

êxito

ATITUDE
E OPINIÃO
EMPRESARIAL

LOGÍSTICA

Investimento para
reduzir custos

QUANDO A BUSCA PELA PERFEIÇÃO
ATRAPALHA SUA VIDA?

CONHEÇA OS BENEFÍCIOS DAS
ATIVIDADES FÍSICAS EM GRUPO



BUSCANDO MAIS ENERGIA?

**CONHEÇA A
SUPERBAT
DISTRIBUIDORA** Há mais de 33 anos
no ramo entregando
baterias de qualidade
para todo o Brasil



- MELHORES OPÇÕES NO MERCADO DE BATERIAS
- SELO DO INMETRO E GARANTIA DE 1 ANO
- MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO

SUPERBAT
DISTRIBUIDORA DE BATERIAS

@superbatdistribuidora 49 3539.1352
 Rod. SC-355 KM-65 - CEP 89558000 - Iomerê - SC

PRÊMIO CELEBRAR 2021



15 anos



10 anos

5 anos



prevemax

O 12º Prêmio Celebrar nos traz colaboradores com fortes exemplos de determinação, trabalho e dedicação.

São profissionais que completaram 5, 10 e 15 anos de Prevemax. A nossa relação com as pessoas é o valor mais importante que temos, e se nós temos a condição de trilhar nosso caminho, isso acontece por uma razão: pela dedicação, capacidade e pelo comprometimento que cada um dos colaboradores tem com a grande família Prevemax.



REFÚGIOS E BOAS NOTÍCIAS

Outro ano terminou com a sensação de que passou muito rápido. No primeiro semestre, tínhamos a impressão de que 2021 era uma espécie de 2020 prime, em que as preocupações com a Covid-19 seguiam em alta e as incertezas se acumulavam. Fechamos 2021 com (outras) novas variantes, instabilidade e uma vontade ainda maior de que isso tudo se encerre logo.

A má notícia é que não vai se encerrar tão cedo. Esta também é uma boa notícia. Olhando pelo viés científico, conseguimos desenvolver vacinas em tempo recorde e com certeza vamos estender a proteção aos humanos com novos medicamentos. Outras pesquisas em desenvolvimento tiveram bons resultados no caminho de soluções para doenças como Alzheimer, diabetes e HIV, a exemplo da pílula única aprovada recentemente. Fora dos laboratórios, dezembro de 2021 vai sediar o julgamento dos réus pelo caso da Boate Kiss, lá de 2013, cuja tragédia vai inspirar a produção de uma minissérie da Netflix.

Parece muito tempo, talvez seja muito tempo mesmo, mas as coisas demoram mais no mundo real do que na ficção. Em comum, realidade e ficção têm o poder de não conseguir colocar um ponto final nos problemas. A história de virar a página e começar um novo capítulo; de encerrar um livro e colocar um ponto final na história, é bonita no papel, mas mesmo nele é falha porque as histórias não acabam quando o ponto final aparece. Escrever FIM não impede que a história continue viva na mente dos leitores porque eles se apropriam do personagem e podem tentar dar destinos diferentes do que você imaginou inicialmente através de uma boa e velha fanfic. Quando pensa sobre a vida real, a história imaginada para ter o final que gostaríamos se chama ficção.

Não vivemos nela, mas precisamos dela. Precisamos ver algum sentido em meses e anos que passam rápido demais, em vidas que se perdem cedo demais, em tragédias horríveis demais. É a ficção quem nos ajuda a ver o mundo sob outros prismas, que nos impulsiona a refletir sobre os temas que estão ao nosso redor, direta ou indiretamente. Então, quando o mundo acelerar, quando tudo parecer perder o sentido, encontre refúgio na ficção. Não é ruim, não é vergonha. É apenas uma boa notícia.

Boa leitura

Angela Zatta

Angela Zatta
angela@editoraexito.com.br

EDIÇÃO 107
DEZ/JAN

Diretores

Rid Eloi Zatta
Rosí Scariot Zatta

Redação

Angela Zatta

Criação/Diagramação

Luana Richner
Tiago Caon Ribeiro

Departamento Comercial

Silvia Zatta Gonzatto
Tel.: (49) 3566.0001
(49) 9 9931.3881

Assessoria Jurídica

José Carlos Damo
OAB/SC 4625

Revista Êxito é uma publicação da Êxito Editora e Comunicação
Rua Aparecida, 100 - Bairro São Cristóvão
Videira - SC - CEP 89562-074
Tel.: (49) 3566.0001

Todas as matérias assinadas são de inteira responsabilidade de seus autores. A opinião das pessoas que estão na revista, não reflete necessariamente a opinião da revista. Todas as publicidades são de inteira responsabilidade de seus anunciantes.
(f) www.facebook.com/editoraexito
(@) revista@editoraexito.com.br
(w) www.revistaexito.com.br

Acesse o site da Revista Êxito:



M
MAGUI
seguros

Com 21 anos de trajetória, a Magui Seguros possui atualmente 18 colaboradores que tornam sua excelência uma realidade. Seu fundador, Gilmar Gasparin (Magui) criou a empresa familiar em 13/11/2000 onde seus filhos trabalharam desde muito cedo como office boy, atendimento e emissão.

Pensando sempre em crescer, logo começaram as viagens para atender outros municípios da região e expandir a área de atuação da empresa. Através destes passos, hoje a Magui Seguros possui um portfólio variado de atendimento, com seguros para produção agrícola, de vida, saúde, residencial, de automóveis, empresarial, de viagem, responsabilidade civil entre outros.

O crescimento nunca parou!

Em 2010, junto com amigos e parceiros, contribuiu para a fundação do Grupo GC do Brasil, o maior grupo nacional de corretoras de seguros.

Experiência e competência estão na essência da Magui Seguros, que oferece garantias de segurança e tranquilidade para sua família há mais de 21 anos.

Magui Seguros
 [magui.seguros](https://www.instagram.com/magui.seguros)
www.maguiseguros.com.br



Fundador da empresa
Gilmar Gasparin (Magui)
e esposa



Videira - SC
☎ (49) 3533-0951
R. Victor Meirelles, 897 - Matriz

Caçador - SC
☎ (49) 3563-9284
R. Domingos Sorgatto, 740 - Sorgatto

Governador Celso Ramos - SC
☎ (48) 2012-6028
R. Ana Maria Machado 289 -
Bairro de Palmas

8

DE OLHO NO NICHU



12

A VOLTA COM FORÇA DAS VENDAS PORTA A PORTA



14

PERFEIÇÃO DE MAIS LIMITA



30

ANTES DE VISITAR UM RECEM-NASCIDO LEIA COM ATENÇÃO



31

BOCA SAUDÁVEL, LÁBIOS INCRÍVEIS



32

LOGÍSTICA



16

VENDAS MAIS COM BOM ATENDIMENTO



18

RESOLVA SEUS PROBLEMAS DE GRAÇA



21

O MEDO E SUAS VARIANTES



38

A MAGIA DO NATAL



41

IMÓVEL NOVO OU USADO?



42

DORMIR FAZ BEM, OBRIGADO



22

OSTEOPOROSE: O QUE VOCÊ PRECISA SABER



24

UM GRUPO PARA CHAMAR DE MEU



26

HPV: POR QUE É TÃO IMPORTANTE VACINAR?



44

BARBEARIA É COISA MODERNA



46

HISTÓRIA CATHARINENSE



48

PILATES PARA CRIANÇAS PODE OU NÃO PODE?





DE OLHO NO NICHO

Dos fundos da casa ao próprio barracão. Esta foi a jornada da AEMG, fábrica de sabão e de outros produtos de higiene, limpeza e conservação domiciliar, industrial e automotiva. Com mais de 20 anos no mercado, a empresa do casal Angela Menin de Godoi e Elizeu Melo de Godoi encontrou na pandemia uma oportunidade para crescer.

Como vocês criaram a AEMG?

Nós dois nascemos em Videira e nos formamos em Administração de Empresas. Por aproximadamente três anos, moramos em Caxias do Sul, onde Angela trabalhava como Supervisora na empresa Frangosul (hoje uma marca da Seara Alimentos), e quando voltamos tivemos a ideia de iniciar algo para a família. Havia, em Videira, uma fábrica de produtos de limpeza da qual eu era vendedor e que iria fechar por alguma razão. Como já tinha uma relação com os clientes e conhecimento sobre os produtos, achei que seria interessante continuar. Sempre gostei da área de química e vi essa oportunidade se abrir com o fechamento da empresa onde eu trabalhava. Então, em 1999, decidimos começar a produzir em uma pequena fábrica nos fundos de casa para suprir essa lacuna que ficaria no comércio local.

Como vocês saíram dos fundos de casa?

Sempre tivemos a ideia de expandir o negócio. Como eu disse, aproveitamos que havia espaço no mercado para nós e logo vimos que a produção precisaria de mais espaço. Na época, havia uma proposta da Prefeitura de Videira para criar um pólo de inovação no município, no Bairro Santa Gema. Várias empresas se instalaram lá, no período, com todo apoio do Poder Público para o seu desenvolvimento, mas nem todas conseguiram prosperar. Isso já é esperado quando se tem este tipo de movimento, nem todo mundo vai pra frente. Só que nós fomos! Vimos nessa oportunidade uma

chance para ampliar a fábrica e alavancar mais clientes, por isso, agarramos a chance com unhas e dentes.

Que lições vocês tiraram disso?

Veja, nós não tínhamos outra alternativa senão fazer a AEMG crescer. Estamos casados há 31 anos, temos três filhos que nos ajudam muito, mas isto também significa que temos uma casa para manter, uma família para dar suporte. Se a empresa não desse certo, teríamos que começar de novo e de novo. Poderíamos errar, é claro, mas jamais poderíamos desistir.

E foi a partir de então que vocês ampliaram o leque de produtos?

Sim. A Fábrica de Sabão AEMG estava formada, nós fomos conseguindo o respeito e a confiança dos clientes progressivamente e queríamos ir além. Dentro dessa área de higiene, limpeza e conservação, as possibilidades de desenvolvimento de produtos são infinitas porque a indústria precisa se reinventar para estimular o consumo. E se a indústria cria novos produtos, se o marketing impulsiona por exemplo novas superfícies e acabamentos para superfícies e eletrodomésticos, nós podemos facilmente pensar em qual é a melhor solução de limpeza para eles. O mesmo vale para o setor automobilístico. Hoje fabricamos mais de 26 tipos de produtos nas linhas doméstica, industrial e automotiva, que chegam aos pontos de venda com a mesma qualidade dos

Decidimos suprir a lacuna que ficaria no comércio local



produtos de marcas famosas a um preço bastante competitivo.

Como a pandemia impactou vocês?

Em 2020, enquanto tudo fechou, nós continuamos trabalhando porque nossos produtos são essenciais. Como você iria ficar sem produtos de limpeza durante uma pandemia? Não faz sentido! Então nós observamos o cenário e nos preparamos. Muitas empresas, inclusive do nosso ramo, não se prepararam e sofreram com falta de matéria-prima, com os altos custos do material, etc. Mas nós conseguimos, graças a Deus. Passamos a produzir álcool líquido e em gel em alta escala para atender empresas e residências em um raio de 600 km com uma produção média de 200 mil litros. Podemos dizer, sem medo de errar, que conseguimos atender o comércio local e muito além.

Isso não quer dizer que estivemos isentos de dificuldades. Como o comércio de produtos de limpeza aumentou muito na pandemia e o álcool (líquido ou em gel) era a única coisa capaz de eliminar o vírus de superfícies ou das mãos, muitas pessoas usaram o período para tentar entrar nesse ramo pensando que conseguiria obter dinheiro fácil. Em nenhum trabalho honesto se consegue dinheiro fácil. Os fundos de uma empresa são construídos progressivamente, com muito trabalho e dedicação. Esta área, especialmente no meio da pandemia, não é para amadores.

Houve também quem tentou usar o momento para prejudicar os concorrentes, numa tentativa de desestabilizar os outros competidores e quem sabe eliminá-los do mercado. Este tipo de prática

existe desde que o mundo é mundo, não foi uma invenção da Covid-19, mas afeta bastante os empresários. Nós sobrevivemos a todas as tentativas de desestabilização que foram feitas contra nós desde 1999, quando criamos a empresa. Sobrevivemos à pandemia que fechou inúmeros negócios. Sobrevivemos à pandemia que levou mais de 600.000 brasileiros. E continuaremos sobrevivendo com muita honestidade e trabalho.

Que dicas vocês dariam para quem está no início da carreira empresarial?

