

NÓS NÃO FAZEMOS SÓ CONTABILIDADE, NÓS CUIDAMOS DO SEU SONHO!



 **Shekiná**
CONTABILIDADE



 **Grupo Shekiná**
SOLUÇÕES EMPRESARIAIS





Workshop PDE

 **Shekiná**
CONTABILIDADE



 **Grupo Shekiná**
SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

QUAL O CAMINHO DO PDE?

Processos

Pessoas

Resultados



Conheça o nosso
**Programa de Apoio
ao Empreendedor**

1 - Processos
2 - Pessoas
3 - Resultado



PROGRAMA DE
DESENVOLVIMENTO
DE
EMPRESAS

O PDE (Programa de Desenvolvimento de Empresas) é um sistema que visa auxiliar os empresários na gestão do seu negócio e acelerar os resultados das empresas. A estrutura do programa é o **PPR**, que significa: processos, pessoas e resultados.

1. Processos: O primeiro “P” é de processos eficientes. Depende do desenvolvimento de um sistema e uma estrutura sólida que pode ser resumida em uma única palavra - **GESTÃO**;

2. Pessoas: O segundo “P” é de pessoas engajadas. Onde o empresário deverá desenvolver as competências e comportamentos acertivos, chamamos isso de - **LIDERANÇA**;

3. Resultados: o “R” é de resultados crescentes. Criar e manter um ambiente organizacional favorável ao crescimento constante da organização através da - **CULTURA**.

