

# Conexão.49

Uma confraria onde empresários criam oportunidades

REVISTA OFICIAL DA COP.49

CONFRARIA DE OPORTUNIDADES  
COP  
49

EDIÇÃO

014

AGOSTO / 2024

# MONEY WEEK®



REPORTAGEM DE CAPA

## MISSÃO COP.49 NO LITORAL DE SC

Eventos, reuniões e visitas técnicas conectando empresários, oportunidades e novos negócios.

CONEXÕES  
QUE EXPANDEM  
NEGÓCIOS



NETWORKING  
DE ALTO NÍVEL

Encontros que geram  
novas oportunidades



VISITAS TÉCNICAS

Conhecimento prático  
para grandes resultados



O LITORAL COMO  
PALCO DE NEGÓCIOS

Novas perspectivas  
para o crescimento



COP.49



[cop49.com.br](http://cop49.com.br)



[@49.cop](https://www.instagram.com/@49.cop)

Outback Steakhouse é patrocinador  
oficial da COP.49

OUTBACK PÁTIO SHOPPING  
AV. FERNANDO MACHADO-D, 4.000  
HORÁRIO FUNCIONAMENTO:  
SEGUNDA A DOMINGO - 11:30 ÀS 22:00

# O INCONFUNDÍVEL

## Sabor de Outback



**OUTBACK**  
STEAKHOUSE

# EQI

INVESTIMENTOS

MAIS  
QUE  
INVESTIMENTOS.  
PESSOAS.

CONHECIMENTO  
ESTRATÉGIA  
LIBERDADE  
UM FUTURO MAIOR

## SEU PATRIMÔNIO MERECE UMA ESTRATÉGIA À ALTURA DOS SEUS PLANOS.

Investir é mais do que escolher produtos.  
É entender seus objetivos, organizar seu  
patrimônio e tomar decisões com visão  
de longo prazo.

GRANDES  
CONQUISTAS  
COMEÇAM COM  
BOAS ESCOLHAS.

ESTRATÉGIA

INVESTIMENTOS

LONGO PRAZO

LIBERDADE

EQI

INVESTIR  
TRANSFORMA  
HISTÓRIAS

PESSOAS  
IDEIAS  
PATRIMÔNIO  
EVOLUÇÃO  
LEGADO



Assessoria  
personalizada

Um time de especialistas  
ao seu lado, com soluções  
sob medida para seus objetivos.



Mais de 1.000  
oportunidades  
de investimento

As melhores opções em renda fixa,  
renda variável, fundos, previdência,  
crédito privado e muito mais.



Acesso a investimentos  
no Brasil e no exterior

Diversifique seus investimentos  
com oportunidades globais  
e uma visão ampla de mercado.

**+R\$ 52 bilhões**

SOB CUSTÓDIA

**+90 mil**

CLIENTES

CONHEÇA A EQI INVESTIMENTOS



# EQI

INVESTIR  
TRANSFORMA  
HISTÓRIAS

Invista com informação,  
estratégia e autonomia.

## EDIÇÃO

### EQUIPE CHAPECÓ:

Fábio Furtado  
Tamara Tibolla  
Luciano Grunitzhy

### EQUIPE CONCÓRDIA:

Paulo Gonçalves

### TIRAGEM:

1000 unidades  
Digital e Impresso

### PATROCINADORES NESSA EDIÇÃO

Outback Steakhouse  
EQI Investimentos

### DIRETOR / RESPONSÁVEL:

Fábio Furtado

### REVISÃO:

Tamara Tibolla  
Luciano Grunitzhy

### CAPA:

Tamara Tibolla, Luciano Grunitzhy,  
Thayron Vargas e Fábio Furtado  
COP.49 e Outback Steakhouse

### IMPRESSÃO:

Gráfica CODE  




[contato@cop49.com.br](mailto:contato@cop49.com.br)



[www.cop49.com.br](http://www.cop49.com.br)



(49) 99925-0680



@49.cop



Chapecó/SC

# SUMÁRIO

|                                               |           |                            |           |
|-----------------------------------------------|-----------|----------------------------|-----------|
| <b>SOBRE A COP.49</b>                         | <b>6</b>  | <b>CIRCUITO COP.49</b>     | <b>20</b> |
| <b>AMBIENTE</b>                               | <b>7</b>  | <b>DEPOIMENTOS</b>         | <b>21</b> |
| <b>EQUIPE COP.49</b>                          | <b>8</b>  | <b>RECADO DO LUCIANO</b>   | <b>22</b> |
| <b>AGENDA</b>                                 | <b>9</b>  | <b>HISTÓRIAS DA COP.49</b> | <b>23</b> |
| <b>RECADO DO FÁBIO</b>                        | <b>10</b> | <b>COP ACADEMY</b>         | <b>24</b> |
| <b>REPORTAGEM CAPA</b>                        | <b>11</b> | <b>CADERNO CONCÓRDIA</b>   | <b>26</b> |
| <b>ENCONTRO CHAPECÓ</b>                       | <b>16</b> | <b>RECADO DO PAULO</b>     | <b>27</b> |
| <b>RECADO DA TAMARA</b>                       | <b>18</b> | <b>ENCONTRO CONCÓRDIA</b>  | <b>28</b> |
| <b>QUAL TIPO DE VENDA<br/>DO SEU NEGÓCIO?</b> | <b>19</b> | <b>ARTIGO</b>              | <b>30</b> |

# SOBRE A COP.49

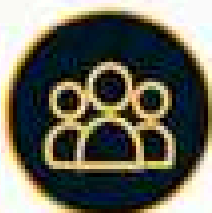
PESSOAS | NEGÓCIOS | CONEXÕES | RESULTADOS



**FÁBIO FURTADO**  
IDEALIZADOR E SÓCIO  
COP.49

**TAMARA TIBOLLA**  
SÓCIA COP.49

**LUCIANO GRUNITZHY**  
SÓCIO COP.49



## O QUE É?

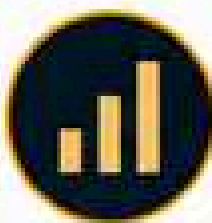
É uma confraria onde empresários, dos mais diversos segmentos e portes, se encontram para criar oportunidades e debater sobre o mercado, negócios e suas possibilidades.

O nome **COP.49** tem origem em **Confraria de Oportunidades** da região 49, que é a região Oeste de Santa Catarina, local de origem da confraria.



## COMO SURTIU?

Principalmente devido ao potencial que esse grupo de pessoas, que foi sendo montado ao longo do tempo, tinha para criar um ecossistema de oportunidades que trariam vantagens a todos e seria um desperdício essas pessoas não interagirem, assim faltava criar um ambiente apropriado para isso acontecer, o que foi realizado com a **COP.49**.



## POR QUE É TÃO RELEVANTE?

Quando um grupo de pessoas se reúne, sem motivos escusos, apenas com a liberdade plena de pensar, se relacionar e depois agir, forma-se uma força muito poderosa e, a **COP.49** criou esse ambiente, que é relevante para conhecer mais o mercado, alavancar os negócios de todos dentro e fora da confraria e principalmente, fortalecer laços de amizade e companheirismo que nos engrandecem a todos como pessoas.

