



**MULTIPLICA PARTNERS**  
INSTITUCIONAL



## MULTIPLICA Partners



A MULTIPLICA Partners faz com que cada situação seja entendida corretamente e usamos uma metodologia que reparte modelos complexos em partes.

Para tanto, contamos com a experiência acumulada de Marcos Rechtman (CV em anexo).

O grupo contém tantos especialistas quanto necessários para criar soluções adequadas

Por meio da inteligência artificial obtemos celeridade e inovação para conectar pessoas, decisões e execução com impacto econômico real e imediato.



## Como resolvemos problemas complexos



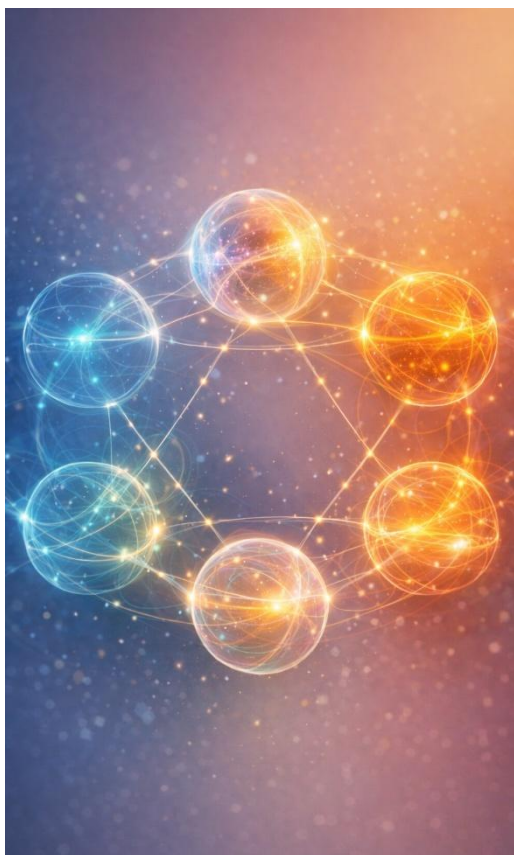
Nossa metodologia parte de uma visão integrada: sistemas complexos evoluem quando decisões, pessoas e execução atuam de forma coordenada.

Por meio da estratégia empresarial, analisamos o fator humano, o contexto econômico e as restrições reais do ambiente. A partir disso, direcionamos pessoas, estruturamos decisões mínimas viáveis e acompanhamos a execução no dia a dia.

O foco está em desenvolver capacidade de decisão, execução e aprendizado contínuo, criando sistemas que operam com autonomia, consistência e evolução sustentável.



## Modelo operacional baseado em seis grupos de trabalho



O grupo estrutura sua atuação em seis grandes grupos, cada um representando uma classe de problemas humanos e produtivos recorrentes.

Cada grupo é liderado por especialistas seniores e operado por duplas complementares, garantindo profundidade técnica, coerência metodológica e impacto mensurável.

### **Frentes de atuação:**

1. Estratégia, mercado e finanças
2. Tecnologia
3. Burocracia, Logística e Segurança
4. Esportes
5. Problemas humanos, comportamento e escolhas
6. Música, teatro, cinema, audiovisual e cultura



## Grupo 1 – Estratégia, mercado e finanças



Liderança: Marcos Rechtman

Duplas: Marcos Rechtman & Fabio Ehrlich | Marcos Rechtman & Manuela Mello

Este grupo organiza direção, priorização e crescimento sustentável.

Atuações:

- Estratégia aplicada à economia real
- Tomada de decisão sob restrição
- Leitura de mercado e comportamento de consumo
- Estruturação de crescimento sustentável
- Organização de fontes de renda e margem

## Grupo 2 – Tecnologia



Liderança: Thiago Branquinho

Duplas: Thiago Branquinho & Fabio Ehrlich | Thiago Branquinho & Emílio Orciollo Netto  
| Thiago Branquinho & Marcos Rechtman | Thiago Branquinho & Uri Aronson

Este grupo promove autonomia tecnológica e produtividade aplicada.