CEMITÉRIO DE EMPRESAS



TODO JOGO TEM SUA REGRA

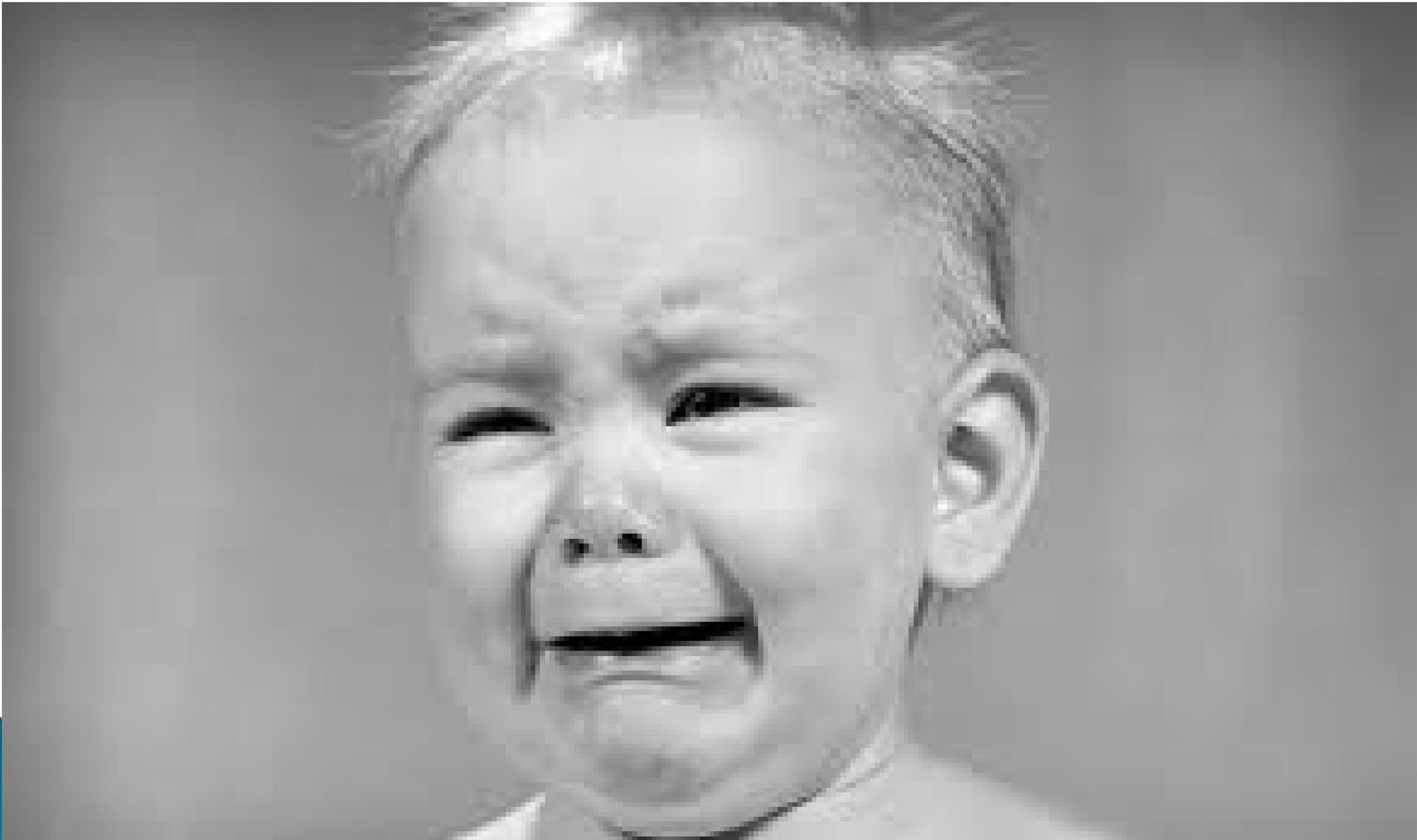


BEM VINDO AO JOGO DO EMPREENDEDORISMO

▶ **REGRAS DO JOGO:**

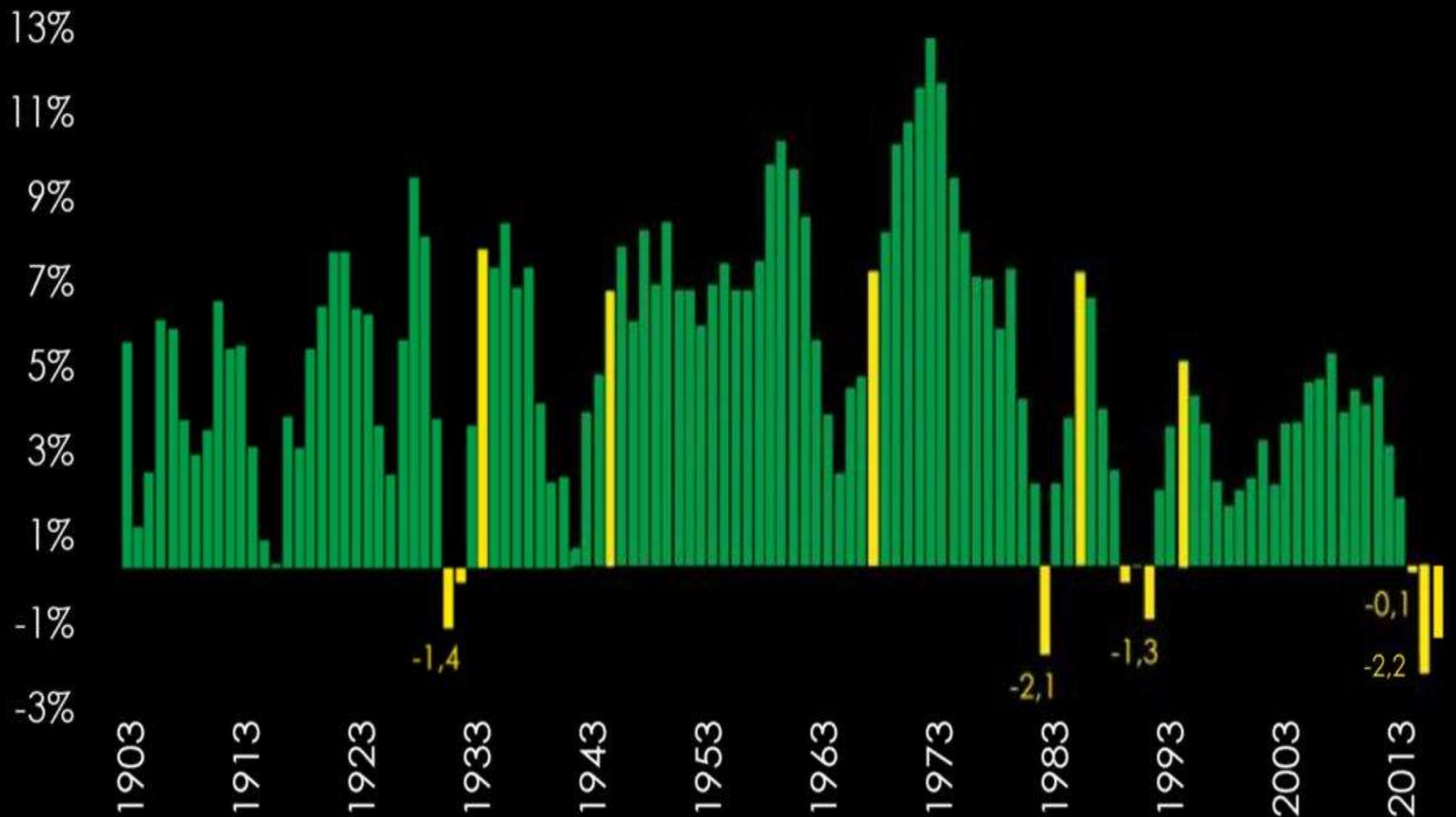
- ▶ **01 - A CARTA TRIBUTÁRIA NO BRASIL É ALTÍSSIMA**
 - ▶ **02 – AS PESSOAS PRECISAM DE LIDERANÇA CONSTANTE**
 - ▶ **03 – A CONCORRÊNCIA, É CRUEL**
 - ▶ **04 - O MERCADO É VOLÁTIL**
-
- ▶ **A GRANDE SACADA EM RELAÇÃO A REGRA DO JOGO É:**
 - ▶ **NÃO SOFRER COM ELA MAIS SIM SABER LIDAR COM ELA**

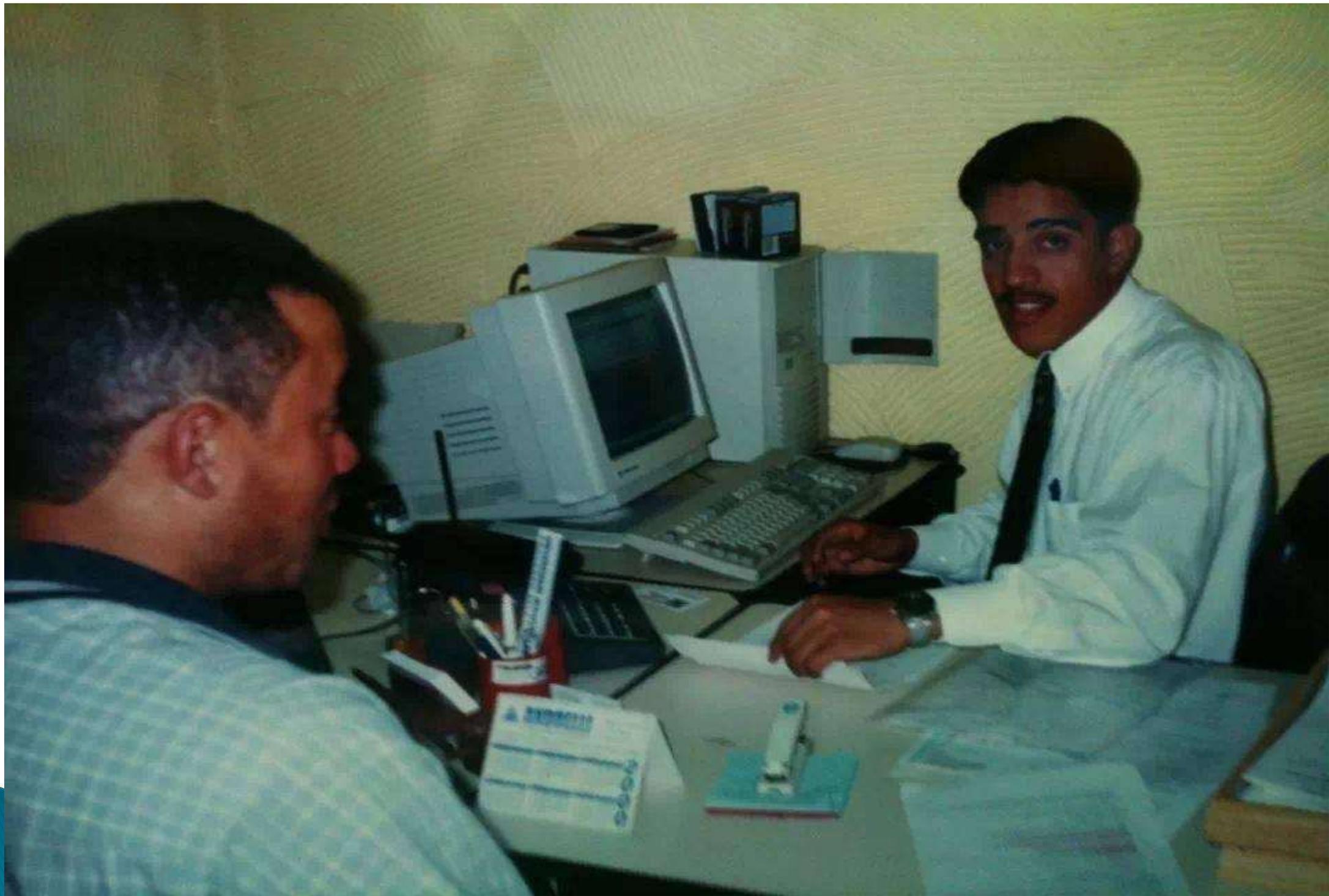
QUATRO ANOS DE CRISE !!!!!



