



Loureir Consultores

Gestão | Processos | BPO | Representação | Treinamentos



Anuário TRAVEL TECHS 2021



1º Anuário Brasileiro de Travel Techs.

Redação/Idealização: Fernão Loureiro

Produção/Design/Arte Final: Fábio Cruz

Autores Convidados:

Marcelo Linhares

Hubber Clemente

Cynthia Michels

Michael Barkoczy

Glauber Santos

Jordana Souza

Augusto Rocha

Thays Borin

Danilo Gonçalves

Luiz Mendes Filho

Vanessa Martin



Nossos *Sponsors*

Argo
Solutions

paytrack

CEP
Gestão em movimento

Kontrip

TECH
TRAVEL

NINA
TECH & FOOD

eGOVER

Localiza
Aluguel de Carros

B2B RESERVOS

H SYSTEM



Travel Techs → empresas equivalentes a uma pessoa da geração Z e Alfa
(pós-2000)

Digitais → equivalente a empresas nascidas antes da tecnologia dominar nosso dia-a-dia, e que tiveram que se digitalizar para se manterem inseridas na sociedade. Também empresas prestadoras de serviços nascidas com atendimento offline como *core*. Exemplos: Loureiro Consultores, Localiza, CEP.



Dizer que uma travel tech é necessariamente melhor que uma empresa digital, desqualifica o debate desde o início.

Não deve haver conflito de gerações das empresas pela sua denominação ou época de abertura, **e sim na busca pelo melhor serviço prestado ao cliente final!**



Não à toa, muitas techs acabam trazendo para seus quadros diretivos e/ou buscam investimentos de executivos formados em empresas digitais.

Mas inegável é o fato de que as **techs sacudiram, sacodem e sacudirão** qualquer setor em que começarem a nascer! E isso causa transformações intensas por natureza, inclusive levando os antigos a se digitalizarem.

Travel techs usam a tecnologia para oferecer serviços novos, exclusivos e criativos que não seriam viáveis sem a tecnologia. O custo de gerir 1 ou 100 transações é praticamente o mesmo para elas (custos fixos previsíveis e baixos custos variáveis).



FUNDAMENTOS ECONÔMICOS DAS OPORTUNIDADES PARA TRAVEL TECHS

Prof. Dr. Glauber Eduardo Santos



À primeira vista, o fenômeno das techs pode parecer imprevisível.
Qual será a próxima grande inovação?
Sem dúvida, uma parte das inovações que estão revolucionando o cenário da gestão de viagens e hospitalidade só pode ser conhecida pelo a posteriori. Os desenvolvedores e empreendedores estão criando o futuro.



i. Custos de transação

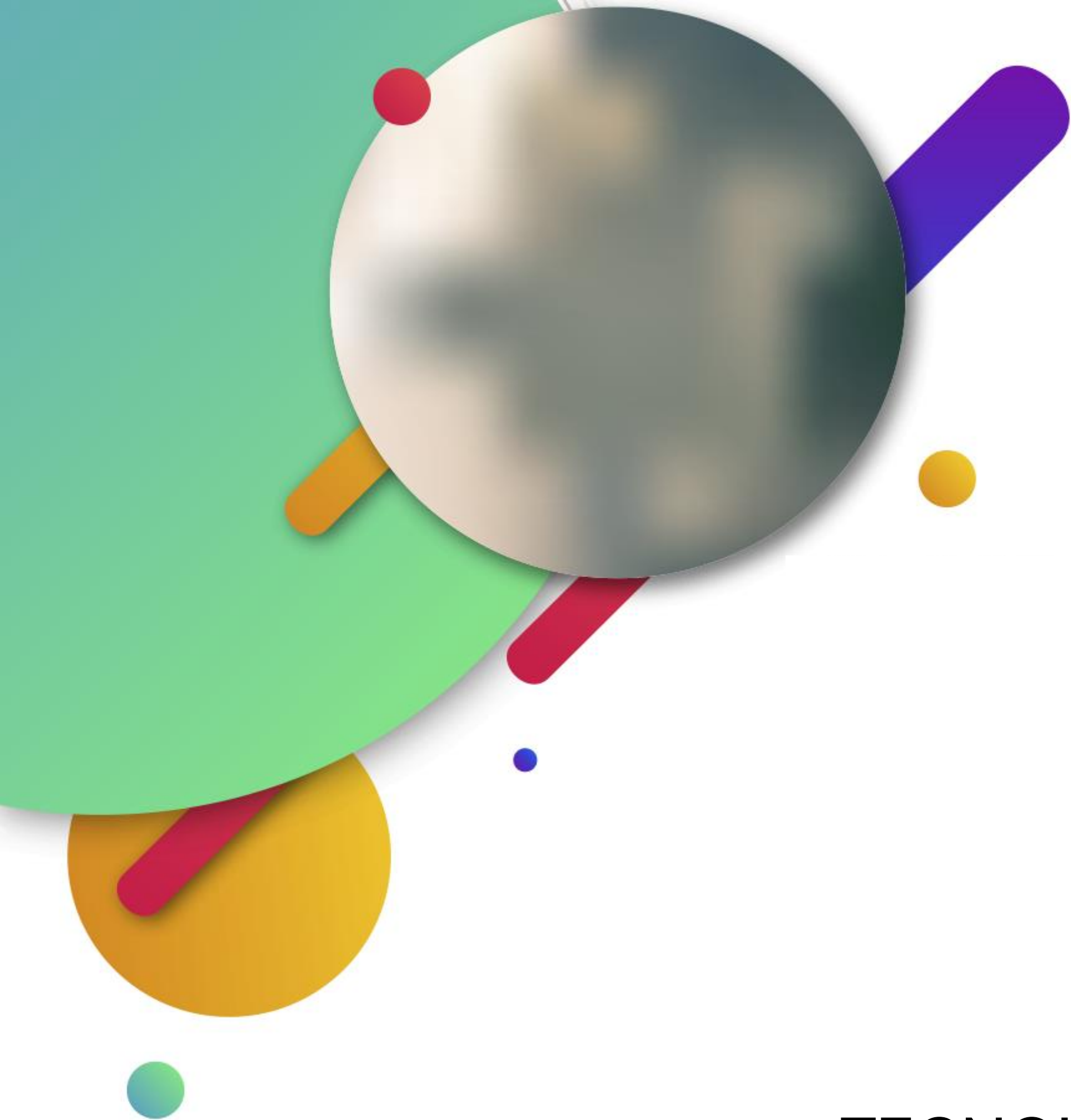
Negócios são frutos do encontro entre pelo menos dois agentes. Um tem custo para ofertar um bem ou serviço inferior ao valor que o outro atribui a esse item.



ii. Economias de escala
diminuição do custo médio de produção em função do aumento
do número de unidades produzidas ficou conhecida como economia
de escala.



iii. Poder de monopólio: o mercado competitivo as empresas se veem obrigadas a praticar preços parecidos com os de seus concorrentes. Já as empresas que têm algum poder de monopólio conseguem estabelecer preços mais vantajosos para ampliar suas receitas.



