIMARCAS

NOVO E
SEMINOVOS
VENDA
COMPRA
TROCA
CONSIGNAÇÃO

**O CARRO QUE VOCÊ
PROCURA ESTÁ AQUI!**



Acesse nosso site
e redes sociais!

www.lialveiculos.com.br
www.facebook.com/lialveiculos
www.instagram.com/lialveiculos

Av. Bandeirantes | 642 | Filadélfia - Betim

(31) 2571 2895
(31) 99249 0031



HAR MONIZA ÇÃO FACIAL

Completa

Você ainda mais linda!

AB FACE (NOVA TÉCNICA DERMATOLÓGICA QUE INDIVIDUALIZA A BELEZA ATRAVÉS DOS DIFERENTES TIPOS DE ANATOMIA FACIAL)

MD CODES (PREENCHIMENTO COM ÁCIDO HIALURÔNICO)

BIOESTIMULAÇÃO DE COLÁGENO (ELLANSE®, SCULPTRA®, RADIESSE®, FIOS PDO)

LIFTING COM FIOS DE SUSTENTAÇÃO

LIFTING COM TECNOLOGIAS (ULTRAFORMER III E EXILIS ELITE)

RUGAS DINÂMICAS (TOXINA BOTULÍNICA - BOTOX®)

TEXTURA E MANCHAS DA PELE (TECNOLOGIAS A LASER E OUTROS PROCEDIMENTOS)

DERMOCOSMÉTICOS DOMICILIARES (ORIENTAÇÃO MÉDICA DERMATOLÓGICA SOBRE O QUE USAR)



yaga.com.br

Agende sua avaliação!

Geraldo Eugênio de Assis



Menos mimimi e mais ação!

Esta é uma edição especial da revista **Mais**, que sai na vanguarda ao dedicar todas as suas páginas a mulheres de negócio, que fazem a economia se movimentar em suas cidades, em diferentes segmentos. E, nas páginas que estão por vir, elas mostram que ocuparam espaço em todos eles. Cada uma, à sua maneira, desbravou seu mercado, reinventou-se, criou, mudou, enfim, foi à luta e venceu, não todas as batalhas, mas muitas – entre elas a do preconceito e também a do machismo. A história de vida dessas guerreiras ainda está sendo escrita, mas já há muito a se contar ou ao menos o suficiente para impulsionar muitas outras que começam a trilhar seu caminho profissional agora.

Devido à pandemia do novo coronavírus, a Covid-19, doença que se alastrou por todo o planeta, matando milhares de pessoas, os processos de produção desta edição – que abordaria a força feminina na condução do próprio negócio justamente no mês dedicado a todas as mulheres – foram interrompidos por mais de 15 dias por conta da necessidade de isolamento social. Em respeito aos leitores e aos anunciantes e seguindo as recomendações das autoridades de saúde, decidimos aguardar o momento mais oportuno para finalizar a publicação e distribuir os exemplares com total segurança para nossos colaboradores.

O pior quadro desse cenário de urgência da saúde mundial, felizmente, ganhou contornos mais amenos nos últimos dias, o que nos permitiu voltar à normalidade, ainda que em um ritmo mais lento. E nada melhor do que inaugurar um novo tempo – sim, esperamos que essa pandemia e a consequente desaceleração do mundo que ela gerou tenham provocado em todos nós uma grande reflexão acerca dos valores mais importantes para a humanidade – com exemplos de luta e de garra, como os dessas mulheres que vamos lhes apresentar. Uma delas, em especial, faço questão de salientar aqui. Trata-se de minha mãezinha querida, a dona Maria Vieira de Assis, que, aos 78 anos, possui uma força da qual sempre vou me orgulhar. Diferentemente das outras mulheres que vêm a seguir, ela não tem o negócio próprio, mas, como todas, é senhora de si, do seu destino, pois venceu muitos obstáculos sem mesmo ter saído do lar, prova de que o sucesso pessoal, a felicidade interna e a liberdade podem ser conquistadas por todas, mesmo pelas chamadas donas de casa. Esta é uma homenagem que presto à dona Maria e, por meio dela, a todas as Marias, a todas as Adrianas, a todas as todas Jaquelines, a todas as mães, a todas as profissionais de carreira, enfim, a todas as mulheres que buscaram no trabalho sua força para enfrentar os desafios. Obrigado pela compreensão e tenham uma ótima leitura! ■

“Cada uma, à sua maneira, desbravou seu mercado, reinventou-se, criou, mudou, enfim, foi à luta e venceu, não todas as batalhas, mas muitas – entre elas a do preconceito e também a do machismo.”

Edição 65



www.revistamais.com



PUBLICAÇÕES E EVENTOS

entre.vias **Mais**
A vida de verdade. Uma garra, um fôlego e um bico.

facebook.com/RevistaMaisBetim

@revista_mais

@Mais_Betim

Diretor-geral | Geraldo Eugênio de Assis
geraldoaassis@assispublicacoes.com.br
Editora | Daniele Marzano
danimarzano@gmail.com
Redação | Iêva Tatiana e Sara Lira
redacao@assispublicacoes.com.br
Projeto Gráfico e Diagramação | Roger Simões
rogersimoes@assispublicacoes.com.br
Comercial | Gisleny Lopes
Financeiro | Gisleny Lopes
Revisão | Daniele Marzano
Impressão | Gráfica Del Rey
Distribuição | Flaviano Neves Coelho
Tiragem | 10 mil exemplares

Uma publicação da Autogestão, Publicidade e Consultoria Ltda.
CNPJ: 02.841.570/0001-30
Telefone.: (31) 3593-0042

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

A reprodução total ou parcial de textos, fotos e artes é proibida sem autorização prévia.

A **MAIS** não se responsabiliza por textos opinativos assinados.

"As opiniões expressas nos artigos assinados são de responsabilidade de seus autores.
Informes publicitários são de responsabilidade das empresas que os veiculam, assim como
os anúncios são de responsabilidade das empresas anunciantes."

Os valores citados nesta edição estão sujeitos a alteração sem aviso prévio.

Se você quer enviar alguma dúvida, sugestão de matéria ou opinião a respeito de algum assunto para esta seção, entre em contato pelo endereço contato@assispublicacoes.com.br

CROSS HITT
(treinamento funcional)
PILATES
TÊNIS (quadra de saibro)

Com tanta novidade, todos da casa vão querer malhar.

Natação
Hidroginástica
Hidroterapia
Musculação

Novas turmas e pacotes promocionais.
Agende uma avaliação e garanta já a sua vaga. No BoleÁgua tem opção pra família inteira ficar em forma!

NOVIDADE:
T.E.B (treinamento esportivo básico)
7 a 12 anos.

BoleÁgua
FITNESS

3531.3783 Bairro Filadélfia . Betim

Sumário

- 8** Maria Vieira de Assis revela passagens de uma história que representa a luta e a força do gênero feminino
- 14** Claudiane Roesel se divide entre os papéis de mãe, mulher e advogada e ainda conduz perfil que troca experiências com outras mulheres
- 16** Christiane de Castro Soares Costa gerencia negócio criado pelos pais há mais de 50 anos, a Laborclínica, com unidades na capital e na região metropolitana
- 18** Flavia Cebola, sócia-proprietária da autoescola Aprovação, é reconhecida por já ter desbravado segmentos tradicionalmente masculinos
- 20** Proprietária da agência de viagens Mundos e Rumos, Helena Dinoá apostou na realização profissional para levar exemplos aos filhos
- 22** Joana D'Arc Gomes hoje sustenta um dos pilares do mercado imobiliário de Betim depois de ter se encantando pelo setor
- 24** Juliane Camargos promove o desenvolvimento de habilidades subjetivas por meio da Escola InspiraSer, negócio que criou graças ao seu espírito empreendedor
- 26** Inspirada em supermodelo e motivada pelo pioneirismo, Lorena Malta se destaca à frente da Twiddy, espaço de moda feminino que conduz há uma década
- 28** Ludmila Tamietti comanda, ao lado do marido, um dos estabelecimentos de culinária mais famosos da capital, o Topo do Mundo
- 30** Especialista em medicina estética, Adriana Lemos dirige a Clínica Yaga, empreendimento que atua nos ramos de saúde, beleza e bem-estar



Arquivo pessoal

Ela se emocionou em Auschwitz, na Polônia. Levou todos ao mesmo sentimento. Fez uma oração e pediu a Deus que nunca mais acontecesse aquilo. Um dos passeios que dona Maria Vieira de Assis, nossa entrevistada desta edição, já realizou.

- 32** Ana Maria Reimer levanta a bandeira da alimentação saudável e se pauta no equilíbrio para atender bem os pacientes
- 34** Irmãs gêmeas e sócias, Andréa e Alessandra Nonaka formam uma dupla imbatível na culinária japonesa e comandam o Koi & Cia.
- 36** Planejamento e conexão são o que move Bruna Marzano, criadora da Six Intercâmbio, negócio que já colhe frutos após apenas três anos de existência
- 38** Luciana Trindade mira exemplo da mãe, a empresária Marlene Trindade, para conduzir seu empreendimento, a agência Primore
- 40** De renome na área da comunicação, Maria Carmen Renault passou pelas principais agências de publicidade da capital antes de gerir seus próprios negócios, entre eles a Oficina 161
- 42** Proprietária da Mercado Verde, Tayla Assis inovou ao inaugurar em Betim primeiro espaço de comida saudável na cidade que permite ao cliente alimentar-se no local
- 44** Tônia e Ana Paula Lemos formam uma parceria afinada ao regerem empreendimento musical tradicional em Betim e região, a Timbre Loja de Música
- 46** Enfermeira de formação e influenciadora digital por gosto, Shirley Motta representa a vontade de realizar da mulher negra



HARMONIZAÇÃO FACIAL COMPLETA

HARMONIZAR COMPLETAMENTE uma face é a arte que assimila senso estético, anatomia, ciência, tecnologia e beleza, por meio do aprimoramento de procedimentos dermatológicos capazes de promoverem a reestruturação e o reposicionamento dos tecidos faciais de uma forma natural, a fim de alcançar o resultado mais belo e harmônico de maneira individualizada e única.

Os resultados exagerados observados comumente não participam desse conceito, pois não correspondem a uma face harmônica devido à estranheza que promovem no observador. Excessos e faltas roubam a beleza da expressão facial.

Os procedimentos dermatológicos disponíveis são muitos, mas o segredo está em saber identificar qual a necessidade de cada face, quais procedimentos estão indicados, como, quando e onde realizá-los, respeitando-se sempre os perfis anatômico e psicológico de cada ser humano.

A seguir citarei os principais recursos disponíveis hoje para a realização de uma harmonização facial completa.

AB FACE

É uma nova técnica exclusivamente médica lançada recentemente, em meados de abril/2020, que individualiza a beleza considerando os diferentes tipos de formatos faciais, por meio de produtos injetáveis que preenchem a face em locais estratégicos e/ou estimulam a produção de colágeno para melhorar o formato e a firmeza da face de maneira extremamente natural e bela.

MD CODES

É uma técnica médica que se baseia em pontos específicos (códigos médicos) para a sistematização do preenchimento com ácido hialurônico, os quais mapeiam a face e promovem um melhor resultado nos tratamentos com preenchimento, proporcionando um rejuvenescimento facial muito natural.

BIOESTIMULAÇÃO DE COLÁGENO (ELLANSE, SCULPTRA, RADIESSE, FIOS PDO)

Com o passar dos anos, nossa pele vai perdendo a capacidade de se manter firme devido ao envelhecimento das fibras de colágeno e à redução na produção delas. Existem produtos seguros que são aplicados na pele para estimular o aumento dessa produção novamente, visando melhorar a firmeza e a sustentação cutânea, redefinindo mais o contorno facial.

LIFTING COM FIOS DE SUSTENTAÇÃO

Os fios modernos são mais seguros e bioabsorvíveis, sendo colocados em trajetos estratégicos na face a fim de auxiliarem na sustentação dos tecidos, reposicionando e levantando as estruturas faciais.

LIFTING NÃO CIRÚRGICO COM TECNOLOGIAS (ULTRAFORMER III E EXILIS ELITE)

As tecnologias abordam, de maneira segura e eficaz, as camadas da pele estimulando a qualidade delas, melhorando a produção do colágeno, reduzindo acúmulos indesejados de gordura, como, por exemplo, na papada, além de combater a flacidez muscular, que se instala com o passar dos anos e é responsável por parte do “derretimento” da face com a perda do contorno dela.

TOXINA BOTULÍNICA

As rugas dinâmicas são aquelas que se formam durante a mímica da face, principalmente ao redor dos olhos, entre as sobrancelhas e na testa. As rugas estáticas são aquelas rugas já fixas, que, mesmo sem fazermos nenhuma expressão facial, já aparecem marcadas constantemente na pele. A aplicação da toxina botulínica (Botox) tem sua principal indicação na prevenção da instalação das rugas estáticas. É uma arma poderosa na assistência ao rejuvenescimento natural da face.

LASERS E OUTROS PROCEDIMENTOS PARA A MELHORIA DE TEXTURA, VIÇO, ELASTICIDADE, HIDRATAÇÃO E UNIFORMIZAÇÃO DO TOM DA PELE

Cada pele tem uma necessidade distinta nas diferentes fases da vida. A saúde cutânea é alcançada mediante a abordagem correta de vários procedimentos pelo dermatologista, mas também pela disciplina de cada um em seguir as orientações com o uso domiciliar dos dermocosméticos indicados.