Atuações:

- Alfabetização tecnológica funcional
- Inteligência artificial aplicada à produtividade
- Autonomia digital e redução de custos
- Tecnologia como meio de eficiência econômica
- Segurança cibernética para redução de riscos do negócio



### **Grupo 3 – Burocracia, logística e segurança**



Liderança: Fabio Ehrlich & Uri Aronson

Dupla Estruturante: Fabio Ehrlich & Uri Aronson

Este grupo atua como base de sustentação e proteção das trajetórias individuais e produtivas.

Atuações:

- Organização administrativa, jurídica e financeira
- Formalização e compliance simplificado
- Logística urbana, operacional e reversa
- Segurança preventiva baseada em dados
- Continuidade operacional e gestão de crises

### **Grupo 4 – Esportes**



Liderança: Ricardo Gomes & Alexandre Torres

Dupla Complementar: Ricardo Gomes / Alexandre Torres & Beth Ullmann

Este grupo utiliza o esporte como ferramenta educacional e comportamental.

Atuações:

- Disciplina, foco e autocontrole
- Integração esporte–educação–família
- Formação de valores e liderança
- Redução de evasão escolar e vulnerabilidade social



## **Grupo 5 – Problemas humanos, comportamento e escolhas**



Liderança: Beth Ullmann

Dupla Estruturante: Beth Ullmann & Raul Raposo

Este grupo atua na identificação e mitigação de padrões comportamentais que impactam diretamente escolhas financeiras, profissionais e familiares.

Atuações:

- Diagnóstico comportamental profundo
- Identificação de impulsividade, compulsões e adicções (químicas, digitais e comportamentais)
- Avaliação do impacto emocional sobre decisões econômicas
- Organização emocional e tomada de decisão responsável
- Estruturação de mecanismos de proteção pessoal, familiar e patrimonial
- Prevenção de recaídas financeiras, emocionais e sociais

## **Grupo 6 – Música, teatro, cinema, audiovisual e cultura**



Liderança: Emílio Orciollo Netto

Duplas: Emílio Orciollo Netto & Beth Ullmann | Emílio Orciollo Netto & Thiago Branquinho

Este grupo utiliza a cultura como instrumento de identidade, pertencimento, expressão emocional e geração de renda.

Atuações:

- Música, teatro e audiovisual como ferramentas de organização emocional
- Descoberta e formação de talentos artísticos
- Cultura como alternativa a ambientes de risco
- Produção cultural estruturada
- Economia criativa aplicada à geração de renda



## Controle temporário



Atuamos em contextos que demandam alto nível de precisão decisória, organização humana e coordenação operacional.

Ambientes complexos exigem decisões conscientes sob restrição, leitura qualificada de pessoas e execução integrada. É nesse espaço que a MULTIPLICA Partners concentra sua atuação.

Assumimos, de forma estruturada e temporária, a organização do sistema – pessoas, decisões e rotinas – até que ele alcance autonomia operacional, com resultados mensuráveis e passíveis de replicação.

Nossa atuação organiza, estrutura e desenvolve capacidades, preparando o sistema para operar de forma consistente e sustentável ao longo do tempo – de forma independente da MULTIPLICA.



## Nossos MULTIPLICADORES



Na MULTIPLICA Partners, especialistas atuam de forma integrada e coordenada.

Cada decisão estratégica considera, de maneira simultânea, os impactos humanos, financeiros, operacionais, tecnológicos e de risco.

Essa integração permite lidar com sistemas complexos, gerar resultados concretos e construir autonomia para que o cliente opere e evolua de forma consistente ao longo do tempo.



## Estratégia Aplicada — Marcos Rechtman



Atua na tradução de complexidade em decisão prática.