**“O verdadeiro crescimento acontece quando caminhamos juntos”**

## NOSSOS NÚMEROS



**+100**

empresários ativos



**+2000**

empresários em eventos da COP.49 nos últimos 2 anos



**+500**

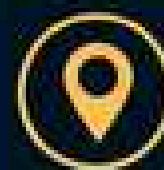
**milhões**

em faturamento das empresas integrantes



**+20**

eventos realizados por ano



**2**

**unidades**

Chapecó e Concórdia

*Mais empresas.  
Mais pessoas.  
Mais oportunidades.*

## RELACIONAMENTO + AMBIENTE = OPORTUNIDADES



COP.Geral

### COP.Geral

Comunidade exclusiva para os membros no Whatsapp



COP.49  
VISITA

### COP.49 Apresenta

A COP.49 vai na empresa, conhece e divulga



CONEXÃO.49

### CONEXÃO.49

A newsletter mensal da COP.49



### Encontros Mensais

Celebre as conquistas de cada mês com a confraria



CIRCUITO  
COP.49

### Circuito COP.49

Receba um grupo da COP.49 em sua empresa para uma visita técnica



### COP.Cast

O podcast mensal da COP.49,  
[www.youtube.com/@COPcast.49](http://www.youtube.com/@COPcast.49)



HOTSEATS

### Hotseats

Apresente a dor da sua empresa e grupo presente sugere soluções

ANIVERSÁRIO  
COP.49

### Aniversário COP.49

O maior evento da confraria.



COP.Card

### COP.Card

Exclusivo e personalizado para otimizar o seu networking

10  
COP.10  
MILHÕES

### COP.10 Milhões

Clube exclusivo para membros que faturam mais de 10 milhões

## Equipe COP.49



### FÁBIO LUIZ FURTADO

*Referência em gestão comercial, vendas e networking empresarial*  
*@fabioluizfurtado*

Idealizador e sócio da **COP.49**, consultor especialista em gestão comercial e vendas. Sócio da Consulting Now Chapecó. Palestrante, instrutor e consultor credenciado ao Sebrae/SC, reconhecido em 2024 entre os 10 melhores do país. Foi diretor da FIESP, CEJESC e CONAJE.

### TAMARA TIBOLLA

*Especialista em transformar a comunicação de empresas com foco estratégico*  
*@tamara\_tibolla*

Sócia e cofundadora da **COP.49**, proprietária da Tonvi Marketing e especialista em transformar a comunicação das empresas, com abordagem estratégica, crescimento sólido e fortalecimento da marca.



### LUCIANO GRUNITZHY

*Liderança empreendedora e inspiradora que promove o crescimento pessoal e profissional*  
*@lucianogrunitzhy*

Sócio e fundador da **COP.49**, empresário e Presidente do Grupo Ballke, detentor da magazinemedica.com, o maior e-commerce de produtos médicos do Brasil. Palestrante e escritor, com três livros publicados.

### PAULO GONÇALVES

*Jornalista referência em política regional, negócios e empreendedorismo*  
*@paulopgweb*

Coordenador da **COP.49** na unidade de Concórdia/SC, é jornalista, radialista e comentarista referência e reconhecido por cobrir as notícias locais, política regional e entrevistas focadas em negócios e empreendedorismo, atuando pela Rádio Rural FM e TV Concórdia.



Agenda agosto / 2026

| DIA     | ATIVIDADE                        | LOCAL                             |
|---------|----------------------------------|-----------------------------------|
| 05 e 05 | COP Academy<br>Imersão em vendas | Chapecó<br>- Vestor Capital -     |
| 12/08   | Circuito COP.49                  | Chapecó                           |
| 18/08   | 6º Encontro Mensal               | Concórdia                         |
| 26/08   | 28º Encontro Mensal<br>1ª parte  | Balneário Camboriú                |
| 02/09   | 28º Encontro Mensal<br>2ª parte  | Chapecó<br>- Outback Steakhouse - |

Agenda setembro / 2026

| DIA   | ATIVIDADE           | LOCAL         |
|-------|---------------------|---------------|
| 16/09 | Circuito COP.49     | Vision System |
| 22/09 | 7º Encontro Mensal  | Concórdia     |
| 30/09 | 29º Encontro Mensal | Chapecó       |

— RECADO DO FÁBIO

# A FORÇA DAS CONEXÕES

**Ter muitos contatos é bom.  
Ter conexões fortes é muito melhor.**

Vivemos em um mundo em que é fácil conhecer pessoas, adicionar alguém no LinkedIn, seguir no Instagram, trocar cartões ou participar de dezenas de grupos.

Mas existe uma grande diferença entre ter **contatos** e construir **conexões**.

**Contato** é saber quem alguém é.

**Conexão** é conhecer sua história, seus desafios, seus objetivos e saber como podemos contribuir uns com os outros.

**Contato** é ter um número na agenda.

**Conexão** é ter alguém para quem você pode ligar quando surge uma oportunidade – e alguém que também lembra de você quando essa oportunidade aparece.

E é justamente aí que está uma das grandes forças da **COP.49**.

Nós acreditamos que **grandes oportunidades nascem de grandes conexões**.

Por isso, criar ambientes que aproximem empresários, estimulem conversas, compartilhem conhecimento e promovam confiança é tão importante.

Uma conversa durante um encontro pode gerar uma ideia.

Uma ideia pode gerar uma parceria. Uma parceria pode gerar um negócio. E um negócio pode transformar empresas e pessoas.

Mas isso só acontece quando existe **proximidade, confiança e relacionamento verdadeiro**.

Networking não é perguntar apenas: “O que você faz?”

É também perguntar:

“Como posso ajudar?”

“O que você está buscando?”

“Quem eu conheço que pode contribuir com você?”

Quanto mais fortes forem nossas conexões, maior será a capacidade da nossa rede de gerar valor para todos.

A **COP.49** não quer ser apenas um lugar onde empresários se encontram.

**Queremos ser um ambiente onde empresários se conectam, geram oportunidades e crescem juntos.**

Porque, no final das contas, o tamanho da nossa rede importa.

Mas a força das nossas conexões importa muito mais.



**FABIO LUIZ FURTADO**

Idealizador e sócio da COP.49



@fabioluizfurtado

“

GRANDES  
OPORTUNIDADES  
NASCEM DE  
GRANDES  
CONEXÕES.

REPORTAGEM DE CAPA

# COP.49 EM SANTA CATARINA

CONHECIMENTO, INSPIRAÇÃO E NOVAS OPORTUNIDADES  
NO LITORAL

EMPRESÁRIOS  
QUE VÃO MAIS LONGE

A primeira missão da **COP.49** levou um grupo de empresários de Chapecó a uma experiência única no litoral catarinense.

Durante a programação, o grupo participou do **Money Week**, evento organizado pela **EQI Investimentos**, empresa integrante da **COP.49**, em Balneário Camboriú e realizou visitas técnicas e reuniões em importantes empresas em Florianópolis e Itajaí.

Mais do que uma viagem, foi uma imersão em conhecimento, networking e conexão com grandes referências do nosso estado.

PRIMEIRA VISITA

## CELESC

GESTÃO, EFICIÊNCIA E IMPACTO  
PARA SANTA CATARINA

A primeira visita técnica foi na sede da **Celesc**, em Florianópolis. O grupo foi recebido pelo Presidente do Conselho de Administração da Celesc, **Glauco José Corte**, que compartilhou sua visão sobre o papel estratégico da companhia no desenvolvimento do estado.

Glauco possui uma trajetória profissional admirável, tendo sido Presidente da FIESC, Vice-Presidente Executivo da Portobello, Diretor Financeiro da CSN, Vice-Presidente da CNI, entre outros importantes cargos, acumulando uma vasta experiência na iniciativa privada e em instituições de grande relevância para o país.