Os tratamentos propostos funcionam como ferramentas na abordagem do rejuvenescimento facial, porém não devem nunca substituir a visão e a arte médica no manejo para uma harmonização facial completa, que, por sua vez, deve ser baseada em um apurado senso estético e no domínio da anatomia facial, das técnicas e dos produtos existentes atualmente. Tais habilidades são aprimoradas ao longo dos anos, caso a caso, paciente a paciente, pois cada face tem suas particularidades, e, principalmente, cada ser humano é único! ■

Senhora de si

Daniele Marzano e Iêva Tatiana

A história de Maria Vieira de Assis, de 78 anos, lembra a das nossas mães e/ou avós, que precisaram suportar o machismo e a ignorância em uma época em que muito se falava em “sexo frágil”, embora as mulheres fossem os verdadeiros pilares das famílias. Ela teve uma infância pobre e enfrentou diversas dificuldades até a vida adulta. E, hoje, dá e arranca boas risadas ao se recordar dos principais acontecimentos vividos em sua bela história. Com muita sinceridade e bom humor, dona Maria relembra nesta entrevista os principais episódios da vida dela, desde que saiu de Córrego do Mota, arraial próximo à cidade de Passabém, na região Central de Minas Gerais; os 36 anos em que viveu no bairro das Indústrias, na região do Barreiro, em Belo Horizonte; outros sete no bairro Farofa, em São Joaquim de Bicas, na região metropolitana; e, por fim, a ida para Betim, na mesma região, há 14 anos. Mãe de Geni, de 55 anos, e de Geraldo, de 51, ela tem quatro netas, um bisneto e muitos casos – divertidos e sérios – para contar. Ativa e sempre bem-disposta, dona Maria revela o sonho de conhecer Portugal para poder conversar com os moradores de lá – já que, nos outros países em que esteve, a comunicação foi dificultada em função do idioma – e reafirma a gratidão que sente por tudo o que conquistou com muito trabalho. Em uma edição dedicada às mulheres, essa personagem simboliza com primor a luta e a força do gênero.

A senhora não para nunca?

Meu filho fala que eu sou secretária da secretária lá em casa. Eu não consigo ficar à toa. Levanto de manhã, faço o café, lavo a cafeteira e a leiteira e já deixo tudo limpinho. Depois que o pessoal toma o café e sai, eu vou lá e torno a lavar as vasilhas deles. A secretária chega às 8h20 e vai embora às 15h. No restante do dia, eu faço as coisas.

De quem a senhora puxou essa disposição para o trabalho?

Puxei do papai. A mamãe trabalhava, mas era mais calma, paciente igual a uma tartaruga, não gostava muito de fazer as coisas. O papai era fora de série: ele se levantava às 6h e ia para o mato capinar. Na hora em que o chamavam para almoçar, ele vinha, almoçava, deitava em um banco na varanda para descansar um pouco e voltava para terminar o trabalho. Fazia o tanto que precisava para o dia. Se faltasse um pedacinho, ele mesmo achava ruim. Tinha a meta certa.

A senhora respeitava muito o seu pai?

Era só ele me olhar, não precisava nem chamar minha atenção. Às vezes, a gente estava na cozinha à noite, começava a brincar e a rir, e ele só fazia assim

na cama: “Ham-ham”. Era a mesma coisa que fechar a garganta de todo mundo, ninguém conversava mais. A mamãe falava: “Seu pai ‘rapou a guela’”. Calava todo mundo. Nós éramos seis irmãs – eu sou a caçula –, uma se casou muito cedo, mas as outras ficaram mais tempo em casa. Elas iam lá para fora para conversar, e eu ia dormir. Não podia ir junto porque as conversas não tinham nada a ver comigo. Elas ficavam até mais tarde; depois, chegavam todas caladinhas e lavavam os pés de fininho. A gente não tinha como tomar banho todos os dias, porque não havia chuveiro, era só água na bacia. Eu tomava banho somente aos sábados. De bacia, mas apenas no sábado.

Na sua juventude, havia muito preconceito contra as mulheres?

Sim, porque eu era considerada uma doméstica. Às vezes, eu ia fazer uma ficha e, quando me perguntavam qual era minha profissão, eu falava que era “do lar”. Eles respondiam: “É doméstica, né?”. Aí, não tinha jeito. Eu não cheguei a ter nenhum diploma na minha vida, porque lá na minha terra as pessoas só estudavam da primeira à quarta série, mas nem isso eu fiz, porque saí na terceira. Eu tinha que andar 12 km para ir e voltar da



PERFIL

Nome: Maria Vieira de Assis

Idade: 78 anos

Naturalidade: Córrego do Mota (região Central de Minas Gerais)

Estado civil: viúva

Família: dois filhos, quatro netas e um bisneto

Fotos: Arquivo Pessoal



Na cidade de Viçosa: 'Quando meu filho viaja para trabalhar, me leva junto para passear!'

escola todos os dias, mesmo na chuva e no frio. Como meus pais eram muito fraquinhos de situação – a gente tinha um terreno, mas papai era lavrador, plantava para comer –, sobrava pouco dinheiro. Mamãe comprava dessas flanelas que hoje usam para limpar carro e fazia paletós para a gente ir para a escola, e íamos com os pés no chão. Não tínhamos sandálias nem chinelos de dedo, vim saber o que era isso em Belo Horizonte. Íamos descalças para a escola e já éramos acostumadas com isso. Nosso apelido era “pé-descalço”. Quando eu pus meu primeiro chinelinho nos pés, tinha 12 anos, e ele foi comprado, já usado, de uma coleguinha minha. Ficou pequeno para ela. Aí, a mãe dela vendeu para a minha, porque eu tinha os pés menores. A gente se acostuma tanto com certas coisas na vida que, às vezes, hoje em dia, eu saio com uma roupa, e meu filho me pergunta se eu só tenho essa. Falo com ele que não me incomoda com essas coisas. Hoje, as crianças já nascem calçadas com tênis caros.

A senhora sempre se virou, sem depender do marido?

Sim. Eu que o ajudava. As coisas de banco eu tinha que fazer, porque ele não sabia. Ele nem assinava direito. Uma vez, eu escrevi uma carta para o serviço social da Mannesmann – onde ele trabalhou durante seis anos – porque ele havia jogado todas as panelas no chão. Aí, uma funcionária o chamou e falou assim: “Escuta aqui, José Eugênio, como o senhor é dentro de casa com a sua mulher?”. Ele disse que era muito bom e tranquilo. Ela retrucou: “Pela carta que a sua esposa escreveu, não é, não”. Ele não tinha visto a carta, eu mandei por um colega dele. Naquela época, nem correio existia direito. A moça do serviço social respondeu: “Ela está alegando que o senhor bebe e age com ignorância, joga a comida fora, quebra as vasilhas”. Ele ficou caladinho. Quando chegou em casa, disse que eu não precisava ter feito aquilo e que eu podia arrumar minha trouxinha e ir embora com os meus filhos. Eu falei que não ia, afinal, o lote em que vivíamos havia sido comprado com o dinheiro do pré-natal que eu fiz da Geni [na época, sempre que a mulher engravidava, recebia uma ajuda do governo]. Ele ficou sem graça e foi conversar de novo com a moça do serviço social >>>



Realização de um sonho: 'Nunca imaginei que iria andar de avião, quanto menos ver a Aurora Boreal (Rovaniemi/Finlândia)

da empresa. Ela falou para ele: “Se alguém tiver que sair de casa, é o senhor, porque sua mulher é muito honesta e está aguentando isso por conta dos filhos”. Ele voltou chorando, dizendo que não ia nos deixar. Depois disso, Deus ajudou que a gente conseguiu comprar uma carreta, e ele foi trabalhar na estrada. Foi quando conseguimos viver mais tranquilamente.

O senhor José Eugênio morreu em um acidente em maio de 1993. Como ficaram as coisas depois disso?

Em agosto do mesmo ano, fui a uma festa em Passabém [região Central de Minas Gerais] que acontece anualmente e à qual eu sempre fui, mesmo com ele vivo – e continuo indo, porque ela é muito bonita, de igreja, aquela bagunça toda. Chegando lá, um sobrinho meu, o José Geraldo, me tirou para dançar. Na hora em que paramos, aproximou-se de mim uma mulher, que nunca tinha feito isso antes, dizendo: “Você não sentiu a morte do seu marido, está até dançando”. Eu respondi: “Mas foi ele que morreu, não fui eu”. Eu sinto a morte dele, mas me adaptei a viver sozinha. Meu filho me leva para viajar para todo canto, tenho a mi-



Atravessando o Golfo da Finlândia



Sorriso de quem nunca havia experimentado ficar abaixo de zero

na liberdade e outra vida agora. Minhas condições melhoraram totalmente, porque nós vivíamos em uma casa muito simplesinha, muito humilde. Depois que meu marido morreu, meu filho falou: “Mãe, vou tirar a senhora dessa casa e colocá-la em uma melhor”.

A senhora nasceu em Córrego do Mota e, hoje, conhece várias partes do mundo...

Já vi até a Aurora Boreal, uma nuvem que dança no céu. No ano passado, passei meu aniversário na Torre Eiffel [França]; neste ano, na Turquia. No ano que vem, vamos para Portugal, se Deus quiser. Aí, acabou, não preciso ir a lugar nenhum mais. A Portugal eu tenho vontade de ir, porque o povo fala quase igual a gente, e dá para se comunicar. Nos outros lugares, a gente não consegue e fica mais mudo do que tudo.

A senhora se casou para sair de casa. Arrepende-se disso?

Não é exatamente me arrepender. A gente teve que começar do nada para ter alguma coisa. Se eu tivesse me casado com uma pessoa com uma condição um tiquinho melhor, eu podia ter trabalhado menos. Mas, graças a Deus, eu estou bem, estou ótima. Estou com 78 anos e pretendo chegar aos 98 numa boa. >>>



• EVENTOS EMPRESARIAIS E SOCIAIS
• DAY USE • HOSPEDAGEM

• DIVERSÃO E LAZER
• GASTRONOMIA

Informações e reservas:

(31) 3594-8485 | (31) 97177-2022 | reservas@recantoazul.com.br

recantoazul.com.br | recantoazulhotelfazenda | recantoazulhotel



'Caminhei por 12 km rumo ao mirante do Forte de Brumadinho, mas valeu a pena pela recompensa no fim'



'Viajar me faz sair da rotina, me dá energia e prolonga minha vida. Vejo locais que nem imaginava existirem, como Geiranger, na Noruega'

A senhora tinha medo do seu marido?

Casei-me com 22 anos e fiquei viúva aos 51. Nunca tive medo do meu marido. Uma vez, ele veio para bater em mim, eu peguei o cabo de uma faca que estava em cima do fogão à lenha, e ele pensou que era a faca. Depois disso, teve uma época em que ele estava saindo com um conhecido e arrumando uma mulherada danada. Certa noite, quando chegou em casa e entrou no quarto, falei que ele não iria dormir comigo. Ele falou que a cama era dele. Então, tirei um revólver de debaixo do travesseiro, e ele foi embora. Eu atiro que é uma beleza, tenho uma pontaria que você nem imagina.

O que a senhora tem a dizer sobre seu marido?

Em relação à comida, não tenho nada a reclamar dele. Ele ia ao supermercado, comprava um saco de 60 kg de arroz, um fardo de feijão, com seis pacotes, batata velha e carne. Era meio boi de carne. Se eu quisesse comer verdura, eu tinha que comprar. Com o tempo, fui fazendo igual a um balão, enchendo de tanto comer carnes de boi e de porco. Quando ele faleceu, meu colesterol estava altíssimo. Meu filho [que é vegano], me disse que eu não precisava tomar aquele tanto de coisa que o médico me passou, era só eu cortar a carne. Fiz isso, e ficou tudo normal.

Seu marido era bom para a senhora?

Ele ajudava na parte de alimentação, mas, no resto, não. Sempre que eu falava com ele que estávamos precisando de alguma coisa, como roupas para as crianças, ele me dizia: "Você que se vire". Aí, eu saía comprando. Eu costurava muito. A minha casa foi toda abastecida com coisas que eu comprei: estante, sofá, geladeira, armário, tudo. Tinha dias que eu me sentava na máquina às 10h e me levantava à meia-noite. Eu tinha que costurar. Não era para ganhar meu dinheiro, era para sustentar meus filhos. Quando eu me mudei para o bairro das Indústrias [em Contagem, na região metropolitana de BH], a Geni estava com 6 meses. Três anos depois, quando o Geraldo nasceu, meu marido estava trabalhando na Mannesmann, em melhores condições. Mesmo assim, eu lavava roupas para dois rapazes, arrumava a casa para um casal que morava lá no bairro e ainda costurava diariamente.

Como foi a sua história na política?

Eu já me envolvi com política, nos tempos em que morei no bairro das Indústrias. Eu era uma liderança na região. Quem levou água para o bairro fomos eu, o padre Paulo e o Álvaro Antônio [pai do atual ministro do Turismo, Marcelo Álvaro Antônio]. Antes, eu comprava a água que a Copasa vendia para a gente em um caminhão. No dia da inauguração do abastecimento no bairro,



Dona Maria e sua família: exemplo de quem superou as dificuldades com trabalho

eu estava em Passabém. Tinha uma mulher que se sentia a dona do bairro, mas o Álvaro Antônio procurou por mim e lembrou que, quando ele ia à Câmara Municipal e à Copasa, a única que ia com ele era eu. Aí, ela ficou sem graça. Eu fiz tudo para mim e para as outras pessoas, não foi para ser elogiada, mas porque eu precisava. Por isso, não quis estar lá naquele dia. Foi tudo em benefício próprio e dos outros, porque a gente sofria demais. Eu me levantava às 5h para carregar água na cabeça e encher o galão.

A senhora sempre batalhou muito, não é mesmo?

Eu saía com meus dois filhos de madrugada, às 4h, pegava o primeiro ônibus e ia para o Hospital da Baleia [no bairro Saudade,

em Belo Horizonte], que era o único que atendia crianças naquela época. Ficava lá o dia inteiro para eles serem consultados. Hoje em dia, você põe o menino no carro, vai ali, e o médico atende. Tudo é uma facilidade. Quando a mulher engravida, o quarto já está arrumadinho para a criança, já tem o carrinho, o cesto, o berço. Agora, tem chá de revelação, chá de bebê, “mesversário”. Mas o mundo tem que evoluir mesmo, senão não tem jeito. Está tudo avançado. Antes, não existia nem telefonia fixa nem celular.

Que conselho a senhora daria às mulheres de hoje?

Resistência. É a única coisa que a mulher precisa ter, porque, se não tiver,...