NUNCA ANTES NA HISTÓRIA DESTE PAÍS

Crescimento médio do PIB a cada 3 anos, % p.a.







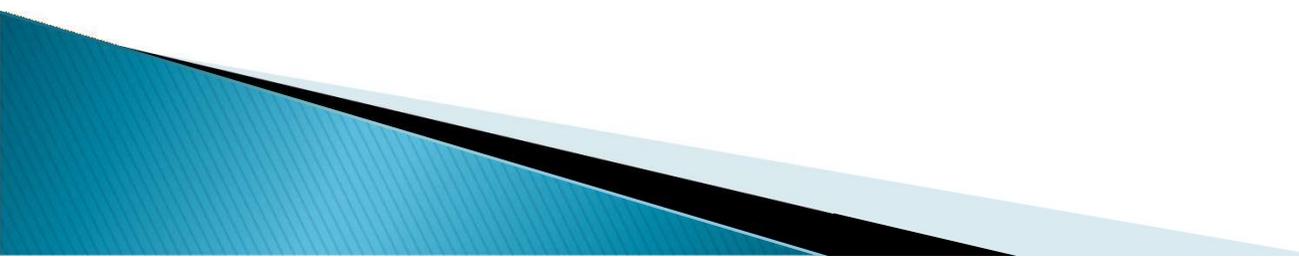


QUAL O OBJETIVO DO PDE ?



**A MAESTRIA
EMPRESARIAL**

▶ **O maestro conduz a sua equipe com:**

- ❖ Sinergia – Sintonia – Engajamento - Trabalho em equipe e Atingindo resultados extraordinários.
 - ❖ Nós empresários temos que ser como um maestro, entender o suficiente de cada instrumento para poder validar a execução do trabalho, mas não ser o músico.
 - ❖ Maestro entende de teoria musical, assim como o empresário deve entender de gestão, entender sobre princípios do comportamento humano, estabelecimento de metas e indicadores e formação de cultura.
 - ❖ Saber o suficientes pra validar os resultados.
 - ❖ **Você esta atuando como músico ou maestro da sua empresa?**
- 

EU EMPREENDEDOR

- Visão

Capacidade imaginativa

- Coragem

Força frente medo/ação

- Competência

Para ser dono de um negócio

É o Leão dentro de si

É o mão na massa

Executa sem medir
esforço

EU EMPRESÁRIO

- Domina o PPR

É o Gestor, é Estratégico

- Constrói Sistemas

- Define um passo a passo

- Gerencia, coordena e lidera pessoas para gerar resultado

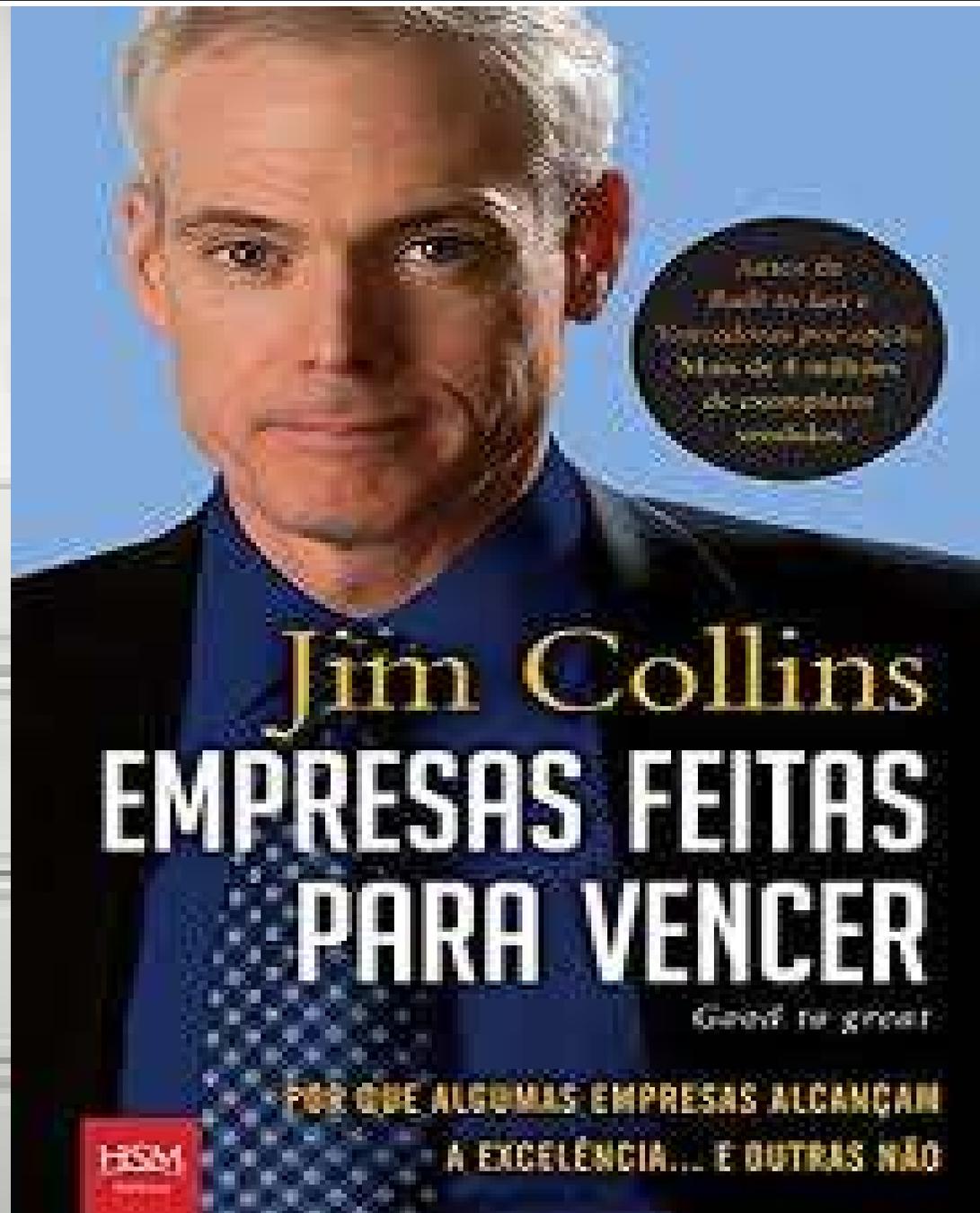
- Planeja a estratégia com Inteligência e flexibilidade

- Toma decisões inteligentes, que geram ações e que dão resultado.