Durante o encontro, foi realizada uma apresentação completa sobre a Celesc, abordando a sua estrutura, seu modelo de gestão mista e, principalmente, como a empresa mantém sua governança profissional e independente, sem interferência do Governador de Santa Catarina.



Grupo da **COP.49** com Glauco José Corte, Presidente do Conselho de Administração da Celesc



Também foram apresentados os números que mostram o impacto positivo da Celesc na economia catarinense, o investimento contínuo em infraestrutura, a expansão da rede e os projetos de inovação que garantem energia de qualidade para o desenvolvimento de pessoas e empresas.

Foi uma conversa extremamente rica, que permitiu ao grupo entender melhor a importância da Celesc para a competitividade do estado, a relevância da gestão técnica e transparente e como a empresa contribui para o crescimento de Santa Catarina.

“

*Uma visita que ampliou horizontes e reforçou a importância de conhecer de perto instituições que fazem a diferença no desenvolvimento do nosso estado*



EMPRESÁRIOS  
EM MOVIMENTO



VISITAS QUE  
GERAM APRENDIZADO



CONEXÕES QUE  
ABREM NOVOS CAMINHOS

REPORTAGEM DE CAPA

# BRASITÁLIA NO SAPIENS PARQUE

INOVAÇÃO, CONEXÕES E NOVAS POSSIBILIDADES



Grupo da **COP.49** em visita à Brasitália, no Sapiens Parque em Florianópolis

Continuando a missão da **COP.49** pelo litoral da Santa Catarina, a segunda visita do primeiro dia foi na **Brasitália**, empresa integrante da **COP.49**, que tem uma unidade no Sapiens Parque, parque tecnológico e de inovação de Florianópolis, local que agrega muitas empresas e onde convergem diversos projetos de inovação.

A Brasitália é uma das empresas do empresário **Sérgio Lorenzet**, atuante nos segmentos de alimentação, serviços e tecnologia.

O grupo conheceu melhor a estrutura do Sapiens Parque e pode avaliar as possíveis oportunidades de estar em um ambiente como esse, inclusive foram convidados a utilizar a estrutura da Brasitália quando precisarem.



“

*INOVAÇÃO QUE  
APROXIMA  
EMPRESAS, IDEIAS  
E OPORTUNIDADES.*

REPORTAGEM DE CAPA

# MULTILOG

## LOGÍSTICA QUE CONECTA O BRASIL AO MUNDO

ESTRUTURA, EFICIÊNCIA E OPORTUNIDADES EM ESCALA



Grupo da **COP.49** na sede da Multilog, em Itajaí, com o Diretor Comercial, Alexandre Heitmann



LOGÍSTICA  
QUE MOVE  
O FUTURO

A terceira visita da missão ao litoral catarinense foi à **Multilog**, o maior complexo logístico do Sul do Brasil e uma das maiores plataformas de logística integrada e comércio exterior do Brasil.

Referência nacional no setor, a Multilog é líder na administração de recintos alfandegários e portos secos nas fronteiras do Mercosul, conectando empresas, mercados e oportunidades.

O grupo da **COP.49** foi recebido pelo Diretor Comercial, **Alexandre Heitmann**, que apresentou a história da empresa, sua evolução ao longo do 30 anos, a estrutura atual, os serviços oferecidos e as perspectivas de crescimento.

Além da apresentação institucional, o grupo teve a oportunidade de conhecer in loco parte da estrutura da Multilog, entendendo na prática a dimensão das operações e o papel estratégico da empresa para o desenvolvimento do comércio exterior e da economia brasileira.

Foi uma visita diferenciada que ampliou a visão do grupo sobre a importância da logística para a competitividade das empresas e para a geração de novas oportunidades de negócios.

“

*Logística é  
desenvolvimento  
em movimento.*



EMPRESÁRIOS  
EM MOVIMENTO



VISITAS QUE  
GERAM APRENDIZADO



CONEXÕES QUE  
ABREM NOVOS CAMINHOS

REPORTAGEM DE CAPA

# DIPÃES

## DO OESTE CATARINENSE PARA O BRASIL

TRADIÇÃO, INOVAÇÃO E CRESCIMENTO  
QUE ALIMENTAM O FUTURO

dipães  
Pão do Brasil

TRADIÇÃO  
INOVAÇÃO  
SABOR  
QUE MOVE  
O BRASIL

No segundo dia da missão da **COP.49** ao litoral catarinense, o grupo participou de uma visita inspiradora na **Dipães**, uma das maiores indústrias e pioneira na tecnologia de panificação ultracongelada no Brasil.

Fundada em 2002, produz mais de 1 bilhão de pães por ano e conta com unidades em Paraíso/SC, Itajaí e Curitiba, atendendo clientes em todo o país e também no exterior.

o grupo foi recebido pelo CEO e fundador da empresa, **Volmir Meotti**, que compartilhou sua história empreendedora, os desafios enfrentados ao longo da jornada, as decisões estratégicas que impulsionaram o crescimento e como a empresa vem se adaptando às constantes mudanças do mercado para garantir sustentabilidade e competitividade.

Durante a visita, os integrantes da **COP.49** puderam conhecer de perto a estrutura da indústria, processos produtivos, tecnologia aplicada a panificação ultracongelada e o compromisso da Dipães com a qualidade, eficiência e inovação.

Mais que uma visita técnica, foi uma verdadeira aula sobre visão de longo prazo, gestão e resiliência empreendedora, que deixou grandes aprendizados e insights para todos os presentes.

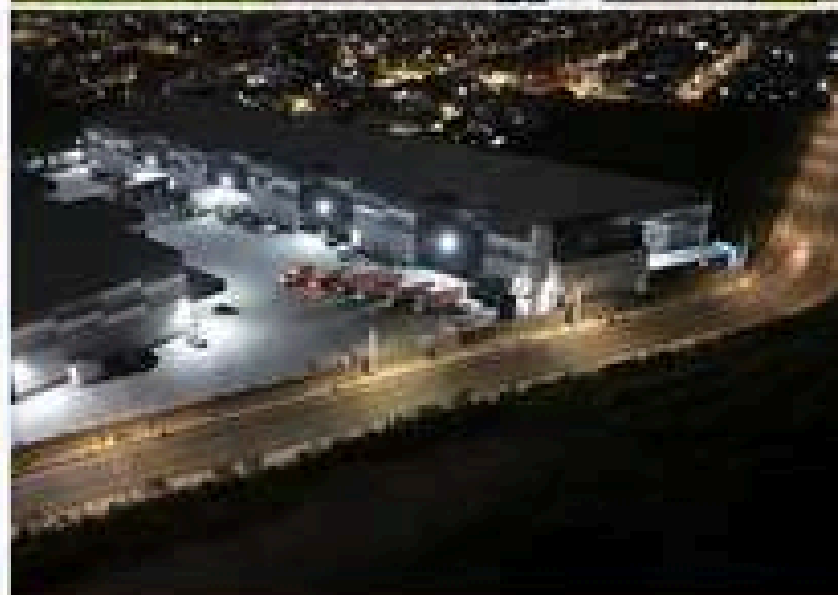
“Grandes negócios nascem de pessoas que acreditam, persistem e transformam desafios em oportunidades.”