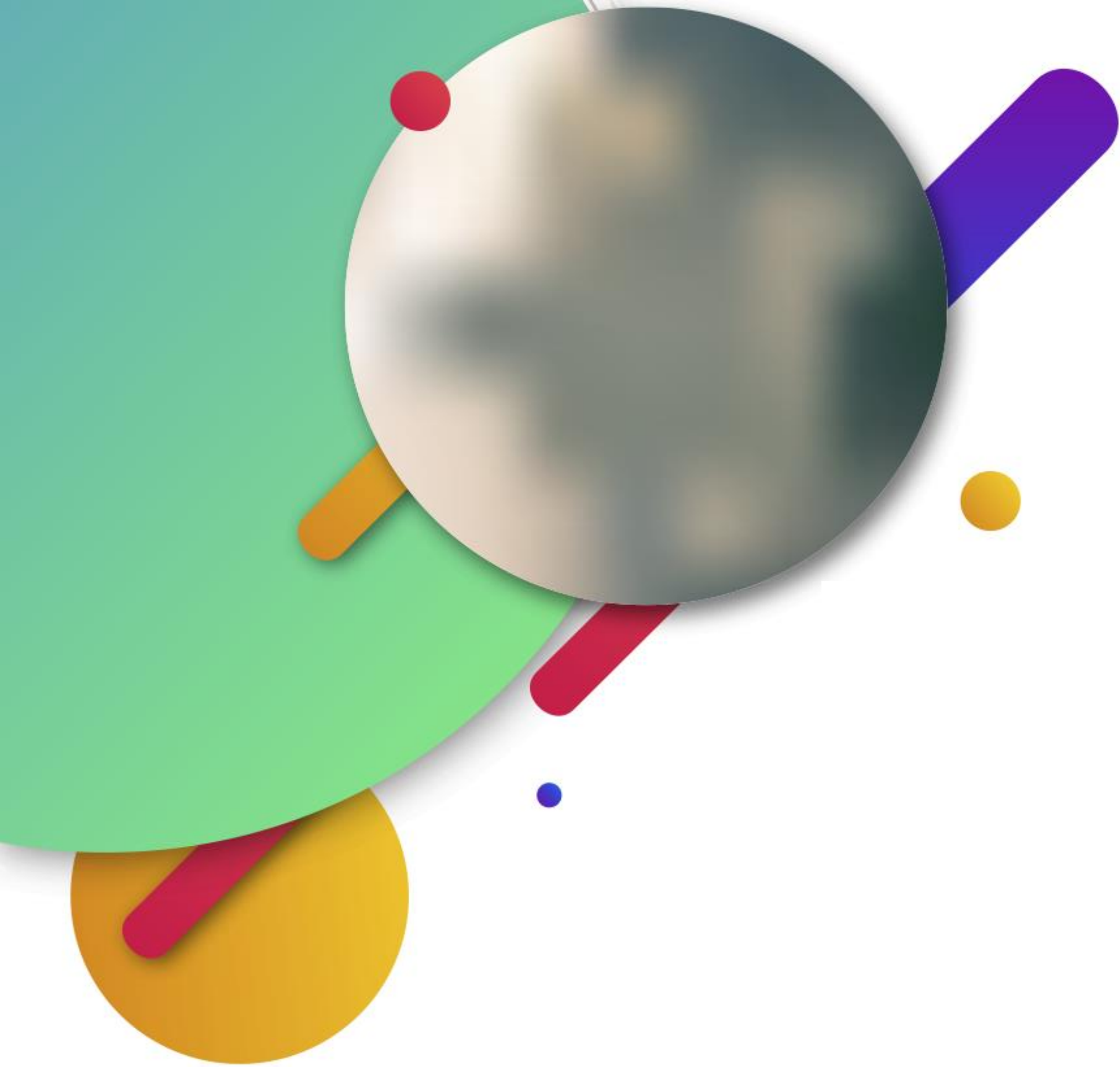
TECNOLOGIA TRANSFORMANDO A FORMA COMO VIAJAMOS

Thays Borin

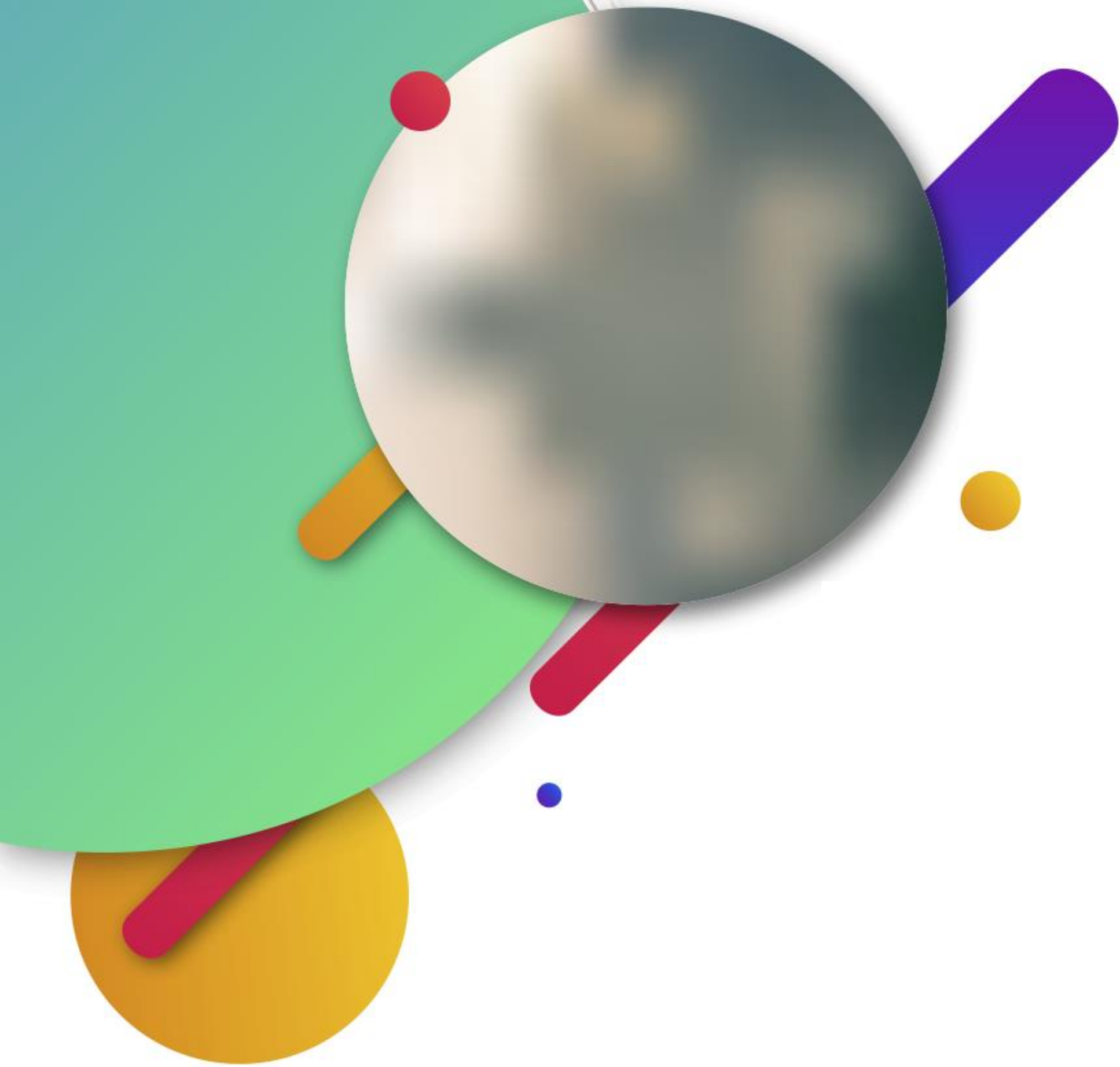


A tecnologia que já transformou a forma como viajamos a lazer, deve estar cada vez mais presente no mercado corporativo. Um mercado que necessita ainda de novas soluções tecnológicas, alinhando os interesses das organizações e proporcionando uma experiência que supere as expectativas dos seus viajantes.

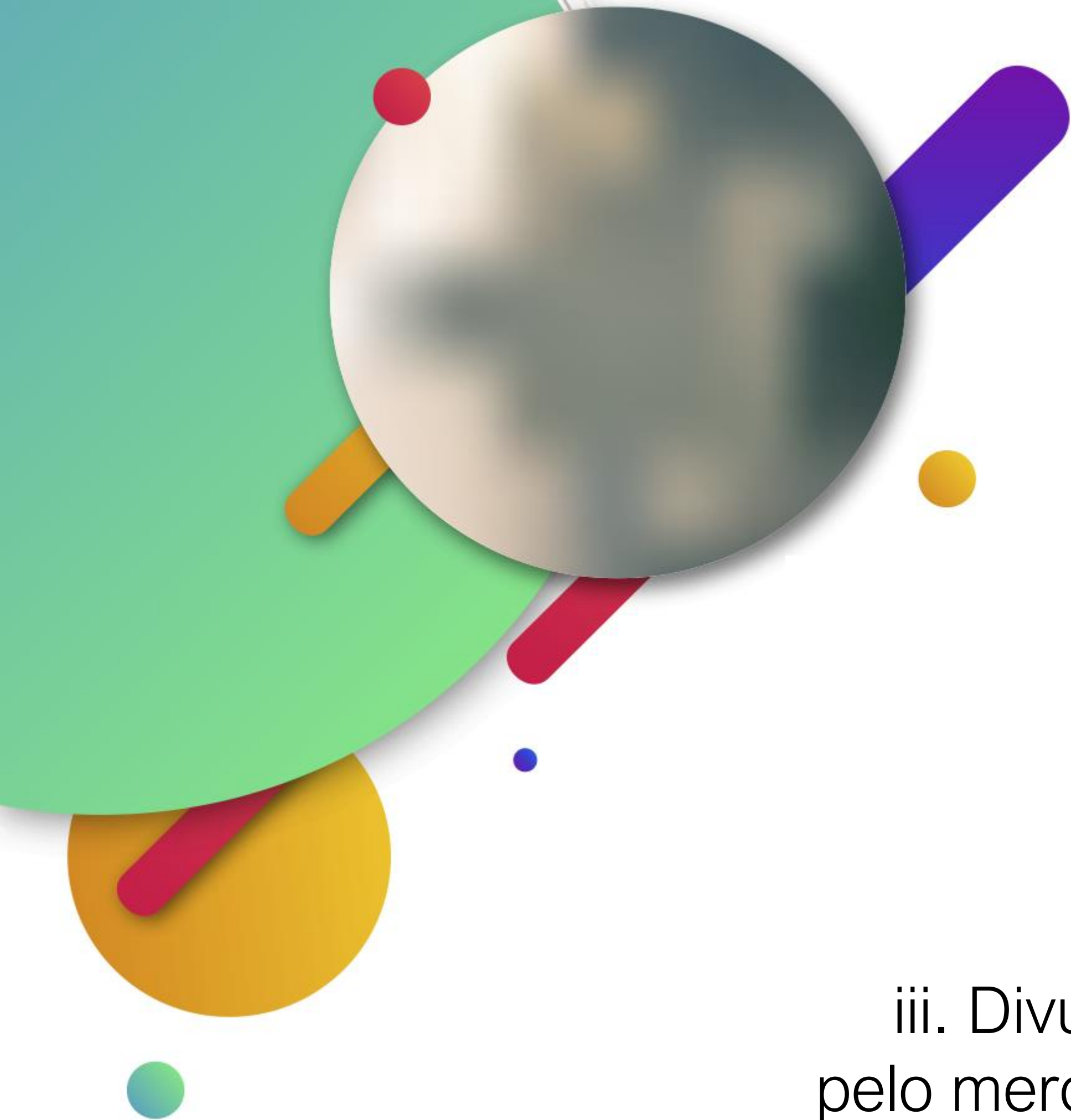
Alguns elementos que podem ser fundamentais para o sucesso das
Travel Techs:



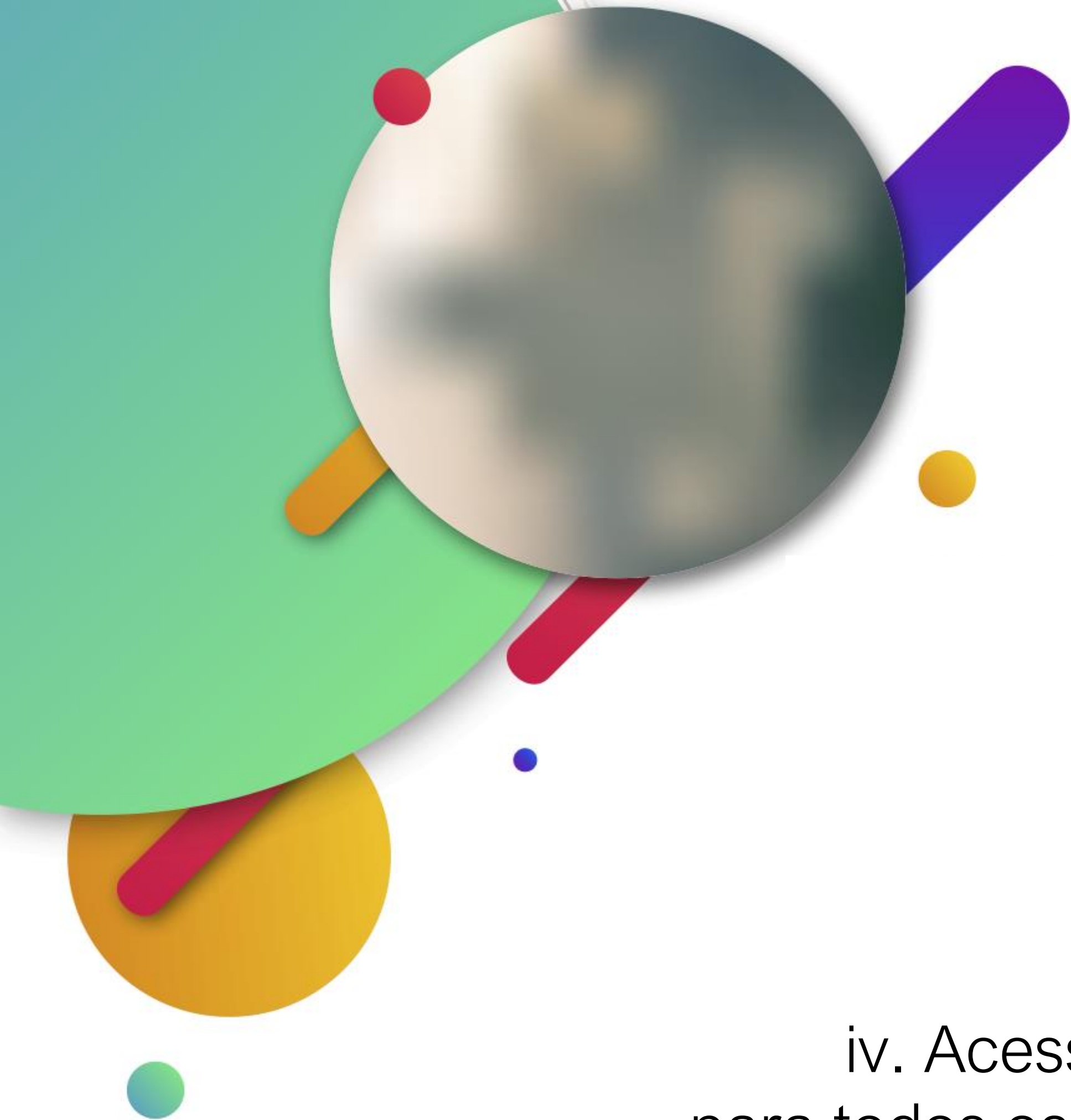
i. Simplificar: a navegação da ferramenta deve ser realizada de forma intuitiva, eliminando processos desnecessários e confusos.



