

# Best HOME

Ano 14 – 57ª edição – Outubro, Novembro e Dezembro 2018

by



**JOAL  
TEITELBAUM**  
ESCRITÓRIO DE ENGENHEIROS

## **EMPREENDIMENTO**

Faça parte do condomínio resort mais exclusivo de Atlântida

## **CADERNO ESPECIAL ITS GROUP**

Como se tornar uma Organização Inteligente

## **ARTIGO**

A arte de negociar – por Henri Krause

## **OBRAS CORPORATIVAS**

STIHL inaugura novo Centro de Pesquisa e Desenvolvimento



# KIA Sun Motors

FAÇA REVISÕES EM SEU KIA REGULARMENTE



Faróis em LED bi-funcionais com Sistema de iluminação adaptativa



Faróis de neblina em LED no formato Ice Cube



Lanteras traseiras LED



Nova grade design dinâmico



Sistema de mídia c/ Monitor de 360° ao redor do veículo



Teto solar panorâmico com Headlining preto



Rodas Aro 19"



## Eterna Impressão

THE ALL-NEW  
2019 **SPORTAGE**



The Power to Surprise

**KIA Sun Motors**  
VOCÊ SABE ONDE QUER CHEGAR

**PORTO ALEGRE** De 2ª à 6ª feira das 8h às 19h. Sábado das 10h às 18h.  
AVENIDA CEARÁ, 370 AV. IPIRANGA, 8113  
**51| 3382.1600 51| 3319.6000**

f /kiasunmotors @KiaSunMotors

## Best HOME

BEST HOME by Joal Teitelbaum é uma publicação da Best Home Publicidade Ltda.

Conselho Editorial  
Jader Teitelbaum  
Claudio Teitelbaum  
Flavio Teitelbaum

Coordenação  
Best Home Publicidade Ltda.  
Renata Bortolucci Mothes  
besthome@teitelbaum.com.br  
(51) 4009-6307

Participação Editorial  
Enfato Multicomunicação  
(51) 30.261.261  
www.enfato.com.br

Diagramação  
Renata Bortolucci Mothes

Impressão  
Gráfica Pallotti ArtLaser

Revisão  
3GB Consulting

Tradução  
Traduzca

Foto Capa  
Escultura Hidalgo Adams  
Crédito Pedro D. Teitelbaum

Best Home by Joal Teitelbaum tem distribuição gratuita, restrita a mailing determinado pelo Conselho Editorial. O conteúdo expresso em matérias assinadas é de inteira responsabilidade de seus autores. É proibida a reprodução, total ou parcial, de matérias e fotografias publicadas em Best Home by Joal Teitelbaum, sem autorização expressa por escrito de seus editores. Os materiais gráficos utilizados são meramente ilustrativos.

BEST HOME BY JOAL TEITELBAUM  
Marca Registrada  
Rua Tobias da Silva, 253/Conj. 506  
Porto Alegre/RS  
Tel: (51) 4009-6307

besthome.com.br  
f/BestHomeJT

BestHOME | Editorial

## VIAJAR É PRECISO

Habitualmente, a Revista Best Home leva seus leitores a locais diferenciados, seja pela beleza que carregam consigo, seja pela cultura abarcada em seus museus e edificações históricas. Já viajamos para cidades turísticas e históricas da Croácia, Itália, França e também para praias repletas de natureza como Fernando de Noronha, Indonésia e o North Shore havaiano.

Nesta edição, trazemos a fantástica Groenlândia, cheia de lugares incríveis, belos e inimagináveis.

No entanto, neste editorial, gostaríamos de abordar outro sentido para a palavra viagem: o planejamento do porto aonde queremos chegar. Assim é a vida de nossas organizações. Quando definimos as metas que queremos alcançar e temos pessoas engajadas e processos estruturados, qualquer vento será favorável à nossa embarcação.

O ano de 2018 foi de bastante trabalho para a Joal Teitelbaum. Duas importantes obras foram entregues: o Atlântida Green Square, na praia de Xangri-Lá, e o Príncipe de Constantino, em Porto Alegre. São empreendimentos edificados no sistema de Preço de Custo, Grupo Fechado, mantendo a tradição de mais de 57 anos de uma empresa familiar que vem sempre buscando melhores índices de qualidade, sustentabilidade e satisfação do cliente nas obras que gerencia.