Grupo da **COP.49** com Volmir Meotti, CEO e fundador da Dipães



Volmir Meotti recebeu uma homenagem da **COP.49** durante a visita



EMPRESÁRIOS  
EM MOVIMENTO



VISITAS QUE  
GERAM APRENDIZADO



CONEXÕES QUE  
ABREM NOVOS CAMINHOS

REPORTAGEM DE CAPA

# MONEY WEEK

## GRANDES IDEIAS PARA UM BRASIL MAIOR

CONHECIMENTO, CONEXÕES E INSPIRAÇÃO  
PARA NOVOS HORIZONTES

MONEY WEEK  EQI

PESSOAS  
IDEIAS  
MERCADOS  
UM FUTURO  
MAIS FORTE

Nos dois últimos dias da missão da **COP.49**, o grupo participou do **Money Week**, o maior evento de finanças do Brasil, organizado pela **EQI Investimentos**, que é integrante da **COP.49** com sua unidade de Chapecó.

O evento, realizado no Centro de Eventos de Balneário Camboriú, reuniu grandes nomes do cenário nacional e internacional, como **Paulo Guedes**, **Caio Coppola**, **Professor Hoc**, **Mansueto Almeida** e **Daniela Marques**, entre outros, que compartilharam análises e perspectivas sobre economia, política, inovação e o futuro do Brasil e do mundo.

Durante o evento, o grupo pode entender melhor o cenário geopolítico mundial e o papel do Brasil nesse contexto, com uma visão interessante e positiva de futuro.

Foi também uma oportunidade de excelentes conversas, trocas de experiências e conexões estratégicas entre integrantes da missão e outros participantes do evento, ampliando networking e abrindo novas possibilidades de negócios e parcerias.

A participação no Money Week encerra com chave de outro a missão da **COP.49**, deixando a expectativa de novas missões para os próximos anos.

“

*Conhecimento  
transforma perspectivas.  
Conexões constroem  
novos caminhos.*



Grupo da **COP.49** no Money Week, maior evento de finanças do Brasil



Momentos de boas conversas e novas conexões durante o evento



EMPRESÁRIOS  
EM MOVIMENTO



VISITAS QUE  
GERAM APRENDIZADO



CONEXÕES QUE  
ABREM NOVOS CAMINHOS

05

05

# 28º ENCONTRO MENSAL DA COP.49

CONEXÕES. CONTEÚDO E GRANDES OPORTUNIDADES.

O **28º Encontro Mensal** da **COP.49** reuniu em Chapecó, um grande número de integrantes ativos e convidados que vieram conhecer mais sobre a confraria.

O encontro, realizado no **Outback Steakhouse**, proporcionou uma noite de muito conteúdo, troca de experiências, networking qualificado e um ambiente leve e descontraído, marcas que fazem parte da essência da **COP.49**



"Mais que um ambiente de encontros, um ambiente onde conexões geram resultados"

## A MISSÃO AO LITORAL DE SANTA CATARINA

Durante o encontro, apresentamos como foi a missão da **COP.49** ao litoral de Santa Catarina, com visitas e reuniões que trouzeram aprendizados valiosos e novas perspectivas de negócios.



**CELESC**  
Reunião com Glauco Corte, presidente do Conselho



**BRASÍLIA**  
Visita à empresa do integrante Sérgio Lorenzet, dentro do Sapiens Parque



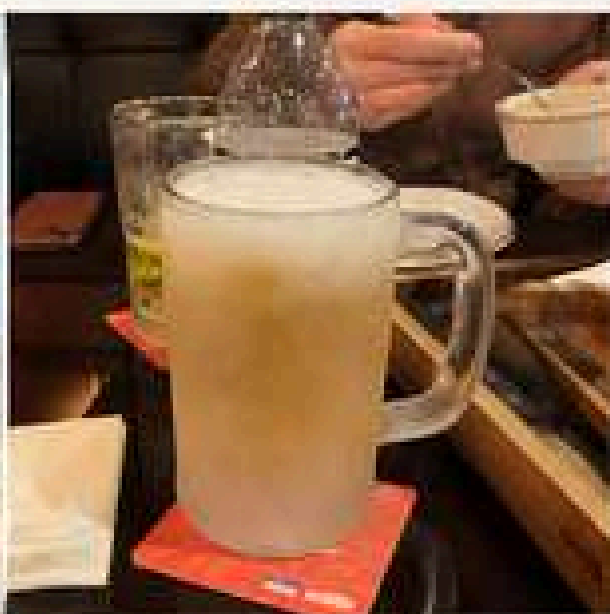
**MULTILOG**  
Visita técnica ao maior complexo logístico do Sul do Brasil



**DIPÃES**  
Visita técnica e reunião com o fundador da empresa, Volmir Meotti

## DEBATE: CONEXÕES QUE GERAM RESULTADOS

Após a apresentação da missão, realizamos um debate especial sobre "**Conexões que geram resultados**", com o integrante da **COP.49** de Concórdia, **Ronaldo Rauber** e participação dos sócios da confraria **Fábio Furtado** e **Luciano Grunitzhy**



CONTEÚDO  
DE QUALIDADE



NETWORKING  
QUALIFICADO



NOVAS  
PERSPECTIVAS



RELACIONAMENTOS  
QUE GERAM NEGÓCIOS

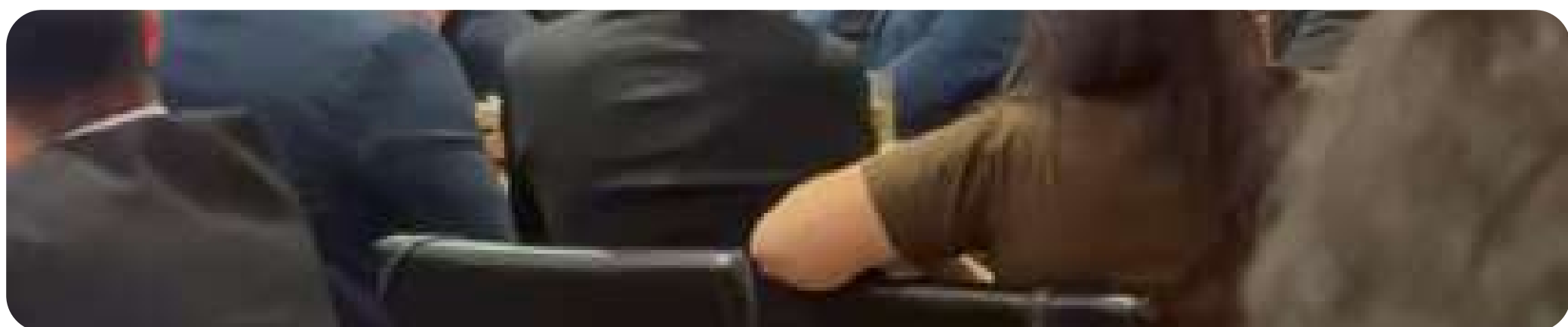
*Juntos  
vamos mais longe.*

REVISTA

# Conexão.49

CONECTAMOS EMPRESÁRIOS,  
GERAMOS OPORTUNIDADES, ACELERAMOS RESULTADOS.

CONFRARIA DE OPORTUNIDADES  
COP  
49



COP.49

Uma confraria onde empresários criam oportunidades



[cop49.com.br](http://cop49.com.br)



[@49.cop](https://www.instagram.com/@49.cop)

RECADO DA

# TAMARA

PESSOAS | IDEIAS | TRANSFORMAÇÃO

## Capacidade de adaptação

Por culpa do mercado, da equipe, dos objetivos, das metas, do próprio movimento da vida... ou o empresário aprende a se adaptar ou ele morre. Seria essa uma variação do que Phil Knight, fundador da Nike, quis dizer com "ou a empresa cresce ou morre"?