Chegamos até aqui com muita luta e muito esforço, este é o melhor exemplo que podemos dar. Não deixe que as lutas e dificuldades do dia a dia abalem você ou os seus sonhos. Quem está no início da carreira precisa estar disposto a aprender e esperar a oportunidade certa chegar. Mas enquanto ela não vier, tem que continuar lutando. Você vai saber quando a oportunidade aparecer, vai saber que aquilo pode dar certo e só vai dar certo se você se dedicar para fazer acontecer. Quando a sua

chance chegar, agarre! Vá em frente e aprenda tudo o que puder sobre o seu negócio, independente do seu conhecimento prévio. Aproveite o fato de que o cérebro humano é incrível e pode armazenar uma capacidade infinita de informações para aprender tudo sobre a sua área de atuação, o seu produto e os seus concorrentes.

Mas nunca, jamais, aja de forma desleal. Tenha em mente que a concorrência existe e vai tentar te puxar para baixo, te varrer para baixo do tapete, mas você não vai deixar isso te abalar porque vai lutar pela sua empresa, pelo seu sustento, pela sua família.

Temos mais de 26 produtos em três linhas diferentes



Uma escola para o futuro e para a vida



MATRÍCULAS ABERTAS

- INFANTIL
- FUNDAMENTAL

COOPERATIVA FUNDADA EM 1958 FIESC

3531-3600 escola-s.com f@escolasoficial

Vamos falar de planejamento tributário e seus benefícios?



Você sabe o que é planejamento tributário, de verdade? E melhor do que saber o conceito, você consegue perceber quais são os benefícios desse planejamento no médio e longo prazo para a sua empresa? Pois bem, estamos aqui para mostrar como é possível criar um relacionamento saudável e inteligente com os tributos cobrados e ainda melhorar a lucratividade ou investimentos da empresa.

Com frequência ouvimos que é difícil empreender no Brasil devido a alta da carga tributária, e, em certa medida, é verdade, pois o Brasil é um dos maiores cobradores de impostos do mundo! Porém, em outra mão, estatísticas apontam, também, o nosso país como sendo um dos mais empreendedores do mundo. Um completo paradoxo, concorda? Mas nós preferimos enxergar o copo meio-cheio.

Então, qual é a luz no fim do túnel?

Estamos aqui para acendê-la para você. Nós, da Exacon preparamos uma lista com 6 benefícios de um bom planejamento tributário para sua empresa.

Mas primeiro, você sabe o que é planejamento tributário?

É um conjunto de estratégias pensadas de forma personalizada para cada empresa, com ações e estudos elaborados para reduzir a carga tributária paga. Tudo isso de forma legal e programada. Simples assim.

E agora, os 06 benefícios de um bom planejamento tributário:

1. Quanto menos impostos pagar, mais lucros terá, ou seja, um modelo de tributação adequado melhora lucratividade e competitividade;
2. Evitar a ocorrência de autuações e sanções (fiscalização);
3. Quanto menor os gastos com tributos, maior poderá ser o investimento em seu negócio;
4. Ter previsibilidade para o seu sucesso, e como consequência: não correr riscos desnecessários, operar com tranquilidade e conquistar o sucesso que todo empreendimento precisa e merece
5. Conseguir incentivos fiscais para a sua empresa;
6. Permitir o aproveitamento de possíveis incentivos fiscais de forma planejada;

Fala sério, quem não gostaria de ter esses benefícios?

A pergunta que resta é: faz sentido para você, para sua empresa e negócio? Vamos fazer duas coisas a partir desse novo conhecimento, portanto:

1ª - Repassar esse conteúdo para um amigo para que ele também possa aproveitar esses benefícios;

2ª - Tirar todas as dúvidas em nosso perfil do Instagram @exacongestaocontabil

Estamos 100% disponíveis para embarcar com você nesta jornada!

Márcio Rafael Konkol

Gabriel Antonio Gemeli



f @ /exacongestaocontabil



Rua Brasil, 457 / Sala 2 / Marafon
rafael@exaconcontabil.com.br
gabriel@exaconcontabil.com.br
(49) 3566.1167 - 3566.6335

A VOLTA COM FORÇA DAS VENDAS PORTA A PORTA

Uma tradição secular no Brasil e que para muitos andava meio esquecida nos últimos anos, voltou a ganhar força e a movimentar um mercado de mais de 40 bilhões de reais por ano. Tratam-se das chamadas vendas porta a porta, onde um vendedor por conta própria ou representando uma empresa vai diretamente à casa do cliente oferecer algum produto.

Um dos motivos para esse aumento nas vendas porta a porta, sem dúvida foi a pandemia, que de uma hora para outra, fez com que milhões de pessoas perdessem o emprego e mesmo os que já trabalhavam com vendas, mas em um ponto fixo, tivessem que ir atrás de clientes em suas residências. Dentre os itens mais oferecidos por esse tipo de vendedor, a comida vem em primeiro lugar, desde o almoço e jantar, até doces, salgados, etc. Mas outros produtos também acabaram tendo uma boa saída como perfumes, cosméticos em geral, roupas, etc.

A professora da Universidade do Oeste de Santa Catarina e Coordenadora de Marketing do Grupo Sulfibra, Regiane Piroli, explica por que as vendas porta a porta voltaram a fazer sucesso justamente em um momento de crise. “A pandemia obrigou muita gente a se reinventar, alguns com habilidades culinárias, decidiram investir no que gostam e passaram a vender, outros que já tinham conhecimentos sobre um tipo de produto ou foram buscar informações, também passaram a atuar e dessa forma, conseguiram ter uma renda ou pelo menos completar a que já tinham”.

Sobre a receptividade dos clientes que estão em sua casa, Regiane destaca que para eles também acaba se tornando interessante esse tipo de compra. “Muitas vezes, é bem mais prático comprar, por exemplo, um perfume de uma marca conhecida de uma pessoa que vende porta a porta do que ir até a loja dessa marca no shopping, perder tempo se

deslocando, correndo até o risco de não encontrar, mais o tempo para comprar e pagar, por isso, para quem tem um dia a dia agitado, facilita muito ter o que quer ali literalmente na porta”.

Confiança

No caso de qualquer produto que esteja sendo vendido, um dos desafios para quem trabalha no porta a porta é adquirir a confiança do cliente, e isso é ainda mais difícil quando se trata de alimentos, pois muitos pensam na questão da higiene. Para conquistar o cliente, uma das técnicas dos bons vendedores é fazer que tantos as embalagens onde estão os alimentos, quantos as suas próprias vestimentas estejam impecáveis. Oferecer uma amostra grátis, além de poder comprovar a qualidade do que está vendendo, ainda soa como algo simpático.

Técnicas

Regiane destaca que apesar das vendas porta a porta terem crescido muito durante esse momento de pandemia e servirem como um desafogo, sair aleatoriamente batendo de porta em porta, é uma solução a curto prazo, mas para permanecer no negócio, obtendo uma boa renda é preciso seguir algumas técnicas. A primeira delas é criar um networking grande. “Frequentar lugares que tenham amigos ou conhecidos, como um clube, igreja, enfim, na sociedade, para que eles possam conhecer o que você vende e te indicarem para outras pessoas, isso vai ajudando a ampliar o leque de contatos e futuros clientes”.

O vendedor deve aceitar diversas formas de pagamento



O passado em parceria com a modernidade

As vendas porta a porta nos remetem aos tempos dos caixeiros viajantes, mas isso não quer dizer que quem está nessa área ou pensando em entrar, tenha que ficar presos às mesmas técnicas do passado. Com um celular na mão e muitas ideias, a pessoa pode ajudar a divulgar o que vende, através das redes sociais. “Qualquer um pode ter uma rede social bem engajada, mostrar tudo que vende, como produz, as novidades, marcar pessoas que são amigas ou clientes para conferirem as novidades, dessa forma, novas vendas poderão ser realizadas, bastando depois ir à casa da pessoa interessada, mas já com aquela predisposição da parte dela”.

O que vender

Evidentemente que no ramo de vendas porta a porta, os produtos mais baratos são mais fáceis de serem vendidos, porém possuem um tempo menor de encantamento, por isso, o ideal é ter um mix maior para oferecer, ou seja, possuir sempre novidades para mostrar. Já no caso dos que são mais caros, a descon-

Oferecer uma amostra grátis é sempre uma boa alternativa



fiança é maior, por isso, o ideal é ter mais tempo para apresentá-los, talvez em uma reunião com clientes.

Formas de pagamento

Outro ponto que conta a favor de quem vende porta a porta é poder oferecer diversas possibilidades de formas de pagamento. “Se puder ter uma maquininha de cartão, PIX, parcelar em várias vezes, ajuda a dar um empurrão nas vendas”, explica Regiane.

Estoque

Um dos erros a não ser cometido por quem trabalha com vendas porta a porta é disponibilizar uma grande quantia de dinheiro para criar um estoque de produtos, pois mesmo que não sejam perecíveis, há o risco de não terem uma boa saída. O ideal é ir conhecendo a freguesia e apostar mais na diversidade do que em quantidade. Com o tempo, se notar que um determinado produto sai muito, o vendedor pode até adquirir uma quantidade maior, mas sempre tendo cautela de não colocar “quase todos os ovos em uma cesta”.

Gatilhos

Regiane destacou os principais gatilhos que ajudam quem trabalha com vendas porta a porta:

Pertencimento: passar a ideia de que todo mundo está comprando, citar números, explicar que está saindo bastante, fazem com a pessoa também queira ter.

Escassez: citar que são as últimas peças, que é o último bolo, etc., fazem com que a pessoa queira comprar para não perder a oportunidade.

Entendimento: é preciso demonstrar que conhece a fundo aquilo que está vendendo, pois passa confiança a quem pretende comprar.

Urgência: passar a sensação de que a pessoa não terá muito tempo, porque outras estão interessadas e que só pode segurar até amanhã.

Exclusividade: muitas pessoas gostam de ter algo único, por isso, passar a ideia de que é difícil de encontrar aquilo, desperta na pessoa a vontade de tê-lo.

Surpresa: junto com a compra, surpreender o cliente, deixando-o maravilhado com uma lembrancinha, um sabonete, um cartão com uma mensagem, etc.

Marcelo Rio
marcelojrio@gmail.com

PERFEIÇÃO DEMAIS LIMITA

Dizia-se antigamente que “tudo o que é demais, faz mal”. E você já parou para pensar que o mesmo vale para quando levamos tudo muito a sério, com uma pressão desenfreada para obter resultados perfeitos? Diante da concorrência, a perfeição aparece como um ideal ao mesmo tempo em que é um caminho bastante rápido para a angústia e a dor. Para entender melhor este assunto e apontar soluções iniciais, conversamos com as psicólogas Gilvana Marafon e Patricia Petry.

O medo de errar pode estar relacionado aos sentimentos de insegurança e vergonha. De acordo com Gilvana, é o constrangimento por acreditarmos não sermos bons o suficiente para desempenhar uma função ou atividade. “O sentimento de estar errado está relacionado ao cansaço, à exaustão e aos conceitos de falha e incompetência, que ouvimos durante a nossa formação e desenvolvimento. “Quando somos crianças podemos fazer rascunhos e ensaiar, mas quando nos tornamos adultos, não nos permitimos errar e nos preocupamos muito com a opinião pública”, explica. Patrícia complementa ao lembrar que fomos premiados pelos acertos desde a escola, muitas vezes não sendo levado em conta as vivências e inteligências múltiplas (linguística; lógico-matemática; espacial; corporal-cinestésica; interpessoal; intrapessoal; naturalística), que permitem um desenvolvimento maior em determinadas áreas e menor em outras, sem que se anulem.

Segundo o Centro de Valorização da Vida, a busca pela perfeição se liga com a autoimagem, ou seja, como a pessoa será vista pelas outras e como ela se vê, através de dois sentimentos intimamente ligados: a culpa e a humilhação. Normalmente o perfeccionista usa esta característica como uma forma de aliviar o medo que sente de perder a relação com o outro, ou o medo de que sua autoestima seja abalada ao menor deslize. No ambiente empresarial, isto pode paralisar o empreendedor, impedindo-o de praticar a resiliência ou se arriscar com a inovação. “Para empreender é necessário estar apto para o novo, para as mudanças, a sair da zona de conforto e especialmente estar ciente que inevitavelmente

os erros vão acontecer e são uma forma de aprendizado e crescimento profissional e pessoal” relata Patrícia.

Gilvana observa que esta insegurança limita as pessoas a fazerem apenas aquilo que já sabem e já fazem, impedindo o aprimoramento de produtos e serviços que, em reação de cadeia, implicam no surgimento de cada vez menos empreendedores e limitam diversos formatos de trabalho como autônomo ou freelancer.

Para não deixar que a angústia pelo erro se sobreponha aos seus sonhos, o melhor caminho é o autoconhecimento, Patrícia explica que “o perfeccionismo vem carregado de feridas emocionais”. As Psicólogas afirmam que a Psicoterapia é uma aliada importante neste processo, pois permite que as pessoas se reconheçam na sua forma de ser, identifiquem seus gatilhos emocionais e em como a busca pela perfeição pode gerar estagnação e sofrimento.