PDE - PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS

- ❖ Processo de business coaching / mentorias e consultorias
- ❖ **TREINAMENTOS:**
- ❖ Maestria Empresarial
- ❖ Liderança
- ❖ Comportamento empreendedor
- ❖ Gestão de pessoas
- ❖ Planejamento estratégico
- ❖ Gestão financeira
- ❖ Marketing/vendas

EMPRESAS FEITAS PARA VENCER



Autores de
"Good to Great" e
"Por Que Algumas Empresas Alcançam
a Excelência... e Outras Não"
de empresas
vencedoras

Jim Collins
**EMPRESAS FEITAS
PARA VENCER**

Grandes no grande

POR QUE ALGUMAS EMPRESAS ALCANÇAM
A EXCELENCIA... E OUTRAS NÃO



DEFINA EMPRESAS FEITAS PARA VENCER EM UMA PALAVRA ?





DISCIPLINA

DISCIPLINA
É FAZER O QUE
PRECISA SER FEITO,
MESMO QUANDO
VOCÊ NÃO QUER
FAZER.

“Eu treinei 4
anos para correr
9 segundos, tem
gente que não
vê resultado
em dois meses
e desiste.”

— Usain Bolt

— Usain Bolt





PPA

- ❖ **Pessoas Disciplinadas**
- ❖ **Pensamentos Disciplinados**
- ❖ **Ações Disciplinadas**

PESSOAS DISCIPLINAS

*“Se você permite a **indisciplina** nas coisas pequenas, provavelmente será **indisciplinado** nas coisas grandes também.”*

- Warren Buffett

Frases de
PENSADORES.COM.BR



Steve Jobs
1955-2011



LIDER NÍVEL 5

- Tem uma liderança visionária.
- Tem o DNA e ALMA da empresa
- Tem Humildade para ouvir
- Disposição para trabalhar Duro
- Coloca as pessoas certas no Ônibus

**O Tamanho da empresa esta na
cabeça do Dono.**

A tua visão vai te lavar ao topo.

*“Onde não há visão, o
povo perece”*

Pv 29.18



Construa
seu futuro

Como trazer
a visão perdida
de volta

E qual será o instrumento do Líder?

PALAVRA & EXEMPLO



MÚSICO

+



INSTRUMENTO

=



MÚSICA

TUDO QUE UM LÍDER FAZ

MOTIVAR GERENCIAR DESLIGAR RECRUTAR
PUNIR RELACIONAR COMUNICAR MANDAR ANALISAR ENGAJAR
PERSUADIR PREMIAR MANDAR REGRAR COMANDAR CONHECER
DESPEDIR INFLUENCIAR REPARAR AVALIAR PEDIR
TRANSGREDIR ABSTINER DIRECIONAR RECONHECER
ORIENTAR DIRIGIR CIRCULAR CRIAR ENTREGAR
DOAR SELECIONAR PROMOVER INSPIRAR MEDIR ILUMINAR
REFORMAR REPREENDER CONECTAR AUTOCONHECER EDUCAR
SERVIR INFORMAR MONITORAR EXEMPLIFICAR TRANSFORMAR
CONTROLAR DESENVOLVER MOTIVAR DELEGAR
INOVAR IMAGINAR CAPACITAR EMPODERAR DESAFIAR

MUITO CONFUSO!!!

APERTAR PARAFUSO COM ALICATE

TUDO QUE UM LÍDER FAZ

DESAFIAR

DIRECIONAR

RELACIONAR

INTEGRAR

AVALIAR

SELECIONAR

ENGAJAR

ENTREGAR

NEGOCIAR

AUTOCONHECER

REPREENDER

REVERBERAR

RECONHECER

COBRAR

AVATAR

EMPODERAR

CONECTAR

COMANDAR

DEMITIR

REFORÇAR

TREINAR

FERRAMENTAS DO LÍDER

COMO USAR COM MAESTRIA?