- Produtos Agropecuários
- Linha PET
- Butique Country
- Produtos de Piscina
- Inseticidas
- Defensivos Agrícolas

BR 381 KM 434 (em frente ao Metropolitan Shopping) BETIM - MG

(31) 3531-3025 / 3531-2424

Fazemos Entregas



Amor e fé pra conduzir 1.001 tarefas

Proprietária de um escritório de advocacia em Nova Lima e mãe, Claudiane Roesel ainda arruma tempo para trocar experiências com outras mulheres multifacetadas e refletir sobre seu papel na sociedade com leveza, equilíbrio e praticidade

Claudiane Roesel diz que já enfrentou resistência no ambiente profissional por ser mulher, mas conseguiu superar o preconceito; maior desafio para ela é conciliar a vida de negócios com a rotina familiar

Sara Lira

A MULHER ATUALMENTE EXERCE diversos papéis na sociedade. Foi-se o tempo em que ela ficava em casa, cuidando dos filhos, enquanto somente o marido trabalhava fora para a provisão do lar. A advogada Claudiane Roesel, de 42 anos, tem o perfil da mulher moderna, com 1.001 atividades e compromissos. Além da carreira jurídica, ela tem outras responsabilidades: “Sou mãe, administradora do lar, esposa e serve de Deus”, resume.

Proprietária do Roesel Advogados, Claudiane vive diariamente a rotina de uma mulher de negócios. O escritório tem abrangência nacional e atende clientes diversos nas áreas cível, trabalhista e empresarial, além de oferecer serviços de mediação e arbitragem. Claudiane considera um desafio cuidar de processos e gerenciar funcionários. Mas ela salienta que se preparou para isso ao longo da vida. Formada em direito pela Faculdade Milton Campos (FDMC), na capital, Claudiane se especializou nas áreas cível e trabalhista, tornando-se, depois, mestre em direito empresarial. Ela também é mediadora, tendo sido capacitada pela New York University (NYU) e pelo Tribunal de Justiça de Minas Gerais (TJMG). E não parou por aí: atualmente, Claudiane cursa doutorado em direito.

Mesmo diante de tantas responsabilidades, dona do próprio negócio e com um currículo de peso, ela chegou a enfrentar alguma resistência no ambiente de trabalho por ser mulher. “Posso dizer que tive inconvenientes, mas eu os enfrentei com postura firme e os superei sem maiores problemas”, salienta.

CONCILIANDO ROTINAS

O maior desafio mesmo, para a advogada, é conciliar a rotina executiva com a vida familiar, afinal o mundo dos negócios não é tão simples. Quem está no meio sabe que as barreiras são enormes e que a cada dia uma solução precisa ser encontrada. “Não é fácil (conciliar), mas é possível quando fazemos tudo com leveza e praticidade. Ao realizarmos tudo com amor, carinho e, acima de tudo, muita fé, podemos alcançar qualquer coisa”, afirma.



“Ao realizarmos tudo com amor, carinho e, acima de tudo, muita fé, podemos alcançar qualquer coisa.”

Claudiane Roesel

REDE DE APOIO VIRTUAL

Para trocar experiências com outras mulheres, Claudiane criou o perfil no Instagram Busy Woman Tips (Dicas de Uma Mulher Ocupada, em tradução livre). Na página, ela mostra o dia a dia como advogada e, mais do que isso, sua rotina como mãe e mulher e suas experiências de viagem. Em cada foto, uma legenda inspiradora, uma reflexão ou um aprendizado. A proposta, segundo Clau, como se identifica na rede, é auxiliar outras mulheres a terem êxito em suas tarefas.

A ideia veio após ela perceber que muitas ao redor estavam frustradas com a própria vida ao se compararem com outras pessoas no mundo virtual, que, ge-

ralmente, mostram “realidades perfeitas”, que não existem. “Procurei fazer um Instagram que mostrasse a vida de verdade, com suas alegrias, dores e dificuldades que, ao serem encaradas com muita fé, podem ser vencidas”, pontua.

Segundo a advogada, por conta da página, ela frequentemente recebe mensagens de seguidores relatando que, após terem começado a segui-la, aprenderam a dar valor aos detalhes da vida. Ter esse retorno positivo lhe dá a certeza de que o propósito dela na vida está sendo cumprido.

“Muitos usam esses espaços para confienciarem suas vidas. Sentem que ali têm uma amiga! E, para isso, peço sempre a direção de Deus, para ter as palavras certas e seguir com o verdadeiro propósito, que, na verdade, não é só meu, é meu e Dele”, conclui. ■

SERVIÇO

ROESEL ADVOGADOS

Endereço: Alameda Oscar Niemeyer, 1.033 | portaria 4 | sala 120, Vila da Serra, Nova Lima
www.roeseladvogados.com.br

(31) 3517-8805 | 3517-8648 | 99552-5261
roeseladvogados@roeseladvogados.com.br

Instagram da empresa: @roeseladvogados
Instagram pessoal: @busywomantips

“Liderança feminina não é um problema”

Diretora-executiva da Laborclínica, com 18 unidades em BH, Betim e Contagem, Christiane de Castro Soares Costa tem a responsabilidade de gerenciar o negócio iniciado pelos pais há 55 anos e que hoje possui 95% do corpo de colaboradores composto por mulheres

Sara Lira

ELA GERENCIA NADA MENOS do que 18 unidades de um dos laboratórios mais tradicionais da região metropolitana de Belo Horizonte, a Laborclínica, que foi fundada em Betim, há 55 anos, pelo bioquímico doutor Antônio Pedro Soares e sua esposa, Fátima Soares. Filha deles, Christiane de Castro Soares Costa, de 44 anos, cresceu junto com o negócio e se tornou sócia-proprietária da empresa para continuar o trabalho iniciado pelos pais.

Formada em direito, Christiane atuou no próprio escritório de advocacia por al-

guns anos, mas sempre dando um apoio aos pais na condução do laboratório. “Nunca me desvencilhei da área da saúde”, conta ela, que chegou a cursar farmácia antes do direito, sem concluir o curso. Há cerca de 15 anos, no entanto, a empresária decidiu deixar a carreira jurídica para se dedicar exclusivamente à Laborclínica.

A fim de contribuir para o crescimento do laboratório, Christiane resolveu então investir em seu próprio desenvolvimento profissional e passou a fazer especializações em gestão para obter mais conhecimento e também experiência. “Eu cresci aqui e fui percebendo que o negócio po-

deria ser expandido”, lembra. Mas ela faz questão de ressaltar que o aprendizado obtido com os pais foi e continua sendo fundamental para a gestão do negócio. “É uma empresa familiar. O que aprendi foi com o exemplo dos meus pais: de respeito, honestidade e humildade”, salienta.

Segundo Christiane, a Laborclínica, atualmente com unidades em Betim, Contagem e Belo Horizonte, realiza mais de 3.000 tipos de exames. O diferencial do laboratório, na opinião da empresária, é o rigoroso controle de qualidade, de ponta a ponta, desde o atendimento acolhedor oferecido aos clientes, por meio de equipe especial-

“As mulheres não devem se questionar se irão dar conta, devem ir e fazer. O ‘não’, muitas vezes, pode ser uma vírgula. Se quiserem fazer algo, não se questionem, façam.”

Christiane Soares





Mãe de três filhos, Christiane Soares considera que as mulheres fazem um verdadeiro “malabarismo” ao conciliarem a profissão com a rotina familiar e outros papéis na sociedade

mente preparada, passando pela área técnica, composta por corpo clínico altamente capacitado e atualizado, estruturada com equipamentos, metodologias e tecnologias alinhadas ao que existe de mais moderno no segmento da saúde, até a entrega do laudo, sendo todo o processo certificado e acreditado por órgãos de reconhecimento nacional e internacional.

Além da coleta nas unidades, há a possibilidade da móvel, que vai até onde o cliente está. O acesso ao resultado também é facilitado, sendo entregue nas unidades ou disponibilizado pelo site ou pela Central de Atendimento. Outro benefício encontrado pelos clientes está na parceria firmada pela Laborclínica com mais de 40 convênios, o que amplia a capacidade de atendimento do laboratório.

LIDERANÇA FEMININA

Ser uma mulher atuante no mercado de trabalho, gerindo uma empresa desse porte, nunca foi um obstáculo para Christiane. “Nunca senti diferença de tratamento por ser mulher”, conta ela. Inclusive, na Laborclínica, a liderança feminina definitivamente não é um problema: cerca de 95% do corpo de colaboradores da empresa é composto por mulheres.

O que exige mais esforço e planejamento por parte da empresária é conciliar os desafios do dia a dia à frente de uma grande empresa que carrega a responsabilidade de cuidar da saúde das pessoas com a rotina de mãe e dona de casa. “Sendo mulheres,

independentemente do que fazemos profissionalmente, assumimos as responsabilidades da família, da criação dos filhos, entre outros papéis. É a melhor e mais difícil parte”, diz ela, que define isso como um “malabarismo”. Christiane é mãe de três crianças – Gabriel, 11; Bárbara, 9; e Laura, 1 – e considera um privilégio poder unir a carreira ao cotidiano dos pequenos. ■

SERVIÇO

LABORCLÍNICA

Endereço da matriz: Avenida Governador Valadares, 570, Centro, Betim

Site: www.laborclinicalaboratorio.com.br
(no site há o endereço das demais unidades)

Telefone: (31) 3532.2100

Instagram: @laborclinica.lab

Facebook: Laborclínica



“A mulher provou que sabe o que faz – de salto alto, inclusive – e que não fica para trás. As pessoas estão reconhecendo isso, e estamos deixando de ser apenas a moça atrás da mesa.”

Flavia Cebola



*Na direção
do sucesso*

Há mais de 30 anos, a empresária Flavia Cebola desbrava segmentos tradicionalmente masculinos – da borracharia a autoescola – e confirma a força da mulher

Iêva Tatiana

“EU NASCI PARA INOVAR”. É assim que a empresária Flavia Maria Cebola, de 49 anos, se define, e a trajetória dela – tanto pessoal quanto profissional – confirma essa afirmação. Nascida em São José da Safira, no Vale do Rio Doce, ela começou a trabalhar aos 11 anos, ajudando o pai, que era escrivão em um cartório da cidade, e a mãe, que tinha um salão de beleza.

Aos 17, quando se casou, a menina do interior veio para a região metropolitana de Belo Horizonte e, junto com o marido, passou a gerenciar uma borracharia. Com o tempo, Flavia percebeu que a informalidade do estabelecimento, que não era registrado, estava atrapalhando os negócios. Ela, então, vendeu o carro que havia comprado com o dinheiro adquirido com a comercialização de roupas – trabalho que ela tocava paralelamente – e legalizou a oficina.

“Começamos a vender o serviço dentro da CeasaMinas, porque podíamos emitir nota fiscal, o que, naquela época, não era comum. Saímos de dentro de um posto de combustíveis e adquirimos um galpão de mais de mil metros quadrados”, relembra a empresária.

Vencido o desafio burocrático, restava vencer o preconceito. Ser mulher em um segmento predominantemente masculino exigiu bastante sagacidade de Flavia. Ela conta que precisou aprender a se impor para ser respeitada por clientes e até mesmo por funcionários, já que muitos desconfiavam da capacidade dela de realizar o trabalho.



Flavia Cebola é, junto com o namorado, Leandro Rodrigues, proprietária do Centro de Formação de Condutores (CFC) Aprovação, negócio criado há uma década; mas a história de empreendedorismo dela começou bem antes

“Para muita gente, eu era a moça que atendia ao telefone, porque raramente a gente via uma mulher dentro de uma oficina. Quando eu ia falar com um cliente, ele dizia que ia esperar o borracheiro. Mas quem dava treinamentos e mostrava como se fazia era eu. Com o tempo, foram percebendo que eu tinha conhecimento e sabia responder a todas as perguntas”, relembra.

GUINADA NA VIDA

O empreendimento se tornou uma referência no setor. A empresária, porém, resolveu mudar de direção: aos 35 anos, ingressou em um curso de administração de empresas e, aos 39, divorciou-se. Aproveitando a experiência com a borracharia, Flavia montou a própria oficina e começou a trilhar um caminho independente, até conhecer o namorado, o instrutor de autoescola Leandro Rodrigues de Souza.

Da união de conhecimentos dos dois surgiu, há cerca de uma década, o Centro de Formação de Condutores (CFC) Aprovação, no bairro Espírito Santo, em Betim. Depois de um tempo se dividindo entre dois negócios, Flavia decidiu arrendar a borracharia e se dedicar exclusivamente à autoescola.

Mais uma vez, ela enfrentou resistência.

“No início, alguns alunos diziam que queriam fazer aulas com homens, mas isso mudou, e, atualmente, muitos até preferem as instrutoras”, relata.

Hoje, ela se orgulha ao dizer que o CFC está sempre entre os líderes de aprovação do Estado, segundo fontes do Detran-MG. Além da própria empresária, a equipe é formada por Leandro, Wellington Ladislau, Douglas Geraldo e Carlos Alberto.

Para Flavia, os preconceitos sexistas vêm sendo vencidos também pelas alunas, que são a maioria na autoescola (cerca de 60%). Idosas, sobretudo as donas de casa, que passaram a vida se dedicando à criação dos filhos, são presença constante, “porque se cansaram de depender dos outros”, na avaliação da empresária, a professora mais procurada nesses casos. ■

SERVIÇO

AUTOESCOLA APROVAÇÃO

Endereço: rua Rio de Janeiro, 730 A, Espírito Santo, Betim

Telefone: (31) 3531-1632

Instagram: @cfcaprovaao7

Facebook: @AutoEscolaAprovaaoLtda

Maternidade



“Para ser uma boa mãe, tenho que ser uma pessoa realizada, até mesmo para dar exemplo para meus filhos.”

Logo após se formar, Helena Dinoá abriu o próprio negócio, a agência de turismo Mundos e Rumos, que atende clientes de Betim e de outras cidades do Estado

que fortalece

Fotos: Patrícia Ugolini

Mãe de duas crianças e dona da agência de viagens Mundos e Rumos, Helena Dinoá diz não temer desafios e acredita no poder da mulher para conciliar a rotina dos filhos com o lado profissional

Sara Lira

MÃE, EMPRESÁRIA E CORAJOSA. Esses são os três grandes atributos da proprietária da agência Mundos e Rumos, Helena Dinoá, de 34 anos. Dona do próprio negócio desde que se formou na faculdade de turismo, há 13 anos, ela não teve medo de assumir a agência mesmo tão nova e com pouca experiência no mercado. “Eu havia feito um estágio de poucos meses na área”, relata.