A busca pela perfeição pode paralisar o empreendedor e impedir a inovação



Psicóloga Gilvana Marafon

CRP 12/12.559
Psicologia clínica e do trabalho
(49) 99170.9995
@gilvanamarafon

Psicóloga Patrícia Petry

CRP 12/12695
Psicóloga Clínica e Gestalt - Terapeuta
Caçador / SC - (49) 98431.6067
@psicologapatriciapetry



ConstruçãoTílias - materiais de construção

Com você há mais de 5 anos, com ampla variedade de produtos para o perfeito acabamento da sua obra além de um ótimo atendimento. Para construir juntos os seus sonhos.

Uma nova loja, com espaço único, ampla variedade de produtos, exclusiva linha de acabamentos, atendimento normal ou com hora marcada, feito especialmente para você e sua comodidade!

Venha conhecer-nos

📍 Avenida Afonso Dresch, 504
☎ 49 3537 1694
☎ 49 9 9984 3793

📷 construtilias/
📱 ConstruçãoTílias
🌐 construtilias.com.br

VENDA MAIS COM BOM ATENDIMENTO

Vender mais é o objetivo de toda empresa. É por isso que muitas investem em capacitação da equipe, melhoria dos processos, criação de diferenciais, networking, entre outros. Mas uma pesquisa recente indica outro ponto fundamental da ampliação nas vendas: o atendimento. Vem conhecer estes números e descobrir porque isto é impactante.

As empresas devem fazer cada vez mais pelos clientes, certo? Certo! Devem estar disponíveis em múltiplos canais, certo? Sim. E estar disponível em múltiplos canais significa oferecer uma boa experiência ao cliente em todos eles. Para alguns especialistas, este é apenas o primeiro passo para desenvolver a excelência no atendimento ao cliente.

Excelência no atendimento é, por definição, oferecer uma experiência positiva ao consumidor que entra em contato com a sua empresa, garantindo que todos os pontos de contato (todos os canais de contato) sejam satisfatórios. Por essência, é colocar o cliente como foco das suas ações para dar-lhe o tratamento adequado sempre que entrar em contato com a empresa. Na prática, um estudo da Microsoft indica que 72% dos consumidores querem que as marcas conheçam seus perfis e tenham informações sobre seu histórico de compras ou uso do serviço para oferecer um serviço mais ágil, sem perder tempo. Outro estudo realizado pela Business Wire indica que 21% dos consumidores está disposto a pagar mais caro por isso, desde que o atendimento seja eficiente.

Estudos recentes têm identificado o bom atendimento ao cliente como principal ponto para o sucesso do processo de fidelização dos clientes. Ou seja, seus clientes serão mais fieis se forem bem atendidos; vale mais a pena investir em ferramentas para atender bem do que na criação de novos (e falhos) canais. A melhor vendedora que eu conheço costuma dizer exatamente isto e ainda

completa: você não é obrigado a estar em todos os canais, mas assim que estiver precisa atender bem.

Um estudo recente da Hibou, especializada em monitoramento de mercado, apontou que 92,9% dos consumidores brasileiros consideram que o bom atendimento é o grande diferencial das marcas. No atendimento direto, quase 50% acredita que os colaboradores podem mudar completamente a experiência de compra em qualquer canal de contato ou em diferentes momentos da jornada de compras. Segundo o levantamento, a equação “qualidade x custo/benefício x atendimento” continua em alta.

Para reconhecer um atendimento excelente, os brasileiros valorizam a boa comunicação, a clareza e a educação entre a marca e o consumidor. Explicações claras sobre os produtos e serviços são determinantes para a aquisição de mais de 95% dos consumidores, que querem ser ouvidos ativamente e entendidos pelo atendente, o qual precisa conhecer bem o seu produto e serviço para explicar.

As vantagens e desvantagens dos produtos devem ser claras e o repasse de informações no caso de dúvidas deve ser ágil para mais de 90% do público. Poderíamos dizer que este é o básico, ou o óbvio da parte dos clientes, mas nem sempre é tão simples para implantar dentro das empresas.

A mesma pesquisa da Hibou apontou que mais de 60% dos brasileiros acreditam que as empresas não estejam preparadas para atendê-los. Para melhorar o atendimento, especialistas em gestão indicam alguns pontos para levar em consideração.

Mais de 90% dos clientes quer informações ágeis



Planejamento

Você já se perguntou quais são as suas metas e objetivos no atendimento? Atender cada vez melhor sempre será o objetivo principal das empresas preocupadas com a experiência do cliente, mas a questão aqui é como fazer isto acontecer. Comece identificando quais pontos precisam ser melhorados e, principalmente, se eles atendem o que os clientes procuram.

Entenda seu cliente

Se você já travou na etapa anterior, possivelmente não conhece seu cliente como deveria. Quais são as opções mais indicadas para o que ele procura? E por que ele procura você? Analisar o comportamento do cliente é fundamental para entregar a experiência que ele deseja, pois garante as bases para a definição de canais mais adequados, tom de voz, e ainda evita esforços desnecessários.

Padronize o tom de voz e preze pela simpatia

Suas redes sociais são cheias de emojis e gírias do momento, mas seus e-mails são curtos e grossos? Seu cliente percebe. Definir um tom de voz no relacionamento com o cliente e aplicá-lo em todos os canais de comunicação faz toda a diferença na experiência do consumidor. Além disso, independente de qual tom de voz seja, tratá-lo bem demonstrando que a sua única preocupação é a resolução do problema apresentado faz toda a diferença para não criar problemas adicionais.

Antecipe as reclamações

Claro que você vai acompanhar os feedbacks e responder, mas também pode antever os problemas e evitar a exposição de uma reclamação nas redes

sociais. Quer um exemplo? Um atraso na entrega pode ser justificado com um aviso antes que a reclamação apareça no Facebook ou no Reclame Aqui.

Invista na tecnologia

Se você chegou aqui com cinco fios brancos a mais apenas por pensar no investimento de tempo e pessoal para dar conta disso tudo, respire fundo. Antes de tomar qualquer decisão, conheça as ferramentas de automatização do atendimento nas redes sociais e de CRM (sigla em inglês para Gestão de Relacionamento com o Cliente) para entender melhor quem é o seu público e o que ele procura.

Mais de 40% dos clientes são fieis à marca que atende bem



A boa notícia é que, segundo a Hibou, os consumidores perceberam que alguns setores melhoraram sua postura de atendimento. Mais de 40% da amostra afirma que se mantém fiel a alguma marca por conta do atendimento, com destaque para os segmentos de alimentos e bebidas, marketplaces e moda. As mais difíceis de se relacionar, porém, são as operadoras de cartões de crédito, os

bancos, o poder público e os provedores de TV a cabo/internet fixa. Em casos de mal atendimento, mais de 53% muda de fornecedor, 45% compartilha a má experiência com os amigos, 42% faz uma reclamação formal no mesmo momento, 26% reclama por outros canais de atendimento da empresa e 16% publica nas redes sociais.

Em uma época em que a influenciadores são as novas celebridades, investir no atendimento é tão importante quanto escolher o melhor canal de divulgação da sua empresa. Com as facilidades trazidas por diferentes marketplaces e pelas redes sociais para as interações entre clientes, ter um atendimento de excelência é tão vital quanto ter um bom produto.

RESOLVA SEUS PROBLEMAS DE GRAÇA

De graça até injeção na testa? Então passa essa seringa pra cá! Está disponível até 31 de janeiro o serviço de mediação de conflitos para empresários de todo país através da Câmara Brasileira de Mediação e Arbitragem Empresarial (CBMAE). O apoio é online e gratuito para empresários com questões envolvendo valores de até R\$ 20 mil, mas restringe-se a um procedimento por empresa.

Suas contas entraram no vermelho durante a pandemia? Esta foi uma realidade para muitas PMEs brasileiras, tanto em 2020 quanto em 2021. Os dados do Serasa Experian comprovam a afirmação. Os dados de uma das suas pesquisas especiais, realizada em junho, indicaram que cinco em cada dez micro, pequenas e médias empresas viram a inadimplência crescer entre seus clientes durante a pandemia. E por “clientes” não entenda apenas o consumidor, mas também as outras empresas. No geral, a taxa de inadimplência das PMEs no Brasil aumentou em 49,4% (e 21% delas também teve dificuldades para pagar suas dívidas), com destaque para a liderança do Nordeste com 51,8%. Por segmento, quem mais sofreu foi o comércio, que reportou um aumento de 52,7%.

Na luta para manter a saúde financeira, a inadimplência é um dos pontos mais comprometedores. Atrasos e faltas de pagamento dificilmente serão reduzidos a zero, mas podem ser minimizados com uma avaliação das formas de pagamento e análises do CNPJ ou CPF antes de concretizar o negócio. Mas em muitos casos eles são apenas a ponta do iceberg. Uma empresa com a saúde financeira abalada pode ver a inadimplência tal como o capitão do Titanic viu o iceberg se aproximando, enquanto seu casco se choca com um grande número de dívidas com empréstimos e financiamentos para tentar suprir o caixa e ainda esbarra na queda de faturamento. Em um cenário ideal o Titanic não teria afundado. Em um cenário ideal todas as empresas teriam uma boa gestão financeira e não quebrariam.

A inadimplência é um dos vilões da saúde financeira



Antes de ir à falência, muitas empresas optam pela recuperação judicial. Se você já atua na área empresarial há algum tempo, certamente não precisa desta explicação, mas sempre vale a pena apresentar para quem está no início. O objetivo da recuperação judicial é impedir que a empresa quebre e feche as portas, deixando trabalhadores sem emprego, fornecedores sem clientes, consumidores sem produtos ou serviços e o Estado sem arrecadação. A ideia gira em torno de um acordo entre a empresa em crise e todos os seus credores (pessoas e empresas que têm alguma coisa para receber), sob supervisão da

Justiça, para que haja uma suspensão temporária das cobranças. O tempo em que não há dívidas permite que a empresa adquira um novo fôlego para se sustentar, porém deve vir acompanhado por uma estratégia de recuperação que deve ser aprovada pelos credores. Se tudo der certo, o devedor cumpre suas obrigações e se reabilita no mercado. Se der errado, vem a falência e os credores disputam as sobras.

Um caso recente de recuperação judicial que ganhou a mídia tem como protagonista a Livraria Saraiva. O processo se estende há algum tempo, com idas e vindas. Desde 9 de setembro de 2020, a Saraiva teve dificuldades para aprovar seu plano de recuperação, inclusive pedindo a suspensão da assembleia geral dos credores por seis vezes seguidas antes de, finalmente, conseguir a concordância de todos em fevereiro de 2021 depois de uma reunião de seis horas. O novo plano prevê duas opções aos credores: o pagamento de 20% das dívidas em 11 anos ou o pagamento integral em parcelas trimestrais,

que será quitado em 2048. Em setembro, a Justiça determinou uma nova adequação ao plano, de modo que a Saraiva continua na luta para tentar vender seu e-commerce e um conjunto de lojas físicas.

Quem pode pedir recuperação judicial

O pedido de recuperação judicial pode ser feita por sociedades empresariais e empresários individuais registrados há mais de dois anos. Enquanto pessoas físicas não podem ir à Justiça com este fim por dívidas acumuladas com cartões, prestações ou aluguel, uma mudança na legislação, aprovada no início de 2021, permite que produtores rurais a solicitem mesmo sem CNPJ. Para as PFs, vale a pena consultar as renegociações oferecidas pelo Serasa ou pelas empresas com quem contraíram a dívida.

Então basta ter um CNPJ? Não. Cooperativas, ONGs, associações, empresas públicas, sociedades de economia mista e instituições financeiras não podem se beneficiar da modalidade. Empresários individuais ou empresas cujo sócio majoritário ou administrador já tenha sido condenado por crimes previstos na Lei de Recuperação de Empresas (fraude contra credores, por exemplo) também não têm este direito.

A mediação é confidencial e voluntária, ao contrário da arbitragem



Recuperação judicial na pandemia

Em janeiro de 2020, o Brasil tinha 94 empresas com solicitação de recuperação judicial. Este número caiu em fevereiro, subiu um pouquinho em março com o início da pandemia e atingiu seu ápice em julho, quando chegou a 135 pedidos. As oscilações continuaram até atingir 60 em outubro de 2021.

Embora a pandemia tenha sido mais aguda em 2021, os pedidos de recuperação judicial diminuíram em decorrência da facilitação das linhas de crédito nos bancos e dos programas de apoio a exemplo do Pronampe, uma linha de crédito criada para apoiar as microempresas e empresas de pequeno porte. Entretanto, há especialistas que ainda não estão otimistas e prevêem que os pedidos voltem a crescer no início de 2022.