Em ambientes onde há excesso de informação, conflito de interesses ou paralisia decisória, sua função é organizar prioridades, impor foco e transformar estratégia em rotina operacional.

Para o cliente, isso significa menos erro básico, decisões mais rápidas e alinhamento entre intenção e execução.

### Atividades:

- Estratégia para pessoas físicas e pequenos negócios
- Planejamento simples, executável e mensurável
- Tomada de decisão sob restrição (tempo, dinheiro e energia)
- Estratégia como rotina, não como evento
- Leitura da economia real e do território
- Estratégias de aumento de renda e diversificação
- Formação de multiplicadores de pensamento estratégico
- Crescimento sustentável e redução de risco

## Finanças & Estruturação — Fabio Ehrlich



Responsável por trazer a realidade financeira para o centro das decisões.

Atua na organização de fluxos, estrutura jurídica e limites econômicos, evitando que boas ideias colapsem por descontrole financeiro ou risco legal.

Para o cliente, gera previsibilidade, redução de risco e sustentação econômica das decisões estratégicas.

### Atividades:

- Educação financeira personalizada
- Organização de fluxo de caixa pessoal e empresarial
- Estruturação jurídica e administrativa de negócios
- Formalização, compliance simplificado e redução de risco legal
- Apoio contínuo à gestão financeira
- Redução de mortalidade empresarial
- Organização patrimonial básica



## **Perfil, Vocação & Alocação Humana — Beth Ullmann**



Atua onde sistemas falham silenciosamente: na má alocação de pessoas.

Seu trabalho identifica potencial real, vocação e limitações humanas, evitando desperdício de talento, frustração e baixa produtividade.

Para o cliente, isso se traduz em pessoas certas nos lugares certos, com aumento direto de desempenho e engajamento.

### **Atividades:**

- Aplicação do Inventário de Inteligências Múltiplas (Howard Gardner)
- Avaliação de potencial intelectual, motivacional e comportamental
- Direcionamento para carreira, capacitação ou empreendedorismo
- Alinhamento entre perfil individual e oportunidades reais de mercado
- Apoio à construção de planos pessoais de evolução
- Base para programas de empregabilidade e RH produtivo

## **Tecnologia Prática & IA — Thiago Branquinho**



Atua na transformação de tecnologia em ferramenta concreta de autonomia e eficiência.

Em vez de “transformação digital abstrata”, entrega soluções simples que reduzem custo, aumentam produtividade e criam independência tecnológica.

Para o cliente, tecnologia deixa de ser custo ou promessa e passa a ser alavanca prática de resultado.

### **Atividades:**

- Fundamentos de tecnologia para não técnicos
- Manutenção básica de celulares, computadores e impressoras
- Gestão de equipamentos e redução de custos tecnológicos
- Uso prático de inteligência artificial para trabalho e gestão
- Impressão 3D aplicada a negócios locais
- Estruturação de laboratórios e ambientes maker
- Design funcional e solução de problemas
- Tecnologia como redução de custo e aumento de produtividade
- Bancos de dados, prontuários integrados e indicadores sociais



## Logística, Segurança & Continuidade — Uri Aronson



Atua na organização do fluxo e na redução de risco operacional.

Em ambientes urbanos, empresariais ou comunitários, estrutura circulação, segurança preventiva e planos de resposta a crises.

Para o cliente, isso significa menos interrupções, mais previsibilidade e continuidade mesmo sob estresse.

### Atividades:

- Planejamento de circulação de pessoas e mercadorias
- Logística urbana e logística reversa
- Segurança preventiva baseada em dados
- Protocolos de resposta a crises
- Continuidade operacional em situações críticas
- Redução de riscos sistêmicos

## Vendas, Atendimento & Receita — Nilton Rechtman



Atua na transformação de esforço comercial em faturamento real.

Organiza rotinas de venda, atendimento e leitura de comportamento do consumidor, evitando desperdício de energia comercial.

Para o cliente, gera crescimento com base em execução disciplinada, não em discurso motivacional.