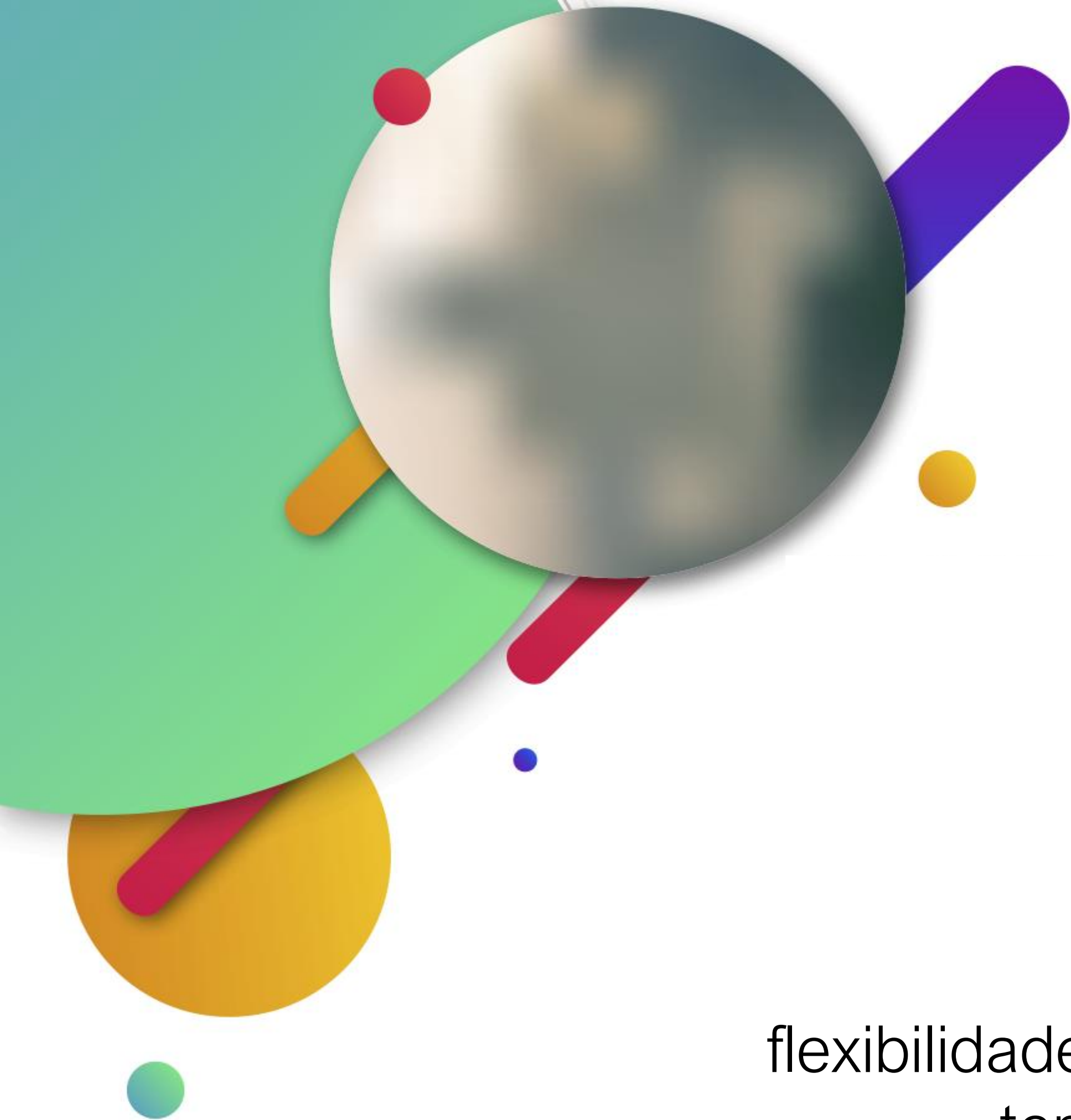
ii. Automatizar e integrar soluções: reserva de hotéis, passagens, locações, reembolsos e adiantamento de despesas, mobilidade, etc.



iii. Divulgação das informações e os melhores custos ofertados pelo mercado: fornecer de forma clara, transparente e objetiva as informações de todos os serviços e sobre as reservas realizadas.



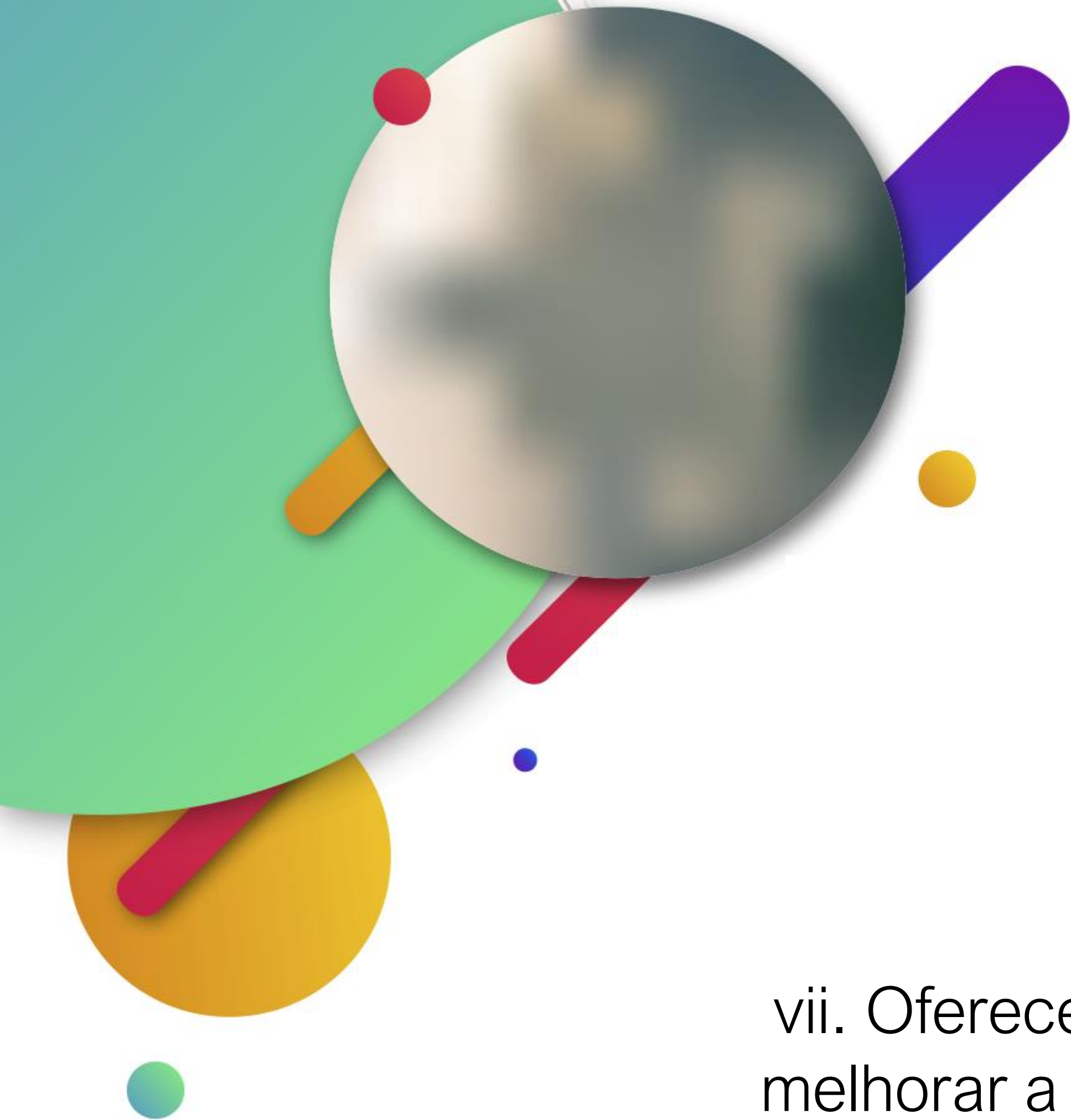
iv. Acessibilidade e inclusão: Estar na língua local e ser acessível para todos os públicos é essencial para assegurar a autonomia e para que todos possam usufruir da mesma experiência.



v. Customer Experience: Facilitar a comunicação, maior flexibilidade de horário de atendimento, antecipação, otimização do tempo e agilidade para resolução de problemas integrando tecnologias como IA, Chatbots, etc.



vi. Conseguir oferecer experiências personalizadas para cada viajante.



vii. Oferecer mais segurança e flexibilidade como oportunidades de melhorar a experiência dos viajantes: o trabalho remoto se faz cada vez mais presente, estar conectado durante toda a viagem permite que o viajante possa aproveitá-la melhor, se sentindo mais seguro.

CRITÉRIOS, OBJETIVOS E METODOLOGIA DESTE ESTUDO

AFINAL DE CONTAS, O QUE É UMA TRAVEL TECH?

QUAIS OS OBJETIVOS DESTA PUBLICAÇÃO?
COMO ELA SERÁ ÚTIL PARA O ECOSSISTEMA?

As respostas se encontram ao longo desta abertura.



Por estarmos em meio à transformação que nos levará de fato à economia 4.0, é natural que haja nos setores afetados muitos conflitos entre players tradicionais (incumbentes) e os novos entrantes (insurgentes). Publicações como esta visam iluminar o debate, consolidando informações para produzir conhecimentos palpáveis e sobretudo, contribuir na fixação de alguns conceitos pelas pessoas envolvidas (desde o CEO de uma empresa ao estagiário, do investidor buscando oportunidades ao jornalista querendo produzir uma pauta).



E por que restringir o estudo a techs brasileiras?

Porque um dos propósitos deste estudo é valorizar e encorajar o ecossistema local, a iniciativa e empreendedorismo de brasileiros. Pessoas com pouca verba para marketing, de fora do eixo Rio-São Paulo e com poucas possibilidades de acessarem formadores de opinião, curiosos, jornalistas, investidores e clientes finais (pessoas físicas e jurídicas) baseadas por aqui (centros tomadores de decisão do País).

Techs estrangeiras em geral chegam com grandes verbas de marketing, abrem escritórios, compram matérias em grandes veículos e blogs. Respeitamos seu trabalho igualmente, mas queremos ajudar os gênios e guerreiros de nosso País.