E este também foi o ano no qual a Joal Teitelbaum entregou uma das obras mais complexas em execução no estado do Rio Grande do Sul, por meio de seu SGI (Sistema de Gestão Integrado): o R&D Center da Stihl (Centro de Pesquisa e Desenvolvimento da Stihl), em São Leopoldo. Da mesma forma, demos continuidade à parceria com o Colégio Anchieta, no gerenciamento das obras de seu Centro Comunitário,

e com a AJURIS, na gestão de um empreendimento comercial em Porto Alegre. A fidelização de importantes clientes nos enche de orgulho, pois esses são os nossos maiores patrimônios. O Bairro Quartier, em Pelotas, cujo projeto é da Jaime Lerner Arquitetos Associados, segue em andamento e com uma série de lançamentos programados para os próximos meses, evidenciando o sucesso do pioneirismo naquela importante região de nosso estado.

Chegando a um dos preâmbulos deste editorial, para viajar, precisamos planejar. Assim, lançamos ao mercado a formação de mais três grupos de empreendimentos a Preço de Custo: o Almirante Green Residences, o Marquês Green Homes e o Anita Green Homes. Eles têm unidades desde dois dormitórios, de aproximadamente 75 m², até unidades de um por andar, com 268 m² privativos, repletos de diferenciais e com uma série de itens de sustentabilidade e conforto térmico. E já para o início de 2019, um inovador projeto se descortina na Zona Sul de Porto Alegre. Esse ano também marcará o retorno da Joal Teitelbaum à serra gaúcha, gerenciando um empreendimento residencial de apartamentos de um e dois dormitórios na cidade de Canela, para a Bronstrup, e a continuidade de nossos serviços no litoral do Rio Grande do Sul, gerenciando as obras do Hospital e Centro Clínico Life Day, que será incorporado e construído pela D1.RS em Xangri-Lá.

Assim, baseados na experiência e no legado que vem sendo transmitido há mais de cinco décadas, seguiremos planejando e viajando, colocando-nos no lugar de nossos clientes e buscando inovações que superem suas expectativas. Desejamos uma boa leitura e que nosso leitor siga nos acompanhando na trilha da inovação.