### Atividades:

- Técnicas práticas de vendas e atendimento
- Conversão e fidelização de clientes
- Organização de rotinas comerciais
- Leitura de comportamento de consumo
- Uso de dados simples para tomada de decisão
- Integração comercial entre negócios locais



## **Mercado, Validação & Expansão — Manuela Mello**



Atua na redução de risco antes do crescimento.

Valida demanda, testa hipóteses e estrutura estratégias de expansão baseadas em evidência, não intuição.

Para o cliente, evita investimentos errados e aumenta a chance de crescimento sustentável.

### **Atividades:**

- Análise de demanda e comportamento do consumidor
- Validação econômica antes do investimento
- Estruturação de estratégias de crescimento
- Replicação de modelos bem-sucedidos
- Apoio à expansão territorial ou setorial

## **Cultura & Economia Criativa — Emílio Orciollo Netto**



Atua na transformação de cultura em ativo econômico estruturado.

Organiza produção, formação e acesso a mecanismos de financiamento cultural.

Para o cliente, cultura deixa de ser custo simbólico e passa a gerar pertencimento, identidade e renda.

### **Atividades:**

- Produção cultural permanente
- Formação de talentos artísticos
- Estruturação de projetos culturais sustentáveis
- Acesso a leis de incentivo e patrocínios
- Integração entre cultura, território e renda



## **Esporte & Desenvolvimento Humano — Ricardo Gomes & Alexandre Torres**



Utilizam o esporte como ferramenta prática de disciplina, foco e formação de valores.

Estruturam programas que integram educação, família e desenvolvimento humano.



Para o cliente, isso gera impacto social, redução de vulnerabilidade e formação de lideranças.

### **Atividades:**

- Programas esportivos estruturados
- Integração esporte–educação–família
- Formação de valores e liderança
- Descoberta e acompanhamento de talentos
- Redução de evasão e vulnerabilidade social

## **Proteção Patrimonial & Risco — Raul Raposo**



Atua na proteção do que foi construído.

Estrutura seguros, planejamento patrimonial e mitigação de riscos sistêmicos.

Especialista na gestão de adictos.

Para o cliente, garante que crescimento e patrimônio não sejam destruídos por eventos previsíveis e mal geridos.

### **Atividades:**

- Seguros personalizados
- Planejamento patrimonial
- Redução de riscos sistêmicos
- Estruturação de proteção para pessoas e negócios