★ **COMANDAR**
DIRECIONAR
REFORÇAR
REPREENDER

SELECIONAR
★ **AVALIAR**
RECONHECER
DESPEDIR

INTEGRAR
★ **TREINAR**
DESAFIAR
EMPODERAR

RELACIONAR
★ **ENGAJAR**
NEGOCIAR
CONECTAR

AUTOCONHECER
★ **AVATAR**
REVERBERAR
ENTREGAR

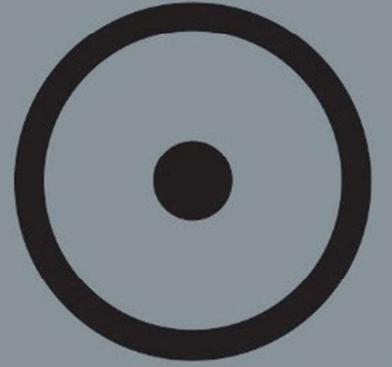
CONDUÇÃO

AVALIAÇÃO

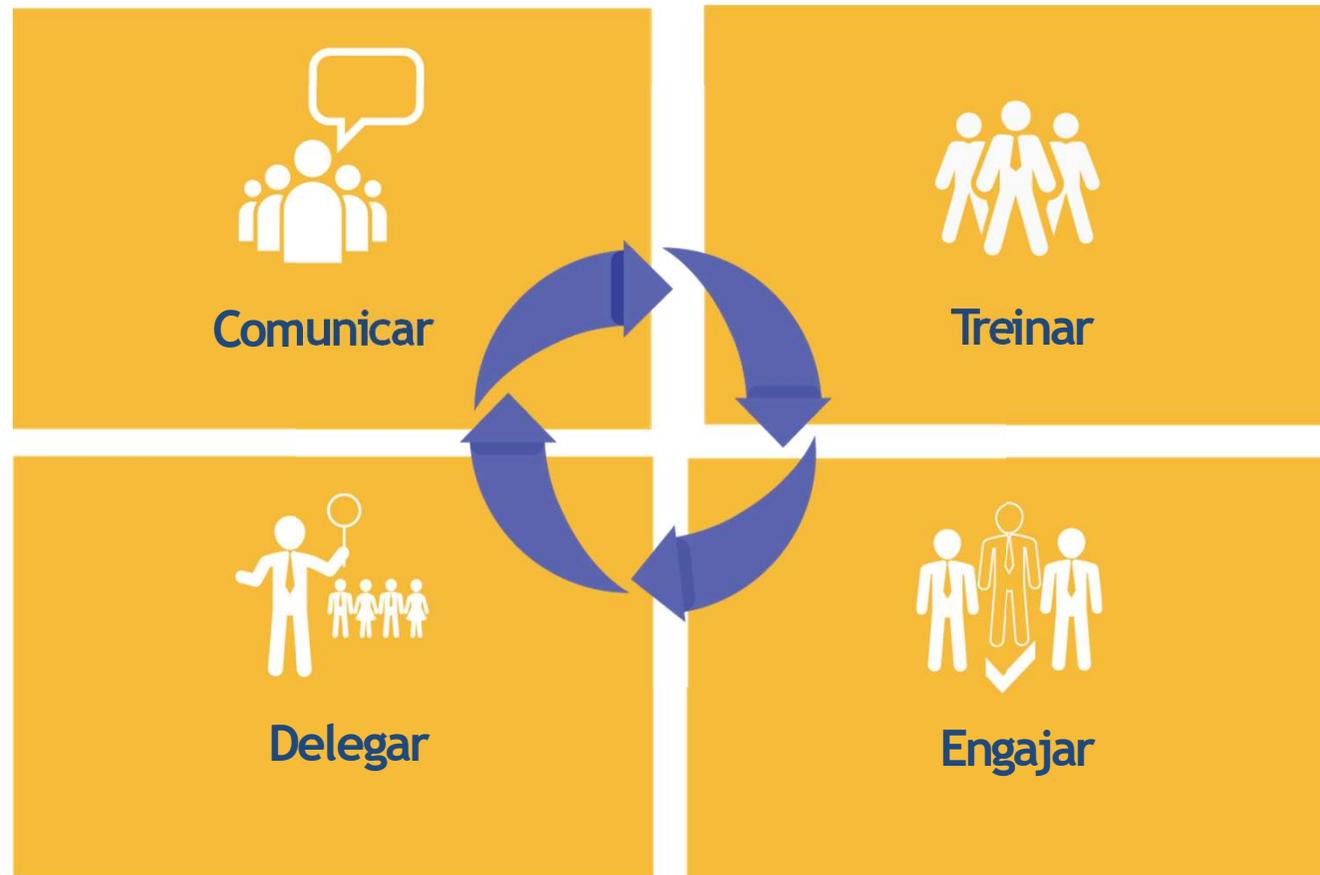
TRANSFORMAÇÃO

CONEXÃO

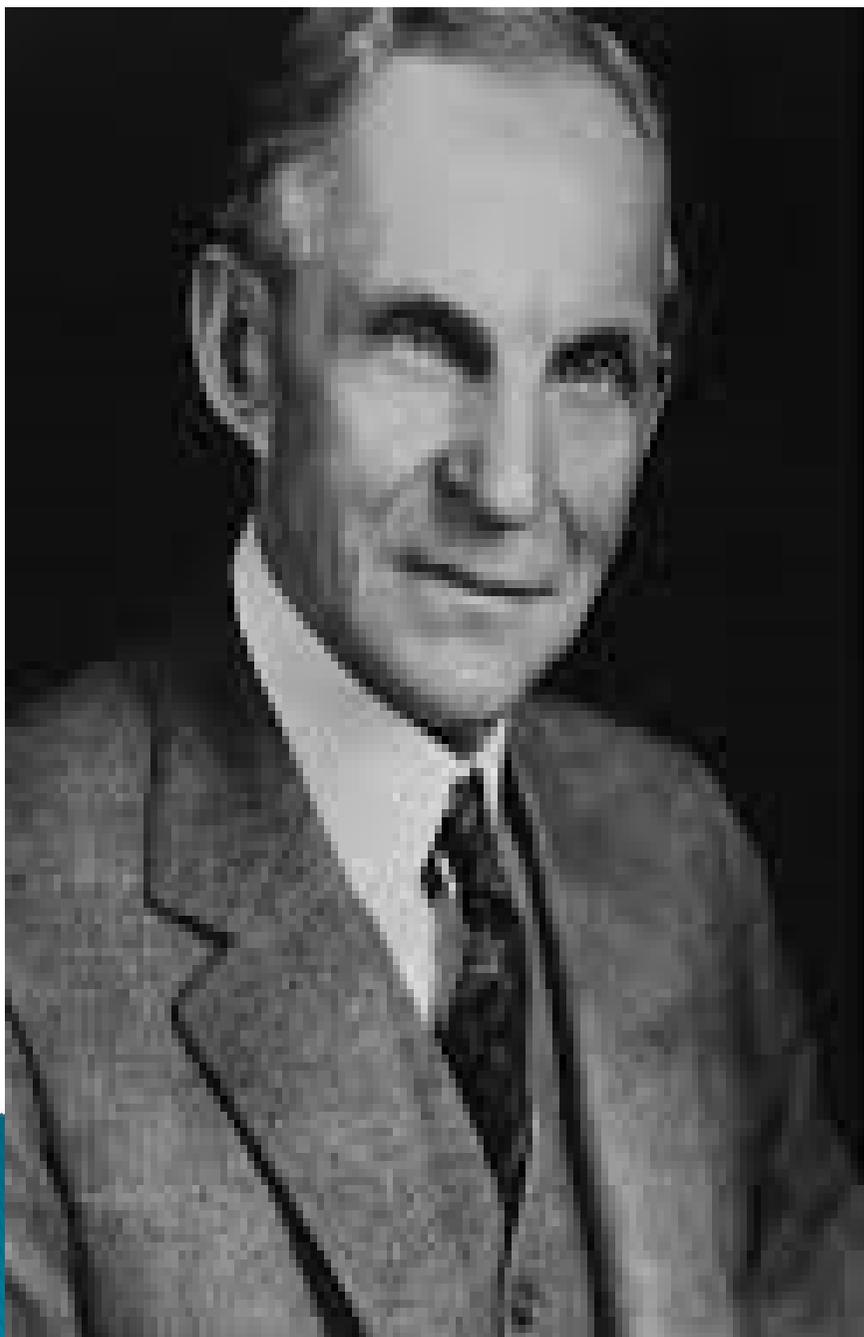
ILUMINAÇÃO



As 04 competências da Liderança



PENSAMENTOS DISCIPLINADOS



Se você acha que
pode, ou que não
pode fazer alguma
coisa, você tem
sempre razão.

Henry Ford



PENSADOR

- ▶ **MindSet**
- ▶ **mind – mente / set - configuração**
- ▶ **Configuração da mente**
- ▶ **É o drive que a sua mente usa para tomar decisões, baseado no seu conhecimento, suas experiências, suas memórias e referencias pessoais**

É nosso modelo mental - É conjunto de crenças e valores, a forma como enxergamos o mundo, o nosso mindset define nosso futuro

Julian Rotter (1916)



Cresceu no Bairro do Brooklin, em Nova York. Sofreu diversas discriminações por ser judeu. Mas obteve Ph. D. Na Indiana University, em 1941, trabalhou em u hospital de saúde mental em Connecticut. Serviu o exército americano como psicólogo, na Segunda Guerra Mundial, lecionou na Ohio State University até 1963 e foi para a University of Connecticut. Em 1988, recebeu o Premio Destaque pela Contribuição Científica da APA.