Jader Teitelbaum  
Diretor

Claudio Teitelbaum  
Diretor

Flavio Teitelbaum  
Diretor



**06 ESPAÇO DO LEITOR**

**08 EDUCAÇÃO**

Colégio Anchieta propicia múltiplos espaços para a aprendizagem integral

**10 EMPREENDIMENTO**

Faça parte do condomínio resort mais exclusivo de Atlântida

**20 CULTURA**

Dalí Museum, um acervo de tirar o fôlego

**26 DECORAÇÃO**

Gobbi Novelle abre loja exclusiva Natuzzi Italia

**30 MODERNIDADE**

Starbucks Reserve Roastery: a unidade mais charmosa e atraente da rede no mundo

**38 RESPONSABILIDADE SOCIAL**

Art Day

**46 ARTIGO\***

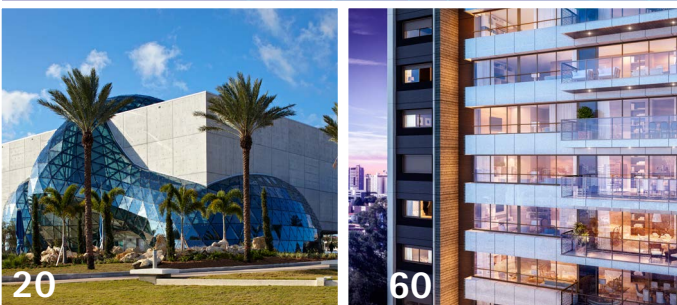
A arte de negociar

**52 CADERNO ESPECIAL ITS GROUP**

Como se tornar uma Organização Inteligente

**60 EMPREENDIMENTO**

Grupos em formação para o ano de 2019



**64 LANÇAMENTO**

Hospital e Centro Clínico LifeDay em Xangri-lá

**70 TURISMO**

Groelândia, terra de icebergs & inuits

**76 PRÍNCIPE DE CONSTANTINO**

Luxo em uma das vistas mais exclusivas de Porto Alegre

**82 ENTREVISTA**

La Mafia Barbearia Social Club

**86 INOVAÇÃO**

Vale do Sulício: a plataforma da inovação no Sul do Brasil

**90 INAUGURAÇÃO**

STIHL inaugura novo Centro de Pesquisa e Desenvolvimento

**98 COLUMBUS OFFICE CENTER**

Ótima infraestrutura e excelente localização

**104 ARTE**

Hidalgo Adams, suas formas e cores

**108 ENTREVISTA**

Paula Mascarenhas - Pelotas mais acolhedora e atrativa

**114 NOTÍCIAS DE CLASSE MUNDIAL**

Gestão, qualidade, sustentabilidade e Classe Mundial



AUTORIZADA: DLUCA

Av. Nilo Peçanha, 1851 | Porto Alegre | RS

51. 3321.1000

Dell Anno





### PASSE NA DELL ANNO PARA CONHECER!

O Rigenero é um produto exclusivo Dell Anno desenvolvido em parceria com a Carpi Brasil! Um material inovador criado para o design de interiores. Com o auxílio da nanotecnologia, resulta em um acabamento único. Superfície inteligente, extremamente fosca, antimanchas, resistente a atritos, antibacteriana e com uma facilidade incrível para recuperação de riscos!

### PERFUMES PARA AMBIENTES E TECIDOS

Home Spray – Perfumes para ambientes, água perfumada – Perfeito para tecidos e marketing olfativo – Ambientes comerciais.

Confira dez razões para implantar marketing olfativo em seu negócio: aumentar as vendas, afetar o humor, aumentar a percepção, criar uma assinatura olfativa, ampliar o espaço, melhorar o interior, esconder odores, aumentar a experiência de compra, desencadear memórias e melhorar a aprendizagem.

No Rio Grande do Sul, é possível adquiri-las pela DBV COMPANY, distribuidor autorizado. E-mail: contato@dbvcompany.com.br – celular: 51 99662 3501



## Quer nos ajudar a construir a revista Best Home?

Se você tiver alguma sugestão de reportagem, algum tema que ache interessante ou alguma opinião sobre a revista, entre em contato conosco. Será um prazer ter você mais perto da gente!

✉ [besthome@teitelbaum.com.br](mailto:besthome@teitelbaum.com.br)  
f BesthomeJT



## Tudo o que você precisa dentro do condomínio, sem sair de casa.



- RESERVAS**  
Solicite reservas de áreas, como churrasqueira e salão de festas, com apenas um clique.
- FINANCEIRO**  
2ª via dos seus boletos a qualquer hora.
- RESUMO FINANCEIRO**  
Tenha na palma da mão detalhes financeiros do seu condomínio, com gráficos e números de todas as despesas.
- DEPENDENTES**  
Libere o acesso individual para os moradores (dependentes) do seu imóvel.

E você ainda tem acesso a um Clube de Descontos, com benefícios exclusivos:

- Ganhe **descontos** em diversos restaurantes.
- Peça **delivery** de uma nova maneira.
- Efetue **pagamentos** de um jeito muito mais rápido.

BAIXE AGORA MESMO E SURPREENDA-SE!

[www.creditoreal.com.br](http://www.creditoreal.com.br)  
Central de Condomínios: 51 3214.1432







# Colégio Anchieta propicia múltiplos espaços para a aprendizagem integral

As diferentes formas e os tempos de aprendizagem dos alunos requerem das instituições básicas de ensino reflexão e reorganização de suas estruturas, oportunizando vivências que atendam à construção do saber. Para o Colégio Anchieta, localizado no bairro Três Figueiras, em Porto Alegre, é primordial colocar o aluno no centro do processo educativo, buscando oferecer um currículo que faça sentido e que possibilite o exercício de suas habilidades e capacidades pessoais.