O maior volume de pedidos de recuperação diz respeito às micro e pequenas empresas. Dos 94 de janeiro de 2020, 62 eram delas. O número subiu para 97 em junho e seguiu oscilando nos meses seguintes, sempre acima das médias e grandes empresas. Em outubro de 2021, dos 60 pedidos, mais



SEBEN
JOALHERIA E ÓPTICA

(49) 3566-0205

Saul Brandalise, 49 - Centro, Videira - SC

da metade era das micro e pequenas e apenas 6 das grandes. Ao considerar o setor, os serviços dispararam nos pedidos de recuperação, com 41 solicitações em outubro de 2021, contra nove do comércio, outras nove indústria e apenas uma do setor primário.

Como não chegar lá?

Uma boa alternativa para os pequenos negócios é não deixar essa bola de neve financeira rolar ladeira abaixo. Aí você vai me dizer que isto é óbvio, mas hoje em dia o óbvio também precisa ser dito. E eu concordo contigo. Fico tão frustrada quanto você quando vejo um economista na televisão dizendo que a solução para economizar é... economizar!

Mas existem formas mais práticas.

A primeira delas é manter a calma. Empresas entram neste processo complicado por falta de planejamento e isto não é uma crítica ou uma falha imperdoável. Depois de reconhecer o problema, é válido reunir

todos os relatórios disponíveis para fazer uma boa análise e fundamentar as decisões que virão com a criação de um plano de ação que esteja adequado aos recursos estruturais, de pessoas e financeiros do negócio.

A mediação pode ser uma alternativa viável para que os pequenos negócios resolvam seus problemas com segurança e menos ônus do que a via judicial. Neste sentido, a Câmara Brasileira de Mediação e Arbitragem Empresarial vai oferecer mediação de conflitos gratuita e online para empresários até o final de janeiro, em causas que envolvam valores de até R\$ 20 mil. O processo é confidencial e voluntário, em que a responsabilidade pelas decisões cabe às partes envolvidas, uma diferença da arbitragem e

da jurisdição estadual, em que a decisão fica sob responsabilidade de um terceiro.

Se você tem algum problema envolvendo valores até R\$ 20 mil, não deixe de conhecer este serviço.

O setor de serviços lidera os pedidos de recuperação judicial



Angela Zatta

angela@editoraexito.com.br

O MEDO E SUAS VARIANTES

As vezes as pessoas que nós mais amamos é quem menos conhecemos, já dizia Belchior em sua célebre canção “É hora do almoço”. Nossos medos internos nos impedem de sermos transparentes e falar o que pensamos. E isso com pessoas da própria família; imagine então no mundo dos negócios!

Um indicador de maturidade é dizer o que pensa mesmo que isso tenha um custo. Claro que polidez cabe em todos os lugares. Nem tanto ao mar nem tanto a terra.

A origem dos nossos medos remonta priscas eras, mas basicamente pode-se catalogar alguns que convencionou-se chamar de nossos maiores medos. Napoleon Hill identificou 8 tipos de medo que fazem com que o ser humano perca a confiança em si mesmo:

O primeiro é o medo da pobreza, de endividar-se, falir, ficar na miséria.

O segundo é o medo da velhice, as doenças que vem com ela, da fraqueza, de ficar indefeso.

O terceiro é o medo da crítica, de ser rejeitado.

O quarto é o medo de perder o amor de alguém, o terror da solidão.

O quinto é o medo da morte, do desconhecido.

O sexto é o medo terrífico de insetos, que é medo daquilo que vem de baixo.

O sétimo é o medo de altura, do sentir-se inseguro.

E o oitavo é o terrível medo de falar em público, medo de expor-se.

O medo só é positivo quando nos torna prudentes. Quando desperta o instinto de sobrevivência. O Medo ainda tem algum valor. A covardia, no entanto, não tem nenhum valor!

Nelson Mandela, primeiro presidente negro da África do sul, ficou 25 anos presos por lutar contra um regime separatista chamado Apartheid. Este homem, de dentro de uma cadeia, liderou uma grande revolução e libertou o país desse grande pesadelo. Em seu discurso de posse como presidente, leu este texto sobre os nossos medos:

“Nosso medo mais profundo não é de sermos inadequados.

Nosso medo mais profundo é de sermos poderosos muito além de toda medida.

É nossa luz, e não nossa escuridão, que nos assusta.

Perguntamos a nós mesmos: “Quem sou para ser brilhante, formoso, talentoso, extraordinário”?

Na verdade, é esta pergunta que devemos formular: “Quem és tu para acreditar que não és tudo isso”? Tu és filho de DEUS. Tua pequenez de nada serve ao mundo.

Não é um ato iluminado te diminuís para que os outros não se sintam inseguros ao teu lado. Nascestes para manifestar a Glória Divina que existe dentro de todos nós.

Essa Glória não está apenas em alguns de nós; Ela está em cada um de nós.

E quando permitimos que nossa luz brilhe, subconscientemente damos permissão aos outros para fazer o mesmo. Quando nos libertamos do nosso medo, nossa presença automaticamente libertam os outros.”

Lembre-se a coragem não é a ausência de medo. A coragem é enfrentar os medos.

A coragem não é um milagre. É um hábito. O medo não é realidade, e sim um mau hábito. Qual é a sua escolha?

Jamil Albuquerque

Presidente da Fundação Napoleon Hill do Brasil

www.mastermind.com.br

OSTEOPOROSE: O QUE VOCÊ PRECISA SABER

Com o envelhecimento da população é cada vez mais frequente o aumento dos casos de osteoporose, uma doença que se caracteriza pela perda de massa óssea de maneira progressiva, fazendo com que os ossos fiquem enfraquecidos e mais predispostos a fraturas. Seleccionamos informações e cuidados para prevenir esta condição.

A condição metabólica que se caracteriza pela diminuição progressiva da densidade óssea e aumenta o risco de fraturas é nomeada osteoporose. Para entender melhor sobre esta condição, é preciso lembrar que os ossos são compostos por uma matriz em que se depositam complexos minerais com cálcio e estão em processo de renovação constante. Os ossos também são formados por células chamadas osteoclastos, responsáveis por reabsorver as áreas envelhecidas, e por osteoblastos, que produzem ossos novos. Este processo constante é o que torna possível a reconstituição do osso quando fraturas acontecem e explica porque o esqueleto humano se renova por inteiro a cada 10 anos em média.

Porém, com o passar do tempo a absorção das células novas diminui, assim, os ossos se tornam mais porosos, perdendo a sua resistência. As perdas mais leves de massa óssea são conhecidas como osteopenia e as perdas maiores são as que conhecemos como osteoporose. Estas perdas maiores podem ser responsáveis por fraturas espontâneas ou causadas por pequenos impactos, até um espirro ou uma tosse pode causá-las.

Apesar da condição poder se manifestar em ambos os sexos com o envelhecimento, ela atinge com mais força as mulheres, especialmente depois

da menopausa, por conta da queda na produção do estrogênio (hormônios cuja ação está relacionada com o controle da ovulação e com o desenvolvimento de características fenotípicas femininas).

A osteoporose é uma doença silenciosa, que não apresenta manifestações clínicas até que a primeira fratura aconteça. As fraturas mais frequentes acontecem na coluna, no fêmur e no antebraço e o exame que é capaz de fazer o diagnóstico é a densitometria óssea.

Os fatores de risco para osteoporose são idade, sexo, etnia, baixo índice de massa corporal, uso de medicamentos como corticoide oral e fatores ambientais como etilismo, tabagismo, baixa ingestão dietética de cálcio e sedentarismo.

Formas preventivas de fortalecer os ossos

- Aumente a ingestão de cálcio. Ele é essencial para o fortalecimento dos ossos. Procure um nutricionista para adotar uma dieta rica em alimentos com cálcio;
- Consuma verduras como brócolis, couve e espinafre e outros com folhas escuras;
- Evite o consumo exagerado de carne vermelha, refrigerante, café e alimentos com muita concentração de sal;

- Tome sol de maneira moderada. A exposição aos raios ultravioletas impulsiona a produção de vitamina D, essencial para a absorção do cálcio pelo organismo. A exposição pode ser de apenas 25 minutos entre 6h e 11h;

- Evite fumar e consumir álcool de maneira excessiva;

- Pratique exercícios físicos, pode ser uma caminhada ou musculação, de maneira regular. Entre as inúmeras vantagens, o exercício fortalece os músculos e melhora o equilíbrio, evitando as quedas.

Além desses cuidados, as mulheres que entram na menopausa precisam se consultar de maneira rotineira com um médico e, a partir dos 45 anos, precisam ser submetidas a um teste de densitometria óssea. O tratamento da osteoporose envolve o uso de medicamentos complementados com atividade física regular e dieta adequada. Infelizmente a doença não tem cura, e o objetivo principal do tratamento é a prevenção de quedas e fraturas. Este tratamento realizado de forma adequada contribui muito para a qualidade de vida.

Os efeitos colaterais incluem risco de trombose e câncer



Apesar de aparecer em ambos os sexos, atinge mais as mulheres depois da menopausa



UM GRUPO PARA CHAMAR DE MEU

Fazer qualquer atividade física traz diversos benefícios, não só físicos, mas também mentais, dentre outros. E fazer atividades em grupo tem ainda mais, especialmente nos tempos que estamos vivendo, com o isolamento social. Nesta entrevista a educadora física Andressa Bianchin (CREF: 022970-G/SC) conta tudo sobre a importância dessas atividades coletivas.

Quais são os benefícios de fazer exercícios físicos em grupo?

Praticar exercícios físicos já é fundamental para nossa saúde física, mental e bem-estar no nosso cotidiano. Porém praticar atividades físicas em grupo traz ainda mais vantagens, já que seus benefícios vão além da parte corporal, favorecendo aspectos mentais e emocionais. Elas também aumentam a motivação, melhoram a convivência social, divertem durante a prática, promovem uma competição totalmente saudável e cada aluno, nas suas restrições e limites, vê que o grupo contribui para melhorar seu comprometimento de modo geral ao mesmo tempo em que alcança seus objetivos.

Que tipos de atividades físicas podem ser feitas em grupo?

Atividades que podem ser feitas em grupo de um modo geral são aulas de Dança, Hidroginástica, Spinning, Jump. Aprofundando mais nas atividades em grupo que eu vivencio no dia a dia com minhas alunas e alunos são aulas de Step que é uma modalidade que ainda melhora no condicionamento cardio-respiratório, coordenação motora, memória, etc. Aulas em grupo de Treinamento Funcional que fortalece o sistema muscular, garantindo mais resistência e força no dia a dia também.

Atuo na modalidade de RITBOX que é um treino ritmado, que queima muitas calorias e ainda se diverte treinando, para quem não gosta de musculação é uma ótima opção, e também aulas

de BUNGEE POWER que é feita em grupo, uma modalidade que além da queima calórica, ajuda no equilíbrio, resistência muscular e cardiorespiratória, consciência corporal, alívio do estresse e lazer.

Que critérios podem ajudar as pessoas a escolher a melhor atividade em grupo para ela?

O primeiro critério para escolher uma atividade física é sua condição física ou se tem alguma restrição médica. O segundo critério é qual seu objetivo, que está te levando a busca pela atividade física? Emagrecimento, fortalecimento, definição muscular, condicionamento físico? Outro critério importante é descobrir o que realmente gosta de fazer ou ter a consciência do que gosta, pois assim terá mais sucesso na constância dos exercícios e dificilmente desiste. Dê preferência a atividades que te motivem a cada dia te deixando feliz e alcançando seus objetivos e a saúde principalmente.

Definida a atividade que a pessoa quer, como encontrar um grupo?

Depois que decidir os critérios referente à atividade física, cada um deve procurar uma academia ou clube onde esteja disponível. Em primeiro lugar, você tem que se sentir bem aonde esteja, esqueça dos problemas do dia a dia, seja realizada e totalmente feliz por estar praticando tal atividade, isso que busco nas minhas aulas, alegria, treino e atingir seus objetivos.

É importante se sentir bem com o grupo e fazer algo prazeroso



Com a pandemia, muitas pessoas passaram a fazer atividades físicas sozinhas. O que pode ser dito para que elas retornem às atividades coletivas?

A pandemia dificultou a procura por atividades físicas em grupo, dando brechas ao sedentarismo ou passaram a praticar atividades físicas em casa ou online. Contudo nossa vida vai entrando novamente nos eixos e com toda certeza e segurança devem voltar às práticas em grupo, pois além de voltar motivação em todos os aspectos na vida e no cotidiano, as academias e clubes estão totalmente seguros, seguindo todos os protocolos de limpeza e segurança, deixando o aluno totalmente tranquilo para voltar à ativa e se divertir.



Mikaela Silva de Oliveira
mikaelasilva682@gmail.com

HPV: POR QUE É TÃO IMPORTANTE VACINAR?

O HPV é a infecção sexualmente transmissível mais comum do mundo e causa desde pequenos incômodos, como verrugas nas áreas genitais, até complicações mais graves, como alguns tipos de câncer. Uma das melhores formas de prevenir a doença é a vacina, que está disponível desde 2014 e deve ser tomada preferencialmente antes do início da vida sexual. Por isso, é importante que os pais procurem atualizar a carteira de vacinação de seus filhos o quanto antes.