- 
- 
- i. A ideia de negócio é fundamentada em um sistema ou software;
 - ii. São um CNPJ independente, ainda que parte de um grupo econômico tradicional (como a Kontrip, que faz parte do grupo Kontik);
 - iii. Buscam ganho de escala, redução de ineficiências e menor custo por unidade PURAMENTE através da tecnologia – o atendimento humano não é primordial no início, diferente de uma empresa de serviços;
 - iv. Possuem suporte offline (como fintechs, agrotechs, edtechs) mas este suporte é secundário, não é a atividade-fim da empresa (o que não significa que seja ruim por ser secundário);
 - v. A grande maioria têm menos de 7 anos de existência (onda de disrupção da economia mundial, onde a Humanidade nunca produziu tanto conteúdo como neste período);
 - vi. Muitas nasceram para atender demandas do Lazer, mas inevitavelmente caminham para atendimento B2B (Viagens e Eventos Corporativos).



E por que Operadoras, Consolidadoras, TMCs, Companhias Aéreas e Hotéis não são consideradas Techs neste estudo?

Observando os 6 parâmetros anteriores, fica claro porquê. Mas podemos também complementar que estas são empresas fortemente orientadas para prestação de serviços através de contato humano. Não é uma crítica, não é ruim e nem uma ofensa.

Certamente existem empresas tradicionais com soluções tecnológicas mais robustas que algumas techs, mas elas não se enquadram nas definições acima que nortearam esta publicação.




Não ser uma tech não significa não ser orientada a eficiência, tecnologia, digitalização, eliminação de trabalho repetitivo, escalabilidade e atendimento/reservas por smartphones – pelo contrário, afinal sabemos que TMCs atendem clientes em nível global.

Ou seja, TMCs possuem muita escala – mas esta vantagem está ameaçada a médio prazo com a criação de futuras alianças de techs para atender clientes globais e/ou regionais.



Metodologia

A pesquisa iniciou-se em 22/03/2021, com a revisão inicial das empresas listadas pelo Marcelo Linhares e o time da Onfly. Buscamos então novas empresas, tanto por pesquisas na Internet como com postagens em nossas redes sociais e de nosso Fundador Fernão Loureiro, com 2 reforços desde então.



Encerramos a pesquisa em 20/05/2021, ou seja, 2 meses após o início. Neste meio tempo, já discutíamos a criação das 7 categorias para facilitar o enquadramento de todas as empresas (lição esta aprendida pelo Marcelo no Mapa da Onfly, onde havia 31 subcategorias).

Conforme as empresas ingressavam no catálogo, já íamos classificando-as neste novo formato. Neste meio tempo também negociamos com os autores dos artigos e anunciantes (techs e empresas tradicionais), além de todo o trabalho de assessoria de imprensa que busca levar esta publicação a outros setores econômicos para quebrar esta bolha que nos envolve - de ser um setor dono de 8 a 10% do PIB e sempre invisível nas discussões.

Por que existem anunciantes que não são Techs?

Por ser um anuário de tecnologia, convidamos algumas empresas tradicionais (não-techs) a exporem soluções tecnológicas que tenham para melhor experiência de clientes, otimização de custos, etc. Todas estas empresas possuem tecnologia, como vocês verão nos anúncios ao longo da publicação.

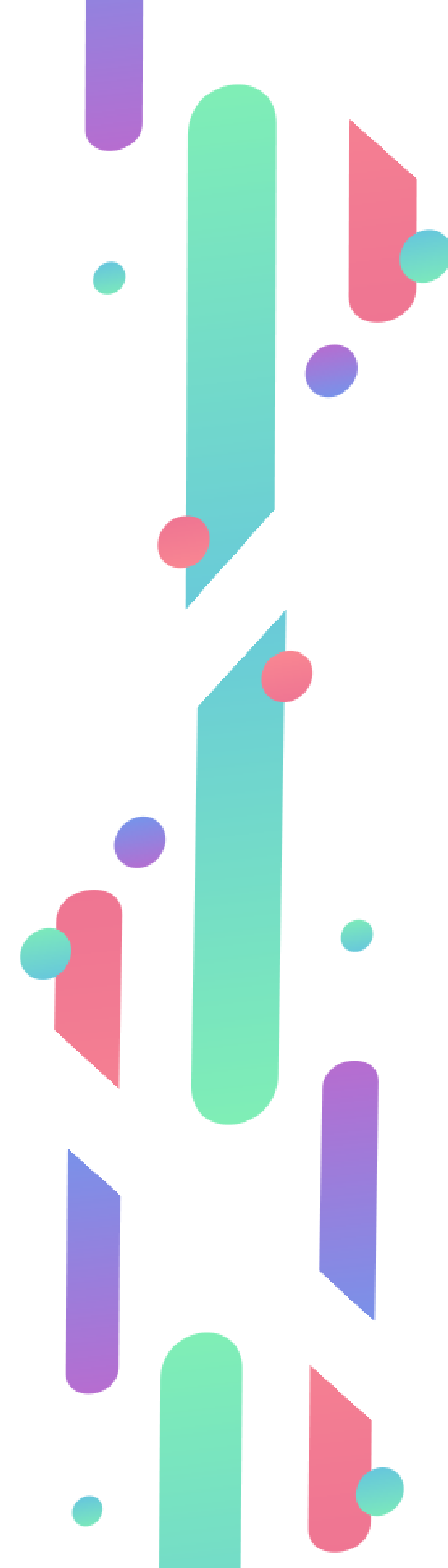
A ideia do Anuário não é excluir e criar uma divisão no mercado, muito pelo contrário. É pacificar o tema através de estudos, dados, fatos e números.


Classificação das Techs

Como classificar 219 empresas tão diversas, com atuações tão multifacetadas e multidisciplinares? Imaginem o desafio? Por isto este trabalho demandou 3 meses de construção, escrita, trocas, reuniões virtuais, emails, grupos de WhatsApp para entregar o melhor possível no momento.

Criamos 7 grandes categorias para tentar enquadrar empresas tão diferentes como a Onfly e o Hotel Urbano, mas que em sua essência têm a mesma atividade-fim: agenciamento e reservas online.

Ou empresas como Flapper e BuscaOnibus, que utilizam do ar e da terra para transportar pessoas, cada uma no seu quadrado.






E para dar robustez à pesquisa, convidamos 11 especialistas de diversas frentes para falar sobre tudo isto com diferentes perspectivas e formações, dentre eles dois Professores-Doutores em Turismo.

A Diversidade mostra como podemos enriquecer qualquer iniciativa. Inclusive, prezamos desde sempre pela aproximação entre Mercado e Academia, como ocorre em países e economias desenvolvidas, pois embora o interesse aparentemente seja distinto (olhar mais social vs. olhar mais capitalista) no fim todos os interessados podem contribuir para a construção de uma sociedade mais justa, pacífica, com mais oportunidades e renda.

Além disto, 1 deles representa a força do Nordeste, 1 a força do Sul e 1 pessoa que vivenciou diretamente o Vale do Silício, nos EUA.

Não poderíamos deixar de agradecê-los, os 11, bem como à Paola Benevenuto, que contribuiu no comitê revisor da publicação. Sim, a gente pediu para algumas pessoas revisarem-na antes de divulgarmos para que a cocriação coletiva trouxesse o melhor e mais apurado conteúdo para você!





VAMOS
CONHECER AS
TRAVEL TECHS
BRASILEIRAS?

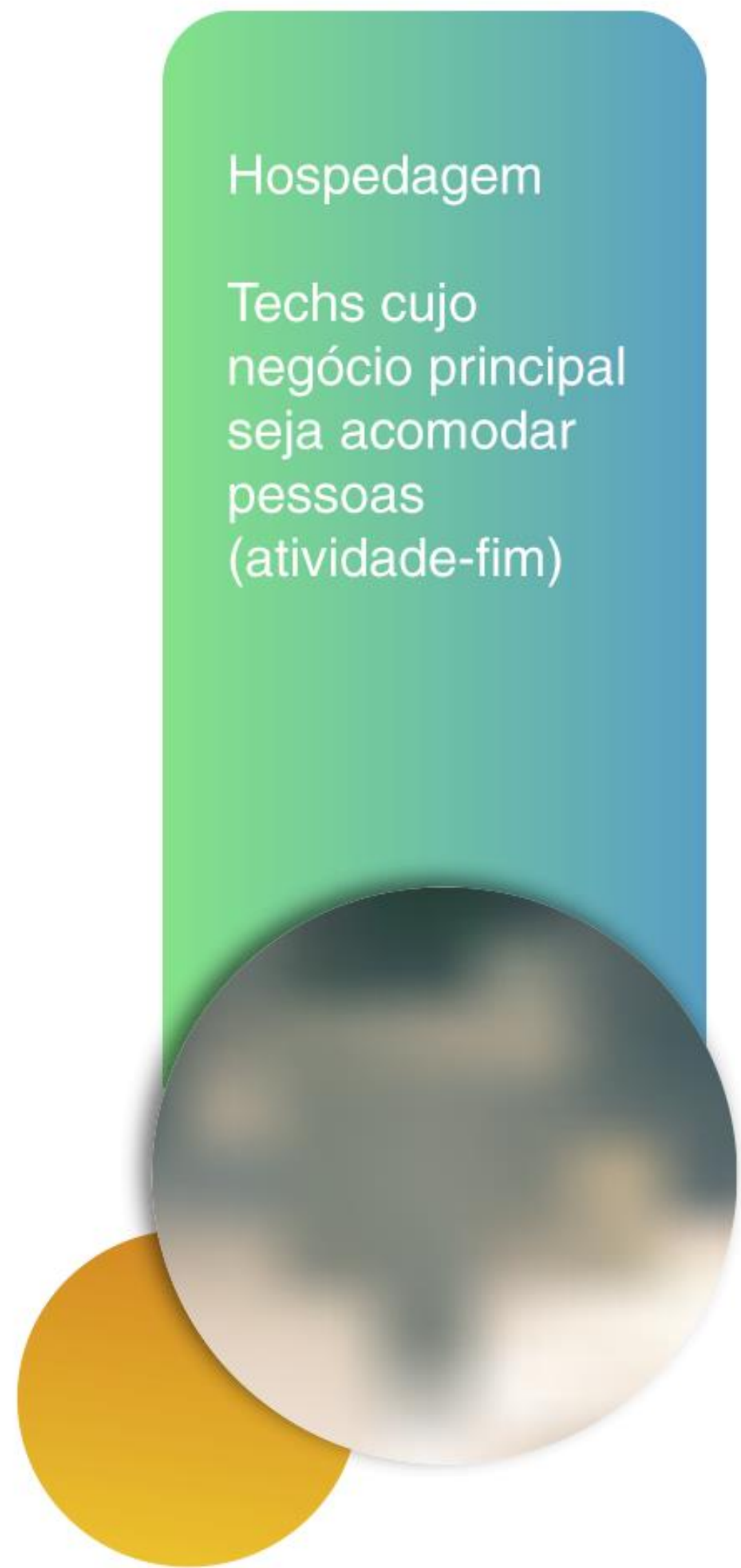
O trabalho de coleta, organização e gestão da informação não é fácil. Trocas intensas de planilhas pela nuvem, por email, busca incessante de sites e indicações, além da elaboração e postagem de campanhas de marketing para engajar os empreendedores, chegando a todo o Brasil. Depois de realizada a coleta, como enquadrar as techs sendo que muitas vezes são tão multidisciplinares? Em 2020, o Marcelo Linhares elencou 31 categorias e neste ano concluímos que o ideal seria enquadrá-las em 7 grandes linhas de negócios e atuação.