Com uma história de 129 anos, o Anchieta sempre esteve na vanguarda do ensino gaúcho, constituindo-se em um dos maiores colégios do Rio Grande do Sul, com cerca de 12 hectares de área física, 3 mil alunos e 430 colaboradores, entre jesuítas e leigos. Adicionando os pais, a comunidade anchietana chega a quase 10 mil pessoas. Integra ainda a Rede Jesuíta de Educação (RJE), entidade com 17 instituições de Ensino Básico espalhadas pelo Brasil.

Além da sede central, a instituição também conta com espaços pedagógicos como o Morro do Sabiá, na zona sul de Porto Alegre, e a Vila Oliva, em Caxias do Sul. Nesses dois espaços educativos, os alunos desenvolvem atividades recre-

ativas, espirituais e pedagógicas, fazendo parte também das memórias afetivas de todas as gerações de anchietanos que passaram por lá.

## NOVOS PROJETOS ESTRUTURAIS

O contexto educativo também inclui a estrutura instalada, de acordo com o Diretor Acadêmico do Colégio Anchieta, Dário Schneider. "O ambiente escolar causa impactos muito positivos, é capaz de acolher ansiedades, fortalecer vínculos, dar sentido e significado à vida escolar. O ambiente expressa uma visão humanista de educação, que começa pela sua estrutura e organização", explica.

Desde agosto de 2017, as crianças da Educação Infantil do Colégio Anchieta contam com um espaço especialmente planejado para elas. O prédio, que contou com o gerenciamento da Joal Teitelbaum, oferece uma área de 8.804m<sup>2</sup>, com ambientes educativos organizados para possibilitar o protagonismo de crianças de três a cinco anos de idade. Salão de acolhida, salas de aula especializadas, capela, três pátios (um deles coberto),

cozinha pedagógica, horta, salas de aula para alunos de 3 anos com 80m<sup>2</sup> (incluindo banheiro e solarium), salas de aulas para alunos de 4 e 5 anos com 60m<sup>2</sup> (incluindo mezanino e solarium) e pomar compõem esse espaço de brincar. Um diferencial é o estacionamento exclusivo para os pais, que podem deixar seus filhos em segurança ao ingressarem no ambiente escolar portando cartão de acesso.

Outro ambiente planejado recentemente no Anchieta foi a construção do Espaço do Estudante Padre Janjão para os alunos de 6º Ano ao Ensino Médio. Localizado no pátio do Prédio A, o espaço foi projetado para a integração e lazer dos anchietanos, a partir dos princípios da sustentabilidade, da inovação, do acolhimento e da autonomia. Os alunos agora poderão descansar e aproveitar para recarregar a bateria dos celulares a partir da energia solar gerada pelas placas fotovoltaicas instaladas.

Previsto para o ano que vem, o Prédio G está passando por um processo de *retrofit* que preservará aspectos arquitetônicos do local, focando no uso sustentável de materiais. O Prédio G, também conhecido como Centro Comunitário, irá abrigar espaços de convivência e salas multiuso, sistema de monitoramento do setor de Segurança, auditório, secretaria de Assistência Social, além de uma área destinada para o projeto do novo Memorial do Colégio Anchieta. 🌱



Espaço do Estudante Padre Janjão

Conheça a atuação da Companhia de Jesus no Mundo e no Brasil:

**MUNDO**  
844 colégios  
890.791 estudantes  
53.421 colaboradores

**BRASIL**  
12 colégios  
5 escolas  
4,7 mil colaboradores  
30 mil estudantes  
7,1 mil alunos bolsistas em todo o Brasil



Fachada do prédio da Educação Infantil



Siga nosso perfil no Spotify





# O SEU RESORT ESTÁ PRONTO!



PAY PER USE



SEGURANÇA



ESTRUTURA  
E LAZER



AUTOMAÇÃO



GREEN  
BUILDING



# FAÇA PARTE DO CONDOMÍNIO RESORT MAIS EXCLUSIVO DE ATLÂNTIDA.

SÃO MAIS DE 4.200M<sup>2</sup> DE LAZER DE ALTO  
PADRÃO PARA CURTIR O ANO INTEIRO.



ATLÂNTIDA  
GREEN  
SQUARE





Living Apartamento Duplex



Living Apartamento

**DUPLEX** 166,50M<sup>2</sup> PRIVATIVOS  
3 dormitórios, sendo duas suítes e estar íntimo



DUPLEX E APTOS COM 3 OU 4 DORMS E 2 VAGAS.