Atualmente, a Mundos e Rumos conta com clientes de Betim e de outras cidades do Estado. A maior parte da clientela, segundo Helena, foi indicada por pessoas que aprovaram os serviços da empresa. “Muitos nos procuram e dizem que nem vão orçar com outras agências, pois tiveram boas referências da Mundos e Rumos”, salienta.

Helena afirma que nunca temeu desafios. E, segundo ela, lidar com expectativas, sonhos e desejos de viagens dos clientes é um deles. Mas a empresária acredita que consegue cumprir bem a tarefa, oferecendo sempre o melhor diante das possibilidades.



Para Helena, um dos maiores desafios que ela e muitas mulheres enfrentam é conciliar a maternidade com o trabalho

Todavia, esse não é o maior desafio na vida de Helena. O mais desafiador é, de acordo com ela, conciliar o trabalho com a maternidade. Mãe de Davi, de 7 anos, e de Luana, de 5, a empresária acompanha diariamente as demandas da agência enquanto, praticamente, ao mesmo tempo, administra a rotina das crianças e da casa.

Um sentimento de culpa por ter que deixar os filhos para ir trabalhar às vezes bate forte, admite Helena. “Mas entendo que, para ser uma boa mãe, tenho que ser uma pessoa realizada, até mesmo para dar exemplo para meus filhos”, diz.

Para amenizar essa sensação ruim, ela conversa e troca experiências com amigas que vivenciam o mesmo desafio de criar filhos e trabalhar fora. “Quando você vê que várias pessoas passam pela mesma situação, isso, de certa forma, te fortalece”, pontua. ■

SERVIÇO

AGÊNCIA MUNDOS E RUMOS

Endereço: avenida Arthur Bernardes, 155, Ingá, Betim

Telefone: (31) 3596-6296

Instagram e Facebook: @mundoserumos

Uma mulher bem construída

Joana D'Arc Gomes Mapa de Oliveira transformou a afinidade com o mercado imobiliário em uma nova profissão e, hoje, é um dos pilares do segmento em Betim

Iêva Tatiana

A DIFICULDADE DE ENCONTRAR um imóvel de alto padrão que atendesse às expectativas foi a pedra fundamental para que a empresária Joana D'Arc Gomes Mapa de Oliveira, de 49 anos, se redescobrisse profissionalmente. Natural de Belo Horizonte, ela já morou em Contagem, na região metropolitana, em Curitiba (PR) e na Flórida (EUA). Em 2001, depois que o marido foi transferido da capital paranaense para Betim, fixou residência no município e, durante três anos, se deslocava diariamente até BH, onde trabalhava com comércio exterior. Com o tempo, porém, a rotina ficou cansativa, e ela decidiu sair do emprego.

Surgiu, então, a base de uma nova etapa da carreira de Joana, hoje consolidada no mercado imobiliário. “Como eu tinha acabado de construir a minha casa – minha segunda experiência com construção –, me identifiquei com esse trabalho e decidi erguer o meu primeiro prédio, em 2005, no [bairro] Jardim da Cidade. A partir daí, criei ainda mais afinidade com a profissão de incorporadora e, de lá para cá, já entreguei cerca de 50 apartamentos”, relembra.



Joana D'Arc está à frente de três empresas – a MJ Empreendimentos, a Mapa & Di Pietro Incorporações e a Di Joana Sua Boutique de Imóveis – e não se cansa, pois sente amor pelo trabalho

A empresária, que se considera “mais betinense do que os próprios betinenses”, especializou-se em imóveis requintados e concentrou os negócios em um só bairro. Atualmente, contudo, ela também atua como corretora e comercializa casas em vários condomínios de Betim e apartamentos próximos à região central da cidade.

REVOLUÇÃO PESSOAL

Xará da heroína francesa que fez história no século XV, a Joana contemporânea é mais uma líder que não foge da luta. Hoje, ela está à frente de três empresas: a MJ Empreendimentos, a Mapa & Di Pietro Incorporações e a Di Joana Sua Boutique de Imóveis. Para chegar até aqui, no entanto, ela precisou travar batalhas contra o mesmo inimigo da época medieval: o machismo.

“Foi bastante difícil, porque havia muito preconceito. Como mulher, foi bem desafiador. Os empreiteiros que trabalham para mim sempre me respeitaram – minha equipe está comigo há 15 anos, e todos nos tornamos uma grande família –, porém alguns profissionais que me orientavam não davam muita confiança para o que eu falava. Meu marido sempre foi meu sócio, mas eu ficava mais por conta das obras. Então, algumas pessoas se surpreendiam por eu ser mulher e estar nesse ramo”, conta a empresária, lembrando o início da profissão.

Sem temer os desafios, Joana foi demolindo a resistência e edificando a própria marca, a ponto de se tornar uma referência no segmento. À medida que os elogios eram recebidos e os clientes manifestavam satisfação com o trabalho dela, ela se empoderava cada vez mais. “Eu sempre me senti útil na construção, inovando e agregando alguma coisa. Isso me fortaleceu com o tempo”, diz.

Mais difícil do que lidar com a descrença masculina foi conciliar o trabalho com a maternidade, segundo a empresária. Apesar de ser muito profissional, Joana lamenta pelos momentos em que precisou se ausentar do convívio com os dois filhos para acompanhar as obras. “Com o meu marido foi mais fácil, porque ele viajava muito. Acho que por isso mesmo eu sinto que poderia ter ficado mais com as crianças”, confessa, derretendo-se pelos jovens, que agora vivem fora do Brasil: “Eles me enchem de orgulho”.

Apesar dos contratempos, a empreitada valeu a pena, na avaliação de Joana. “Não me vejo fora do ramo imobiliário, sem vender ou construir. Para mim nem é trabalho, porque eu sempre tive prazer no que eu faço”, conclui. ■

“Sempre me senti útil na construção, inovando e agregando alguma coisa. Isso me fortaleceu com o tempo.”

Joana D’Arc Gomes Mapa de Oliveira

SERVIÇO

MJ EMPREENDIMENTOS

Rua Felipe dos Santos, 674, Centro, Betim

Telefones: (31) 3787-3899 ou
(31) 99994-1482

Site: www.mjempreendimentos.com.br

E-mail: atendimento@mjempreendimentos.com.br

MAPA & DI PIETRO INCORPORAÇÕES

Telefone: (31) 99994-1482

DI JOANA SUA BOUTIQUE DE IMÓVEIS

Telefone: (31) 99994-1482

Site: www.dijoanaconsultoria.com.br

Inspiração feminina

Decidida a fazer o bem pela coletividade, a psicóloga betinense Juliane Camargos hoje comanda a Escola InspiraSer, voltada para o desenvolvimento de habilidades subjetivas

Iêva Tatiana

AOS 9 ANOS, ao ser questionada pelo professor de história em sala de aula sobre o que queria ser quando crescesse, ela respondeu prontamente: psicóloga. Mesmo sem entender ainda o mecanismo da profissão, a menina já sabia que gostaria de ajudar as pessoas. A escolha amadureceu, foi levada a sério e é, atualmente, a ocupação de Juliane Camargos, uma betinense de 36 anos que se realiza contribuindo para o crescimento do outro.

A vocação altruísta, inclusive, é o que movimenta o novo empreendimento dessa profissional multifacetada. Especialista em gestão da atenção à saúde, ela já foi secretária municipal de Saúde em Mário Campos, na região metropolitana, diretora de Saúde em Betim e analista de gestão em uma operadora de plano de saúde. Hoje, Juliane é psicóloga clínica – atende jovens e adultos individualmente e também casais – e é uma das fundadoras da Escola InspiraSer, que atua em parceria com a *Singularity University*, a universidade da Nasa e do Google, do Vale do Silício (EUA), que chegou ao município em outubro do ano passado.

Fotos: Leonardo Lopes Pinheiro



“O que fazemos tem que trazer algo de bom para o mundo, não pode ser uma coisa individual.”

Juliane Camargos

“Na InspiraSer, atuamos no desenvolvimento de *soft skills* (habilidades subjetivas), já que 80% da demanda do mercado é por essa característica. Normalmente, as pessoas são contratadas pelo currículo – ou seja, pelas experiências profissionais – e são desligadas pela falta de habilidades”, afirma Juliane.

Segundo ela, a escola é o resultado de uma soma de experiências e propósitos de vida dela e do professor e sócio no negócio, Paulo Taveira. Percebendo a carência de um empreendimento nessa linha em Betim, a psicóloga começou a amadurecer a ideia de ir além do atendimento psicoterápico e montar grupos de desenvolvimento humano. “Conversamos e vimos que ele também tinha vontade de transformar as pessoas pela educação”, explica, referindo-se à parceria profissional com Taveira.

A proposta tem sido bem aceita pelas empresas que estão atentas à necessidade de formar pessoas com inteligência emocional, que sejam criativas e que saibam se comunicar. Desde a inauguração, também em outubro último, cerca de 1.200 pessoas



Juliane Camargos reuniu o espírito empreendedor e a vocação altruísta para fundar a Escola InspiraSer, que desenvolve as habilidades subjetivas das pessoas

já participaram dos cursos livres ofertados pela escola *in company*.

DEDICAÇÃO X RECONHECIMENTO

Além de moldarem a profissional que é hoje, as vivências pessoais de Juliane são levadas para a escola, para inspirarem outras pessoas. Uma das propostas da instituição é, ainda neste semestre, montar um curso livre para divorciados, abordando o resgate da autoestima, o fortalecimento ao longo do processo – que é complexo, de acordo com a psicóloga –, como tratar do assunto com os filhos e como traçar e realizar novos projetos.

“Ver as pessoas encontrando o sentido da vida para ficarem bem é o que me motiva a continuar”, diz.

E motivação, de fato, é a principal ferramenta de trabalho dela. Juliane lembra que já esteve em várias situações nas quais foi pré-julgada simplesmente por ser mulher e jovem, sobretudo quando ocupou cargos de liderança. Até hoje, ela ressalta, trabalha muito para mostrar que é capaz: “Provar que somos competentes é uma coisa inerente às mulheres”.

Mãe de dois filhos, João Felipe e Maria Clara, a psicóloga também já foi discriminada em função da maternidade logo no início da carreira, quando perdeu oportunidades de fazer estágio e de adquirir experiência profissional. Para compensar, Juliane acabou dedicando a maior parte da vida ao trabalho, abrindo mão, muitas vezes, de estar com os filhos.

“Até eu perceber que isso não era o mais importante. Se temos que mudar quem somos para cabermos em um lugar, esse lugar não é para a gente. Hoje, me organizo – mesmo tendo um negócio que exige muito do meu tempo – para estar com os meus filhos”, garante. ■

SERVIÇO

ESCOLA INSPIRASER

Endereço: rua Felipe dos Santos, 674, sala 804, Edifício Said Mansur, Centro, Betim

Site: www.escolainspiraser.com.br

E-mail: contato@inspiraser.com.br

Instagram: @escola_inspiraser

LinkedIn: Escola InspiraSer

Clássica para vestir e ousada para investir

A designer de moda Lorena Malta comemora uma década da loja Twiddy, que se firmou como um espaço feminino autêntico e arrojado, que oferece peças diferenciadas no estilo casual chique e um atendimento especial

Fotos: Soraia Marzano

Inspirada na supermodel inglesa Twiggy, Lorena Malta, proprietária da loja Twiddy, foi pioneira em Betim ao trazer para o município a primeira loja-sala



Daniele Marzano

A CLASSE NÃO ESTÁ APENAS nas roupas que Lorena Malta Silva, de 33 anos, veste ou comercializa em sua loja, a Twiddy, no bairro Brasileira, em Betim. É algo intrínseco a ela e do qual a jovem empreendedora se empodera para fazer o que mais ama – produção de moda e consultoria de imagem. Outro atributo a que Lorena se aliou no mundo dos negócios é a confiança de que as coisas vão dar certo – o resultado não poderia ser outro: o sucesso da marca que ela criou há dez anos, quando começou a empreender e abriu sua primeira loja, em Belo Horizonte, apenas um ano depois de se formar em design de moda. Desde o início, ela conta, a ideia sempre foi oferecer um espaço às clientes em que pudesse unir a comercialização de peças à expertise como consultora de imagem. “Sou adepta do ‘faça você mesmo’ e sempre gostei de fazer diferente, de dar um toque pessoal às coisas com as quais eu lido”, diz a empresária, que é casada e não tem filhos.

O estabelecimento que inaugurou o caminho de sucesso na moda costurado por Lorena ficava no bairro Lourdes, na capital mineira, mas, dois anos depois, como ela se mudou com a família para Betim, decidiu trazer a marca para a cidade. O diferencial do espaço, que vende roupas para mulheres no estilo chamado ‘casual chique’, está mesmo nas peças que a loja oferece, todas com uma “pegada clássica”, como a jovem empresária define. “São roupas diferenciadas, que saem do comum, mas respeitando o perfil das clientes e também aquilo que definiu meu estilo”, detalha Lorena, que complementa: “Minha preocupação não é apenas acompanhar as tendências, é apresentar algo que já esteja à frente, para inovar”.

ARROJO

Embora a chamada loja-sala não fosse muito comum nem mesmo em Belo Horizonte cerca de sete anos atrás, quando Lorena se mudou para Betim, ela se arriscou assim mesmo e inaugurou o conceito na cidade, em um edifício conhecido no centro. Juntamente com uma amiga empresária do ramo de acessórios, a desig-



ner de moda mostrou às consumidoras betinenses que era possível recebê-las em ambientes fechados, semelhantes a escritórios, com mais privacidade e um atendimento diferenciado.

Antes disso, ela já empreendia ao promover eventos no município com uma espécie de loja itinerante, projeto por meio do qual começou a fidelizar sua clientela. “Lembro que Betim era muito carente desse tipo de ação e também de lojas com o perfil da Twiddy. Havia algumas, mas eram poucas as opções. Então, eu vinha e ficava por três dias, e era um sucesso danado”, conta.

