

Dezembro/21
10 Dezembro

FCJ News

Chegamos ao último mês do ano, mas isso não significa que diminuámos o ritmo. **Nossa rede cresce a cada dia mais** e dezembro conta com o lançamento de diversas iniciativas!

Nesta edição da FCJ News, fique atento às novidades da rede, acompanhe os novos integrantes do time e leia a entrevista completa com Cris Madureira, diretora de expansão internacional da FCJ.

#aconteceu

Em dezembro, tivemos eventos importantes para toda a rede FCJ.

Relembre-os:

2º Corporate Venture Summit

O maior evento de inovação corporativa do Brasil foi realizado no fim de novembro. Com mais de 50 palestrantes, a rede FCJ levou ao mercado uma experiência única e completa sobre as tendências em inovação, startups e investimentos.

ASSISTA AO CORPORATE VENTURE SUMMIT 2021

Lançamento da FCJ Store

No dia 16 de novembro, a FCJ lançou uma loja virtual com produtos exclusivos do grupo. Na FCJ Store, você encontra mochilas, canecas, camisetas, mousepads e muito mais – tudo com a marca FCJ.

ACESSE A FCJ STORE

Autorização da FCJ Invest

Em novembro, a Comissão de Valores Mobiliários aprovou mais uma grande iniciativa da rede: a FCJ Invest, uma plataforma de investimento coletivo. A FCJ Invest chega ao mercado como uma das plataformas de investimento em startups mais completas e 100% digital.

#vistaainovação



#fique
ligado

Lançamento da Federaminas Ventures

A Federação das Associações Comerciais e Empresariais de Minas Gerais se uniu à FCJ para lançar uma corporate venture builder que ajudará as associações comerciais do estado a superarem seus desafios, transformando-as em fornecedoras de soluções e tecnologias para as empresas de diversas regiões.



Lançamento da IMAZ Ventures

Em parceria com grandes nomes do mercado imobiliário, a FCJ anuncia o lançamento de mais uma corporate venture builder, a IMAZ Ventures. Com lançamento reagendado para o dia 14 de dezembro, a CVB desenvolverá startups de construtech e proptech.

INSCREVA-SE PARA O LANÇAMENTO





Woli Ventures no podcast Sala de Negócios

Leonardo Leão, CEO da Woli Ventures, foi convidado do Sala de Negócios. No episódio, o CEO da corporate venture builder explicou como o modelo de venture builder funciona.

OUÇA O EPISÓDIO



FCJ foi matéria do portal Economia S/A

A matéria apresentou o crescimento da rede ao ano e sua projeção de valuation, além de traçar os números alcançados nos últimos anos.

ACESSE A NOTÍCIA

CEO da Feluma Ventures participa do JR Business e analisa o mercado de venture builder

Para falar sobre o crescente mercado das venture builders, em novembro, o JR Business recebeu o médico Rafael Kenji, CEO e fundador da Feluma Ventures.

CONFIRA A MATÉRIA



NovoAgro Ventures é destaque no Valor Econômico analisa o mercado de venture builder

Leo Dias, CEO da venture builder focada em soluções para o agronegócio, explicou como o modelo funciona e apresentou os planos para os próximos anos.

LEIA A MATÉRIA NA ÍNTEGRA



TEAM FCJ

A rede FCJ não para de crescer!
Essas são as pessoas que entraram para o time em setembro. **#WeAreThePeople**



PAULOCARVALHO
Gerente de Inovação
Dome Ventures



LINCOLN FERDINAND
Gerente de Marketing
Dome Ventures



JOÃO CASSÉTE
Estagiário Jurídico
FCJ Venture Builder



Isabella Arantes
Designer Gráfico
FCJ Venture Builder



PLÍNIO REZENDE
Designer Gráfico
FCJ Venture Builder



JOÃO CHIAVEGATTO
Social Media
NovoAgro Ventures



ANDRÉ CHAVES ALVES
Agente de Inovação
Novo Agro Ventures



TAINARA TEIXEIRA
Analista de Marketing
FCJ Venture Builder



LETÍCIA SOUZA
Designer Gráfico
Farma Ventures



BIANCA ALENCAR
Analista de Marketing
Feluma Ventures



AGNES VITÓRIA
Especialista de Marketing
Digital Molkom Ventures

#aniversariantes

E, claro, não é só a FCJ que faz aniversário em outubro. Parabéns aos aniversariantes do mês!