O HPV (da sigla em inglês para Human papillomavirus) é uma infecção sexualmente transmissível causada pelo Papilomavírus Humano, que é altamente infeccioso e facilmente transmitido por meio da relação sexual sem preservativo ou até mesmo através do beijo, pois ele infecta pele ou mucosas (oral, genital ou anal).

Os sintomas de HPV podem demorar entre meses e anos para se manifestar, dependendo de como está o sistema imunológico da pessoa infectada. Como muitos casos não apresentam sinais nem sintomas, a confirmação se dá apenas através de exame específico. No entanto, mesmo estando assintomática, a pessoa pode continuar transmitindo o vírus para seus parceiros.

A maioria das infecções por HPV não causa nenhum sintoma e desaparece sozinha, mas ele também pode provocar pequenos incômodos, como verrugas na região genital e no ânus, que causam coceira ou irritação em casos mais leves. No entanto, existem mais de 100 tipos de HPV, dos quais pelo menos 14 são cancerígenos (também conhecidos como tipos de alto risco).

O HPV é um dos maiores responsáveis pelos casos de câncer de colo de útero, por exemplo, mas também pode causar câncer de boca, ânus, vulva, vagina, pênis e cervical, entre os quais o mais comum é o de colo de útero. O Instituto Nacional de Câncer (Inca) estima que, a cada hora, uma mulher morre dessa doença no Brasil. Em 2020, foram 16.710 novos casos da doença no país. Esse é terceiro tipo de câncer mais

comum entre as mulheres e o quarto em números de mortes. Em Santa Catarina, a taxa de mortalidade pela doença é, em média, de 5,12%.

Vacina do HPV

A vacina contra o HPV está disponível no Brasil desde 2014 e é uma das principais formas de prevenção – além do uso de preservativos durante o ato sexual. A vacina protege contra os tipos 6, 11, 16 e 18 do vírus. Os dois primeiros causam verrugas genitais e os dois últimos são responsáveis por cerca de 70% dos casos de câncer do colo do útero.

Segundo Chaiane Natividade de Souza Gonçalves, responsável pela divisão de imunização da Diretoria de Vigilância Epidemiológica de Santa Catarina (DIVE/SC), a implantação da vacina contra o HPV no Brasil foi gradativa e oferecida na rotina de vacinação das unidades de saúde do SUS. Inicialmente, o foco foram as meninas de 11 a 13 anos e, em 2015, a vacina foi ampliada para as meninas de 9 a 13 anos. A partir de 2017, o Ministério estendeu

a vacina para meninas até 14 anos – faixa etária atual – e introduziu meninos de 11 a 14 anos no calendário de vacinação. Além disso, foram incluídos os imunossuprimidos, ou seja, pessoas que estejam fazendo algum tipo de tratamento para doenças autoimunes.

Em 2021, o Ministério da Saúde aumentou para 45 anos a idade das mulheres com imunossupressão, vivendo com HIV/AIDS, transplantadas e portadoras

de cânceres que devem ser vacinadas. No entanto, as adolescentes continuam sendo o foco maior do programa de vacinação contra o HPV, já que a vacina é mais eficaz quando administrada antes da exposição a qualquer variação do vírus, ou seja, preferencialmente antes do início da vida sexual. Além disso, as consequências das doenças causadas pelo HPV são mais graves entre as mulheres – por isso o esforço maior inicial em vacinar as meninas.

A importância do imunizante é grande, pois permite eliminar a maioria dos casos de tumor de colo de útero. Isso foi comprovado através de um estudo feito no Reino Unido e que foi publicado em novembro de 2021 na revista científica The Lancet – uma das mais antigas e conhecidas revistas médicas do mundo. Segundo os cientistas, a vacinação pode diminuir em até 87% o número de casos de câncer de colo de útero.

O movimento de prevenção tem crescido cada vez mais. Durante a campanha de 2021 do Outubro Rosa contra o câncer de mama, por exemplo, as autoridades também incluíram a importância de se fazer exames preventivos para detectar o HPV no organismo das mulheres.

De acordo com as informações divulgadas pela DIVE/SC, atualmente, a vacina HPV para meninos é utilizada como estratégia de saúde pública em seis países além do Brasil. São eles Estados Unidos, Austrália, Áustria, Israel, Porto Rico e Panamá. O objetivo é proteger contra os cânceres de pênis, garganta e ânus, doenças que estão diretamente relacionadas ao vírus.

A vacina HPV para meninos é utilizada como estratégia de saúde pública em seis países



O que fazer em caso de suspeita

Em geral, o primeiro sintoma aparente é uma pequena ferida ou coceira, tanto em homens quanto em mulheres. Em ambos os casos, é importante sempre buscar a ajuda médica de um especialista (Urologista e Ginecologista, respectivamente).

No caso dos homens, as feridas aparecem em lugares mais superficiais dos órgãos genitais e ânus, e o diagnóstico pode ser confirmado através do exame de Peniscopia. No

caso das mulheres, é preciso investigar não só as áreas mais aparentes dos genitais, mas também o colo do útero através do exame de Papanicolau e Colposcopia.

Exames complementares de sangue também são importantes para identificar o vírus e a quantidade de carga viral presente no organismo.

Faixa etária para vacinação

O Programa Nacional de Imunizações (PNI) oferece a vacina do HPV para:

- ✓ Meninas de 9 a 14 anos
- ✓ Meninos de 11 a 14 anos
- ✓ Mulheres imunossuprimidas de 9 a 45 anos
- ✓ Homens imunossuprimidos de 9 a 26 anos

Principais sintomas

- ✓ Vermelhidão local
- ✓ Ardor no local da verruga
- ✓ Coceira na região genital
- ✓ Formação de placas com verrugas, quando a carga viral é elevada
- ✓ Presença de lesões nos lábios, bochechas ou garganta

Ligia Rabay
li.rabay@gmail.com

O que a Êxito faz?
TUDO ISTO
e um pouco mais...

Catálogos, cartões de visita,
folders, panfletos e encartes



Revistas e informativos
empresariais



Qualidade e respeito
que só a Êxito pode oferecer!



Livros

 **êxito**
editora · comunicação

Rua Aparecida, nº 100
Bairro São Cristóvão - Videira/ SC

 www.editoraexito.com.br
  /Exitoeditoraecomunicacao
 (49) 3566 0001

  @conduvale

 **conduvale**

FELIZ
Natal

Que a luz do Natal
venha iluminar
o seu lar com amor

Fone (49) 3566-0992
Rod. SC 355, km54, nº 2545
Bairro Portal - Videira SC

ANTES DE VISITAR UM RECÉM-NASCIDO, LEIA COM ATENÇÃO:

Normas de etiqueta pra visitar Recém-nascidos:

- 1- Pergunte com antecedência para mãe SE ela quer receber visitas ou QUANDO ela quiser receber para avisar que você gostaria de visitá-la. (Se não tiver intimidade pra fazer esse tipo de pergunta: não vá!)
- 2- Seja breve! A mãe está cansada, o bebê acabou de chegar precisa de um ambiente tranquilo, não tumultue... A vida já está suficientemente tumultuada: não piore!
- 3- Leve comida! Não espere que a mãe/pai ainda tenham que preparar algo pra receber as visitas! Faça um agrado e leve um lanchinho ou algo pra preparar pra família!
- 4- É óbvio, mas às vezes a gente precisa ficar repetindo o óbvio: NÃO é pra visitar bebê se você estiver doente, mesmo que ache que é só um resfriadinho ou uma virose.
- 5- Não é você que se oferece pra pegar o bebê no colo! É a mãe que oferece SE ELA QUISER que você pegue o bebê no colo.

- 6- Não é pra dar beijinho na cara da criança, nem ficar pegando na mãozinha (eles levam a mão na boca pra tudo).
- 7- Sempre lave suas mãos ou passe álcool gel antes de tocar no bebê ou qualquer coisa dele.
- 8- Se houver louça na pia pra lavar: lave. Pergunte se a mãe precisa de alguma ajuda ou quer que você faça algo mais!
- 9- Se o bebê dormiu: deixa dormir! E pergunte pra mãe se ela não gostaria de tomar um banho ou dormir também! Respeite.
- 10- NÃO PALPITE, em NADA, NUNCA!

Quer visitar o bebê: pode visitar! Se a mãe quiser, quando quiser, se tiver respeitando o tempo e o espaço da família, respeitando a imaturidade do bebê, respeitando as escolhas dos pais e sem dar dica errada.



Andreia Elisa Baldissera
Médica Pediatra - CRM 17714
pediatradobem@gmail.com
@pediatradobem

BOCA SAUDÁVEL, LÁBIOS INCRÍVEIS

Colorir e dar contornos, corrigir pequenas cicatrizes e imperfeições no formato são alguns dos objetivos da micropigmentação labial.

Indicado para pessoas com lábios finos e pouco volumosos, a técnica ganhou adeptos de todos os tipos, mas mesmo que não seja um procedimento complicado, a micropigmentação labial ainda gera dúvidas. Como qualquer técnica que envolva a penetração de agulhas na epiderme, precisa ser realizado com muita responsabilidade e considerar os efeitos do pigmento no organismo. No quesito dor, varia de pessoa para pessoa, de acordo com a sensibilidade de cada um.

A micropigmentação labial dura até 1 ano e meio, variando de acordo com o organismo de cada pessoa e dos cuidados após o procedimento. Isto porque cerca de dois dias depois da aplicação, é comum que os lábios comecem a soltar casquinhas (cicatrização), que não devem ser retiradas. O ideal é que durante a primeira semana após o procedimento se use apenas um hidratante com filtro solar, não se retire as casquinhas e nem consumir produtos em temperatura extrema tanto para calor quanto para frio e alimentos ácidos. Beijos e outras atividades que causem atrito também devem ser evitados. Depois da cicatrização, a tonalidade aplicada tende a clarear em 40%, dando um aspecto natural de saúde.

Mas atenção! Ela não é indicada para gestantes, lactantes ou diabéticos, por pessoas em tratamento de câncer e que fazem uso de anticoagulantes, ou que tenham históricos de cicatriz hipertrófica ou quelóide, e deve ser avaliada em todos os casos por um profissional habilitado.

A micropigmentação labial requer experiência e também pode ser corrigida



Angela Zatta
angela@editoraexito.com.br



Você muda seu olhar se transforma

10 anos transformando olhares

- ✓ Micropigmentação: olhos, sobrancelhas e lábios
- ✓ Despigmentação e correção de trabalhos mal executados
- ✓ Lash Lifting
- ✓ Brown Lamination
- ✓ Design de sobrancelhas
- ✓ Henna

(49) 9 9133 - 1286

marinanogueiramicropigmentacao

Rua Saul Brandalise, 514 Sala 08,
Videira - SC

LOGÍSTICA

Investimento para
reduzir custos.

Muito mais do que um caminhão rodando pela estrada. Atualmente, a logística influencia diretamente as decisões administrativas e os investimentos. Seja em um ou mais modais, a robustez do setor justifica um olhar mais atento.

O cenário econômico atual é caracterizado pelas movimentações dos mercados, o que obriga as empresas a alinhar suas atividades para manter a competitividade e uma vantagem sustentável. O que se vê são empresas direcionando o foco da sua gestão estratégica para a melhoria dos processos funcionais. Pesquisas dos anos 1990 já indicavam possibilidades de melhorar a eficiência e a eficácia organizacional através da logística e do gerenciamento da cadeia de suprimentos.

A análise de custos também passou por uma evolução e, mais importante ainda, uma adaptação prática para melhor compreender e gerir os custos logísticos empresariais. Estudos mais recentes indicam o modelo de custos totais como uma das ferramentas para estruturar este gerenciamento.

Mas antes de chegar lá, não custa lembrar o leitor que a logística vem da necessidade de levar produtos até seu local de comercialização ou consumo, muitas vezes ocorrendo em âmbitos diversificados. Suas atividades representam o elo entre os locais de produção e os mercados, abrangendo a gestão da cadeia de suprimentos em busca de um melhor posicionamento estratégico e de mais eficiência operacional.

No Brasil, a logística se desenvolveu de forma semelhante aos EUA. É claro que temos defasagens em relação ao nível de avanço do processo, mas de modo geral conseguimos aumentar as operações dos anos 1950 em diante usando novas formas de produção e transporte. O crescimento econômico, os investimentos na indústria automobilística e a construção de rodovias nos anos 1950 e 1960 mantiveram os olhos do setor logístico voltado apenas para o transporte. Progressivamente, este olhar mudou para se transformar em uma nova área do conhecimento, a logística empresarial que busca uma vantagem competitiva no gerenciamento logístico. Isto porque a logística e o gerenciamento da cadeia de suprimentos ganham cada vez mais relevância no âmbito da eficácia organizacional, no aumento da lucratividade e na sustentabilidade das posições competitivas.