Lorena não sabia, mas já nessa época dava início a um percurso de prosperidade na vida profissional. A parceria com a amiga durou pouco tempo, e a designer de moda passou a procurar outro local para instalar uma nova loja de rua, como a do bairro Lourdes, em BH, até que se apaixonou pelo ponto onde está atualmente, na rua Jaime Caldeira. “Busquei um ambiente diferente, fora do contexto a que todos estavam

acostumados. Aí viemos para cá, onde estamos há cinco anos”, relata Lorena, que se qualifica como uma pessoa positiva: “Não tenho medo do novo. Na verdade, gosto de trabalhar com ele, estou sempre em busca dele”.

E o nome Twiddy? A empresária explica: é uma menção ao tecido chamado ‘tweed’ e uma homenagem à modelo, atriz e cantora inglesa Twiggy, que, além de ter sido ícone da moda mundial nos anos 60, exerceu um papel relevante de mulher à frente do tempo e foi uma grande personalidade cultural. “Então, a nossa Twiddy é uma mistura da sonoridade do tecido com a grafia do nome da supermodel, que é uma verdadeira inspiração para mim”, encerra Lorena. ■

SERVIÇO

TWIDDY

Endereço: rua Inspetor Jaime Caldeira, 276, Brasileira, Betim (MG)

Telefone: (31) 3596-0258

Celular e WhatsApp: (31) 99772.6732

Instagram: @twiddyloja ou @lorenaemalta

Para o alto

Sócia-proprietária do restaurante Topo do Mundo, na região metropolitana de BH, Ludmila Tamietti vive os desafios e as delícias de ser uma mulher à frente de um empreendimento bem-sucedido

Iêva Tatiana

LUDMILA RETTORE TAMIETTI, de 40 anos, está há aproximadamente 15 no comando do restaurante Topo do Mundo, um dos mais conhecidos da região metropolitana de Belo Horizonte, ao lado do marido, Rogério Tamietti. O negócio da família foi a primeira experiência dela como empreendedora – formada em direito, ela antes trabalhou em escritórios de advocacia e no Tribunal de Justiça de Minas Gerais –, e, hoje, é o que gosta de praticar.

“Acabei assumindo a programação de eventos, o contato com o público. Comecei selecionando, junto ao chef, os pratos da casa, o que tinha mais a ver com o nosso estilo, formatando o negócio para que ele se tornasse mais voltado ao turismo. Aí, o público foi descobrindo o restaurante lá na serra”, recorda-se a empresária, fazendo referência à serra da Moeda, em Brumadinho, onde o estabelecimento funcionou por mais de uma década até ser transferido para a torre Alta Vila, em Nova Lima.

Desde que assumiu essa função, Ludmila nunca mais pensou em sair do



ramo e passou a apostar na diversidade de atrações, indo além da gastronomia. Ela afirma que, como amante de vinhos, por exemplo, procura sempre levar para o restaurante um pouco do conhecimento e das experiências relacionadas à bebida que adquire nas viagens que faz.

Aliando as preferências pessoais às profissionais, com o passar do tempo, ela teve tanta afinidade com o empreendimento que sentiu dificuldade para dissociar o trabalho da maternidade. A filha, hoje com 12 anos, já acompanhava a mãe ao Topo do Mundo com apenas 15 dias de

e *avante*

Michele Mendes



“Você tem que fazer o que gosta, acreditar que vai dar certo e tocar para frente.”

Ludmila Tamietti



tido problemas por ser uma mulher na liderança do negócio, esse desafio é notável no dia a dia de algumas funcionárias. O restaurante tem mulheres na gerência e também já teve chefs que enfrentaram a resistência de alguns colegas em acatar o que elas determinavam.

“Internamente, percebo que aqueles comandos que seriam facilmente aceitos se fossem dados por um homem não o são quando uma mulher os profere. Essa relação já mudou bastante, mas isso ainda acontece”, detalha.

Em outros aspectos, entretanto, a empresária acredita que o gênero seja um aliado: “Existem questionamentos em alguns ramos de atuação, mas, nessa área, que exige grande contato com o público, ser mulher talvez seja um ponto favorável, porque temos mais facilidade de comunicação”.

Todavia, os ingredientes indispensáveis para a receita dar certo, de acordo com Ludmila, são o profissionalismo e a compreensão de que somos todos humanos, portanto, dignos de respeito. Para ela, empreender já é uma peleja por si só.

“É difícil, sim, lidar com a cultura machista brasileira. Sempre ouvimos coisas do tipo ‘falou isso porque é mulher’, ‘não vou responder porque é mulher’, mas tem coisas que são femininas mesmo, independentemente de serem feitas por uma mulher ou não. Não quero deixar de ser quem sou, mesmo que isso interfira negativamente no meu trabalho”, finaliza. ■

vida. “Muita gente que empreende acaba fazendo isso, porque você não pode se dar o luxo de ter um tempo exclusivo para os filhos. Mas, de certa forma, foi bom, porque ela cresceu rodeada de muita gente e aprendeu a respeitar as pessoas. Entende hoje que é privilegiada por ter essa oportu-

nidade e por poder lidar com situações diferentes de vida”, diz.

RELAÇÕES AGRIDOCES

Relacionar-se com as diferenças também faz parte da rotina da própria Ludmila. Segundo ela, embora nunca tenha

SERVIÇO

RESTAURANTE TOPO DO MUNDO

Endereço: rua Senador Milton Campos, 145, Torre Alta Vila, Vila da Serra, Nova Lima

Telefone: (31) 3575-5545

Instagram: @restaurantetopodomundo

Facebook: @topodomundomg

Saúde, beleza e bem-estar no alvo dela



“Eu me encontrei na dermatologia porque gosto de auxiliar o ser humano na autoestima.”

Adriana Lemos

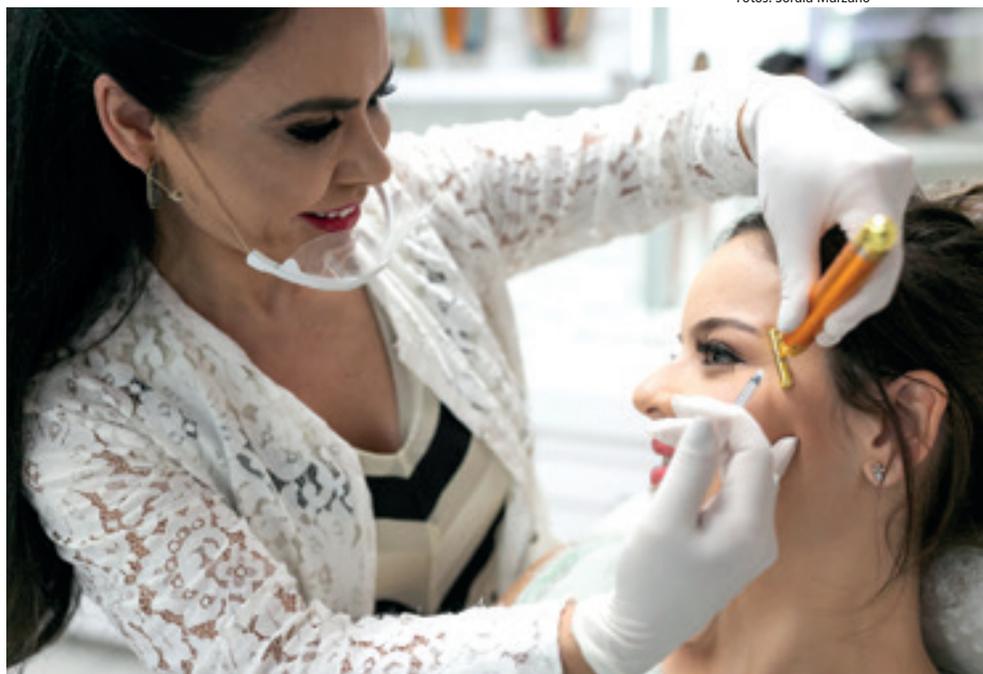
A médica Adriana Lemos empreendeu uma marca de sucesso, a Clínica Yaga, há dez anos e, desde então, está à frente dos núcleos de dermatologia estética e tricologia do espaço, fazendo o que mais a motiva: melhorar a autoestima das pessoas

Sara Lira

COM O SORRISO SERENO, uma educação ímpar e muita atenção. É assim que a dermatologista Adriana Lemos recebe todos que entram no seu consultório. A médica é proprietária da Clínica Yaga, um dos mais tradicionais espaços de estética do país. A unidade comemorou uma década de fundação em janeiro deste ano. Casada, mãe de duas filhas e mulher de negócios, Adriana concilia todas as tarefas de forma bem organizada, como cada papel exige.

Logo depois que se formou em medicina, ela atuou no segmento de diagnóstico por imagem. Mas o que chamou mesmo a atenção da médica e a fez mudar de rota foi a dermatologia. Com objetivo traçado, Adriana então iniciou uma especialização em dermatologia e medicina estética. Após a conclusão do curso, optou por investir em estética e tricologia, ciência que cuida dos fios capilares e do couro cabeludo.

Adriana conta que, diariamente, recebe pacientes com relatos de que fizeram as pazes consigo após terem passado por determinados procedimentos. Para a médica, constatar a transformação da autoestima das pessoas é muito gratificante. Mais do que isso, é a corroboração de que ela fez a escolha certa anos atrás. “Eu me encontrei na dermatologia porque gosto de auxiliar o ser humano na autoestima”, pontua.



A dermatologista Adriana Lemos é especialista em medicina estética, com foco na estética e na tricologia, ciência que cuida dos fios capilares e do couro cabeludo

O desejo de contribuir para a autoaceitação dos pacientes e sua felicidade interna a impulsionou a abrir a Yaga, em 2010. O nome significa “trabalho” e tem origem no idioma hebraico. A denominação foi retirada da Bíblia sagrada, de um contexto em que Deus prometia ao povo um trabalho edificante que daria retorno. “É exatamente o que fazemos aqui”, diz.

A clínica fica no centro de Betim e ocupa uma área de 300 metros quadrados. O espaço abrange 12 salas de atendimento e consultórios, além do setor administrativo e de uma ampla recepção.

MULTIDISCIPLINAR

A Yaga começou oferecendo apenas serviços de dermatologia estética. Mas a demanda de pacientes por um atendimento completo impulsionou a ampliação da clínica. Atualmente, o local trabalha em três pilares: saúde, beleza e bem-estar. São diversas especialidades, divididas em quatro núcleos de tratamento. O primeiro é o da dermatologia, que engloba as áreas de estética, clínica, cirúrgica e pediátrica. Outro núcleo é o da tricologia e da terapia capilar, com tratamentos inovadores para fios capilares e couro cabeludo. O terceiro

é o da estética integrada, que se encarrega dos tratamentos corporais, entre outros, e o quarto é o da nutrologia e do emagrecimento, ao qual está integrado o serviço de nutrição clínica e funcional esportiva.

E, para oferecer tantos serviços com qualidade, a Clínica Yaga possui um corpo de profissionais que se atualiza constantemente. Com Adriana não é diferente. “Estou sempre estudando, o que é essencial na minha área, afinal as novidades aparecem de um dia para o outro. Além disso, nos vários congressos nacionais e internacionais dos quais participo, troco experiências com outros profissionais da área, o que é de fundamental importância”, salienta. ■

SERVIÇO

CLÍNICA YAGA

Avenida Juscelino Kubitschek, 474, Centro, Betim (MG)

Telefones: (31) 4042-9419 / (31) 98524-2086 (WhatsApp)

Site: www.yaga.com.br

Redes sociais:

facebook.com/ClinicaYaga
Instagram: @clinicayaga
youtube.com/clinicayaga

Foco na saúde

Dividida entre plantões na capital e atendimentos no consultório em Betim, a médica Ana Maria Reimer decidiu dar um basta na rotina enlouquecida e reencontrar equilíbrio para cuidar dos pacientes, da família e de sua própria saúde

Sara Lira

A ALIMENTAÇÃO SAUDÁVEL É uma das principais bandeiras levantadas pela médica clínica geral Ana Maria Reimer, de 35 anos. Pelo perfil no Instagram, ela costuma dar várias dicas para quem quer se alimentar bem e sem sofrimento. E a história dela mostra que o caminho não foi fácil. Apesar disso, a médica ressalta que é possível cuidar da saúde sem sofrimento.

Natural do distrito de São Francisco do Jacatã, em Itanhomi, na região do Vale do Rio Doce, Ana Maria Reimer saiu de casa cedo, aos 14 anos, com a bênção dos pais, para estudar em Governador Valadares, na mesma região. De lá foi parar em Pe-

trópolis, no Rio de Janeiro, onde se formou em medicina, há 11 anos.

Com o diploma em mãos, a médica voltou para as terras mineiras, dava plantões em Belo Horizonte, onde morava, e em cidades próximas, como Santa Luzia, Betim e Divinópolis. Mas foi por aqui que ela acabou se fixando com o marido para facilitar a logística de ida e vinda ao trabalho. Também foi em Betim que Ana abriu seu próprio consultório, há sete anos. “Mudar de cidade foi o que propiciou ter minha família. Eu gastava três horas no trânsito (entre ida e vinda) quando morava em BH”, lembra.

“Sempre digo para meus pacientes: pisem muito no sacolão para entrarem pouco na farmácia.”

Ana Maria Reimer





Realizada profissionalmente, Ana Maria Reimer agora quer curtir a família com a chegada de Júlia, que veio ao mundo no dia 15 de março

Após o nascimento do filho mais velho, Lucas, de 3 anos, ela continuou mantendo as duas atividades, mas, no início de 2019, optou apenas pelo próprio consultório. “Além de acompanhar mais de perto meus pacientes, gosto de ter momentos com minha família, de fazer as refeições junto com meus filhos, e os plantões me limitavam. O consultório me permite ter um horário mais flexível”, diz Ana.

REVIRAVOLTA

E foi clinicando que Ana Maria Reimer percebeu, em 2017, que precisava cuidar de si própria e de mudar os hábitos alimentares. Ao constatar que estava 18 kg acima do peso e que seus exames de sangue estavam alterados, Ana passou por uma reeducação alimentar. De início, aderiu à dieta *low*

carb, baixa em carboidratos, e começou a praticar *crossfit*.

Comendo bem, mas sem neura, com apenas quatro meses Ana viu 10 kg irem embora e os exames se regularizarem. Motivo de festa para quem brigava com a balança desde os 12 anos. Aí, a médica, como gosta de cozinhar, teve que se reinventar nas receitas. “Acabei aprendendo que comer bem é acessível a todos e pode ser gostoso. É isso que passo para os meus pacientes. Sempre digo: pisem muito no sacolão para entrarem pouco na farmácia”, salienta.