09/12
LETÍCIA OLIVEIRA
Agente de Inovação Saúde.V



25/12
EMILAY CAROLINNE
AGENTE DE CAPTÇÃO FARMA. V



14/12
NATHALIA | SUPERVISORA
MARKETING Leonora. v



06/12
MARIA CECILIA | SUPERVISORA
MARKETING Feluma. V



12/10
ANA FLAVIA | ESTAGIARIA SOCIAL
MEDIA Varejo. V



30/12
RAFAEL KENJ
CEO Feluma Ventures



09/12
JULIO CESAR | DIRETOR
COMERCIAL FELUMA. V



25/12
DANIEL MARIGLIANO
FCJ Venture Builder



04/12
ARTHUR BESSA | SDR FCJ
Venture Builde



03/12
MARINA LUISA | Estagiária de
Social Media Varejo.V



22/12
MAURICIO CARLOS | Estagiário
de Vendas NovoAgro. V



17/12
JOAO VICTOR | Agente
de inovação NovoAgro. V



28/12
GABRIEL MAIA | HEAD DE
NEGÓCIOS E INVESTIMENTOS
NovoAgro. V



17/12
THAYS ROBERTA |SOCIAL
MEDIA SR FCJ Venture Builder



01/12
BERNARDO BARTHOLDY
CEO IMAZ VENTURES



O RH pediu para falar

Chegou dezembro e, com ele, o fechamento do ano de 2021. Aproveitem esse momento para revisar, ressignificar e dar um novo sentido à própria vida... Revisite os projetos traçados e não concluídos e busque compreender os motivos pelos quais não o concretizou...

Apesar do processo de finalização, 2021 ainda está em curso... Continuem abertos, disponíveis e receptivos para novas oportunidades e experiências que ainda podem acontecer



A corporate venture builder GBG Senioretech Ventures nasceu da parceria entre a **FCJ**, a **Holding Saúde Ventures** e o **Global Business Group**. Seu objetivo? Desenvolver inovações para que o bem-estar seja uma prioridade na vida das pessoas acima dos 60 anos de idade.

Mauro Freitas, advogado que atua no direito da pessoa idosa, é o CEO desta CVB.



GRUPO FCJ EM NÚMEROS



Dezembro/21
10 Dezembro

parte 2
FCJ
News

Bate-papo com Cris Madureira

Neste quadro, apresentamos a você um pouco mais sobre a história de cada pessoa que constrói a nossa rede. Em dezembro, **você conhecerá mais sobre Cris Madureira.**

“ A brasileira que transita entre as fronteiras do mundo ”

Negócios, internacionalização e espírito aventureiro delinearam o bate-papo com Cris Madureira, COO de operações da FCJ USA

Por Ayrá Sol Soares

Um ano sabático, uma família de mulheres e um livro sempre em mãos. Cris Madureira, COO de operações da FCJ USA, é um “ajuntado” de experiências, como a mesma diz. Na fase mágica (porém um tanto desafiadora) da pré-adolescência, aos 12 anos, a **executiva lidava com caminhos incomuns: a mudança de país**, a separação física da querida avó e os desamores do coração, a que todas e todos estamos fadados em algum momento da vida.

Das idas e vindas entre Brasil e Estados Unidos, país em que formou sua segunda casa, a coragem foi sendo construída: novos empregos, a desistência da faculdade de ciências da computação e a formatura em comércio exterior, a mudança de status de filha, neta, sobrinha e bisneta única, para a divisão do “pódio” com Gabriel, seu irmão mais novo. “Esse ser está vindo para tirar o meu reino”, lembrou nossa entrevistada desta 5ª edição do FCJ News, em meio a risos.

A marca de 10 em 10 anos ocasionou a diferença entre idades de Cris, hoje com 38 anos, Gabriel, 28, e de Sara, sua irmã mais nova, de 18 anos. As distâncias entre os três deram o entorno da relação, que recentemente tem sido fortalecida pelos irmãos. A grande mudança para terras norte-americanas veio por um ponto comum: a ideia do “sonho americano” e a busca por novas oportunidades.

Hoje, te convidamos a conhecer histórias ainda pouco compartilhadas de Cris Madureira, dentro da Rede FCJ. Aproveite a leitura!





1. Cris, a pré-adolescência é, por si só, um período muitas vezes conturbado. Como foi para você o choque cultural ainda tão nova?

No início foi muito difícil porque o ano letivo aqui começa em setembro, e nós chegamos em fevereiro, então, eu não pude estudar e ficava em casa cuidando do meu irmão. Nessa época nós não falávamos o idioma, se eu falasse one, two, three era muita coisa. E para mim foi um choque muito grande, não só por questão cultural, mudança de país, mas porque eu morava com a minha avó e eu era muito apegada a ela, então, foi um sofrimento muito grande, eu queria voltar de qualquer jeito durante muito tempo.

Até que começou a escola, eu conheci pessoas e tive amizades, aí foi melhorando. Ainda mais porque eu fui para uma escola que não tinha estrangeiros, então era como se eu fosse a única estrangeira e que não falava o idioma.