Em agosto a **COP.49** visitou várias empresas no litoral do estado, e depois de todas as visitas esse foi o maior aprendizado. Um estoque de açúcar que virou o maior complexo logístico do sul do Brasil, como a **Multilog**. Uma empresa que provocou o próprio desconforto para explorar novos mercados, como a **Dipães**. Um blog que se transformou em uma das grandes corretoras de investimentos do país, como a **EQI**. E nenhuma dessas mudanças começou com a empresa quebrando.

Segundo o IBGE, quase 80% das empresas brasileiras não duram dez anos, sendo Santa Catarina o estado com a maior taxa de sobrevivência do Brasil. Quando me deparo com esses dados, e com o fato de estar chegando à metade desse tempo, o questionamento vira outro: quando é a hora certa de se adaptar? Adaptação tranquila é possível?

A necessidade de transformação me parece inerente à permanência de uma empresa, e ousar dizer que é inerente ao empreendedor. Ainda assim, acredito que a maioria de nós preferia um pouco mais de estabilidade. Mas o mundo gira, e aparentemente cada vez mais rápido.

A boa notícia é que a mudança avisa. Sempre dá sinais, mesmo que fracos. Se você estiver atento, vai ver.

E era aqui que eu ia escrever que o problema é atenção. Mas não é.

Quando a empresa está quebrando, a decisão é óbvia. A crise dá clareza e dá autorização, inclusive perante a equipe, que entende a urgência sem que você precise explicar. Já quem enxerga o sinal cedo tem que sustentar a mudança sozinho, sem crise nenhuma para justificar, diante de um time que ainda não viu o que você viu. Talvez seja isso que faça a maioria esperar.

Ou seja, a grande dificuldade não é identificar a necessidade de mudança. É ter coragem de agir sem que a crise obrigue.

Enxergar e não executar é apenas adiar. O que separou as empresas que visitamos em agosto dos 80% do IBGE não foi enxergar antes, foi executar antes e é isso que ainda dá tempo de fazer.

“

*Mudança não é o fim do que você construiu, mas o começo do que ainda pode ser.*



@tamara\_tibolla



EMPRESÁRIOS  
EM MOVIMENTO



VISITAS QUE  
GERAM APRENDIZADO



CONEXÕES QUE  
ABREM NOVOS CAMINHOS

# Qual o tipo de venda do seu negócio?

Qualquer negócio é baseado em vendas, de produtos ou serviços, e conhecer os tipos de vendas é fundamental para posicionar o seu negócio e direcionar a sua força de vendas para obter os melhores resultados.

Começando pelo princípio básico de uma venda, onde "sem uma necessidade (dor) não há uma venda", as necessidades podem ser várias, desde uma simples caixa de leite até um complexo sistema de gestão empresarial e isso define o tipo de venda e como a mesma deve ser trabalhada para que tenha efetividade com os seus clientes.



## VENDAS SIMPLES

As vendas **Simple**s são as realizadas por vendedores no varejo, por exemplo, como mercados ou lojas, aonde o cliente vai interessado em um determinado produto ou serviço e o vendedor tem que convencê-lo a comprar naquele momento, basicamente vendas de fechamento ou alto impacto e as vendas de estoque, que criam urgência nos compradores e diminuem a interação e o tempo de transação

- ✓ Curta duração
- ✓ Fechamento imediato
- ✓ Alto impacto
- ✓ Vendas de estoque
- ✓ Menor interação



## VENDAS COMPLEXAS

As vendas **Complexas** são aquelas que precisam de vários processos e metodologia para que aconteçam e onde o vendedor exerce um papel consultivo, identificando e focando na necessidade (dor) do cliente e direcionando para a solução através de seu produto ou serviço. Sendo que para isso é necessário entender a dor do cliente e ter muito conhecimento da solução que está sendo vendida, para que seja a ideal para essa dor do cliente.

- ✓ Processos e Metodologia
- ✓ Venda consultiva
- ✓ Várias interações
- ✓ Ciclo mais longo
- ✓ Foco na solução

As vendas Simples são de curta duração e tem o seu fechamento no momento da interação, já as Complexas podem se prolongar por um tempo maior e com a necessidade de várias interações de venda. Por isso é importante saber montar e gerenciar a sua equipe de vendas, identificando corretamente o perfil de cada vendedor e principalmente, treinando corretamente a sua equipe para o tipo de venda do seu negócio, sabendo os estágios que essa venda requer e com isso poder cobrar e atingir os resultados esperados e após isso ter um planejamento correto para as interações de vendas.

Nem sempre a força de vendas é qualificada corretamente para o tipo de venda de determinada empresa e os vendedores são cobrados por resultados que não poderão alcançar, pois, bons vendedores não são feitos apenas de características pessoais, mas sim de qualificação correta e aperfeiçoamento constante para às características do seu negócio e principalmente, para às necessidades dos seus clientes.

Saber se posicionar nesse ambiente de vendas vai permitir o sucesso do seu negócio, evitando dores de cabeça desnecessárias com sua equipe de vendas e garantindo mais resultados para os seus vendedores e a sua empresa.



### Fábio Luiz Furtado

Empreendedor e consultor especialista em vendas. Idealizador e sócio da **COP.49**. Sócio da **ConsultingNow** Chapecó. Consultor e instrutor credenciado ao **Sebrae/SC**



*Vendas não é sobre o que você vende, mas sobre o valor que você gera.*



EMPRESÁRIOS  
EM MOVIMENTO



VISITAS QUE  
GERAM APRENDIZADO



CONEXÕES QUE  
ABREM NOVOS CAMINHOS

# CIRCUITO COP.49

## Empresas que inspiram, pessoas que conectam.

O **Circuito COP.49** é um encontro realizado mensalmente, onde um grupo selecionado de até 20 pessoas visita a empresa de um dos integrantes da COP.49.

Mais do que uma visita, é uma imersão em histórias reais de empreendedorismo, gestão e superação. O grupo tem a oportunidade de conhecer de perto a empresa, sua história, seus processos, suas conquistas e, principalmente, mais sobre a trajetória do integrante anfitrião da visita.



ENCONTROS  
MENSAIS



ATÉ 20  
PARTICIPANTES



CONHECIMENTO  
NA PRÁTICA



CONEXÕES  
QUE GERAM  
OPORTUNIDADES



**Luciano Grunitzhy e Fábio Furtado**, sócios da **COP.49**, durante o Circuito COP.49 no Outback Steakhouse

*"Negócios também são feitos de boas conversas e grandes experiências."*

### AGOSTO NO OUTBACK STEAKHOUSE

Em agosto, o **Circuito COP.49** nos levou ao **Outback Steakhouse**, do integrante **Thayron Vargas**, em Chapecó.

Thayron compartilhou sua inspiradora trajetória empreendedora, desde os primeiros passos na cozinha, até se tornar proprietário da unidade do Outback na cidade.

Durante a visita, o grupo conhece de perto a operação do restaurante, seus processos, programas de treinamento e a cultura que faz do Outback uma marca referência.

O ponto alto foi a visita à cozinha, considerada o coração da operação, onde todos puderam ver na prática a disciplina, o trabalho em equipe e a excelência que sustentam a experiência única do Outback.