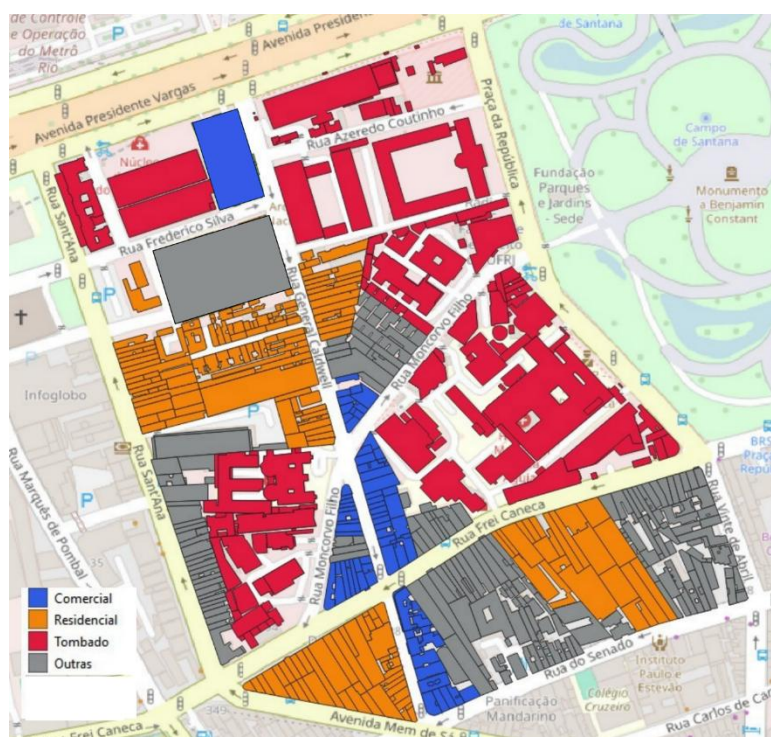


## Anexo I – Caso aplicado: Consórcio Nova Caldwell



O Consórcio Nova Caldwell é a estrutura responsável pela implantação do Bairro Planejado Inclusivo Nova Caldwell, projeto âncora integrado ao Programa Reviver Centro, com foco na regeneração urbana do Centro do Rio de Janeiro a partir da formação de comunidade, inclusão social e desenvolvimento econômico sustentável.

O projeto parte da desapropriação estratégica de imóveis privados subutilizados na região da Rua General Caldwell e adjacências, totalizando cerca de 53 a 75 mil m<sup>2</sup>, para implantação de um bairro completo, baseado no conceito de cidade de 15 minutos, onde morar, trabalhar, estudar, acessar serviços, lazer e cultura acontece no mesmo território.





O bairro prevê a implantação de 4.560 unidades habitacionais voltadas majoritariamente ao Minha Casa Minha Vida – Faixa 3, atendendo famílias com renda entre R\$ 4 mil e R\$ 8 mil, além de modelos complementares de locação social, PPPs e unidades de maior padrão. A população estimada é de aproximadamente 18 a 23 mil moradores, com garantia de permanência no Centro.

| 6.000 unidades<br>Faixa 3                                                                                                        | 1.280 unidades<br>Faixa 4                                                                       | 320 unidades<br>residenciais Premium                                                      |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Distribuídas em 95 edifícios</li><li>• Investimento de R\$ 350 mil por unidade</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Investimento médio de R\$ 500 mil por unidade</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Valor médio de R\$ 1 milhão por unidade</li></ul> |

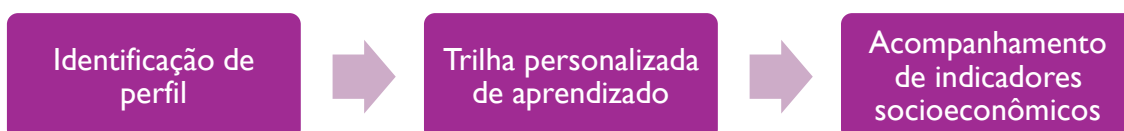
Como motor econômico, o projeto contempla um shopping aberto com cerca de 120 lojas, focado em comércio de proximidade, pequenos negócios e serviços essenciais, fortemente conectado ao SAARA. Essa estrutura, somada aos serviços internos do bairro, é projetada para gerar mais de 2.000 empregos diretos, além de estimular a economia circular local.

|                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <b>Regeneração e Inclusão</b><br>Transforma áreas degradadas em um bairro vibrante com habitação acessível e inclusão social. |  <b>Parceria Público-Privada</b><br>Alia investimento privado e incentivos públicos para impulsionar crescimento econômico e benefício social. |  <b>Transformação de Vidas</b><br>Promove empreendedorismo, inovação e dignidade para milhares de famílias. |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Um diferencial central do Nova Caldwell é a contrapartida social estruturada, cujo objetivo é dobrar a renda média das famílias em até três anos.** Para isso, o Consórcio implementa uma metodologia proprietária baseada na Teoria das Inteligências Múltiplas de Howard Gardner, apoiada por inteligência artificial, que identifica o perfil vocacional de cada morador e direciona trilhas personalizadas de capacitação, empreendedorismo e empregabilidade.

A educação é tratada como escada de ascensão social, com cursos profissionalizantes, alfabetização digital e financeira, capacitação técnica, empreendedorismo, uso prático de tecnologia e IA, além de parcerias com Sistema S, FIRJAN e especialistas de mercado. O futebol integra o modelo como ferramenta pedagógica, de disciplina, estratégia e desenvolvimento humano, com 4 campos society e programas de base.