Claro que a rotina exige muita disciplina. O dia dela começa cedo, às 5h, e, às 8h, Ana já está no consultório, depois de ter ido à academia e tomado café com a família. “Você tem que focar o que quer”, destaca a médica.

Dar conta de tudo – trabalho, casa,

maternidade – e ainda praticar alguma atividade física são, sem dúvida, um grande desafio para Ana, sobretudo agora, com a recém-chegada caçula, Júlia, que nasceu no dia 15 de março.

Mas, segundo a mais nova mamãe do pedaço, receber retornos positivos do trabalho feito no consultório e também do conteúdo que diariamente faz questão de postar no Instagram compensa todo o esforço. “Eu inspiro pessoas, e isso me enche de alegria”, conclui. ■

SERVIÇO

CONSULTÓRIO DE ANA MARIA REIMER

Edifício Said Mansur

Endereço: Rua Felipe dos Santos, 674, sala 607, Centro, Betim

Telefones: (31) 3594-5757 / 98619-0607

Instagram: @draanamariareimer

Andréa Nonaka e Alessandra Nonaka
KOI & CIA.

Talento em dose dupla

Andréa e Alessandra Nonaka, que, além de irmãs gêmeas, são sócias, fizeram do costume de preparar sushis em festas familiares um negócio – o Koi & Cia., em Contagem



Nascidas em uma família que fez história na panificação, as gêmeas Andréa e Alessandra Nonaka descobriram a própria receita de sucesso com os sushis e tornaram-se sócias no restaurante Koi & Cia.

Daniele Marzano e Lêva Tatiana

FAZER SUSHIS EM EVENTOS e em festas particulares e familiares era um costume – e também um *bobby* – para as gêmeas Andréa Akemi Nonaka e Alessandra Chiemi Nonaka, de 49 anos, até que o talento da dupla foi transformado em um negócio familiar, o Koi & Cia., instalado em Contagem, na região metropolitana de Belo Horizonte.

Mas nem sempre a história delas esteve atrelada à gastronomia nipônica. As duas empreendedoras belo-horizontinas foram criadas em uma família com tradição no ramo panificador. Aos 14 anos, porém, depois da morte do pai, elas se mudaram com a mãe para o Japão, onde se tornaram *dekasségui* (termo empregado para se referir à pessoa que deixa a terra natal para trabalhar em outro país). Entre idas e vindas ao Brasil, as duas se formaram na área de prótese odontológica e atuaram nesse ramo durante sete anos aqui, no país.

Acompanhando as voltas que o mundo dá, ao retornar ao Brasil pela última vez, Andréa ingressou novamente no segmento de alimentação e abriu um restaurante de comida japonesa, há dez anos. Divorciada e sem filhos, ela decidiu reunir a família de novo e trazer Alessandra com o marido e a filha (hoje com 12 anos) de volta para a Grande BH – na época, eles estavam morando em Mogi das Cruzes (SP). Há sete anos, então, as gêmeas e o cunhado de Andréa formaram uma sociedade para gerir o empreendimento.

“Hoje, o Koi & Cia. se situa em uma das



“Dedicação e persistência são duas chaves que abrem as portas do sucesso.”

Andréa e Alessandra Nonaka

casas mais charmosas de Contagem, que oferece tanto a comida japonesa quanto a brasileira”, afirmam as irmãs, referindo-se ao espaço onde funciona o restaurante.

Para este ano, os três sócios planejam incrementar a gestão, desenvolver ações para crescer, ocupar cada vez mais espaço, e, como não poderia faltar em nenhuma receita bem-sucedida, buscar mais inspiração.

PITADA DIÁRIA DE CORAGEM

Estar à frente de um negócio requer muita força e determinação – características que as irmãs atribuem à mãe e que, ao que tudo indica, foram herdadas. Além de todos os desafios inerentes ao ofício, elas já precisaram (e continuam precisando, vez ou outra) enfrentar o dissabor do machismo.

“Acreditamos que o preconceito sempre existiu e sempre existirá por todos os

motivos, mas tentamos lidar com ele e superá-lo por meio de nossas experiências e qualidades profissionais”, ressaltam.

Andréa acrescenta um tempero extra a essa fórmula. “Digo sempre que quem está na chuva é para se molhar, pois, para ser uma profissional em um mundo moderno, globalizado, onde a concorrência é grande, e conseguir seu lugar ao sol, a mulher precisa ter uma meta muito bem-estabelecida, ser forte, persistente e resiliente e saber quais valores realmente importam e a impulsionam”, conclui a empresária. ■

SERVIÇO

KOI & CIA.

Endereço: Rua Joaquim Rocha, 20, Centro, Contagem

Telefone: (31) 3390-0370

Instagram: @koirestaurantejapones

Facebook: @koirestaurantejapones

Sempre em movimento

Atenta às constantes mudanças nas formas de conexões, Bruna Marzano criou uma plataforma de intercâmbio esportivo 100% online e já colhe os frutos do espírito empreendedor

Bruna Marzano criou a Six Intercâmbio, negócio online que prospecta bolsas 100% integrais para jovens atletas de vôlei atuarem no exterior

Sara Lira e Iêva Tatiana

EM UM TEMPO EM QUE o home office se tornou uma forma de trabalho natural e até mesmo necessária, a relações-públicas Bruna Marzano, de 29 anos, acertou em cheio ao criar um negócio totalmente online e praticamente sem custo, a Six Intercâmbio Esportivo. Basicamente, a empresa, criada há três anos por ela, com o apoio do marido, que é atleta de voleibol, assessora alunos dessa modalidade no intercâmbio via bolsa de estudos e esportes. “Comecei com R\$ 0 de investimento e apenas explorando o Instagram. Hoje, a Six auxilia ao menos 30 pessoas na preparação para esse processo, e mais de dez já estão fazendo o intercâmbio esportivo”, conta Bruna.

Para quem se interessou, a empresa atende atletas de até 23 anos que praticam voleibol em nível competitivo. “O objetivo é encontrar bolsas de estudos até 100% integrais, para que eles possam estudar e jogar em alto nível em universidades dos EUA ou do Canadá, além de prestar assessoria em todo o processo do intercâmbio esportivo”, detalha a jovem empreendedora, que é natural de Contagem, na região metropolitana de BH, e chegou há pouco tempo da República Tcheca, onde morou por seis meses, – Bruna revela que, no período em que viveu fora, apesar de ter passado por algumas dificuldades, o negócio dela só prosperou, uma mostra das diversas facilidades que mercado online pode oferecer.



“Tenha pulso firme para empreender e trabalhe incansavelmente. Quanto mais consistência seu negócio tiver hoje, melhor ele estará amanhã. Ser capaz de recriar formas de conexões, de trabalho e de relações também é fundamental.”

Bruna Marzano

E as dificuldades? Elas existiram, admite a relações-públicas. “No início, era tudo muito informal. Somente à medida que o negócio foi crescendo, é que pude regularizar a empresa, obtendo os suportes jurídico e contábil, por exemplo – atualmente, a Six possui CNPJ e, inclusive, parceiros formais, que ajudam os atletas na preparação”. “Hoje, sim, é uma verdadeira empresa”, arremata. Inclusive, segundo ela, alguns estudantes que já fizeram o intercâmbio pela Six atuam como coach ou treinadores em universidades americanas e a auxiliam com a experiência que conseguiram adquirir. Além disso, há que se considerar a carga emocional que o trabalho impõe. “Lido com os sonhos de adolescentes e com a preocupação da família ao investir em um intercâmbio esportivo para os filhos. Como mãe, absorvo e compartilho esse tipo de apreensão. Por isso, atuo com muita responsabilidade e ofereço todas as orientações possíveis aos envolvidos”, salienta.

INICIATIVA

Muito antes de se enveredar pelo mundo digital, Bruna Marzano já se arriscava no empreendedorismo presencial: “Tive uma empresa de cerimonial e decoração de festas junto com uma amiga durante quase dois anos, mas precisei abrir mão desse projeto por questões pessoais”. A empresária também atuou no departamento de marketing de duas grandes empresas mineiras. “Por um tem-

po, consegui conciliar a atividade online com meu trabalho presencial, sobretudo para obter mais experiência em minha área de formação, mas, depois, devido à alta demanda por festas, precisei interromper”, explica ela, que, concomitantemente a isso, estudava com afinco o mercado que estava prestes a adentrar.

Não foi só essa dedicação ao novo negócio que a jovem empresária usou para se jogar no universo online. “Determinação e coragem são fundamentais para empreender, independentemente da plataforma. Sou muito aberta para novos desafios, para chegar e fazer, seja do jeito que for. É importante, é claro, planejar e avaliar todas as possibilidades e todos os riscos, mas não deixo de fazer algo por medo”, ensina Bruna, que faz questão de ressaltar a importância da parceria do marido: “Ele é muito companheiro. Topa qualquer negócio. Então, se um tem uma ideia, os dois pensam juntos, planejam e já partem para a execução”.

Apesar do crescimento da empresa em apenas três anos de existência, a proprietária da Six Intercâmbio reconhece que, como o mercado está em constante movimento, é saudável que nenhuma empresa pare de “estagnar”. “Eu, que comecei com R\$ 0 de investimento e apenas uma rede social, não podia imaginar a dimensão que isso tomaria nem tampouco a quantidade de clientes que teria hoje, mas há muitos ajustes a serem feitos, afinal é preciso evoluir para sempre atender as expectativas dos clientes”, salienta a empresária.

Além de estar à frente da Six, Bruna Marzano presta consultoria em marketing digital e como social media para empreendedores que estão se iniciando no meio digital. Ela também é autora do blog Howis e mãe da Eduarda, de apenas 1 ano e meio. O dia da jovem empreendedora parece ter 72 horas para tanta atividade. “Tudo é uma questão de equilíbrio. O importante é saber dosar cada responsabilidade para ter tempo para fazer tudo bem feito”, diz ela, que encerra revelando muitos planos para o futuro, entre eles escrever um livro, investir em fotografia e criar uma agência de comunicação. “Quem sabe no ano que vem eu não esteja por aqui novamente falando sobre outra empresa?”, brinca. ■

Garra feminina atravessa gerações

Especialista em marketing digital, Luciana Trindade, e a mãe, Marlene Rezende Trindade, aprenderam desde cedo que mulheres podem e devem buscar independência financeira

Fotos: Arquivo Pessoal



Luciana tem uma agência com uma cartela de clientes de vários segmentos, e Marlene, a mãe, mesmo aposentada, administra imobiliária e salão de festas; escritórios delas ficam no mesmo prédio

Sara Lira

SE MULHER TRABALHAR FORA ou ter o próprio negócio ainda é um tabu para muitos, na família da especialista em marketing digital Luciana Trindade, de 35 anos, esse assunto foi um ensinamento obtido desde cedo. Única filha entre dois irmãos, ela aprendeu a lição da mãe de que mulheres devem buscar independência financeira. “Minha vó teve 12 filhos, e sete são mulheres. Ela falava para todas estudarem e trabalharem, para nunca dependerem de homem. Minha mãe me passou isso”, conta.

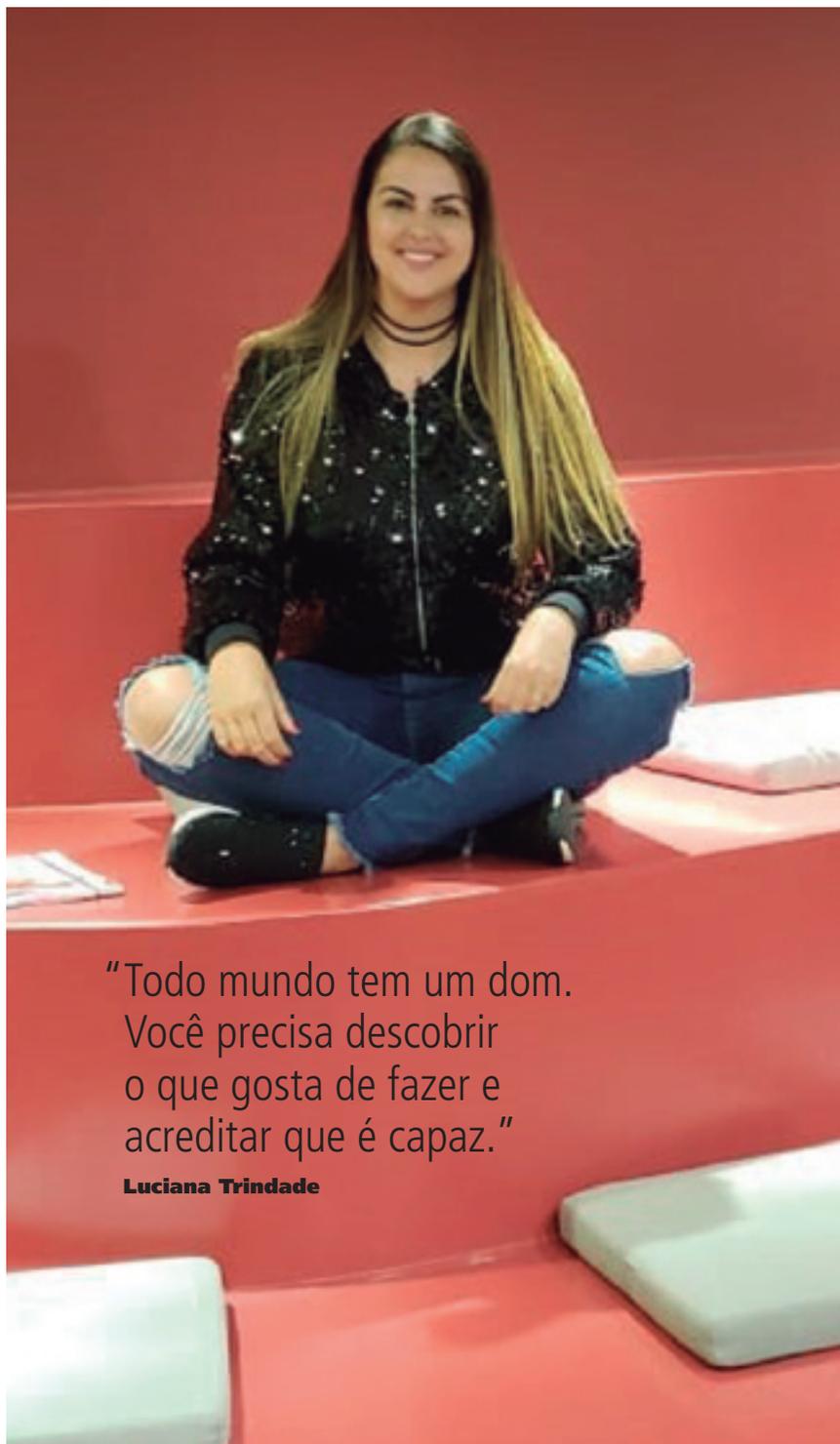
A trajetória de Luciana começou em 2006, quando se formou em administração com ênfase em marketing. No ano seguinte, fez pós-graduação na área e, em 2008, começou a atuar como gerente de marketing em uma empresa.