# OUTBACK

STEAKHOUSE

*Great Food Brings People Together*

## Depoimentos dos integrantes da COP.49

A voz de quem vive a experiência de fazer parte de uma confraria que conecta, inspira e gera resultados.



“

**Ronaldo Rauber**, sócio da Conecta Imóveis em Concórdia

Estou presente desde o primeiro encontro em Concórdia e percebo que a **COP.49** é um movimento que respira empreendedorismo, gera novas conexões e promove o compartilhamento de conhecimentos através do relacionamento entre seus membros.

”



“

**Gabriel Tomazzoni**, sócio do Grupo Gávea

Participar da COP.49 possibilita conhecer novas pessoas e ter acesso a conteúdos com temas interessantes e práticos, exposição e palestras, além de conseguir fazer negócios entre os membros.

”



“

**Deivis Mergen**, sócio da Steel Prime

Gosta dos encontros com networking qualificado e da atualização das informações, possibilitando relacionar-se com outros empresários, aprender algo para aplicar na empresa e se manter atualizado.

”



“

**Cris Tomazoni**, franqueada do Grupo O Boticário

Entrou para a COP.49 para sair da zona de conforto, abrir os horizontes e contribuir, não ficando “presa” na própria bolha, olhar para os lados e ter novos insights; continuar sempre evoluindo.

”

RECADO DO

## LUCIANO

PESSOAS | GESTÃO | CRESCIMENTO

*Você é empreendedor  
ou empresário?*

Durante muito tempo, eu não percebia que existia uma diferença. Empreender sempre fez parte da minha vida: enxergar oportunidades, criar negócios, assumir riscos e transformar ideias em realidade. Depois de mais de duas décadas nesse caminho, entendi que essa é a essência do empreendedor. Talvez você se reconheça nisso também: gosta mais de começar do que de manter, sente-se vivo diante do novo e acredita que sempre existe algo que ainda pode ser criado.

Ser empresário, porém, me exigiu outras virtudes. Aprendi que não basta criar; é preciso fazer funcionar sem depender de mim. O empresário estrutura, forma pessoas, acompanha números, estabelece processos, delega e constrói governança. O empreendedor pergunta: “O que podemos criar?”. O empresário precisa perguntar: “Como isso continuará funcionando quando eu não estiver aqui?”

Hoje sei que sou um pouco dos dois – e talvez você também seja. Não acredito que um seja melhor que o outro; são capacidades diferentes e, quando convivem bem, tornam-se poderosas. Mas existe uma pergunta que pode revelar muito sobre o momento em que você está: se você se afastasse da sua empresa por seis meses, encontraria um negócio crescendo quando voltasse ou apenas uma boa ideia esperando pelo seu retorno? A resposta talvez diga se hoje você está mais empreendedor ou mais empresário.

“

*Grandes  
resultados nascem  
quando a capacidade  
de criar se encontra  
com a disciplina  
de fazer acontecer.*



@lucianogrunitzhy

EMPRESÁRIOS  
EM MOVIMENTOVISITAS QUE  
GERAM APRENDIZADOCONEXÕES QUE  
ABREM NOVOS CAMINHOS

# HISTÓRIAS DA COP.49

## A jornada de Thayron Vargas no Outback

**Thayron Vargas**, integrante da **COP.49** e proprietário da unidade do **Outback Steakhouse** em Chapecó, tem uma história empreendedora inspiradora, com experiências que moldaram sua carreira dentro do Outback e que compartilhamos nessa edição da **Conexão.49**.

Essa jornada começou em 2017 quando iniciou como auxiliar de cozinha e, desde o início tinha um sonho de crescer dentro da empresa e, por isso, dedicou-se a aprender novas habilidades a cada dia. Ao longo do primeiro ano teve a oportunidade de se aventurar em diferentes áreas da cozinha o que o levou a ser promovido a Assistente de Gerente, sendo muito grato a todas as pessoas que o apoiaram e ensinaram nesse caminho.

Em 2021 alcançou um dos seus maiores objetivos, ser Gerente de Cozinha e a honra de inaugurar o Outback do Shopping Praia de Belas, em Porto Alegre, como Kitchen Manager.

Casado, com duas filhas, sua família é constante fonte de motivação, o inspirando todos os dias em busca de algo melhor para a família.

Em junho de 2024, realizou outro sonho maior, com muito significado, tornou-se sócio proprietário de uma unidade do Outback, em Chapecó, podendo agora ajudar seus colaboradores a conquistarem seu próprios sonhos, contribuindo para que brilhem também.

Estabelecido em Chapecó, que considera uma cidade acolhedora que o recebeu de braço abertos, está ansioso para construir um futuro ainda mais promissor, com a certeza de que irá passar muitos anos, solidificando laços e criando histórias, sendo que todos estão convidados a compartilhar essa fase em Chapecó.

**“Grandes resultados são construídos por pessoas, oportunidades e pela coragem de sonhar”**

THAYRON VARGAS

*“Sonhos também se servem à mesa.”*

**THAYRON VARGAS**  
INTEGRANTE DA COP.49  
E PROPRIETÁRIO DA UNIDADE  
DO OUTBACK STEAKHOUSE  
EM CHAPECÓ



UM LUGAR  
ONDE GRANDES  
ENCONTROS  
TAMBÉM GERAM  
GRANDES  
OPORTUNIDADES.



EXPERIÊNCIAS  
QUE CONECTAM  
PESSOAS,  
NEGÓCIOS  
E HISTÓRIAS.

**OUTBACK**  
STEAKHOUSE®

PATROCINADOR OFICIAL  
**DA COP.49**

**COP**  
**49**  
CONFRARIA DE OPORTUNIDADES

REVISTA  
**CONEXÃO.49**  
Uma confraria onde empresários  
criam oportunidades

# ACADEMY

... Todo mês, uma imersão.  
Toda imersão, um empresário mais preparado!

## PRIMEIRA TURMA

# Conhecimento em prática para grandes resultados.

### IMERSÃO EM VENDAS PARA EMPRESÁRIOS

A primeira turma da **COP Academy** aconteceu em agosto e marcou o início de uma nova fase na jornada de desenvolvimento dos integrantes da **COP.49**.

Com o tema “**Imersão em Vendas para Empresários**”, o treinamento foi ministrado pelo idealizador e sócio da **COP.49**, **Fábio Furtado**, com 06 horas de duração, divididas em duas noites de muito conteúdo, interação e aprendizados práticos.

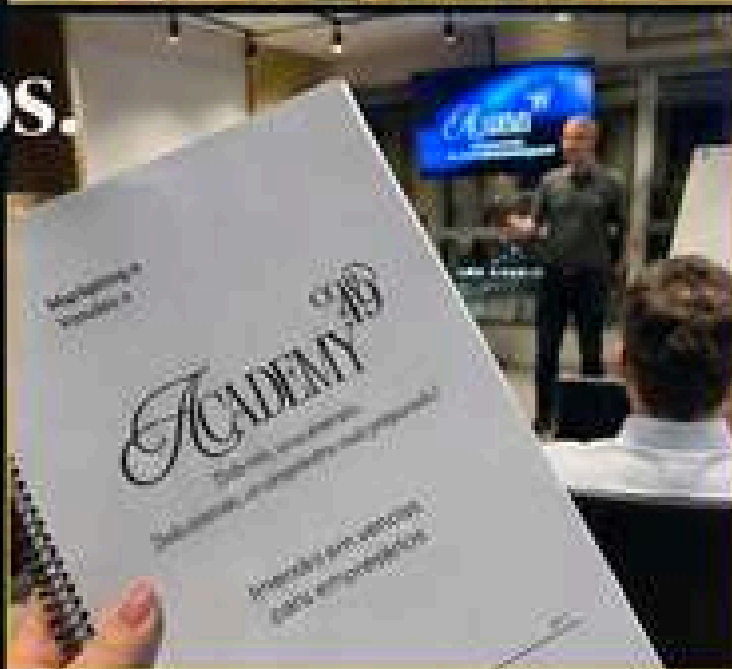
A primeira noite foi realizada no auditório da **Vestor Capital** e a segunda aconteceu no **S&V Coworking**, empresas de integrantes da **COP.49**, que gentilmente sediaram essa primeira edição, proporcionando um ambiente de excelência para o compartilhamento de conhecimento e experiências.