São elas:



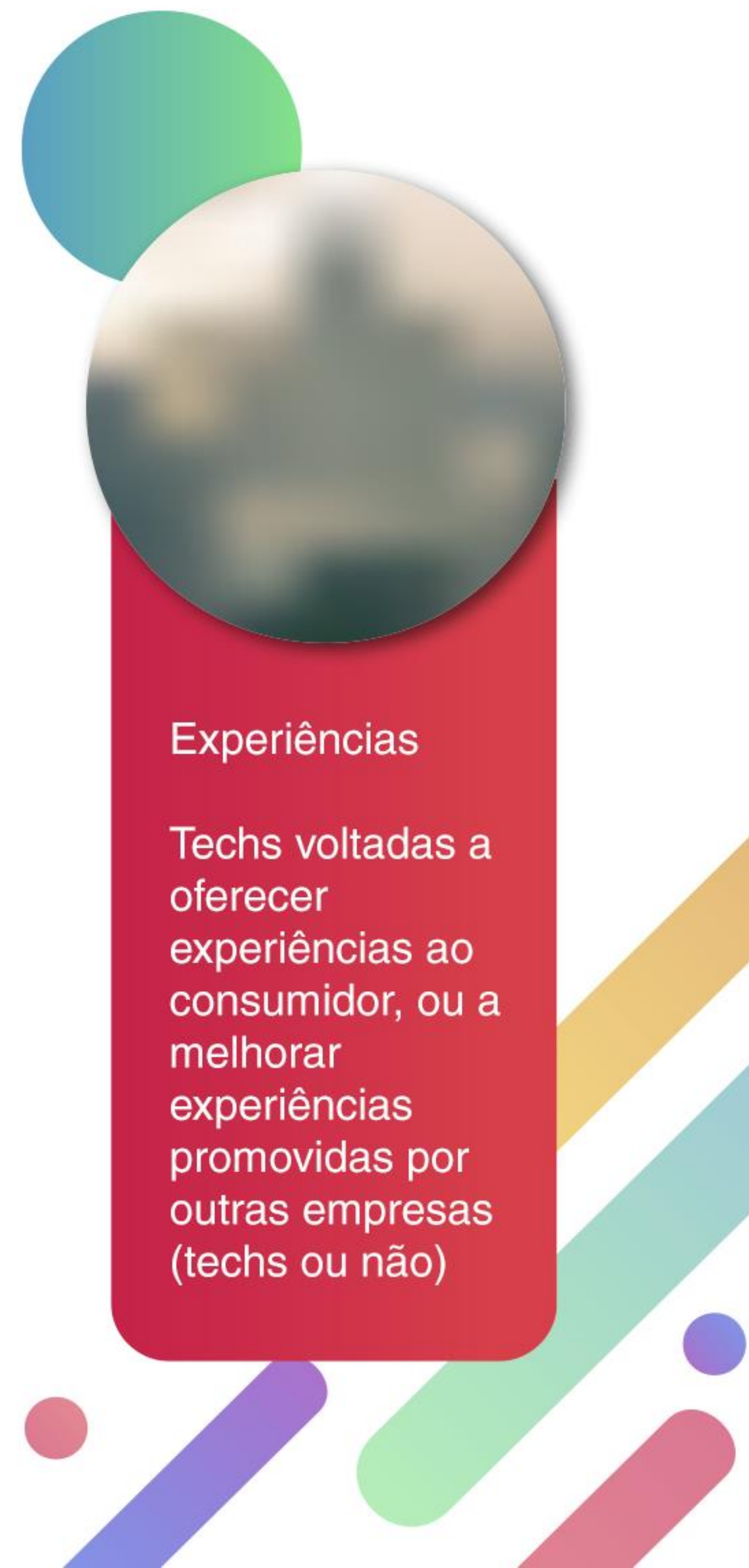
Mobilidade
(todos os modais)

Techs voltadas para transporte/locomoção de pessoas, independentemente do modal utilizado (inclusive intramunicipal)




Hospedagem

Techs cujo negócio principal seja acomodar pessoas (atividade-fim)



Experiências

Techs voltadas a oferecer experiências ao consumidor, ou a melhorar experiências promovidas por outras empresas (techs ou não)




Agenciamento e Reservas online

Techs voltadas para agenciar (intermediar) serviços de turismo e viagens junto a provedores finais, com ou sem suporte offline humano

Eventos

Techs voltadas para organizar ou contribuir com a melhoria de experiência de participantes de eventos

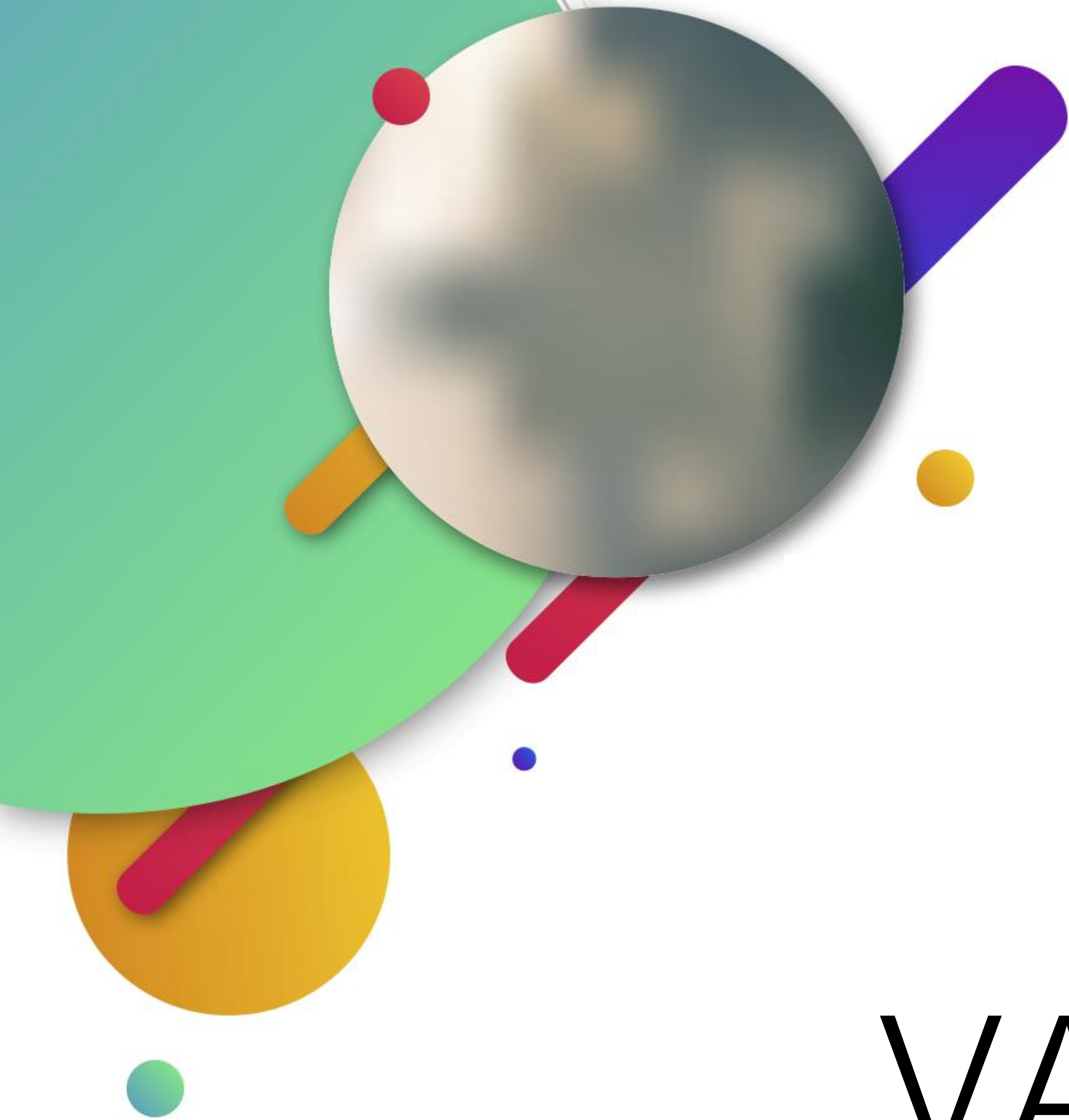


Tecnologia para outros players

Techs voltadas para automatizar processos de outros fornecedores, sejam outras techs ou empresas tradicionais.

Despesas Corporativas

Techs voltadas para adiantamentos, prestação de contas, reembolsos e meios de pagamentos para CNPJs (ONGs, empresas, órgãos governamentais)



VAMOS AO MAPA?



Obrigado!

1º Anuário Brasileiro de Travel Techs.

Redação/Idealização: Fernão Loureiro
Produção/Design/Arte Final: Fábio Cruz





PERGUNTAS E RESPOSTAS



O MAPA DE TRAVEL TECHS BRASILEIRAS É UM ORGANISMO VIVO!

DÚVIDAS, SUGESTÕES, INDICAÇÃO DE TECHS
PARA O MAPA?

fernao@loureiroconsultores.com
loureiroconsultores.com/travel-techs

PRÓXIMOS EVENTOS:

DEBATES COM SPONSORS
VÍDEOS NO CANAL
POSTS DE CONTEÚDO PATROCINADO



Loureir  Consultores

Gestão | Processos | BPO | Representação | Treinamentos

PHILIPS

ambev



FERNÃO LOUREIRO -
FUNDADOR E UM DOS MAIORES
ESPECIALISTAS GLOBAIS NO ASSUNTO DE
VIAGENS E EVENTOS CORPORATIVOS

Melhores do Turismo PANROTAS ELO 2019

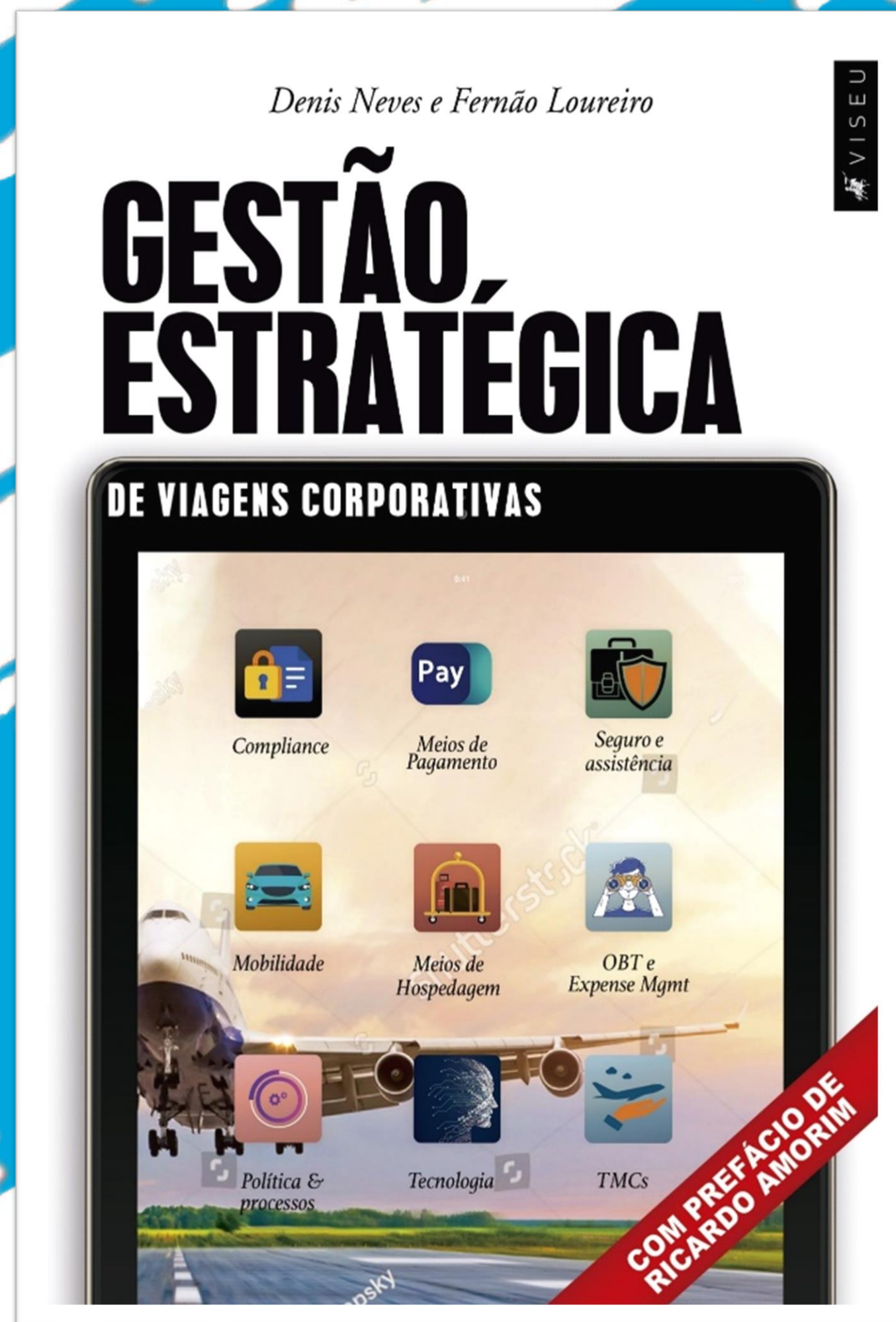
**MELHOR GESTOR
DE VIAGENS
CORPORATIVAS**



Loureir Consultores

Gestão | Processos | BPO | Representação | Treinamentos

FERNÃO TAMBÉM É AUTOR DE UM LIVRO-REFERÊNCIA NA INDÚSTRIA (2020)



[Vídeo explicativo sobre o livro](#)

Adquira aqui:

[FÍSICO](#)

[VIRTUAL](#)

PRINCÍPIOS,
MISSÕES e
VALORES



NOSSOS PRINCÍPIOS SÃO BASEADOS EM:

Honestidade em nossas relações



Disciplina conjunta para alcançá-los



Sinergia em busca de objetivos comuns



Missão 1

Tornar a Gestão de Viagens e Eventos Corporativos uma atividade profissional reconhecida e valorizada em todos os clientes destes serviços.



Missão 2

Elevar a profissionalização dos setores prestadores de serviço, dos profissionais compradores e dos gestores dentro das organizações.

Missão 3

Estimular e apoiar a digitalização e a simplificação de processos.



Missão 4

Ajudar, de maneira sustentável e gradual, a eliminar o faturamento como forma de pagamento de serviços de hospedagem, locação de veículos e eventos corporativos.



Missão 5

Conscientização do *Duty Of Care* junto às empresas que compram/organizam viagens e eventos corporativos.



Missão 6

Implementar ferramentas de gestão de despesas e prestação de contas para melhorar a gestão de viagens corporativas.



Missão 7

Auxiliar a otimização e racionalização dos processos de contratação de hotéis corporativos



Nossos Valores...

**1. Postura -
seriedade,
coerência,
transparência.**



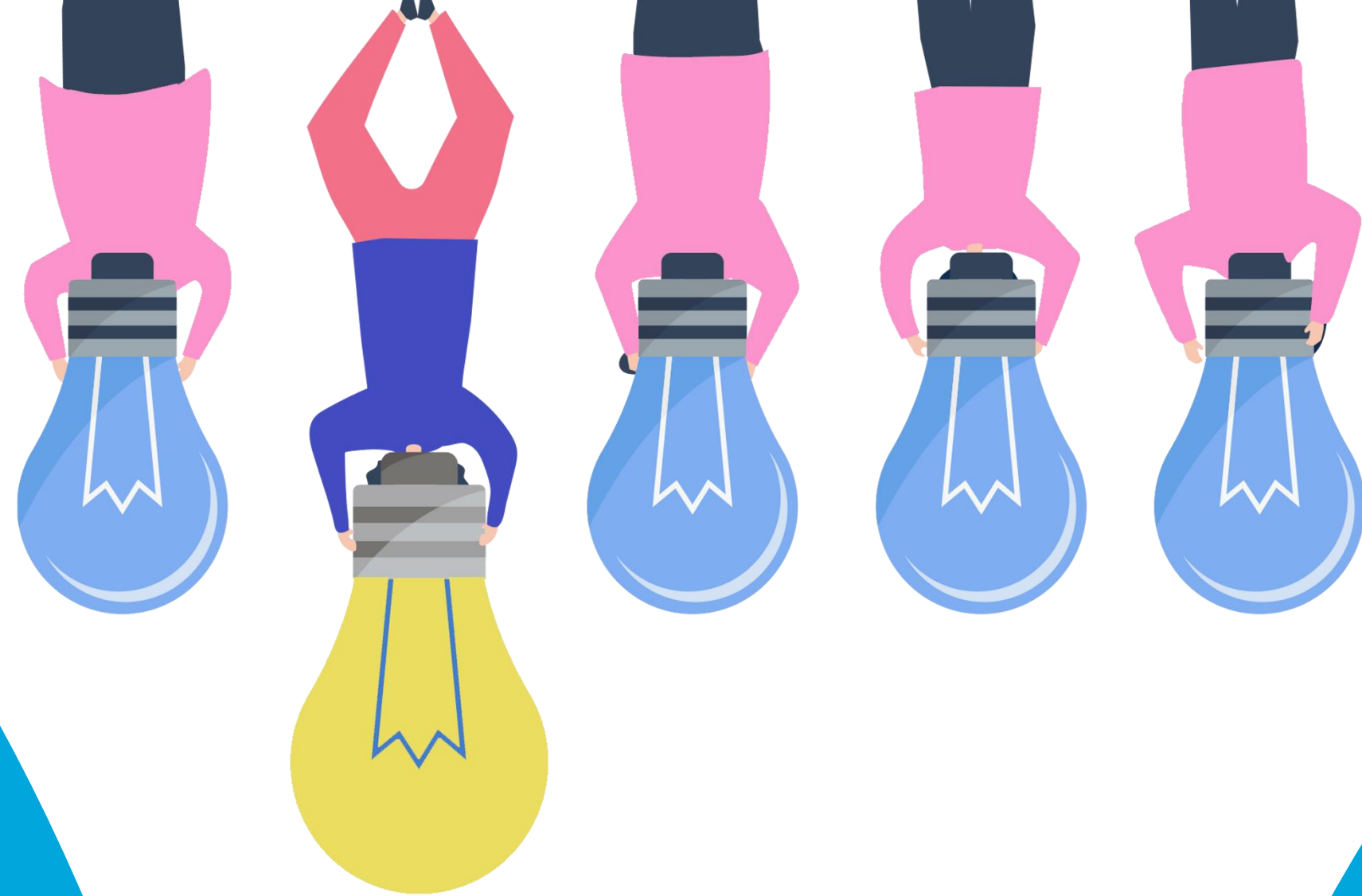
**2. Engajamento e
Comprometimento.**



**3. Adaptação a
mudanças**



4. Pensar fora da caixa (e sempre externalizar estes pensamentos, razoáveis)



5. Não se envolver em fofocas e não perder tempo com coisas negativas;

6. Nossos ativos mais valiosos: credibilidade e reputação





7. Networking e cultivo de relacionamentos com sinceridade (sem oportunismos)

8. Integridade - não fazer aos outros o que não queremos que façam conosco





9. Ser uma empresa sustentável em todos os sentidos, e que promova este conceito nos negócios que realiza.

10. Sermos atentos à sociedade que nos cerca, preservando e incentivando a diversidade em todos seus aspectos



Quem nos faz existir há 4
anos?





A LOUREIRO É UMA
CONSULTORIA COM
ALCANCE GLOBAL!

PARTNERSHIP
TRAVEL
CONSULTING





PARTNERSHIP TRAVEL CONSULTING

Strategic Global Travel Programs

GLOBAL NETWORK



APAC



NORTH
SOUTH
CENTRAL
AMERICAS



EMEA



Andrew Menkes
CEO



Tom Kallas
Michigan



Bob Brindley
California

Bill LaPeer
Michigan



Michel Botbol
New York

Winfried Barczaitis
Germany



Brigitte Jakubowski
France

Suresh Makhija
India



Srinivas Rao
Singapore

Jim Wilkins
Georgia



Neil Blaauboer
New York

Guy Sneglar
United Kingdom



Riana Fouche'
South Africa

Simon Hague
Hong Kong



Tony O'Connor
Australia

Fernão Loureiro
Brazil



Yvonne McTeague
Canada



Carol Randall
United Kingdom



<https://www.partnershiptc.com/services>

A LOUREIRO
CONECTA
PESSOAS, IDEIAS E
SERVIÇOS



Já conhece o
Agente Loureiro?

Ele investiga seus gastos
e descobre onde você
pode economizar!



Quer agilidade,
precisão e facilidade
na hora de usar uma
ferramenta de
prestação de contas?

Podemos te ajudar!



Você precisa de
uma revisão em
seu perfil do
LinkedIn?



Tudo está mudando e
você já repensou os
gastos com seu
escritório?

Já ouviu falar em
escritórios flexíveis?