Como eu não tinha muita vergonha de me comunicar, eu fiz amizade muito rápido com as pessoas... e quando você é mais novo parece que as coisas acontecem mais rápido. Como eu cuidava do meu irmão e assistia muito desenho de crianças que estão sendo alfabetizadas, é como se você voltasse a ser criança, toda essa parte básica eu aprendi assistindo esses desenhos com o meu irmão.

2. Você ficou entre Brasil e Estados Unidos durante muito tempo e, em um desses momentos estava tentando o Green Card, mas teve um problema. Como foi essa história?

A minha família veio para os Estados Unidos e ficaram ilegais. Nós tivemos um processo de legalização em que eu fui mal instruída pelos advogados e saí do país, e não poderia. Quando tentei voltar, sendo menor de idade, eles não sabiam o que fazer comigo. Então, fui levada pela imigração e fiquei presa em um hotel em Miami, por 45 dias.

Eu não podia sair do hotel, eram dois ou três andares... e eu sou uma pessoa que não consigo muito ficar parada, sou muito comunicativa, então, acabei virando a tradutora oficial. Ia para o local fazer tradução para todos que chegam e não falavam o idioma. Fiz tanta amizade que saía para a sala deles, fazia café, meio que virei a "coordenadora" (risos).

Aí teve um processo e depois de um tempo, em 2002, voltei para o Brasil na época da Copa, especificamente Belo Horizonte, onde eu tenho família. O meu inglês ajudou muito porque, mesmo tendo largado a faculdade, eu sabia inglês fluente, então, foi fácil arranjar emprego. Comecei a dar aula de inglês e depois fui trabalhar em uma empresa que só tinha clientes estrangeiros, nessa área de tecnologia e inovação.

Era uma equipe só de homens, eu era a única mulher, e entrei como gerente na área de desenvolvimento de negócios. Foi a minha primeira experiência na área de inovação

“ vamos mandar algumas coisas brasileiras para eles ”

3. No nosso bate-papo o que não faltou foram experiências profissionais que você teve e, parece que o seu interesse pela internacionalização nasceu naturalmente. Conta mais sobre.

Nessa empresa em que trabalhei, eu comecei a ter vários clientes. E quando eu descobri algumas coisas de clientes maiores, eu falei 'vamos mandar algumas coisas brasileiras para eles'. E aí mandamos cachaça e artesanato. Desses 10, quatro entraram em contato comigo perguntando se o artesanato era item de exportação e eu pensei "o que é exportação? Vamos ver o que é isso", aí eu fui pesquisar e a associação tinha um departamento de exportação. Eles fizeram um contrato comigo e eu quis entender mais sobre a área.

Depois, descobri que já tinha trabalhado com comércio exterior nos Estados Unidos, um negócio da minha tia, que era um mercado brasileiro. Depois também descobri que essa minha tia avó já tinha feito comércio exterior no Brasil, então pesquisei sobre e fiquei muito interessada na área, e vi que tinha várias coisas que poderiam ajudar: experiência internacional, falar outro idioma, gostar dessa área de business. Nessa época eu tinha 19 anos (2002).

Muita coisa aconteceu e, em 2008, veio a crise, a empresa fechou e mandou todos embora. Em 2008 eu também formei, então foi um ano complicado. O mercado estava péssimo, todo mundo desempregado e a economia muito ruim. Terminei um relacionamento conturbado, e tive uma decepção de amizade muito grande.

5. Atualmente você mora no país e tem um papel essencial no processo de globalização da FCJ nos EUA. Além disso, é também uma mulher em um importante cargo de liderança. Você contou que na primeira empresa em que trabalhou, a desigualdade de gênero já estava

Existe mesmo uma diferença, a gente percebe isso no dia a dia das reuniões. Nós temos encontros em que eu sou a única mulher, aí tem o Tim e os americanos, todos mais velhos. Então, eu sou a única mulher e, entre todos eles, bem mais nova. Existe sim uma dificuldade e, no meu caso, além de mulher, eu ainda sou latina... descobri recentemente que a gente está "lá embaixo", se você for pegar essa hierarquia. Existe um preconceito. As pessoas falam que não, mas existe, ainda mais quando se trata de negócios com grandes empresas.

Então, um dos motivos para que eu sempre tenha falado que achava importante ter uma empresa parceira local, também

tem relação com o que a gente brinca de colocar americanos brancos, carecas, fazendo as vendas... por mais que as coisas tenham mudado, em certos contextos não mudaram ainda.

Eu nunca importei muito com essa questão de cargo, sempre fui uma pessoa muito criativa e ativa. Tanto é que desde nova eu sempre cresci muito rápido dentro das empresas, então o meu perfil sempre foi assim. Nunca liguei muito para o cargo, mas para a função que eu estava fazendo. Então, se for uma função que, mesmo com o cargo de maior prestígio e salário melhor, ele não estiver alinhado com meu propósito de vida, não faz sentido para mim.