JULIAN Rooter PSICOLOGO AMERICANO EM 1966 PUBLICA UM ARTIGO CIENTICO ONDE APÓS 10 ANOS DE PESQUISAS ELE DEFINE QUE : TODAS AS PESSOAS AO LONGO DA VIDA DESENVOLVEM LOCUS DE CONTROLE INTERNO OU LOCUS DE CONTROLE EXTERNO

▶ **LOCUS DO LATIM = LOCALIDADE**

▶ **LOCUS DE CONTROLE INTERNO**

▶ **SÃO PESSOAS QUE ATRIBUEM A RESPONSABILIDADE DOS FATOS DA SUA VIDA PARA SI.**

▶ **LOCUS DE CONTROLE EXTERNO**

▶ **SÃO PESSOAS QUE ATRIBUEM A RESPONSABILIDADE DOS FATOS DA SUA VIDA PARA OS OUTROS OU FATORES EXTERNOS.**

▶ **A IMENSA MAIORIA DAS PESSOAS DE SUCESSO POSSUEM SEU LOCUS DE CONTROLE INTERNO, OU SEJA ASSUMEM AS REDEAS DA SUA VIDA, SE TORNAM PROTAGONISTAS DA SUA PRÓPRIA HISTÓRIA.**

▶ **PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS**

- ▶ **LOCUS CONTROLE EXTERNO**
- ▶ **VITIMISMO – SEMPRE TEM UM CULPADO**
- ▶ **REATIVOS E PESSIMISTAS**
- ▶ **DOGMA – RESIGNAÇÃO - VERDADE IMUTAVEL**
- ▶ **MEDO E PREGUIÇA**
- ▶ **INÉRCIA E LENTIDÃO**
- ▶ **ATRIBUEM TUDO A SORTE OU DESTINO**
- ▶ **VIVEM NA ZONA CONFORTO**

- ▶ **LOCUS CONTROLE INTERNO**
- ▶ **AUTORESponsABILIDADE**
- ▶ **PRO-ATIVO E OTIMISTAS**
- ▶ **BUSCA CONHECIMENTO E APRENDIZADO**
- ▶ **RAZÃO – BUSCA SUPERAÇÃO**
- ▶ **CORAGEM E DISPOSIÇÃO**
- ▶ **AUTOCONFIANÇA**
- ▶ **INSPIRADOR E MOTIVADOR**
- ▶ **CRIAM A PROPRIA SORTE, E SEU FUTURO**
- ▶ **AUTOCRITICA**
- ▶ **NÃO SE SATISFAZEM COM STATUS-QUO**
- ▶ **OS RESULTADOS E O EXITO DEPENDEM DELE**

O Jornalista Napoleon Hill recebeu a missão de documentar e compartilhar as estratégias que transformaram Andrew Carnegie, no século XIX, em um dos **empresários mais bem-sucedidos de todos os tempos**.

"Foi ideia do próprio Sr. Carnegie que a fórmula mágica, que lhe deu tamanha fortuna, fosse colocada ao alcance de pessoas que não têm tempo para investigar como ganhar dinheiro", escreveu Hill no prefácio do livro "**Quem Pensa Enriquece**" (Ed. Fundamento), resultado de sua parceria com Carnegie. Hoje, 78 anos após a publicação da obra, o conteúdo continua atual.

Nossa Força Maior
não está na capacidade de pensar,
mas em algo mais poderoso:
o poder de controlar e
direcionar nossos
pensamentos para
onde quisermos.

Napoleon Hill

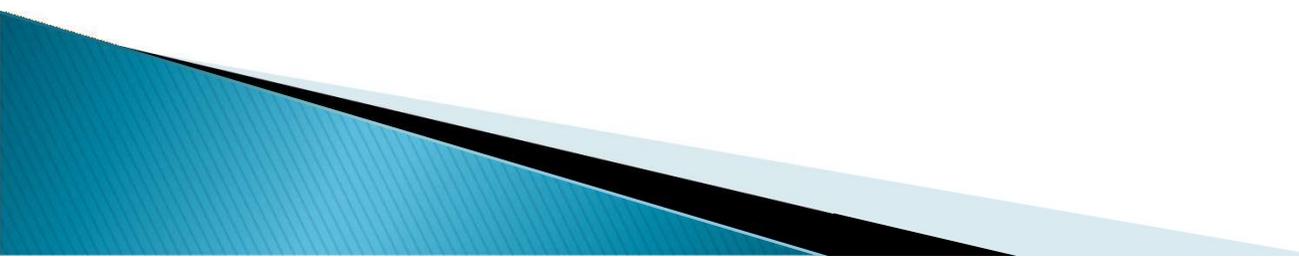




**Muitas vezes, as correntes que privam
nossa liberdade são muito mais mentais
do que físicas**

- ▶ **1. Desejo:**
 - ▶ **você precisa querer. Todos os milionários começaram com o sonho, a esperança, o desejo. Imaginavam suas riquezas antes de vê-las em suas contas bancárias.**

 - ▶ **2. Fé:**
 - ▶ **acredite que você pode alcançar seu objetivo. Ficar rico começa com a mentalidade — acreditar que você acumulará riqueza. "A quantidade de dinheiro é limitada apenas pela pessoa em cuja mente está o pensamento.**

 - ▶ **3. Afirmação:**
 - ▶ **use frases para alcançar seu objetivo. Tornar o desejo por dinheiro ou sucesso em realidade requer que você repita para seu subconsciente o seu objetivo, inclusive em voz alta. Basta dizer o que você quer e como pretende alcançar**
- 

▶ **4. Conhecimento especializado:**

- ▶ **ganhar experiência e continuar aprendendo. A educação só se torna poderosa quando organizada e aplicada à vida. E deve ser continuamente reabastecida.**

▶ **5. Imaginação:**

- ▶ **tenha ideias e visualize seu sucesso. Se você pode imaginar, pode criar. "Ideias são os pontos de partida de todas as fortunas. As ideias são produtos da imaginação", escreve.**

▶ **6. Planejamento organizado:**

- ▶ **aja. Você precisa correr atrás do que quer. E deve agir com persistência e entusiasmo. "Nós somos bons 'começadores', mas péssimos 'terminadores**

▶ **7. Decisões:**

- ▶ **Derrote a procrastinação com determinação. Aqueles que tomam decisões rapidamente, sabem o que querem. No fim das contas, tomar uma decisão errada é melhor do que não tomar decisão alguma."**