A inteligência artificial atua como aceleradora do projeto, apoiando gestão urbana, segurança comunitária, prontuário digital de saúde, ensino personalizado, análise de dados sociais e econômicos e replicabilidade do modelo para outros bairros.





Do ponto de vista financeiro, o projeto está estruturado com um aporte inicial de R\$ 150 milhões, sendo aproximadamente R\$ 135 milhões para aquisição dos terrenos e R\$ 15 milhões para implementação, governança e operação do consórcio. O modelo combina capital privado, incentivos urbanísticos do Reviver Centro e mecanismos de potencial construtivo, mantendo atratividade ao investidor e forte impacto social.

|                                                         |                                                                   |                                                   |
|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| <b>R\$ 337,7 milhões</b>                                | <b>R\$ 686 milhões</b>                                            | <b>R\$ 1,023 bilhões</b>                          |
| <b>Lucro patrocinadores com venda dos imóveis (10%)</b> | <b>Lucro patrocinadores com venda potencial construtivo (20%)</b> | <b>Lucro Total Patrocinadores com imobiliário</b> |

A governança é exercida pelo Consórcio Nova Caldwell, organizado em áreas especializadas (estratégia, habitação, comércio, educação, futebol, IA, segurança, gestão condominial, entre outras), com presença ativa por três anos, formando lideranças locais e garantindo autonomia progressiva da comunidade.



*Figura 1 - Reunião de trabalho do Consórcio Nova Caldwell*

Mais do que um empreendimento imobiliário, o Nova Caldwell é um modelo replicável de regeneração urbana, que demonstra como habitação digna, geração de renda, educação, tecnologia e governança participativa podem coexistir no Centro da cidade, promovendo revitalização com planejamento, inclusão e impacto econômico duradouro.



## Anexo II – Trajetória Executiva Marcos Rechtman

A trajetória de Marcos Rechtman é marcada por decisões estratégicas, liderança transformadora e uma contribuição relevante ao desenvolvimento econômico e social do Brasil.

Com uma carreira que transita entre instituições públicas, grandes empresas, o ambiente acadêmico e a inovação, Rechtman consolidou-se como um dos executivos mais completos e respeitados do país.

### Início no BNDES

Com formação em Administração pela Fundação Getúlio Vargas e Mestrado pela COPPEAD/UFRJ, deu início à carreira no BNDES — instituição que considera sua maior escola.

Nesse período, teve contato direto com análises de investimento em empresas de diferentes setores e portes, desenvolvendo uma visão abrangente sobre o papel do crédito de longo prazo no crescimento nacional. Ganhou também sensibilidade social ao vivenciar de perto a realidade de regiões menos favorecidas do Brasil, consolidando seu compromisso com o impacto social.

### Liderança Industrial aos 39 anos

Aos 39, assumiu a presidência de uma das maiores indústrias têxteis do país, pertencente ao Grupo Cataguazes (hoje Energisa):

- 6.000 colaboradores
- 7 unidades em 4 estados
- Faturamento de US\$ 250 milhões
- Participação acionária do American Express e do BNDES.

Conduziu processos industriais complexos, promoveu modernizações tecnológicas e garantiu o alinhamento de interesses entre acionistas, fornecedores e empresas de moda. Criou parcerias com bancos e transformou a empresa no maior financiador de seus próprios clientes, fortalecendo a fidelização da marca NOVA AMÉRICA.



## **Experiência Internacional na Europa**

Na CARTIL, empresa de embalagens metálicas com sede em Lugano (Suíça), participou de uma joint venture com parceiros da Alemanha, Espanha, Itália e Brasil. Atendeu clientes em oito países europeus — Espanha, Itália, Portugal, Inglaterra, França, Alemanha, Hungria e República Tcheca — adquirindo fluência estratégica e operacional em ambiente multicultural.