Se falamos sobre vantagem competitiva, voltamos a Michael Porter. Para o autor americano, a vantagem competitiva de uma empresa pode vir através da diferenciação (quando o seu produto é diferenciado e atende clientes com necessidades específicas) ou dos custos (quando o foco da gestão está na redução de custos sem comprometer a lucratividade ou a qualidade do serviço). Ao inserir a logística na gestão estratégica, pode-se pensar em vantagens de dois tipos:

→ Vantagem por diferenciação

Ações do gerenciamento logístico:

- Oferecer serviços personalizados com políticas de entrega diferentes e canais de distribuição que atendam as exigências dos clientes;
- Aprimorar o relacionamento com os clientes para compreender e satisfazer suas necessidades através de canais de comunicação eficientes;
- Melhorar o desempenho dos fornecedores para obter serviços mais eficazes.

→ Vantagem em custos

Ações do gerenciamento logístico:

- Elevar a produtividade com ações de suporte à produção através de uma logística interna eficiente e adequada;
- Melhorar a utilização da capacidade produtiva;
- Reduzir estoques a partir de um planejamento de produção adequado;
- Promover maior integração com clientes e fornecedores por meio de sistemas capazes de melhorar o fluxo de informações para promover o reabastecimento contínuo.

Do meio da década de 1970 em diante, na época do foco no cliente, a produtividade logística entrou em pauta. Na sequência, de 1980 a 2000, o foco foi direcionado para a gestão total da cadeia de suprimentos para atender as necessidades do cliente. Aí ganham força os conceitos de logística reversa e performance de processos e serviços oferecidos ao cliente para melhorar sua resposta à empresa. A partir dos anos 2000, pode-se identificar a formação de alianças empresariais para a execução de processos de forma conjunta e a abertura de novos canais de distribuição como o e-commerce.

Atualmente, quando se pensa em logística, pensa-se na gestão da cadeia de suprimentos, que vê os processos logísticos como os responsáveis pelo fluxo de materiais em toda a cadeia e que devem ser

gerenciados para garantir resultados melhores, reduzir o desperdício e agregar valor, reduzindo os custos operacionais, acenando para a maior produtividade e para a elevação das exigências dos clientes.

Quem pensou neste tópico com afinco foi a Pevemax. A indústria de EPI's com sede em Videira possui linhas de produtos considerados essenciais direcionados para a cadeia alimentícia, área da saúde e outros segmentos, por isso precisa estar atenta a várias opções de transporte rodoviário, marítimo e aéreo para garantir a eficiência no fornecimento. De acordo com a empresa, a instabilidade global causa sofrimento para manter a logística com custos justos e uma das estratégias utilizadas pela Pevemax é partir da base com sólidas parcerias de terceirização para transportes, capazes de conduzir de forma alinhada e estruturada todas as suas necessidades. Desta forma, conduzem-se adequadamente os colaboradores, insumos, materiais acabados, entregas locais e até mesmo o transporte entre unidades nacionais, importações ou exportações através de um relacionamento sério, com muita confiança. Além destas parcerias, outras foram firmadas com pontos de distribuição em estados com mais dificuldade de acesso ou custos de transporte muito elevados.

Para além dos transportes, a busca pela gestão adequada da cadeia de suprimentos também inclui otimizações realizadas pelo setor de Compras, com insumos, equipamentos, negociações de entrega com o fornecedor sem custo adicional de frete. No caso de o frete ser pago pela empresa, ocorrem negociações para o retorno da carga como forma de otimizar o custo. Assim, com parceiros de transportes em cada região do país, a Prevemax alinha cargas otimizadas, com idas e retornos previamente estruturados com cargas e crossdocking.

➔ POR DENTRO DOS TERMOS CROSSDOCKING

Crossdocking é um método de distribuição em que a mercadoria é recebida em um centro de distribuição e preparada para o carregamento ou distribuição o mais rápido possível. Em termos práticos, é uma ação que diminui o tempo de espera pelo produto, pois a mercadoria não fica estocada.

Na área de importações, a Prevemax conseguiu reduzir o custo do frete de matérias-primas através de parcerias com grandes transportadoras e negociações para a entrega em portos como o de Itajaí. Já para os produtos acabados, busca negociar com os parceiros internacionais da América, Europa e Ásia através do modal marítimo.

Com uma atuação tão expressiva que mistura importação, exportação e o atendimento do mercado interno, pareceria ilógico que a empresa não apontasse pontos de melhoria na logística nacional para redução de custos. Segundo a Prevemax, os desafios estão na elaboração de estratégias diferentes para

cada ponto, já que caixas de venda diferentes exigem posturas diferentes. Nesta hora, o bom empresário já percebeu que não pode direcionar seus esforços para um único tipo de vantagem competitiva – é preciso buscar todos eles. A Prevemax sabe disso, por isso permite que seus clientes adquiram grandes cargas fechadas ou fracionadas, com pequenos volumes, que exigem transportes mais delicados. Nas negociações internacionais, possui parcerias em diferentes países para desenvolvimento de produtos, despachantes aduaneiros e transportadoras internacionais para conseguir as melhores condições para aportar os produtos no Brasil.

Tendo como diferencial competitivo o foco na melhor entrega, a Prevemax customiza e personaliza suas cargas e embalagens das mercadorias de acordo com as necessidades do cliente, além de realizar o videomonitoramento e o rastreamento das separações e embarques dos materiais expedidos, garantindo segurança nos processos e no material enviado. Ao invés de investir em uma frota de caminhões próprios, a empresa investiu em um sistema para gestão de informações e acompanhamentos para rastreio de mercadorias. O investimento no Sistema de Gestão e Logística aconteceu em 2021 e ultrapassou os R\$ 600 mil.

Se a sua empresa não tem um montante como este para investir, não se desespere. Saúde 2022 com uma nova postura de gerenciamento de custos priorizando a logística com as ferramentas que têm disponíveis. Aproveite o último mês do ano para trocar ideias com outros empresários e empreendedores sobre suas operações e gerenciamento. Conheça os Centros de Inovação locais e fale abertamente sobre seus gargalos. Você pode se surpreender com os resultados.



A MAGIA DO NATAL

De uma festa de Natal na família à certificação como Papai Noel, o pedagogo Celso Alessandro Coito cultiva uma preparação de aproximadamente oito meses antes de vestir a característica roupa vermelha, conversar com as crianças e entregar presentes de Natal. Com 11 anos de experiência como Noel e 40 como Celso, sua trajetória para encantar crianças e adultos é tão envolvente quanto o Natal.

Tudo começou com uma fantasia simples, daquelas vermelhas com alguns detalhes em pelúcia branca, que normalmente pinica, esquenta e coça.

Tudo começou com uma barba de algodão e o nervosismo por representar o Papai Noel para as crianças da família. “Na época foi realmente só me vestir e entregar os presentes”, lembra Celso, “ninguém esperava porque já cheguei vestido como Papai Noel! Minha base foi toda a experiência que tenho pela minha formação e pelo trabalho com artes e encenações”. Foi o suficiente para criar boas lembranças para a família e também foi o despertar de uma fagulha.

A luz do Natal se acendeu no coração de Alessandro quando a encenação se concretizou. Anos após ano, o educador estudou maneiras de lidar e conversar com as pessoas. “O trabalho da pedagogia ajudou bastante no trato com as crianças, na entonação de voz, no gestual, na linguagem corporal e a entender as reações que a criança apresenta. Não basta apenas vestir a roupa do Papai Noel, a gente tem que se tornar o Noel!”, explica. Depois de mais de uma década se transformando em Noel, Alessandro indica o desenvolvimento de uma habilidade maior para perceber as reações da criança e suas nuances. Ele exemplifica que, quando visita alguma casa

como o Noel, faz a lição de casa primeiro: uma conversa com os pais para conhecer algumas situações que a criança vivenciou no decorrer do ano, o que precisa melhorar e o que está bom. Só depois disso é que o Papai Noel está pronto para conversar com a criança, olho no olho, falando baixinho para que o momento seja mágico.

Alessandro explica que não basta vestir uma roupa porque o Noel não é uma simples fantasia. “Ele é uma ideia e uma representação do amor, do carinho, da bondade, em uma única figura. O Noel é o personagem mais lembrado no Natal, mas está ali para mostrar que o maior presente que recebemos foi o nascimento do Menino Jesus”, esclarece. E por se tratar de uma figura tão séria e nobre, Alessandro investe alto na preparação. “Em 2021 fiz minha certificação como Papai Noel do Brasil na Escola de Papais Noeis, onde se faz um curso de aproximadamente um mês no Rio de Janeiro para aprimorar as técnicas para o trabalho. Não conseguimos tirar habilitação para dirigir trenós ainda, mas aproveitando o momento, eu e outros 110 Papais Noeis nos certificamos este ano”, conta. No quesito aparência, Alessandro mantém uma parceria de longa data com o Instituto Michele Krasniak, especialista



em cabelos louros, de Videira para auxiliar o processo de transformação para a chegada do Noel.

Enquanto o Noel não chega, Alessandro é professor de Educação Infantil e Séries Iniciais, radialista e músico, integrante de duas bandas de Videira (Jack&Jim Acústico e Família Sartor). Isto não significa que sua identidade seja secreta. “Teve uma situação em Fraiburgo, quando eu estava no mercado fazendo compras com minha esposa, já com a barba mas sem o cabelo branco, quando pudemos ver uma criança puxando a saia da mãe e dizendo ‘É ele!’. A mãe perguntou quem era e quando a criança explicou que eu era o Papai Noel, ela o orientou a ir falar comigo. A criança se aproximou de mim, já no caixa, ficou me olhando com os olhinhos brilhantes e eu baixei a máscara e disse: HO HO HO, olá criança! Ela me deu um abraço apertado e correu de volta para a mãe. Foi uma situação muito bacana”, recorda. Já dentro da própria família, Alessandro tem o total apoio da esposa, Juliana, que também adotou o codinome de Mamãe Noel. “A minha família se incomoda um pouco com a barba comprida, porque dizem que me envelhece demais, mas de modo geral acham bacana ver que o Papai Noel começa a se preparar mais ou menos em abril, deixando a barba crescer para ficar pronta para o Natal”, explica.

O trabalho se justifica a partir do contato com as crianças. Cada momento, único e especial. O Papai Noel se emociona ao lembrar de um pedido que recebeu em seu primeiro ano de trabalho na casinha mantida pela CDL, quando uma criança disse que tinha dois pedidos para fazer. “Eu perguntei a ela o que mais desejava em seu coração. Ela pensou um pouco e respondeu que se deveria pedir para mim aquilo que seu coração mais queria, seus dois pedidos poderiam esperar. Então ela explicou que seu maior desejo era que a sua família se entendesse, que seus pais se olhassem com carinho porque ela sentia como se atrapalhasse a vida deles. Tive que me controlar muito para conseguir conversar com aquela

criança e depois pedi alguns momentos para me recompor e voltar a atender os demais”, lembra o Noel. Em contrapartida, é impossível não rir ao lembrar de uma tarde de sábado, em 2019, quando o Papai Noel descansou na casinha das 17h30 às 19 horas de pijama colorido até a hora de atender as crianças.

Para o Papai Noel, o Natal significa nascimento, esperança de uma vida mais cheia de amor e carinho, repleta de afeto e de luz na vida das pessoas. O momento é de amar quem está conosco, espalhar o amor através das boas ações. “É ser luz na vida do outro e lembrar que o nosso maior presente é ser presente na vida das pessoas que amamos. É o momento de amar o próximo como gostaríamos de ser amados, tal como o ensinamento de Jesus. O maior sentido do Natal é este, ser luz e presente na vida do próximo. Feliz Natal. Ho ho ho!”.



IMÓVEL NOVO OU USADO?

Realizar o sonho da casa própria é uma das melhores coisas da vida. Mas por trás do glamour das chaves na mão ainda existem muitas dúvidas que assombram os futuros proprietários. Uma delas é a opção por um imóvel novo ou usado.

Os benefícios e desvantagens dos usados podem variar de acordo com a idade do imóvel. Não raro, imóveis usados são maiores, com pé direito mais alto, mais próximo às regiões centrais e têm preço mais acessível. Eles podem ter paredes mais espessas, que garantem melhor vedação dos sons internos e externos. Entretanto, não pode se enganar com a aparência. Construções mais antigas podem ter tubulações galvanizadas, que corroem com o passar dos anos e exigem reforma, além disso têm menos tomadas do que precisamos para a vida moderna.

Ao comprar um imóvel novo, normalmente se conta com formas de pagamento melhores e financiamentos facilitados. Comprando na planta, o proprietário pode alterar o layout interno do imóvel para se adequar à necessidade da família e ter a casa dos sonhos assim que o projeto terminar e não apenas depois de uma reforma. Além disso, o preço de revenda é maior.

Entre as desvantagens dos novos estão os possíveis atrasos com prazos de entrega (atrasos de até seis meses estão dentro da lei), o eventual aparecimento de taxas extras ao longo do financiamento e armadilhas com relação ao tamanho do imóvel, caso o proprietário não o veja pessoalmente.