Com todas as vagas preenchidas, a turma reuniu empresários engajados, que participaram ativamente das discussões, trouxeram desafios reais de seus negócios e saíram com insights valiosos para aplicar imediatamente em suas empresas.

**Mais que conhecimento, uma comunidade que evolui junta.**



Fábio Furtado e Luciano Grunitzky, sócios da COP.49, durante imersão em vendas.



“Empresários  
mais preparados  
construem  
negócios mais  
fortes.”



**TURMA  
COMPLETA**  
Todas as vagas  
preenchidas



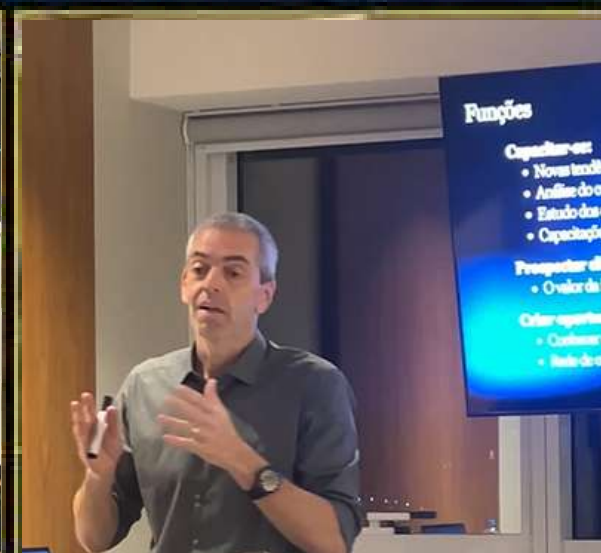
**06 HORAS**  
Em duas noites de  
muito conteúdo e  
prática



**FOCO EM  
RESULTADOS**  
Estratégias  
aplicáveis no dia a  
dia do negócio



**ENCONTROS  
MENSAIS**  
Novos temas de  
gestão a cada  
turma



“Investir em conhecimento  
é o primeiro passo para  
construir um futuro ainda maior.”



APRENDER



CONECTAR



APLICAR



EVOLUIR

EMPRESÁRIOS  
MAIS PREPARADOS  
FAZEM UMA  
REGIÃO MAIS FORTE.

FÁBIO FURTADO  
SÓCIO COP.49

**COP.49**

CONEXÕES  
QUE GERAM OPORTUNIDADES.

# COP 49 ACADEMY

CONFRARIA DE OPORTUNIDADES

*Todo mês, uma imersão.  
Toda imersão, um empresário mais preparado !*

## TURMAS

Imersão em vendas para empresários  
com Fábio Furtado

20 vagas | Certificado + material de apoio



REVISTA

# Conexão.49

REVISTA OFICIAL DA COP.49

ENCARTE ESPECIAL

# COP.49

## CONCÓRDIA/SC

UMA UNIDADE QUE CONECTA EMPRESÁRIOS  
E IMPULSIONA O DESENVOLVIMENTO REGIONAL.



COP  
49

CONCÓRDIA/SC

Uma confraria onde empresários criam oportunidades



[cop49.com.br](http://cop49.com.br)



@49.cop

# RECADO DO PAULO

CONCÓRDIA EM MOVIMENTO  
MAIS EMPRESÁRIOS,  
MAIS OPORTUNIDADES

A unidade da **COP.49** em **Concórdia** vem mostrando, na prática, a força de uma confraria quando empresários se conectam com propósito. Chegamos a um momento muito especial: estamos com mais integrantes e muito próximos de atingir a meta inicial estabelecida, resultado de um trabalho consistente, da confiança dos empresários da região e da relevância do que a **COP.49** entrega.

Nos últimos meses, realizamos eventos de alto nível, com palestrantes e empresários renomados, que trouxeram conteúdo relevante, novas perspectivas e muitas oportunidades de conexão. Já realizamos também a primeira sessão de Hotseat, uma experiência enriquecedora, onde um integrante trouxe um desafio real do seu negócio e, com a inteligência coletiva do grupo, construiu soluções práticas e aplicáveis.

Em breve teremos o **Circuito COP.49** em Concórdia, com visita a uma empresa integrante, proporcionando ainda mais aprendizado e networking. Estamos também fortalecendo a integração entre os grupos de Concórdia e Chapecó, ampliando as oportunidades de negócios, novos debates e trocas de experiências entre empresários de diferentes segmentos.

E para coroar esse primeiro ciclo de grandes conquistas, em novembro celebraremos o **primeiro ano da COP.49** em **Concórdia**, um momento para reconhecer tudo o que já construímos e projetar um futuro ainda mais promissor.

Seguimos juntos, conectando empresários, gerando oportunidades e construindo uma região mais forte!

 @paulopgweb

*Concórdia  
mais forte  
com mais  
conexões.*

CONCÓRDIA  
UMA REGIÃO  
DE GRANDES  
OPORTUNIDADES



## MAIS INTEGRANTES

Cada vez mais empresários  
fazendo parte da confraria



## EVENTOS DE ALTO NÍVEL

Palestrantes e empresários  
renomados, compartilhando  
conhecimento e experiências.



## HOTSEAT

Realizada a primeira sessão  
e em breve mais encontros,  
com soluções práticas para  
os desafios dos integrantes



## CIRCUITO COP.49

Em breve, visitando  
empresas integrantes em  
Concórdia



## INTEGRAÇÃO

Mais conexão entre os grupos  
de Concórdia e Chapecó



## 1 ANO COP.49 EM CONCÓRDIA

Em novembro, vamos  
celebrar um ano de grandes  
conquistas!

JUNTOS, VAMOS AINDA MAIS LONGE



EMPRESÁRIOS  
EM MOVIMENTO



VISITAS QUE  
GERAM APRENDIZADO



CONEXÕES QUE  
ABREM NOVOS CAMINHOS

ACONTECEU EM CONCÓRDIA

# Mais conhecimento, mais conexões, mais resultados.

ENCONTRO COP.49 CONCÓRDIA

O último encontro da **COP.49** em **Concórdia** foi mais um grande momento de aprendizado, networking e troca de experiências entre empresários que acreditam no poder das conexões.

O evento foi sediado na **Casa do Malte**, no nosso integrantes **André Lazzarin**, que recebeu a todos com excelência em um ambiente inspirador, reforçando o espírito de hospitalidade e parceria que marca a nossa confraria.

A programação contou com a palestra **"Como vender mais dendo empresário"**, ministrada pelo idealizador e sócio da **COP.49**, **Fábio Furtado**, que trouxe práticas, insights e estratégias para potencializar os resultados comerciais das empresas. O conteúdo gerou grande interação do público, com perguntas, reflexões e trocas de experiências reais do dia a dia empresarial.