Serviço de alerta de BIDs/RFPs

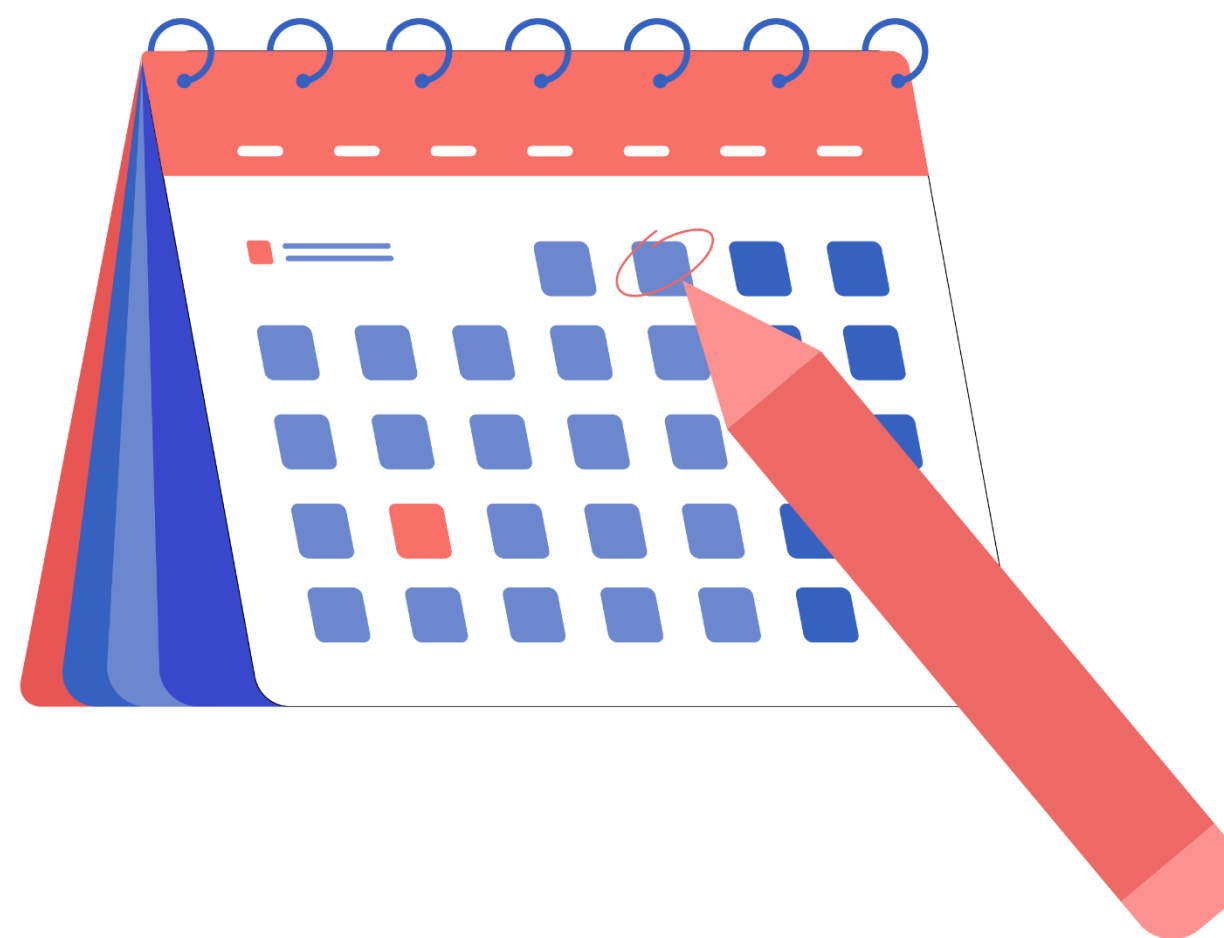


Sua frota está custando muito caro e dando muito trabalho?



Ajudamos a melhorar sua gestão de condutores.

Multas, avarias, satisfação com as locadoras e otimização da quantidade de veículos vs. necessidade do negócio.



Gestão de Eventos como ferramenta de Marketing e negócios.

Com nossos parceiros da Evento Único, sua empresa vai aprender a gerar leads, criar funil de vendas e implantar medidas de gestão e medição de resultados para cada um de seus eventos.



Ainda compra faturado?



Ainda paga conciliação de aereo e hospedagem?

Bilhetes não-voados ainda são um ralo de dinheiro?

Você precisa tomar uma atitude e mudar isso!

Conte conosco!

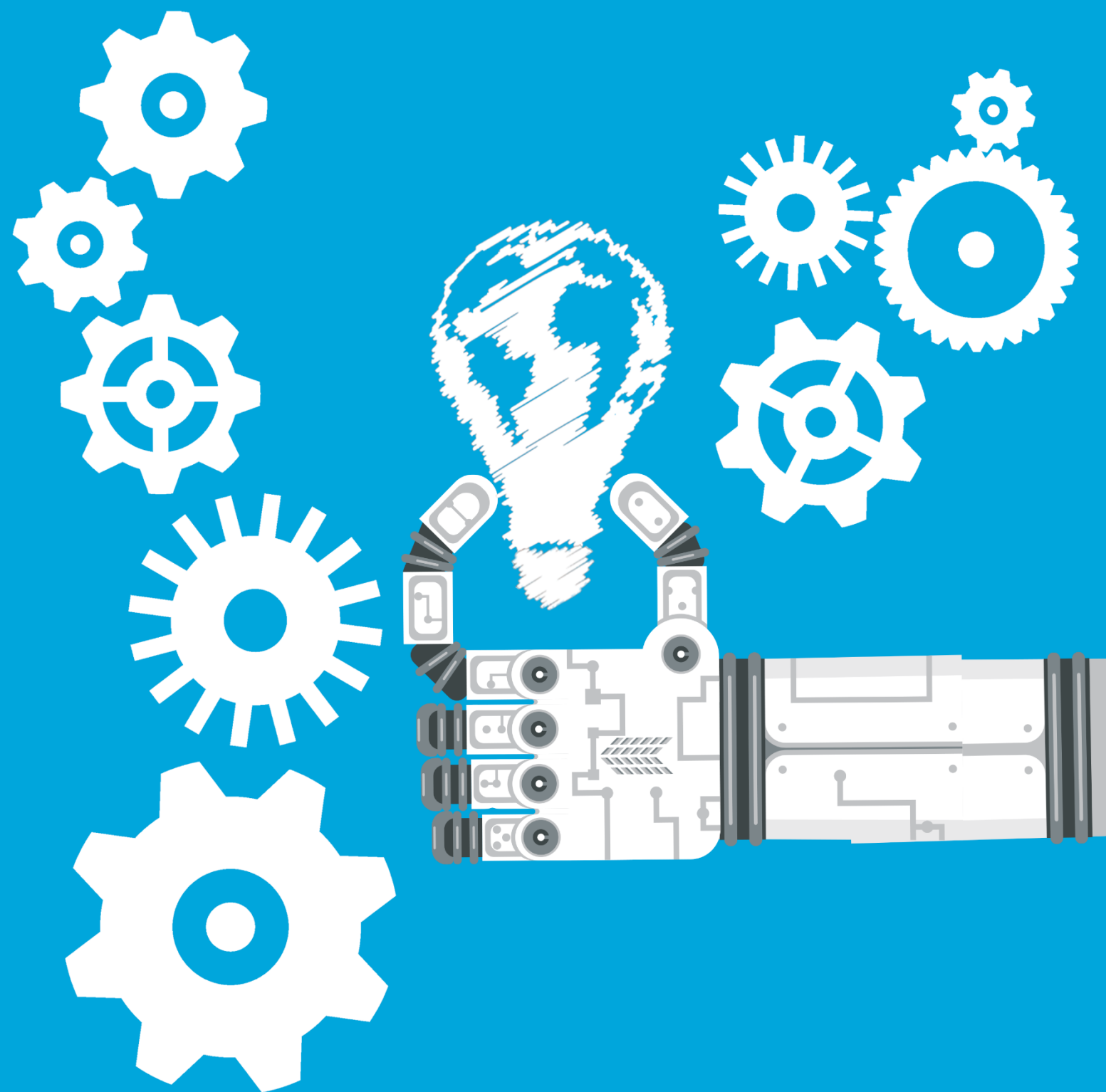


Diversidade e Integração



Existe muito poder quando se unem os diferentes!

Ajudamos a sua empresa a integrar sua força de trabalho de maneira adequada e inclusiva!



Não tem tempo para olhar para a empresa com um todo?

A Loureiro Consultores cria, revisa e implanta projetos!

Sua marca precisa de um representante confiável e competente?



Nós auxiliamos negócios a se desenvolverem, consolidarem e criamos uma relação transparente com os clientes.

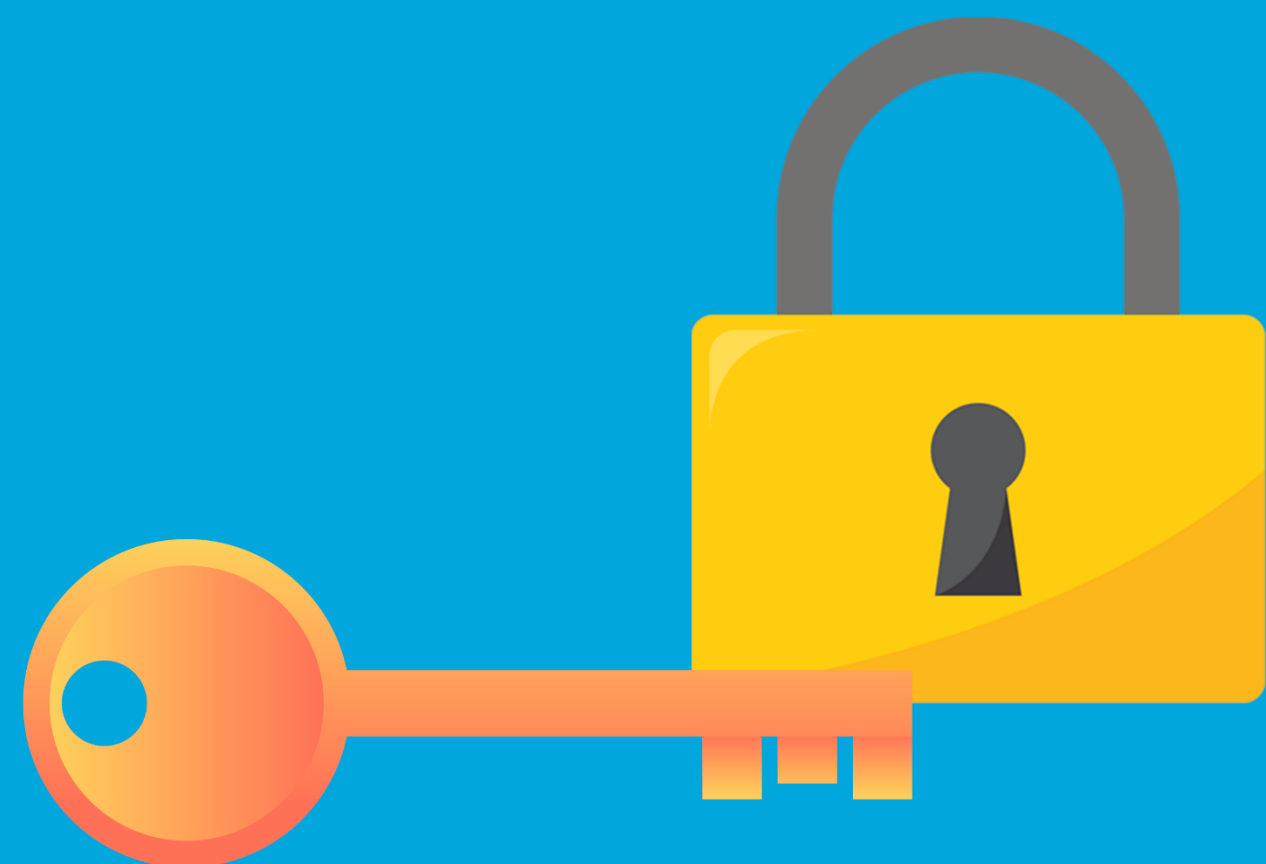


Lei Geral de Proteção De Dados.



Sua empresa está se preparando para a LGPD?

A Loureiro Consultores disponibiliza um dos melhores especialistas para avaliar todo o processo de sua empresa!
- Assessment, avaliação de riscos, mapeamento de dados sensíveis, revisão de contratos, política de privacidade e segurança da informação.