▶ **8. Persistência:**

- ▶ **Não pare até você conseguir o que deseja. Persistência é fundamental quando se busca o sucesso, mas poucas pessoas têm a força de vontade necessária para transformar o desejo em algo real. Persistência constante."**

▶ **9. Mestres da mente:**

- ▶ **Esteja rodeado pelos melhores. Pessoas bem-sucedidas se cercam de amigos talentosos e colegas que partilham sua visão. O alinhamento de várias mentes criativas é mais poderoso do que apenas uma.**

▶ **10. Subconsciente:**

- ▶ **Abrace a positividade e descarte emoções negativas. "Emoções positivas e negativas não podem ocupar a mente ao mesmo tempo. Um ou outro deve dominar. É de sua responsabilidade se certificar de que as emoções positivas constituam a influência dominante de sua mente"**

▶ **11. O cérebro:**

- ▶ **Se relacione com outras pessoas inteligentes e aprenda com elas. Nosso cérebro é um "transmissor e receptor de vibrações de pensamento", absorvendo os pensamentos de outras pessoas que nos rodeiam — o que torna ainda mais importante estar com pessoas inteligentes, criativas e positivas. “.**



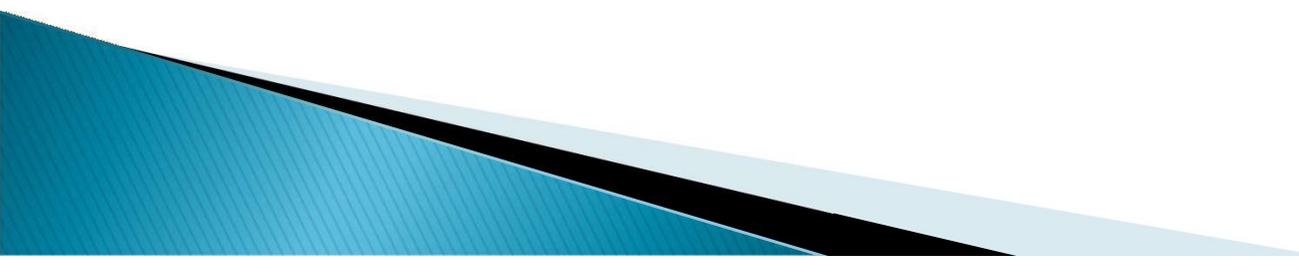
"Você não é derrotado quando perde. Você é derrotado quando desiste."

-Dr. House

AÇÕES DISCIPLINADAS



▶ **SISTEMA COERENTE, REGRAS CLARAS E CONDUCTA FIRME QUE ASSEGUREM A MÁXIMA EFICIÊNCIA.**

- ❑ **Controles Sistêmicos e periódicos - Lee Iococa Salvou a Crysler Como ?**
 - ❑ **Ataque ganha jogo defesa ganha campeonatos. (Vendas Ganha Jogo X Lucro ganha campeonato).**
 - ❑ **Profunda obsessão pelo Lucro e pelo controle dos custos.**
 - ❑ **Negociar dividas é fácil difícil é mudar a mentalidade e a gestão do negocio.**
 - ❑ **(O lucro começa na mente). Cada centavo importa.**
 - ❑ **O que você pode cortar de custo que não cai a receita (faça um check list da sua empresa) Administrar de maneira que sobre. E saber investir.**
 - ❑ **O seu sucesso será proporcional a suas ações diárias.**
 - ❑ **Quais são as 3 coisas que você deve fazer todos os dias para ganhar dinheiro ?**
- 

Se você não
pode medir,
você não pode
gerenciar.

Peter Drucker

EF PENSADOR



5 indicadores financeiros que voce deve conhecer

1

Lucratividade

Lucratividade é o índice que nos fornece, em percentual, a relação entre o seu lucro líquido sobre a receita bruta.

2

Margem de Contribuição

É o ganho bruto das vendas, ou seja, é a contribuição das vendas para pagar as despesas fixas e ainda gerar lucro

3

Ponto de Equilíbrio

Diretamente relacionado com a Margem de Contribuição, o Ponto de Equilíbrio se trata de uma equivalência da receita com os gastos (custos + despesas), de modo que tenhamos o quanto a empresa precisa para estar no seu “ponto zero”.

4

Liquidez Corrente

Tratando-se da capacidade da empresa quitar as suas obrigações e compreender como isso se sucede, o indicador que mais utilizamos é o de Liquidez Corrente.

5

EBITDA

Ele representa o quanto a companhia é capaz de gerar de recursos sem contar com o impacto financeiro e dos impostos.

INDICADOR 1

INDICADOR 2

INDICADOR 3

INDICADOR 4

INDICADOR 5

Plano ADC da Contabilidade Consultiva

A

D

C

ANÁLISE DOS
RESULTADOS



DIAGNÓSTICO
CONTÁBIL



CRESCIMENTO
ASSISTIDO



1.

2.

3.

As 4 grandes doenças das empresas e como a Contabilidade pode curá-las



1

INSOLVÊNCIA FINANCEIRA

INSOLVÊNCIA FINANCEIRA

Insolvência financeira é uma situação em que a empresa não tem capital de giro suficiente para financiar a operação de seu negócio.

INSOLVÊNCIA FINANCEIRA (CAUSAS)

- ✓ Financiar clientes e fornecedores por tempo inadequado
- ✓ Investimentos acima da capacidade do caixa
- ✓ Mistura de contas da empresa com contas pessoais
- ✓ Baixo controle de estoque
- ✓ Retiradas de sócios sem prévio estudo
- ✓ Compras sem controles rígidos
- ✓ Formação inadequada do preço de venda
- ✓ Não acompanhar as cobranças e recebimentos
- ✓ Perfil conservador do sócio

INSOLVÊNCIA FINANCEIRA (TRATAMENTOS)

- Realizar recebimentos com clientes
 1. Negociar prazos menores
 2. Oferecer desconto para pagamento à vista
 3. Antecipação de recebíveis
 4. Régua de cobrança (controlar a inadimplência)
- Diminuir PME / Aumentar giro de Estoque
 1. Controle de estoque
 2. Curva ABC
- Aumentar PMP
 1. Negociar prazos com fornecedores
 2. Definir dias específicos para pagamento
 3. Contratar software de gestão financeira → melhorar organização financeira
- Renegociar dívidas onerosas de curto prazo
 1. Portabilidade de dívida
 2. Oferecer garantias
- ✓ Renegociar dívidas onerosas de curto prazo
- ✓ Reduzir retirada dos sócios
- ✓ Adquirir empréstimos não onerosos
- ✓ Vender Imobilizado
- ✓ Resgatar aplicações de longo prazo
- ✓ Benchmark com outras empresas

2

▶ **OVERTRADING**

OVERTRADING

Overtrading é o excesso de crescimento de vendas frente ao crescimento do PL. As vendas crescem, mas o PL não, ou ele cresce em um percentual menor do que o crescimento das vendas.