Ao escolher o seu imóvel tenha em mente que uma boa avaliação e uma conversa franca são sempre melhores do que uma compra apressada às cegas.

Ambos tem vantagens, tudo depende da sua escolha



Angela Zatta

angela@editoraexito.com.br



Orsatto
Imóveis



Fundada em 2009, está presente nas Cidades de Videira, Lages e regiões. Atua como Imobiliária na intermediação de compra e venda de Imóveis e Correspondente Imobiliário Caixa Econômica Federal.

Rua Pedro Andreazza, 147 - Centro, Videira - SC
Fone: (49) 3533-3259 | (49) 9920-3663
moacir@orsattoimoveisvda.com.br
orsattoimoveisvda.com.br
Orsatto Imóveis @orsattoimoveisvda

Filial: Rua Antônio Testaín esquina Jacob Gaio,
40 Dois Pinheiros - Videira SC
Fone: (49) 3202-6885 | (49) 9966-1633

DORMIR FAZ BEM, OBRIGADO

Todo mundo está cansado de saber que um adulto precisa dormir 8 horas por dia. A questão não é ter a informação, é como trazer ela para a prática. Estudos do Ibope apontam que 65% dos brasileiros têm baixa qualidade de sono e só 7% procura ajuda profissional para resolver o problema. Para tentar convencer você a dormir melhor, elaboramos uma matéria com informações sobre a insônia, a qualidade do sono e dicas para melhorar.

A insônia é um distúrbio do sono poucas vezes diagnosticado. Para a pesquisa do Ibope, apenas 21% dos entrevistados declarou possuir o diagnóstico, mesmo que 34% da amostra afirme sofrer com ela. Problemas para adormecer, ter um sono de boa qualidade e permanecer dormindo podem acontecer mesmo com o tempo e ambiente adequados, seja causados por estresse ou mudanças na programação ou pelo ambiente, com duração de alguns dias ou até mesmo semanas. Para caracterizar a insônia crônica, deve-se ocorrer por três ou mais noites por semana, durar mais de três meses e não ser explicada por outro problema de saúde ou medicamento.

Mas algumas vezes os sintomas das noites mal dormidas não são decorrentes da insônia. Para além dela e da apneia obstrutiva do sono, outros distúrbios podem atingir a população causando fadiga, sonolência durante o dia, dificuldade de concentração ou lapsos de memória. Antes de ir para eles, vale a pena lembrar que o sono saudável é entendido como um padrão multidimensional de sono-vigília adaptado às necessidades individuais, sociais e ambientais, capaz de proporcionar bem-estar físico e mental. Isto posto, pode-se recordar que a síndrome das pernas inquietas (que causa profundo desconforto nas pernas, como a sensação de beliscões, e força a pessoa a se movimentar no momento da vigília), o terror noturno, a narcolepsia e o distúrbio comportamental do sono REM são menos populares e tão maléficis quanto os casos de insônia.

Um estudo transversal desenvolvido por pesquisadores da Unicamp analisou 1.998 indivíduos com 20 anos ou mais para avaliar a qualidade do

sono, comparando-a com características sociodemográficas, morbidades, comportamentos de saúde e sentimentos de bem-estar. O que eles indicam é que quanto menos qualidade tem o sono, maiores são as taxas de mortalidade e a prevalência de síndrome metabólica, diabetes, hipertensão, doença coronariana e depressão. Os distúrbios, que resultam em baixa qualidade do sono, também estão relacionados com a frequência dos acidentes de trânsito e de trabalho, uma consequência da sonolência diurna excessiva. Além disso, pode acarretar prejuízos nas atividades diárias do indivíduo, afetando o seu rendimento no trabalho e em sua qualidade de vida, o que apresenta um forte impacto social e econômico.

A pesquisa indicou que 29,1% dos entrevistados avalia seu próprio sono como ruim, um apontamento recorrente em 24,2% dos homens e 33,5% nas mulheres. Entre as queixas estão a dificuldade para iniciar o sono, para manter o sono, o despertar muito cedo e nunca ou quase nunca acordar bem-disposto no último mês. A indicação do sono ruim cresceu à medida que o número de doenças crônicas relatadas aumentou. Ela também foi elevada ao analisar fatores como menor satisfação com a vida, menor permanência do sentimento de felicidade. Em resumo, o sono ruim está mais presente em indivíduos cuja saúde foi avaliada como regular ou ruim.

Outro fator interessante é perceber que o sono ruim é mais recorrente para adultos e idosos que não estão trabalhando, uma consequência da insegurança econômica gerada por sua condição e que pode evoluir para a criação de um ritmo de atividades diário que impede uma maior regularidade

do sono noturno. Já indivíduos que não usufruem de lazer ou de atividades físicas também podem apresentar sono ruim.

De acordo com a Associação Brasileira do Sono (ABS), a população brasileira está dormindo menos. Enquanto em 2018 dormia em média 6,6 horas diárias, o número caiu para 6,4 em 2019. Mesmo sem números mais atualizados para os cenários de durante e depois da pandemia, pode-se acreditar que esta tendência tenha continuado ou piorado ainda mais.

Então o que fazer?

Nem sempre a sonolência diurna é um reflexo de problemas do sono. Embora faça sentido, a causa muitas vezes está na privação do sono. Isto pode ser corrigido com a adoção de alguns hábitos como:

- Respeitar o horário de ir para a cama, nem que precise colocar um alarme no celular para lembrar.
- Desligar a televisão, o computador, o celular e outros aparelhos eletrônicos cerca de 30 minutos antes de ir para a cama.
- Leia um livro antes de dormir, de preferência com alguma história envolvente, mas que não promovam tensão e estresse.
- Crie seu ambiente, preferencialmente escuro ou com uma luz amarela no abajur ou uma vela.
- Se possível, tire um cochilo depois do almoço. Pratique exercícios físicos regularmente.
- Evite tomar bebidas estimulantes desde 6 horas antes de dormir.
- Tome um chá relaxante, como cidreira ou camomila.

- Use um óleo essencial relaxante.
- Mantenha o silêncio.

Mas e os sons para dormir?

Estudos que relacionam tipos de sons com a melhora da memória ou da qualidade do sono existem, de fato. Entretanto, a maioria foi realizada com grupos pequenos, o que não equipara seus resultados aos de um estudo clínico.

O que ocorre quando a pessoa coloca um som específico para tocar na hora de dormir (pode ser o ruído branco, ruído rosa ou marrom, sons de natureza ou de chuva) é uma máscara sobre os sons desagradáveis que estão ao redor. Quem mora ao lado de uma grande avenida, por exemplo, pode preferir este tipo de ruído aos sons dos carros do lado de fora. Ao combater um barulho com outro, leva-se os neurônios a dar atenção ao som do ambiente, desprezando os demais. Pode ajudar a adormecer? Pode, mas também vale a pena programar para que o som seja desligado quando a pessoa cair no sono

para não atrapalhar seu descanso. Investir na higiene do sono pode ser muito mais efetivo do que recorrer aos ruídos. E se mesmo assim o sono não vier, nunca é tarde para procurar ajuda especializada.

Ruídos podem ajudar a adormecer, mas a higiene do sono é mais eficaz



Angela Zatta

angela@editoraexito.com.br

BARBEARIA É COISA MODERNA

Se você andou pela sua cidade sem esbarrar em pelo menos uma barbearia vintage, sua cidade está na década passada. Nos últimos anos, as barbearias explodiram pelo país com uma releitura da proposta antiga em que barbeiros faziam a barba e o cabelo, com toalhas quentes e navalhas. Com o Brasil em segundo lugar no mercado da beleza mundial, a expectativa é que o segmento de moda masculina alcance um faturamento global de US\$ 78,6 bilhões em 2023.

Manhã de sábado e os clientes começam a chegar na Barbearia Estilo Moderno, localizada na cidade de Parnamirim, no Rio Grande do Norte. Trata-se de um local espaçoso com quatro cadeiras para clientes, sofás, um aparelho de televisão, geladeira com algumas cervejas e uma mesa redonda para seu consumo. Há ainda, nas paredes, uma série de cartazes e fotografias emolduradas que comunicam uma perspectiva de masculinidade, como, por exemplo, a fotografia em um close da face de um leão. Enquanto alguns dos clientes são atendidos pelos três profissionais em três das quatro cadeiras, os demais aguardam sua vez sentados nos sofás. O televisor é usado tanto para filmes como também para a reprodução de músicas, ao mesmo tempo que a interação acontece entre todos os presentes.

É assim por aqui e na sua cidade com certeza existem um ou mais locais semelhantes. Isto porque as barbearias cresceram, mudaram e atraem cada vez mais pessoas.

Felipe Castro, 23 anos, atua no ramo de barbearia há 6 anos, destaca que a barbearia já tem um público-alvo de clientes e por isso, pode direcionar sua atenção às formas de fazer esse cliente se sentir confortável. “Muitas vezes o cliente vem para cortar o cabelo, mas chega antes para passar a tarde inteira conversando”, revelou.

Trabalhando na cadeira ao lado, Alisson Luiz de Moura, 22 anos, pontuou que neste mercado bastante concorrido alguns pontos são pilares para

se manter em atuação: qualidade do serviço, propaganda e ambiente. Ter um espaço confortável e agradável para o público é uma certeza de que os consumidores vão voltar não só para cortar o cabelo e fazer a barba, mas também para desfrutar do local. “Quando se aumenta a quantidade de espaços é importante sempre inovar para se manter forte no mercado”, ressaltou.

Um dos clientes, João Pedro Rodrigues, 14 anos, já tinha ido outras vezes ao local. Ele contou que viu a barbearia no Instagram e chamou o pai para conhecer. Desde então tornaram-se clientes. “Eles cortaram bem e eu gostei daqui”, comentou.

Peaky Blinders influenciou o mercado masculino da moda e beleza



Começo de carreira

Para muitos desses profissionais o começo na carreira acontece bastante cedo. Felipe Castro conta que a primeira cobiça foi ele mesmo, por volta dos 17 anos. Ele lembra que até aquele momento o profissional que o atendia era bom na execução, porém nunca entendia exatamente o que ele pedia, por isso, um dia decidiu pegar uma máquina que tinha em casa e

cortou o próprio cabelo. “Quando cortei meu cabelo não ficou bom, mas os amigos curtiram e começaram a pedir para cortar o cabelo deles também e isso foi passando confiança”, comentou.

Mas para seguir na carreira não poderia ficar só achismo, foi quando começou a fazer cursos de formação. “O primeiro curso foi aqui no estado, mas depois a gente precisou ir fazer em outros estados para sempre se manter atualizados e à frente de

outros espaços. Isso até hoje, pois sempre tem coisa nova”, revelou.

Quem também começou cedo a se interessar pela área foi a barbeira Maria Laura de Araújo Cruz, 17 anos. Apesar da idade, ela já tem a bagagem de ter trabalhado em outras barbearias. “Comecei aos 15 anos. Na época eu gostava de olhar os conteúdos no Instagram e um amigo me chamou para fazer um curso, eu decidi fazer e tomei mais gosto pela atividade”, disse.

Mulheres barbeiras

Entre os muitos homens no local, Maria Laura é uma das profissionais responsáveis pelos cortes de parte dos clientes. Ela desde que começou na carreira vem percebendo um aumento no número de barbeiras. Laura, assim como o próprio espaço, também está preocupada em se manter sempre atualizada e diversificar suas atividades, por isso, atualmente já faz cursos para outras atividades como sobrancelhas e pigmentação. “Já fui convidada a trabalhar em um lugar pois o dono fazia questão de ter uma mulher como parte de sua equipe”, comentou.

Universo Online

Para Felipe Castro, as redes sociais são o maior potencializador para alcançar novos clientes. Usar boas fotografias, bem iluminadas e estabelecer uma boa comunicação estando sempre presente é, segundo o profissional, a melhor maneira de atrair novos clientes. Ele destaca que o “boca a boca” também é importante e tem seu valor no aspecto de fidelização. “O boca a boca é mais sólido, mas enquanto ele pode trazer um ou dois, as redes sociais trazem 10”, comparou.

Influência da cultura pop

A jornalista, pesquisadora de moda e cultura vintage, Ulyana Lima, destacou que um dos pontos do crescimento de barbearias no país e também da

procura por este serviço é a evolução no comportamento do homem em relação a sua aparência, bem como que o mercado da beleza e entretenimento promovam hábitos que os tornem mais vaidosos e adquirindo hábitos como cuidar da pele, do cabelo e da saúde em geral. “Os hábitos de rotina de beleza, seja de mulheres ou homens, são influenciados pelo o que está na moda, e é aí que entra o boom das barbearias. Elas surgem no momento em que voltou com força a moda dos homens com barba”, completou.