Palestrante,
Mestre de Cerimônias,
Mediador de Eventos
e Painéis Interativos...

Você precisa de alguém que tenha voz, segurança e carisma para essas missões e a Loureiro Consultores pode te ajudar!



Integração Digital



CRM, Brand Experience, Promo, Inbound, Conteúdo, Mídias Sociais...

Sua marca com integração em comunicação.

Ligar os pontos entre todas as estratégias é fundamental para manter a coerência da linguagem.





Strategic Sourcing

Apoio a projetos de *Procurement* e Compras Táticas. Se a sua empresa necessita de apoio para planejamento e execução de processos de Compras Estratégicas; implantação de processos, sistemas e comunicação com *stakeholders*, entre em contato conosco!



Programa de Parceiros Preferenciais



Atenção Hotel!
Está em dúvida sobre quais programas de parceiros preferenciais fechar?
Os valores estão justos?
Apoio em estratégias de negociação?

Saiba como atrair mais viajantes corporativos para seu negócio!



Está gastando muito com seu plano de saúde empresarial?

Diminua o absenteísmo e custos com sua folha de pagamentos, aumentando a qualidade percebida pelos seus colaboradores!



Implantação de estruturas de *home office* e terceirização de *call centers*



- Produtividade
- Controle & Gestão
- Saúde Laboral & Bem-Estar
- Qualidade de Vida



Todos os apps de transporte em uma única solução!



Pagando a mais para importar e/ou exportar?



Provavelmente sim!

Fazemos revisão de todos os seus processos logísticos



Nossos Cursos



Curso de comunicação corporativa para gestores de áreas de suporte

Comunicação é essencial para qualquer gestor de área de serviços (Viagens, Frotas, Refeitórios, Fretado, Facilities).

Neste curso, você aprenderá a explorar da melhor maneira estas ferramentas de sucesso

Por Fernão Loureiro. CEO da Loureiro Consultores.



Loureir Consultores

Gestão | Processos | BPO | Representação | Treinamentos

QUAL O PAPEL DO TRAVEL MANAGER EM UMA ORGANIZAÇÃO?

IMERSÃO COM UM TRAVEL MANAGER

Por Fernão Loureiro. Expert em Gestão de Viagens Corporativas e CEO da Loureiro Consultores



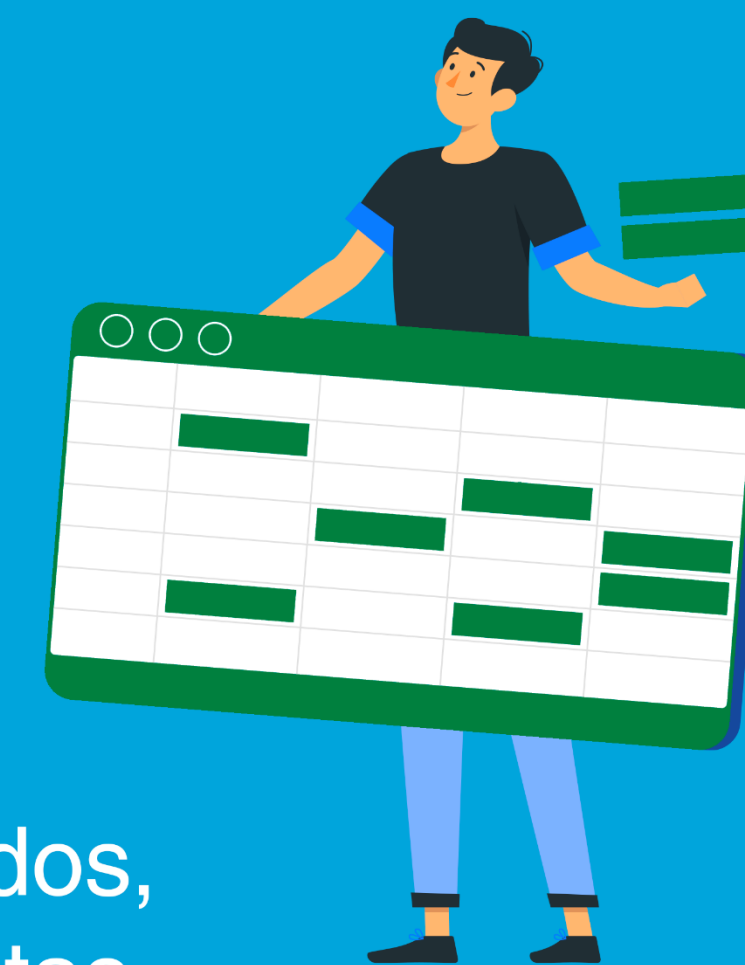
Loureir Consultores

Gestão | Processos | BPO | Representação | Treinamentos

=PROCV()
=RAIZ()
=MÉDIA()

Gráficos avançados, planilhas completas e tudo de mais relevante para você aprender em um aula de EXCEL

Por Fernão Loureiro. CEO da Loureiro Consultores e Expert em Gestão de Negócios

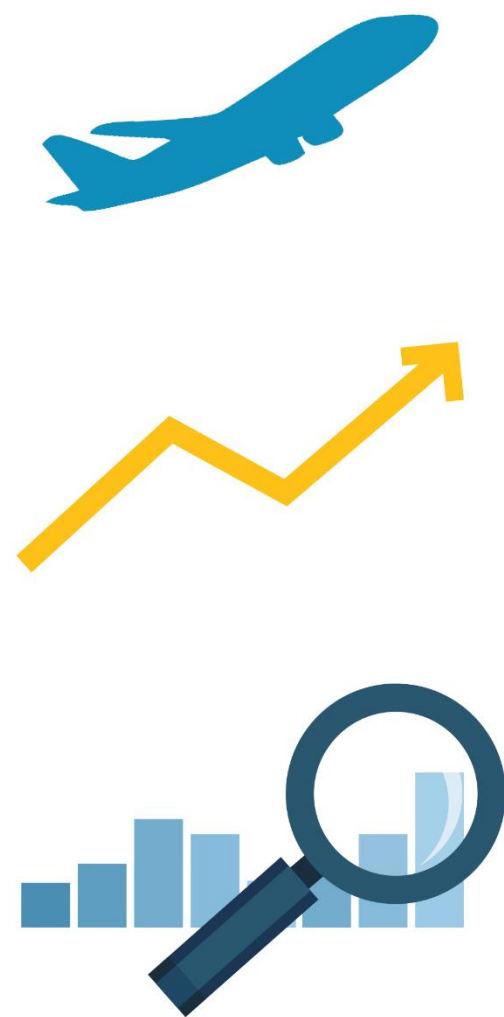


Loureir Consultores

Gestão | Processos | BPO | Representação | Treinamentos

Workshop KPIs e Reports em Viagens e Eventos Corporativos

Entenda os principais KPIs de gestão em Viagens e Eventos Corporativos e aprenda como usá-los



Fernão Loureiro.
Expert em Gestão de Viagens Corporativas e CEO da Loureiro Consultores



Roberta Nonis
Influenciadora Mercado MICE Brasil
CEO da Evento Único



Loureir Consultores

Gestão | Processos | BPO | Representação | Treinamentos

Como se posicionar internamente junto à Diretoria, bem como aos seus projetos

Nossas atitudes determinam nosso destino - ter uma boa ideia não significa ter as habilidades certas para fazê-la se tornar realidade

Por Fernão Loureiro.
CEO da Loureiro Consultores.



Loureir Consultores

Gestão | Processos | BPO | Representação | Treinamentos

Workshop de Gestão Estratégica de Viagens e Eventos Corporativos

Apresentamos ferramentas de gestão, conceitos e direcionamentos que ajudarão os profissionais a atuarem de forma mais estratégica otimizando suas performances e agregando valor ao serviço que oferecem a seus clientes.

Fernão Loureiro.
Expert em Gestão de Viagens Corporativas e CEO da Loureiro Consultores



Roberta Nonis
Influenciadora Mercado MICE Brasil
CEO da Evento Único



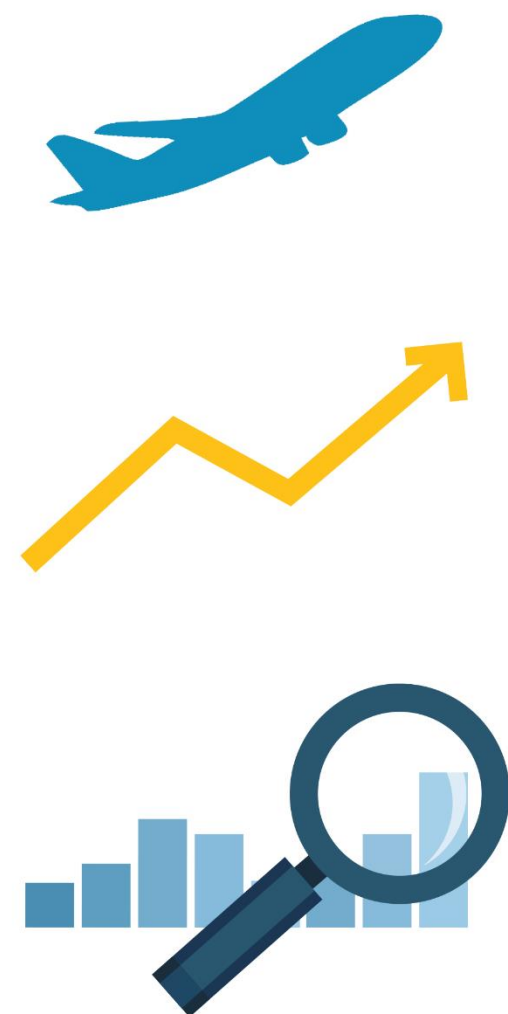
Loureir Consultores

Gestão | Processos | BPO | Representação | Treinamentos



Workshop KPIs e Reports em Viagens e Eventos Corporativos

Entenda os principais KPIs de gestão em Viagens e Eventos Corporativos e aprenda como usá-los



Fernão Loureiro.
Expert em Gestão de Viagens Corporativas e CEO da Loureiro Consultores



Roberta Nonis
Influenciadora Mercado MICE Brasil
CEO da Evento Único



Loureir Consultores

Gestão | Processos | BPO | Representação | Treinamentos

Fernão Loureiro.
CEO da Loureiro Consultores e Expert em Gestão de Negócios



Workshop Compras e Estratégias

Workshop: Tudo o que você precisa saber sobre LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados)



Fernão Loureiro.
Expert em Gestão de Negócios e CEO da Loureiro Consultores



Neurociência



Fernão Loureiro.
CEO da Loureiro Consultores e Expert em Gestão de Negócios



Como encantar um cliente



Fernão Loureiro.
CEO da Loureiro Consultores e Expert em Gestão de Negócios



NO CAMINHO
EU
TE CONTO



You
Tube

Fernão Loureiro

marketing@loureiroconsutores.com



fernaoloureiro

Obrigado a todos!





Fernão Loureiro – CEO

www.loureiroconsultores.com

fernao@loureiroconsultores.com

Skype - fernaoloureiro

LinkedIn/Facebook - Fernão Loureiro

Instagram/Twitter - @fernaoloureiro



Loureir  Consultores

Gestão | Processos | BPO | Representação | Treinamentos