Isso acontece, basicamente, porque a empresa vendeu muito e utilizou margens inadequadas, que não geraram lucro suficiente para sustentar o negócio.

OVERTRADING (Causas)

- ✓ Excesso de vendas com margens inadequadas
- ✓ Vendas com prazos não suportados
- ✓ Retiradas de sócios acima da capacidade de caixa
- ✓ Formação inadequada do preço de venda
- ✓ Mistura de contas da empresa com contas pessoais

OVERTRADING (Tratamentos)

- Corrigir preço de venda
 1. Estudo de custos, despesas e MC
 2. Aumento da margem
 3. Mix de produtos/serviços
- Reduzir retirada dos sócios
 1. Estudo da situação financeira dos sócios
 2. Retirar gastos dos sócios feitos dentro da empresa
- Diminuir PMR
 1. Negociação com clientes
 2. Antecipação de recebíveis
 3. Tratar inadimplência
- Integralização de capital
 1. Dos sócios
 2. De investidores

3

UNDERTRADING

UNDERTRADING

O undertrading é o oposto do overtrading e representa baixo crescimento das vendas frente ao crescimento do PL, o que indica poucas vendas com margens inadequadas.

UNDERTRADING (Causas)

- ✓ Vendas abaixo da capacidade
- ✓ Falsa estimativa do mercado
- ✓ Aumento da concorrência
- ✓ Preço de venda pouco competitivo
- ✓ Pouca diferenciação do produto
- ✓ Investimento no PL

UNDERTRADING (Tratamentos)

- ✓ Estratégias de aumento das vendas
 1. Diminuição do preço de venda
 2. Diminuir margem
 3. Fazer promoções, campanhas, descontos
 4. Mix de produtos/serviços

- ✓ Reduzir retirada dos sócios
 1. Estudo da situação financeira dos sócios
 2. Retirar gastos dos sócios feitos dentro da empresa
 3. Redimensionamento do investimento
 4. Rateio de áreas

4

EXCESSO DE ENDIVIDAMENTO

EXCESSO DE ENDIVIDAMENTO

Captar recursos de terceiros para financiar as atividades da empresa não é nenhum pecado, pelo contrário, é uma excelente forma de alavancar os resultados e atingir uma maior rentabilidade.

O capital de terceiros, mesmo sendo oneroso, pode ser mais barato do que utilizar os recursos próprios da empresa ou dos sócios para financiar a operação.

Porém, existe um limite aceitável para isso e, caso ele seja ultrapassado a empresa passa a ter excesso de endividamento e passa a correr um sério risco de insolvência.

O grau de endividamento da empresa, também chamado de “alavancagem” ou de “leverage” é um ótimo indicador para sabermos se a empresa está ou não correndo riscos de possuir excesso de recursos de terceiros.

EXCESSO DE ENDIVIDAMENTO (Causas)

- ✓ Utilização de cheque especial acima da capacidade suportada
- ✓ Antecipação de recebíveis sem estudo
- ✓ Excesso de empréstimos de curto prazo
- ✓ Estilo muito arrojado do sócio
- ✓ Falta de garantias para aquisição de empréstimos de longo prazo

EXCESSO DE ENDIVIDAMENTO (Tratamentos)

- Renegociação de dívidas
 1. Portabilidade
 2. Oferecimento de garantias
- Integralização de capital
 1. Dos sócios
 2. De investidores
- Controle dos prazos médios
 1. Aumentar prazos com fornecedores
 2. Diminuir prazos de recebimento
 3. Aumentar giro do estoque
- Liquidação da Empresa

**TRANSFORMAR A VIDA DAS EMPRESAS
E MUDAR A REALIDADE DESSE PAÍS**

CRESCIMENTO ASSISTIDO

- ▶ Propostas de melhoria dos problemas identificados
- ▶ Consultoria especializada em tratar os problemas identificados

ACOMPANHAMENTO

TRATAMENTO

O QUE ESTÁ INCLUSO

Crescimento Assistido

- ▶ Insights de melhoria de performance
- ▶ Atualização mensal dos dashboards
- ▶ Indicações de pontos de melhoria com recomendações de tratamento
- ▶ Reuniões trimestrais de revisão dos resultados



ACOMPANHAMENTO

“Vamos Juntos”

RESULTADO ESPERADO

Crescimento Assistido

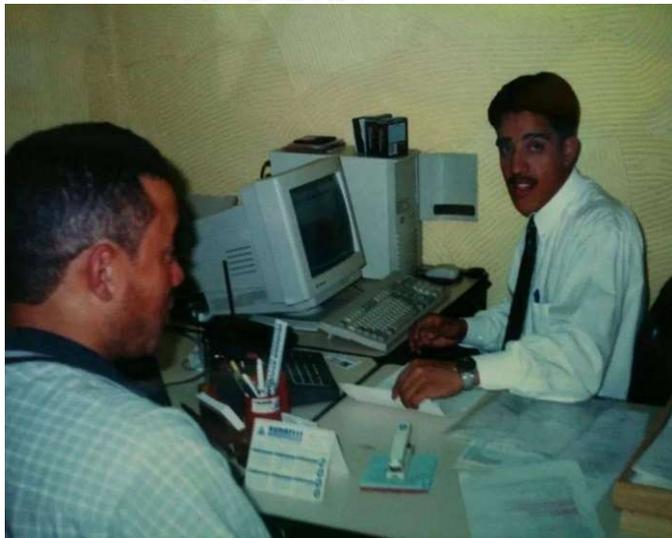
- ▶ Maior conhecimento dos números da sua empresa
- ▶ Entendimento dos pontos que precisam ser melhorados na sua gestão
- ▶ Acompanhamento mais claro da performance da sua empresa
- ▶ Aumento do lucro / potencialização dos resultados
- ▶ Tomada de decisão mais assertiva e com apoio



ACOMPANHAMENTO



2001



2009



2019





sknprime

Contabilidade e Gestão Empresarial



**“As pessoas não se
lembram dos
sonhadores, apenas
dos realizadores”**

**Anderson Fernandes
Business Coach**



Os mentores olham
mais para nossos
erros do que
gostaríamos. É assim
que amadurecemos!

Padmé Amidala

A person in a black wetsuit is climbing a vertical rock face. The background is a dramatic sunset sky with golden clouds and a bright sun low on the horizon. The rock face is on the left side of the image, and the climber is positioned in the center-left, reaching up with their right hand.

Tudo é possível ao que crê !!

Obrigado !!!!!

anderson@shekinacontabil.com.br

Cel/Wats – 97336-8414

AGENDA PDE 2.019

27/06/19 – WORKSHOP PDE