Na mesma época, iniciou um curso na Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), em São Paulo, e foi quando sua visão começou a se ampliar, diz ela. Foi o *start* para que Luciana saísse do emprego e iniciasse o próprio negócio, a agência Primore, em 2009.

“Querida implantar muita coisa no meu antigo emprego e comecei a ser podada, engessada. Quando abri minha agência, fui uma das primeiras a vender gestão de redes sociais em Betim”, lembra. Na época, o marido era sócio, mas, depois, ele abriu outra empresa, embora continue a apoiando nos projetos.

Atualmente, a agência de Luciana possui uma cartela de clientes de vários segmentos. A mãe, Marlene Rezende Trindade, mesmo aposentada, administra uma imobiliária e um salão de festas. Os escritórios das duas ficam no mesmo prédio. “Eu me sinto muito bem porque trabalho até hoje. Penso que, quando temos o autossustento, isso nos ajuda bastante”, relata Marlene. “Hoje, sou totalmente independente porque ela (mãe) plantou isso em mim”, complementa a filha.

Para a proprietária da Primore, uma das formas de incentivar o empreendedorismo feminino é comprando e contratando serviço de outras mulheres. Ela ainda dá um conselho para aquelas que estão na dúvida se arriscam ou não: “Todo mundo tem um dom. Você precisa descobrir o que gosta de fazer e acreditar que é capaz”. ■



“Todo mundo tem um dom. Você precisa descobrir o que gosta de fazer e acreditar que é capaz.”

Luciana Trindade

SERVIÇO

AGÊNCIA PRIMORE

Alameda Turíbia de Jesus, 85, Centro, Betim (MG)

www.agenciaprimore.com.br

(31) 3032-8685

Instagram e Facebook: @agenciaprimore

ALAMEDA EVENTOS

Alameda Turíbia de Jesus, 87, Centro, Betim (MG)

www.alamedaeventos.com.br

(31) 3162-2610 / 97532-8913 (WhatsApp)

Instagram e Facebook: @alamedaeventos

“*Eu me sinto privilegiada*”

Como boa entendedora da alma humana, a relações-públicas Maria Carmen Renault se renomou na área da comunicação após passar pelas mais importantes agências de publicidade e propaganda da capital mineira até criar sua própria empresa

Daniele Marzano

SE ELA NÃO FOSSE UMA PROFISSIONAL consagrada na área da publicidade e propaganda, certamente se daria bem no ramo da psicologia. É que a relações-públicas e especialista em marketing e em história da arte Maria Carmen Renault, de 55 anos, tem um verdadeiro fascínio pela “alma alheia”. E esse atributo a comunicóloga bem soube usar para lidar com as pessoas e em entender o outro lado, tanto na vida pessoal quanto na profissional, o que contribuiu para que tivesse seu próprio negócio. “Adquirir uma visão ampla de tudo e de todos faz diferença”. Mas, é claro, “ter vontade de tudo dar certo, gostar do que se faz, não ficar em cima do erro e dar a volta por cima

Fotos: Arquivo Pessoal



Sócio-proprietária da Oficina 161, Maria Carmen Renault é hoje um dos ícones do mercado da comunicação mineira

para achar o acerto” são atitudes positivas que também levaram a mineira para o sucesso profissional. E Maria Carmen completa: “É preciso se preparar sempre, pois conhecimento nunca é demais, não ocupa lugar”.

Natural de Belo Horizonte, a empresária e, digamos, doutora em pessoas é, atualmente, sócia-proprietária da agência Oficina 16, situada no bairro Santa Lúcia, na região Centro-Sul da capital. A empresa, conforme ela explica, tem um formato diferente do das agências tradicionais: “Chamamos de ‘plataforma criativa’, que engloba comunicação, arte e moda”. A Oficina 161 trabalha sob medida, ou seja, para cada cliente é formada uma equipe de acordo com o perfil dele e a demanda exigida, e as três sócias – cada uma na sua área (atendimento, planejamento, criação e mídia) – dirigem pessoalmente as ações.

Antes dessa agência, Maria Carmen foi sócia de outra, a Populus Comunicação, período do qual ela se recorda com muito orgulho e carinho. “Na Populus, juntamente com meus sócios, Sérgio Torres e Zé Luís da Silva, fiz a ‘agência dos sonhos’. Um clima muito bom, com uma equipe de primeiríssima e clientes parceiros”, relembra.

Mas o primeiro empreendimento de Maria Carmen não é dessa época, é de muito antes, do tempo em que era funcionária. Sim, isso mesmo! É como ela salienta: “Mesmo sendo funcionário, o ‘espírito’ tem que ser de empreendedor. Isso quer dizer que é preciso tratar a empresa em que você trabalha como se fosse sua, com responsabilidade, dedicação, foco e amor pelo que faz”. E foi assim que ela começou, na Setembro Comunicação, e fez seu caminho profissional, passando pela DNA Propaganda, pela RC Comunicação e também pelo instituto de pesquisa Vox Populis.

E, mesmo dona de um currículo pomposo e esbanjando conhecimento, a empresária quer voltar à universidade, para fazer outra graduação. Lembram-se do início da matéria, em que ela revela adorar gente? Pois então, Maria Carmen quer cursar psicologia. “Como disse, adoro gente e suas complexidades”, justifica.



“Acredito que nada nesta vida é por acaso. Estamos cheios de desafios (olha o momento que vivemos, o novo coronavírus!).
Precisamos nos rever sempre.”

Maria Carmen Renault

Doce na fala e sutil no gesto, a comunicóloga arremata o bate-papo com a reportagem agradecendo. “Eu me sinto muito realizada e grata pelas histórias vividas e pelos desafios enfrentados”, conclui dando ainda uma dica supervaliosa para quem quer adentrar o mundo do empreendedorismo: “É preciso ter flexibilidade. Adaptar-se aos momentos, estar sempre em mutação.

E, claro, de uma forma positiva. É como já dizia Guimarães Rosa: ‘O que a vida quer da gente é coragem’.” ■

SERVIÇO

OFICINA 161 COMUNICAÇÃO

Endereço: rua Plutão 161, sala 303, Santa Lúcia, Belo Horizonte

Instagram: @oficina161

Naturalmente desafiador

Proprietária de uma loja de alimentos saudáveis, a Mercado Verde, Tayla Assis faz um balanço de sua trajetória profissional à frente do próprio negócio, desde quando idealizou o projeto, com as dificuldades inerentes ao momento, até hoje, com o estabelecimento em pleno vigor

Iêva Tatiana

O ATUAL SUCESSO da loja de alimentos naturais Mercado Verde, no bairro Ingá Alto, em Betim, pouco lembra os perrengues que a proprietária e idealizadora do empreendimento, Tayla Assis, de 29 anos, enfrentou no início, em 2015. Mulher, jovem e persistente, ela contrariou as expectativas mais pessimistas e mostrou que tem tino para o negócio.

Desde pequena, Tayla já se mostrava uma grande batalhadora. Ela começou a trabalhar aos 13 anos, vendendo brincos. Aos 14, conseguiu um emprego em uma loja de roupas como menor aprendiz para custear a tarifa do ônibus que precisava pegar pra ir para a escola – ela morava em um bairro periférico de Belo Horizonte e estudava na região central da cidade.

“Muitas vezes, de dentro do ônibus, eu olhava para uma mulher dirigindo um carro e pensava: ‘Será que um dia eu vou estar ali?’. Eu não sabia nem como pagar meu lanche, porque não sobrava dinheiro, muito menos comprar um carro. Hoje em dia, é engraçado: quando estou parada no sinal, olho para dentro dos ônibus e fico lembrando minha história”, relata a empresária.

A motivação foi o que trouxe Tayla à fase atual da carreira dela. Depois de trabalhar em quatro empresas – ela conta que também já panfletou

nas ruas e distribuiu brindes para ter a própria renda –, teve vontade de abrir um negócio e, então, decidiu sair do emprego e se arriscar.

ERROS E ACERTOS

A ideia inicial era apostar em alguma coisa relacionada a marketing, área que ela dominava e na qual já tinha experiência. O momento, contudo, não era oportuno, porque o país atravessava uma crise econômica, e as empresas estavam enxugando os investimentos nesse setor. O plano B era abrir uma lanchonete especializada em pães de queijo recheados, mas a proposta não vingou por causa de problemas com o aluguel do imóvel.

“Fiquei extremamente frustrada e passei mais um tempo sem saber o que fazer. Fui pensando, pesquisando, rodando a cidade em busca de ideias. Até que um dia, tive um *insight* e percebi que Betim era carente de lojas de alimentos saudáveis, um segmento que estava em ascensão. Meus olhos até brilharam nessa hora”, confessa Tayla, que segue uma dieta balanceada desde os 19 anos com muito gosto.

A partir de então, tudo começou a se encaixar, e ela encontrou um imóvel maior e com um custo menor para alugar. Os próximos passos mostraram o quão desafiador seria (e ainda é!) empreender. A empresária precisou correr atrás de fornecedores, fez pesquisas de mercado, pechinhou bastante e

Tayla Assis não só empreendeu, como inovou ao inaugurar em Betim, há quatro anos, a Mercado Verde, primeira loja da cidade com produtos saudáveis e com uma cozinha que permite ao cliente alimentar-se no local



Arquivo Pessoal

"Não é fácil montar o próprio negócio. A estrada é interminável, e a realização é superar os desafios do dia a dia. E não se esqueça do ingrediente principal: o amor. Você precisa fazer o que ama."

Tayla Assis

se desdobrou para fazer tudo caber em um orçamento limitado.

Depois de superar um sem-fim de dificuldades, ela conseguiu, finalmente, inaugurar a Mercado Verde do jeito que queria: vendendo produtos saudáveis e com uma cozinha que permite ao cliente alimentar-se no local. Os primeiros números positivos, no entanto, só começaram a aparecer dois anos depois, período em que o negócio foi "subindo devagarzinho".

"É tudo muito complicado até você conseguir firmar seu ponto e colocar o negócio na cabeça das pessoas. Em Betim, não havia nada parecido, e tinha gente que me perguntava se a loja era um sacolão. Outros queriam saber se ela pertencia à minha família, porque eu era muito novinha. Sofri preconceito dos mais velhos e de homens. Acho curiosa a dificuldade que as pessoas têm de aceitar que não tenho 'costas-quentes'. Mas não fico chateada com isso. Meu objetivo é ajudá-las a serem mais saudáveis", sublinha.

A força feminina do empreendimento não apenas venceu a resistência como se multiplicou. Atualmente, a Mercado Verde emprega oito mulheres (eram duas há quatro anos e meio) e se prepara para uma expansão. "Aos 24 anos, eu tinha a ilusão de que empreender significava não trabalhar para ninguém. Hoje eu sei que isso não existe: trabalho para os meus clientes e para os meus funcionários", afirma Tayla. ■

SERVIÇO

MERCADO VERDE

Avenida Edmeia Mattos Lazzarotti, 2.610 – Ingá Alto | Betim
(31) 3532-7547

Instagram: @mercadoverde_naturais

Facebook: @mercadoverdenaturais

No tom das mulheres

Tônia e Ana Paula Lemos Murta, mãe e filha, regem a Timbre Loja de Música, em Befim; para elas, empreender é coisa de família – e de mulher –, sim, senhor!

Iêva Tatiana

ESQUEÇA AQUELA IDEIA de que negócio não se mistura com prazer, porque essa dupla é afinada nessa combinação. A empresária Tônia Lemos Murta, de 58 anos, e a filha, a gerente comercial e cantora de rock Ana Paula Lemos Murta, de 32, estão na regência da Timbre Loja de Música, no bairro Brasília, em Betim, desde o fim de 2015, quando o empreendimento foi inaugurado. A meta era unir a vontade de Tônia de comercializar instrumentos com o conhecimento da filha no que se refere a acessórios, áudio profissional e serviços personalizados de lutheria (ajustes e manutenção).

“Cantar, gostar de trabalhar com vendas e ter paixão por informações técnicas sobre instrumentos musicais foram a porta de entrada para toda a história que me levou à gerência da loja”, lembra Ana.

Para entender melhor essa sinfonia, vamos voltar algumas notas. O empreendedorismo está no sangue dos Lemos há anos e se mistura à própria história da família. Tudo começou com os pais de Tônia, Maria Moreira Lemos e Antônio Lemos Filho, profissionais de alfaiataria e costura personalizada que abriram



Tônia e Ana Rock, mãe e filha, comandam o próprio negócio desde 2015 e afirmam que o empreendedorismo se mistura à história musical da família

“Acho que as mulheres são as grandes promotoras da paz e da empatia pelo próximo na sociedade. Somos mães, somos contra a guerra e a violência que colocam nossos filhos à mercê da insegurança.”

Ana Rock





uma loja de tecidos e cortinas no município em 1975. Embaladas pela atividade dos precursores, Tônia e Ana Paula sempre encararam o ato de empreender como algo natural. No caso de Ana, a herança teve ainda um requinte sonoro.

“Minha relação com a música vem de muito cedo, por causa do meu avô, que gostava de tocar violão nas festas da família, e, principalmente, do meu pai, Argeu

Murta, que sempre ouviu em casa e me apresentou as melhores bandas de rock das décadas de 70 e 80”, conta.