## **Atuação no Setor Financeiro**

Banco Bozano Simonsen: CEO do primeiro fundo de Venture Capital registrado na CVM, em parceria com a Advent.

- Participou de cinco anos de treinamento intensivo em Boston e roadshows em Nova York, Washington, Minnesota, Chicago, San Francisco, Los Angeles, Orlando e Miami.
- Atuou em privatizações estratégicas como Embraer, Cosipa e Usiminas, e contribuiu para a reestruturação do Grupo Olacyr de Moraes.
- Criou o Fundo Fluminense Oceânica e o modelo societário S.A. para o Fluminense.

Na AIG, liderou investimentos de alto impacto, como o aporte na GOL Linhas Aéreas — operação com retorno de 10 vezes em apenas um ano. Também participou de aportes de capital de US\$ 60 milhões em clubes como Flamengo, Vasco, Grêmio e Bica Juniores, aprofundando sua expertise em risco e retorno ajustado no setor esportivo.

## **Inovação e Reestruturação**

- FINEP: Desenvolveu uma metodologia pioneira de seleção de gestores de tecnologia, antecipando a lógica do Venture Capital no Brasil.
- Banco Banif: Liderou fundos com ativos de R\$ 1 bilhão e coordenou operações de M&A no Brasil e em Portugal.
- Banco Máxima: Responsável pela transformação da instituição em banco especializado em crédito imobiliário, liderando investimentos em seis empresas.



## Atuação Acadêmica e Institucional

Com mais de duas décadas de experiência no ensino, Rechtman lecionou matemática em cursos supletivos e disciplinas de gestão em sete instituições de ensino superior: FGV, UFRJ, Gama Filho, Celso Lisboa, Nuno Lisboa, Moraes Júnior e AFE.

Entre suas iniciativas institucionais:

- Criador do Prêmio IBEF de Sustentabilidade, realizado por quatro anos com apoio da Vale, premiando 40 empresas por suas práticas em governança, inclusão social e responsabilidade ambiental.
- Destaque como professor de cursos de MBA da Fundação Getúlio Vargas.
- Autor de seis livros sobre governança, avaliação de empresas, conflitos societários, mercados emergentes e sustentabilidade corporativa.

## ADDE Partners e Projetos de Sucesso

Em 2014, fundou a ADDE Partners, voltada à mentoria de empreendedores nos setores imobiliário, varejista, financeiro e de e-commerce.

Entre os 15 clientes assessorados, destacam-se:

- **Construtora Pacaembu:** Estratégia de implementação do Bairro Planejado “Vida Nova Ribeirão”, com desenvolvimento de 7000 habitações populares no modelo Minha Casa Minha Vida.
- **HOPE:** Faturamento do e-commerce multiplicado por 10 em dois anos com uso criativo de redes sociais e estratégias de baixo custo.
- **Aquamar:** Reestruturação via recuperação judicial; redução de 32 para 15 lojas, com foco em compras e qualificação das vendedoras.
- **Dentro da História:** Reposicionamento para o público cristão, com livros bíblicos personalizados; faturamento duplicado em três anos.
- **Homer:** Transformação digital no setor imobiliário, com corretores atuando exclusivamente nas visitas, otimizando governança e margem operacional.



## **MULTIPLICA Partners e Visão de Futuro**

Hoje, como CEO da MULTIPLICA Partners, lidera projetos que utilizam inteligência artificial aplicada ao mundo dos negócios de diversos setores inclusive o futebol e à regeneração urbana com foco em BAIRROS PLANEJADOS INCLUSIVOS com substancial contrapartida social.

## **Conclusão**

Mais do que um executivo, Marcos Rechtman é um estrategista com visão sistêmica e sensibilidade social. Sua marca está em conectar capital à transformação, promovendo inovação, inclusão e um Brasil com mais oportunidades — e mais esperança.