Ulyana comenta que o que antes era um referencial estético de intelectuais ou hispter, o uso de barbas vem se tornando cada vez mais comum nos mais diversos grupos sociais. Um dos pontos que ela usa

para pontuar esse resgate da cultura vintage é a constante presença nos espaços da cultura pop como moda, música e cinema. “Um bom exemplo disso é a série Peaky Blinders. Fazia tempo que uma produção não tinha tanta influência no mercado masculino de moda e beleza. E já que estamos falando de barbearia, não tem ilustração melhor pois o cabelo dos protagonistas é a principal característica estética deles. Chamado de undercut, o corte é basicamente o raspado nas laterais e atrás. Virou febre nas bar-

bearias e encheu o Google de tutoriais”, finalizou.

Fazer o cliente se sentir confortável é a chave para as barbearias



Everson de Andrade
eversonsdeandrade@gmail.com

HISTÓRIA CATHARINENSE

O Instituto Histórico e Geográfico de Santa Catarina – IHGSC é o mais importante centro da memória catarinense. Fundado em Florianópolis no ano de 1896 pelo jornalista e historiador José Arthur Boiteux, com apoio do governador Hercílio Luz, com quem já havia assinado a Lei que alterou em 1894 o nome da antiga Desterro para Florianópolis. Em 1915 Boiteux publicaria o “Dicionário histórico e geográfico do Estado de Santa Catharina”, e em 1932 conseguiu a instalação, na capital barriga-verde, da primeira faculdade de Direito de SC.

Em memorável discurso na Câmara de Vereadores de Joaçaba em agosto 2017 o professor José Isaac Pilati, do IHGSC, citou Aristóteles: “A polis deveria ter, idealmente, o tamanho que se aviste de uma vez só, do alto de uma colina. Joaçaba é assim”. Relembrou os pioneiros citados no Álbum do Cinquentenário por Edmundo Accacio Moreira, e comentou: “Em 1967, no cinquentenário, Joaçaba não possuía Curso Superior; como agora, no centenário do município, não possui um Instituto Histórico e Geográfico para o Meio Oeste de Santa Catarina.” (detalhes em <http://osdiscosdobolinha.blogspot.com/>)

Saibam, então, que o Teatro Alfredo Sigwalt viveu uma noite de gala neste 12 de novembro, ao sediar a primeira sessão descentralizada do Instituto Histórico e Geográfico do Oeste Catarinense, o IHGO, instalado em Chapecó em 2017. Vilmar Sartori filmou tudo para a posteridade, e o evento teve a honrosa presença de Claudia Grandier Barbieri, Cônsul Honorária da Áustria em Treze Tílias desde 2016, quando substituiu a sra. Anna Lindner von Pichler, grande benfeitora do SCAJHO.

Prestigiaram a solenidade o prefeito de Herval d’Oeste, Mauro Martini e o de Crissiumal (RS), Marco Aurélio Nedel, Severino Luis De Déa, secretário de educação, representando o prefeito de Joaçaba; Sadi Baron, secretário

de educação de São Carlos (SC), e a comitiva de Água Doce: a vereadora Josieli Martins e a presidente da Câmara Paula Cristina Mendes Gatelli, a secretária de educação Zelaine Peliciolli e a diretora de cultura Marines Vargas.

E os ilustres membros do Instituto Histórico e Geográfico do Oeste Catarinense, IHGO: a presidente da entidade Eliane Hüning, o primeiro presidente e autor do livro do centenário de Chapecó Flávio Luís Pansera, Maria Fátima Pansera, a professora Maria Célia Fröhlich, Priscila Schultz, Jeferson Ribas, Jones Muneron, Ivandel Brito.

Representando o Meio Oeste no Instituto tivemos Enéas Jeremias de Queiroz, que reside em Videira - renomado historiador, colaborou nos livros sobre o cinquentenário e o centenário de Joaçaba; Jaime Telles, paranaense de Bom Sucesso, que veio para cá na década de 90 e faz de um tudo na área cultural em nossa região; e o professor Sérgio Martins, nascido aqui no Herval, que publicou livros sobre Herval d’Oeste, com Cylo Dariva e Adão Jair Florêncio.

Outras personalidades ligadas à história local também compareceram: o presidente de honra da Comissão do Centenário de Joaçaba, Dr. Antônio Diomário de Queiroz, veio de Florianópolis com sua esposa Rosa e a filha Simone para prestigiar a homenagem ao mano dele, o Enéas, que trouxe a esposa Lea, a filha Eneida e outros familiares. Enéas é baiano de Itambé, mas antes de completar um aninho de vida seus pais Dulce e Alexandre vieram para Joaçaba. Seu mano mais velho, Diomário, é baiano de Boa Nova, enquanto a primogênita, Maria Perpétua, nasceu na capital Salvador. Eles e seus quatro irmãos mais novos Luiz Lafaiete, Luiz Fernando, Maria Tereza e Luiz Paulo, cresceram e estudaram aqui em Joaçaba, onde conservam boas amizades.

Antonio Carlos “Bolinha” Pereira

contato@editoraexito.com.br



Um trimestre de tirar o fôlego para o projeto Músicos do Contestado

Um trimestre de tirar o fôlego para o projeto Músicos do Contestado. O Projeto Músicos do Contestado, desenvolvido em Caçador, mantido por meio da Lei Rouanet de Incentivo à Cultura, com produção cultural do Instituto Humaniza, promoveu diversas ações neste último trimestre de 2021, como a abertura da Semana da Pátria em Caçador.

Marcos Arcari é maestro e coordenador do projeto Músicos do Contestado, junto com os professores Victor Bilhar, Julia Lopes Albuquerque e Matheus Constantini. Um time empenhado para atender mais de 500 crianças e adolescentes com as aulas de musicalização, ministradas durante as aulas de artes em três escolas da rede municipal de ensino de Caçador. “Realizamos o trabalho em conjunto com as escolas Maria Luiza Barbosa, Esperança e Tabajara, levando a musicalização nas aulas de artes e somando conhecimento e oportunidades com os professores em sala de aula”, disse o maestro.

Além desse trabalho de musicalização, já estão em formação através do projeto duas Orquestras de Flauta Doce e uma Banda Sinfônica. O projeto já está no seu 5º ano de desenvolvimento e já tem inclusive previsão e aprovação para os anos de 2022 e 2023, o que garante sua continuidade. O projeto tem beneficiados o dia a dia das crianças, sendo um divisor de águas para muitas famílias, trazendo mais diálogo entre pais e filhos, já que estão sempre juntos nos ensaios, poder de concentração, entusiasmo para a vida, assim como a atividade da música tem despertado talentos antes escondidos pela falta de oportunidades. O mês de novembro ainda reservou a boa notícia da reativação da Orquestra de Flautas do município de Videira por meio do projeto.

E desta forma o projeto segue e entra no mês de dezembro já com apresentações marcadas para as festividades de Natal, projetando ainda mais realizações e conquistas para 2022.



PILATES PARA CRIANÇAS: PODE OU NÃO PODE?

Spoiler: pode! O Pilates se popularizou nos últimos anos por seus benefícios como a consciência corporal, melhoria da postura, tonificação dos músculos, alongamento do corpo, entre outros. Vira e mexe encontramos alguém que pratica e adora, vemos fotos dos aparelhos e tentamos entender como a pessoa conseguiu chegar naquela posição. Todas as vantagens do Pilates também podem ser usufruídas pelas crianças, desde que tenham o acompanhamento adequado.

Como em qualquer outra atividade física orientada, o acompanhamento e orientação de um profissional graduado é imprescindível. No Brasil, os profissionais habilitados para ministrar aulas de Pilates têm formação ou estão cursando Educação Física ou Fisioterapia e fizeram o Curso de Pilates para aprender especificamente sobre o método. Taísa Rubini (CREF 9202-G/SC), atua desde 2007 com Educação Física e passou a trabalhar com o Pilates Kids desde 2020. “Percebi que muitas famílias passavam pela mesma dificuldade: crianças e adolescentes com postura desalinhada, mais preguiçosas e desalinhadas, em parte pelo isolamento, em parte pelas condições em que estudavam em casa. Então aproveitei o retorno gradual das atividades presenciais para ofertar as aulas, que já não são feitas com turmas grandes e poderiam acontecer enquanto as outras turmas não retornavam”, conta a professora.

Crianças mais altas

A modalidade também contribui para resolver queixas de saúde relativas ao crescimento. Segundo Taísa, os pais já entendem que o corpo da criança passa por transformações que podem trazer dores nos joelhos e nas costas, por exemplo. “Hoje nós não temos mais crianças pequeninhas, como tínhamos antigamente quando a estatura dos jovens era média/baixa. Os nossos adolescentes têm estatura média/alta. Eles estão

crescendo muito rápido e o corpo sente este crescimento, muitas vezes imaturo”, complementa.

A altura das crianças e sua condição geral de saúde são, ao mesmo tempo, uma vitória e uma preocupação para os profissionais da saúde. Um levantamento feito pelo Imperial College London revelou que os adolescentes brasileiros ganharam, em média 4 cm a mais nos últimos 35 anos, uma elevação que fez com que o país saltasse muitas posições no ranking global de saúde na infância. Meninas e meninos brasileiros com mais de cinco anos tem em média 1,13m e 1,15m. Aos 19 anos passam a ter 1,62m e 1,75m, respectivamente.

Estes números são o reflexo de que o brasileiro deixou para trás a escassez para se alimentar mais nas últimas décadas, afinal, a estatura é um dos indicadores da condição nutricional de uma população no longo prazo. Não é preciso ser muito velho para lembrar que a desnutrição era um grave problema de saúde pública até poucas décadas.

Mas ainda é preciso cautela. Embora seja inegável que houve

uma melhora nutricional para nossas crianças, com o aumento da oferta de alimentos e, principalmente, pelo maior consumo de zinco, ferro e proteínas, os dados do Ministério da Saúde também indicam uma epidemia de obesidade nessa faixa etária. No Brasil, uma a cada quatro crianças apresenta massa corporal acima do indicado e crianças com massa maior também tendem a ser um pouco mais altas.

Dores de crescimento podem ser reduzidas com Pilates



Alternativa ao sedentarismo

“Hoje os pais procuram o Pilates Kids como uma alternativa ao sedentarismo das crianças e adolescentes. Depois dessa pandemia, elas adquiriram mais patologias e a falta de atividades físicas faz com que aumentem o peso e fiquem com a postura desalinhada. Isso sem contar no risco de desenvolver alguma doença mais séria”, pontua Taísa. Outra preocupação das famílias está na correção de desvios posturais causados pela má postura, horas de uso de computadores e celulares, excesso de peso do material escolar e uso de mobiliário inadequado.

Com ou sem aparelhos?

Segundo a professora, a base para as aulas é o Mat Pilates, ou Pilates Solo, elaborado por Joseph Pilates antes da criação dos aparelhos. “Os aparelhos não foram feitos para crianças, mas nós trazemos todos os princípios fundamentais do método para adaptar exercícios para as crianças e adolescentes”, explica. No solo, normalmente, o praticante é mais desafiado por seu próprio corpo através do uso de acessórios e cabe ao instrutor programar os exercícios de acordo com os níveis de cada um.

A base dos exercícios é o Pilates Solo e não os aparelhos



“Crianças podem fazer Pilates de forma criativa, adaptada. A diferença está na forma de aplicar, com estímulos diferentes. Eles brincam fazendo exercícios de Pilates para fortalecer o abdome, a coluna cervical, a região torácica, a lombar, para fortalecer as pernas, porque através do lúdico eles acabam gostando das aulas. Com o adolescente, a parte lúdica fica para o final, enquanto a aula é mais direcionada para os alongamentos e correção da postura”, aponta Taísa.

Benefícios

Os benefícios para as crianças e adolescentes são os mesmos que para os adultos, porém destacam-se ainda mais a redução do estresse, a mobilidade, flexibilidade, equilíbrio e amplitude dos movimentos. “A consciência corporal que o Pilates proporciona aos adolescentes é muito vantajosa para eles, inclusive socialmente. Além disso, eles têm uma melhora na concentração, na coordenação motora, na prevenção de lesões e desvios posturais (como escoliose e lordose), no controle do

peso e na elevação da autoestima. Alguns pais também relatam que percebem uma melhoria na qualidade do sono e mais atenção nas tarefas de casa e da escola”, finaliza a professora.



Angela Zatta

angela@editoraexito.com.br

Neste Natal
presenteie
com livros



Garanta o seu na
amazon

Empório



T E M O S

Produtos Naturais



Sem glúten
Sem lactose
Diet

- ☎ Fraiburgo (49) 3246 3564
- ☎ Campos Novos (49) 3541 0182
- ☎ Videira (49) 3960 0990

Deus seja louvado

Uatt?

Puket

zonacriativa

Imaginarium

TRAMONTINA



Os presentes
mais especiais

 XV de Novembro, N° 231, Centro, Videira/SC

 49 9 9147-2160  /reloopresenteria

Grupo Reloo