Tivemos também uma sessão de **Hotseat**, onde um integrantes da confraria apresentou seu negócio e suas demandas, recebendo sugestões e contribuições do grupo. A dinâmica proporcionou ricos debates, ideias práticas e uma visão ampliada sobre os desafios e oportunidades do negócio apresentado.

O encontro reuniu um expressivo número de integrantes ativos e convidados, que vieram conhecer mais sobre a COP.49, fortalecer relacionamentos e fazer parte desse movimento que está gerando grandes resultados em Concórdia.

**Seguimos juntos, construindo uma região mais forte através de pessoas que fazem a diferença!**

Guilherme Maia

PRIME

PESSOAS  
IDEIAS  
NEGÓCIOS  
QUE MOVEM  
CONCÓRDIA.

CASA DO MALTE  
CONCÓRDIA/SC

Vinicius da Silva e Guilherme Maia, da Unitá Prime realizaram a primeira sessão de Hotseat em Concórdia



*"Trocar  
experiências  
também é  
vender mais."*



GRANDE  
PARTICIPAÇÃO  
DE INTEGRANTES  
E CONVIDADOS



CONTEÚDO  
PRÁTICO E  
APLICÁVEL



NETWORKING  
DE QUALIDADE



IDEIAS QUE  
GERAM  
RESULTADOS

*Juntos,* fazemos negócios melhores  
e uma região mais forte.

COP.49

CONCÓRDIA  
EM MOVIMENTO

# Conexão.49

Uma confraria onde empresários criam oportunidades

COP  
49



ARTIGO

# O que aprendi sobre dinheiro observando empresários



“

*No fim das contas, dinheiro é apenas uma ferramenta. O verdadeiro objetivo é ampliar nossas possibilidades de escolha.*

Antes de entrar no mercado financeiro, cogitei estudar Psicologia. Com o passar dos anos, percebi que talvez as duas áreas não estejam tão distantes quanto parecem.

Dinheiro envolve números, naturalmente. Mas decisões financeiras envolvem comportamento, expectativas, medo, confiança, ambição e a forma como cada pessoa enxerga o futuro.

Foi por isso que o livro Psicologia Financeira, de Morgan Housel, se tornou uma das leituras que mais me acompanharam ao longo da minha trajetória profissional. Li o livro algumas vezes e, anos depois, tive inclusive a oportunidade de conhecer pessoalmente o autor, mas os princípios que compartilho aqui não vêm apenas das páginas do livro.

Nos últimos sete anos trabalhando no mercado financeiro, tive a oportunidade de conversar e participar de decisões ao lado de empresários e tomadores de decisão de diferentes setores, histórias e tamanhos de empresas. Nesse período, percebi que alguns dos conceitos apresentados por Morgan Housel aparecem constantemente na vida.

Na prática, o livro ajudou a organizar ideias que a experiência profissional foi, pouco a pouco, validando.

Entre tantos aprendizados, cinco me parecem especialmente relevantes para quem constrói empresas e patrimônio.

1

## A principal regra do sucesso é não ser eliminado

Empresários naturalmente convivem com risco. O problema não está em assumir riscos, mas em assumir um risco capaz de impedir que você continue jogando caso algo dê errado.

No patrimônio, isso significa preservar liquidez, diversificar e evitar decisões nas quais um único evento possa comprometer anos de construção. Sobreviver aos períodos ruins é o que permite participar dos períodos extraordinários.

2

## Continuar rico pode ser mais difícil do que ficar rico

Construir patrimônio normalmente exige iniciativa, concentração, coragem e disposição para assumir riscos. Preservá-lo exige algumas habilidades diferentes: prudência, diversificação e capacidade de reconhecer que aquilo que funcionou até aqui pode não funcionar para sempre.

É comum ver empresários extremamente competentes na geração de riqueza dedicarem menos atenção à proteção daquilo que já construíram. Em determinado momento, patrimônio também precisa de gestão

3

## Um resultado razoável por muito tempo pode ser extraordinário

No mercado financeiro existe uma enorme tentação de procurar sempre o melhor investimento, o maior retorno ou a oportunidade do momento. Mas patrimônio relevante costuma ser construído de uma maneira muito menos emocionante.

Tempo, consistência e juros compostos fazem um bom retorno mantido por décadas superar muitas decisões brilhantes que não conseguem ser repetidas. No longo prazo, permanecer investido é melhor do que acertar todas as vezes.

4

## Liquidez não é dinheiro parado. É liberdade de decisão

Uma reserva de liquidez pode parecer pouco eficiente quando tudo está indo bem. É justamente nos momentos em que as coisas não acontecem como planejado que ela revela seu verdadeiro valor.

Para um empresário, liquidez significa ter capacidade de atravessar crises, aproveitar oportunidades, evitar vender ativos em momentos ruins ou simplesmente poder tomar uma decisão sem estar pressionado pela necessidade financeira.

5

## Adaptabilidade é mais importante do que capacidade de previsão

Planos são importantes. Previsões também ajudam. O problema começa quando construímos uma estratégia que depende de estarmos certos sobre o futuro.

Juros mudam, governos mudam, empresas enfrentam crises, setores se transformam e oportunidades aparecem de onde ninguém esperava. Uma boa estratégia financeira não precisa prever exatamente o que acontecerá; precisa continuar funcionando diante de diferentes cenários.

## No final, patrimônio também é comportamento

Depois de alguns anos acompanhando empresários e famílias em decisões financeiras, uma conclusão ficou cada vez mais clara para mim: construir patrimônio e administrar patrimônio são dois desafios diferentes.

Muitos empresários chegaram onde estão justamente porque souberam assumir riscos, concentrar esforços e aproveitar oportunidades. Mas, à medida que o patrimônio cresce, a pergunta também muda.

Deixa de ser apenas “como ganhar mais?” e passa a incluir “como garantir que aquilo que construí continue cumprindo seu propósito ao longo do tempo?”

Talvez essa seja uma das maiores contribuições de A Psicologia Financeira: lembrar que boas decisões financeiras raramente dependem apenas de encontrar o investimento perfeito. Elas dependem de criar uma estrutura que permita continuar avançando, suportar os momentos difíceis, aproveitar boas oportunidades e, principalmente, não colocar em risco aquilo que levou anos para ser construído.

No fim das contas, dinheiro é apenas uma ferramenta. O verdadeiro objetivo é ampliar nossas possibilidades de escolha.

### Pablo Orlandini Jr

Profissional do mercado financeiro, especializado em atender clientes por meio de planejamento financeiro, gestão de investimentos e soluções patrimoniais. Nos últimos sete anos, venho acompanhando empresários, famílias e tomadores de decisão na organização, gestão e proteção de seus recursos ao longo do tempo.



# Sua ideia, **impressa** com qualidade.

Produtos gráficos com a qualidade que seu negócio merece. Do digital ao impresso, com entrega rápida.



# Conexão.49

Uma confraria onde empresários criam oportunidades

# COP 49



Conheça mais sobre a **COP.49** e faça parte da nossa confraria.

CONFRARIA DE OPORTUNIDADES  
**COP  
49**



[contato@cop49.com.br](mailto:contato@cop49.com.br)



[www.cop49.com.br](http://www.cop49.com.br)



(49) 99925-0680



@49.cop



Chapecó/SC