Profissionalmente conhecida como Ana Rock, a cantora recorda-se de toda a influência positiva que os familiares exerceram sobre a formação dela. Aos 7 anos, ela tinha em casa um piano de armário que pertencia aos avós paternos e foi uma grande inspiração para a cantora. Além disso, a

mãe costumava ouvir as canções do Clube da Esquina e a obra completa de Milton Nascimento, elementos essenciais para o envolvimento de Ana com a música.

“Comecei cantando nas festas de família, com meu avô Antônio e com meu tio Maurício Bueno Fontes, que sempre me ensinava as músicas do Elvis Presley. Ele também me incentivava a cantar e me ensinou a tocar algumas melodias de *blues* no violão e no contrabaixo”, relembra.

GRAVES E AGUDOS

Mas, enquanto na música as relações se arranjam em uma harmonia democrática, nos negócios ainda há um predomínio de homens nesse mercado, embora o cenário esteja mudando nos últimos anos, de acordo com a gerente comercial. Ela conta que, felizmente, não enfrenta preconceito no trabalho, porém, como mulher e cidadã, sabe que ainda há muitos desafios que precisam ser vencidos. “Acho que as mulheres são as grandes promotoras da paz e da empatia pelo próximo na sociedade. Somos mães, somos contra a guerra e a violência que colocam nossos filhos à mercê da insegurança. Quando a nossa voz de fato for ouvida e valorizada e prevalecer a vontade feminina na humanidade, teremos uma sociedade melhor. É uma evolução na qual ninguém sai perdendo. Não se trata de uma disputa entre homens e mulheres, mas da valorização do respeito ao próximo”, ressalta.

“A maioria dos homens já evoluiu junto com a sociedade nessa equação, tornando-se mais presente nos assuntos relacionados à família. Meu pai sempre foi e ainda é muito presente e atuante na educação dos filhos e do neto, e eu sou grata por isso. Mas nem todos os filhos têm essa oportunidade, já que alguns homens ainda pensam que esse é um papel da mulher”, avalia. Para ela, o segredo está na evolução conjunta, “cada um com suas particularidades, facilidades e qualidades” e todos se respeitando no mesmo ritmo. ■

SERVIÇO

TIMBRE LOJA DE MÚSICA

Endereço: avenida Amazonas, 1.317, Brasília, Betim

Telefone: (31) 3531-9812

Instagram: @timbrelojademusica

Facebook: @TimbreLojadeMusica

Empoderada por dentro, bonita por fora

Enfermeira e influenciadora digital compartilha suas experiências com transição capilar e maquiagem para ajudar as seguidoras a se assumirem e a se fortalecerem

Iêva Tatiana

O RESULTADO ERRADO DE UMA MUDANÇA na aparência acabou se tornando o caminho certo para uma reviravolta na vida de Shirley Motta, de 40 anos. Pós-graduada em enfermagem e atuante na área há quase duas décadas, há aproximadamente quatro anos ela descobriu o prazer de ajudar as pessoas de uma maneira diferente.

Depois de sofrer um corte químico (provocado por incompatibilidade de produtos) que resultou na queda do cabelo e em queimaduras no couro cabeludo, ela decidiu que não iria mais alterar a textura dos fios utilizando técnicas definitivas e resolveu compartilhar essa decisão – incluindo os perrengues que a precederam – nas redes sociais. Muitas mulheres se identificaram com a realidade de Shirley, que foi ganhando cada vez mais curtidas. Hoje, ela soma mais de 25,5 mil seguidores em sua página no Instagram, que passou a ser também uma fonte de renda.

“Muitas mulheres temem a opinião dos outros acerca da sua imagem. Eu rompi esse medo e assumi de dentro para fora a minha real identidade”, relembra a influenciadora digital.

No universo online, Shirley aborda temas relacionados a saúde, beleza e moda, com foco em transição capilar e maquiagem – além

Estúdio NY18



Uma experiência negativa com o cabelo levou Shirley Motta, enfermeira e influenciadora digital, a transformar sua própria vida e as de milhares de mulheres negras

“Bora para frente porque foguete não tem ré. Vamos fazer valer a sua existência. Conte comigo e não se esqueça da força que você tem.”

Shirley Motta

de enfermeira e influenciadora digital, Shirley é líder *coach*, auditora líder, palestrante e professora de automaquiagem.

“Quando entendemos que somos fortes com ou sem cabelo, com ele liso ou crespo, seco ou molhado... enfim, quando entendemos que o cabelo não nos define, externar é uma questão de tempo. Empoderamento é isto: saber que se pode ser e fazer o que quiser, apesar do olhar do outro”, afirma a paulista radicada em Contagem, na região metropolitana de Belo Horizonte.

“A maquiagem veio como consequência. Percebi que temos muitos problemas para maquiar a pele negra, porque não há produtos para ela. Por isso, eu me interessei em ajudar ainda mais as mulheres. Fiz um curso, comecei a ler sobre o assunto, vi que muitas, assim como eu, ficavam com o rosto parecendo com o de um fantasma (sem a base correta) e não consegui continuar de braços cruzados. Pensei: ‘preciso ajudar’. Hoje, uso a maquiagem como uma ferramenta de transformação”, completa.

SEXO FORTE

Superar os problemas e dar a volta por cima são movimentos constantes na vida de Shirley. Ser mulher, negra e empreendedora continua sendo – em pleno século XXI – motivo de preconceito e de racismo, o que, para ela, sempre foi evidente.

“Quando estamos à frente de algo, as pessoas começam a deixar escapar pelo olhar, ainda mais, que isso ou aquilo não é para você. Mas vamos que vamos, nada é fácil mesmo”, diz a enfermeira, que aposta na persistência e na fé para seguir.

E, por falar nessa direção, Shirley tem grandes planos para 2020: ela quer criar o próprio infoproduto (conteúdo digital disponibilizado para *download*) para atingir e ajudar mais mulheres a se aceitarem e a se sentirem em paz de dentro para fora. ■

SERVIÇO

SHIRLEY MOTTA

Instagram: @shirleymottaoficial

Facebook: @shirley.motta.90





Taimara Dias começou a trabalhar como funcionária da Pet Life e se tornou a proprietária do espaço, que apoia pessoas e entidades no resgate de animais

União do amor e do trabalho

De atendente a proprietária da Pet Life, Taimara Dias cresceu junto com o negócio, que hoje se destaca em Belém por apoiar ações de proteção animal

Sara Lira

A TRAJETÓRIA DE SUCESSO da proprietária da Pet Life, Taimara Dias, de 36 anos, perpassou a superação de muitos desafios. De origem humilde, ela já trabalhou como passadeira, empregada doméstica e faxineira, até, que em 2013, começou a atuar na clínica e pet shop.

Aos poucos, a empresária foi tomando gosto pela área veterinária e decidiu apostar no segmento. Para isso, preparou-se: primeiramente, fez um curso técnico de auxiliar veterinária. Com muita vontade de crescer e paixão pelo que fazia, aprendeu todas as técnicas da profissão, o que lhe permitiu participar de procedimentos e cirurgias de animais.

Também foi na clínica que ela conheceu seu marido, o médico veterinário Rodrigo de Oliveira Ramos, que a incentivou a se

aprofundar no ramo. Passado um tempo, os dois se tornaram sócios da clínica.

Porém, o maior desafio estava por vir: eles queriam oferecer um espaço maior aos clientes, mas a mudança de local acabou não dando o retorno financeiro planejado. “Ficamos temerosos porque quase fechamos a unidade recém-aberta”, lembra a jovem empreendedora. A crise chegou a ser tão delicada que até os serviços de consultoria e administração desistiram do negócio, segundo Taimara.

No entanto, para vencer essa fase difícil, além de terem muita fé em Deus, ela e o marido tomaram algumas medidas de contenção de gastos e praticamente reinventaram a gestão da empresa, tudo isso com transparência com os funcionários em todo o tempo para que eles compreendessem o que estava acontecendo.

“Hoje eu consigo lidar com o que vier. Tudo o que passei me trouxe uma preparação maravilhosa. Colho frutos atualmente por ter sido transparente e honesta com as pessoas”, afirma Taimara, que é mãe da pequena Maria Luiza, de 1 ano e 2 meses, e, atualmente, única proprietária da empresa, pois o marido seguiu outros caminhos profissionais, embora ainda atue na clínica.

CRESCIMENTO E REPRESENTATIVIDADE

De acordo com a empresária, a garra para vencer e buscar conquistas vem do berço. “Meu pai sempre me ensinou a ser guerreira e a me portar bem com o outro”, diz, que garante sempre ter dado o melhor de si em tudo o que se propôs a fazer até hoje na vida: “Quando trabalhava com serviços de faxina e limpeza doméstica, diziam que eu era muito caprichosa”.

E, nesse caminho de luta, ela enfrentou uma série de discriminações. “Já aconteceu de um veterinário não conseguir coletar o sangue do animal e me chamar. Quando eu entrei na sala, o cliente me olhou de uma forma estranha e questionou se era eu mesma quem iria fazer a coleta. E eu consegui já na primeira vez”, desabafa. Em outras ocasiões, ela diz ter sentido o olhar racista quando clientes entravam e não respondiam ao cumprimento de “bom-dia”, mas respondiam



“Representatividade importa e, quanto mais ela ocorrer, melhor.”

Taimara Dias

ao de outro funcionário. Mesmo depois que se tornou proprietária houve cliente pedindo para falar com a dona da clínica. “Eu respondia: ‘sou eu, pode falar’. E a pessoa ficava sem graça”, conta.

Para ela, ser uma mulher negra à frente de uma empresa é importante para mostrar à sociedade que todos são igualmente competentes, além de ajudar a inspirar as novas gerações de crianças negras, para que conquistem seus objetivos.

“As pessoas negras são tão capazes e assertivas quanto as brancas. A diferença é que elas não têm as mesmas oportunidades. Representatividade importa e, quanto

mais ela ocorrer, melhor”, finaliza. O segredo do sucesso? “Eu faço de tudo na clínica. Além disso, sento e rio com os meninos (funcionários), trato todos bem. Não tem diferença de postura. Não me considero melhor por ser proprietária”, que finaliza agradecendo a Deus: “Muito amor e gratidão ao papai do céu”.

Atualmente, a Pet Life oferece serviços de banho e tosa, clínica veterinária, cirurgia, internação e venda de produtos pet. A empresa ainda tem um trabalho social, apoiando pessoas que resgatam animais de rua. A Pet Life cuida dos cachorros da equipe de Rondas Ostensivas de Cães (Rocca), da 1ª Companhia de Missões Especiais (Ciamesp) da Polícia Militar de Minas Gerais. ■

SERVIÇO

PET LIFE VETERINÁRIA

Endereço: avenida Edmeia Mattos Lazzarotti, 271 A, Ingá Baixo, Betim

Telefones: (31) 3532-4317 e 9 8322-2840

Instagram: @pet_life_veterinaria

Facebook: @petlifebetim

Aconteceu



Fernanda Damasceno em frente ao bolo que simbolizou os dez anos do Espaço da Noiva; festa aconteceu no dia 17 de dezembro último



Fernanda Damasceno com o filhinho, João Lucas Damasceno Celestino, quem ela homenageia: “Meu filho é um presente valioso que Deus me deu, e eu sempre o protegerei e amarei com todas as minhas forças”



A proprietária do Espaço da Noiva, Fernanda Damasceno Celestino, com o marido, Lucas Henrique Lopes Celestino

10 anos de Espaço da Noiva

O Espaço da Noiva, estabelecimento de referência e tradição em Betim, celebrou dez anos de fundação em dezembro. A comemoração foi realizada em grande estilo, com o apoio de parceiros da casa, entre eles @pinguim_pizza e @dom.arabe, @naharamaciel natividadefotografo @jefffotos @ophicinadoconvite @pirlimpimfestas e @nicole. A proprietária do local, Fernanda Damasceno Celestino, diz sentir gratidão por todo esse tempo de trabalho: “Nosso dia chegou e aconteceu. Tudo fluiu como sonhamos, pois Deus se encarregou de cuidar com muito carinho de cada detalhe. Somos muito gratos a Ele por dez anos de muitas vitórias”. E ela faz questão de lembrar o papel importante exercido pela mãe, Geni Luiz Pereira, que fundou o local. “Se não fosse mamãe, nada disso existiria!”, salienta.



Fernanda Damasceno com sua mãe, Geni Luiz Pereira, fundadora do espaço



Geni Pereira, Thaísa Damasceno Sena, Marcelo Luiz Damasceno, Ana Carolina e Fernanda Damasceno Celestino



O estilista da loja, Del Borges



Fernanda Damasceno com o marido, Lucas Henrique



Thaísa Damasceno, Del Borges e Fernanda Damasceno



Lucas Henrique, João Lucas Damasceno Celestino, Wanda Lopes Celestino e Fernanda Damasceno



PROTEÇÃO VEICULAR

A sua melhor proteção

REDE DE AMIGOS
EM BENEFÍCIOS
COLETIVOS

só aceitamos por indicação

  /prevenirpv

 prevenirpv.com.br



COBERTURA

ROUBO

COLISÃO

PANE

REBOQUE

FENÔMENOS DA NATUREZA

CARRO RESERVA

PNEU FURADO

VIDRO

CHAVEIRO

RASTREAMENTO 24 HORAS

EQUIPE PRONTA RESPOSTA



Av. Tapajós, 3441
Lj 4, Nova Baden,
Betim/MG



(31) 3511-7426 | (31) 3059-2020



SPREEDWEB

SEU ÔNIBUS NO CELULAR

A TECNOLOGIA PASSA POR AQUI
E VOCÊ CHEGA NA HORA CERTA.

BAIXE O APP CLICABUS

TODAS AS LINHAS DE
BETIM EM TEMPO REAL.

Acompanhe horários e itinerários
pelo celular. Menos tempo de espera.
Mais segurança para você.

HONESTIDADE
COMPETÊNCIA
RESULTADO



PREFEITURA DE
BETIM
CIDADE DO BEM

 betim.mg.gov.br

 [prefeituradebetim](https://www.facebook.com/prefeituradebetim)  [prefeiturabetim](https://www.instagram.com/prefeiturabetim)



DISPONÍVEL PARA