**APARTAMENTO** COM 2 SACADAS  
3 dormitórios e 133,46m<sup>2</sup> privativos



CONSULTE OUTRAS OPÇÕES DE PLANTAS



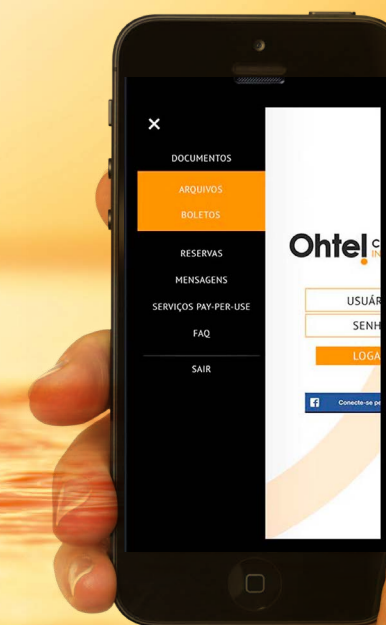


LUXO É QUANDO  
VOCÊ SÓ PRECISA  
SE PREOCUPAR  
EM APROVEITAR  
O VERÃO.

QUE TAL CHEGAR NA BEIRA DA PRAIA  
E JÁ ESTAR TUDO ALI?  
E QUANDO VOLTAR PARA CASA,  
ENCONTRAR TUDO ARRUMADO?

**Conheça todas as mordomias do sistema pay per use  
que você pode contratar e usar quando quiser e pagar  
apenas o que utilizar.**

- Camareira e limpeza do apartamento
- Instrutores na academia
- Equipe de recreação para crianças e adolescentes
- Concierge
- Loja de conveniência
- Kit para churrasco (carvão, carnes, pães, bebidas, etc.)
- Limpeza do salão de festas
- Limpeza da churrasqueira
- Serviço de alimentação para festas *at home* ou no salão de festas
- Estrutura na beira da praia





# É MUDAR E APROVEITAR O VERÃO!

ATLÂNTIDA  
GREEN  
SQUARE



Entrada principal



CONSULTE SUPER  
AVALIAÇÃO  
DO SEU IMÓVEL

Av. Central, 1891 - Atlântida

51 3019.1883 📞 99546.4748  
[www.atlantidagreensquare.com.br](http://www.atlantidagreensquare.com.br)

Gerenciamento:

 **JOAL  
TEITELBAUM**  
ESCRITÓRIO DE ENGENHARIA  
Uma empresa de classe mundial.



Habite-se conforme projeto aprovado na Prefeitura Municipal de Xangri-Lá/RS, sob o número 1546/11. Incorporação a preço de custo - Matrícula Registro e Imóveis de Capão da Canoa nº 86039. Protocolo no RI de Xangri-Lá nº 001612A.



# Dalí Museum, um acervo de tirar o fôlego

St. Petersburg, na Flórida, abriga a mais importante coleção de Salvador Dalí fora da Espanha

A acolhedora cidade de St. Petersburg, na costa oeste da Flórida, transborda arte. Conhecida por seu clima que chega a 360 dias de sol por ano e por ter a melhor praia dos Estados Unidos, Clearwater Beach, segundo o Travelers Choice Trip Advisor, St. Pete, como é conhecida, abriga a mais importante coleção de Salvador Dalí fora da Espanha e uma das coleções mais aclamadas de um único artista no mundo. A apenas duas horas de Orlando, o Dalí é o primeiro e único museu no sudeste dos Estados Unidos a ser reconhecido internacionalmente pelo Guia Michelin com classificação de três estrelas.

A obra de Salvador Dalí, um dos artistas mais famosos de todos os tempos, pode ser admirada em suas diversas fases. O local abriga um acervo incomparável, com mais de 2.000 obras, incluindo quase 100 pinturas a óleo; mais de 100 aquarelas e desenhos; e 1.300 gravuras, fotografias, esculturas e objetos de arte.

Além do acervo, a própria construção, localizado à beira-mar no centro de St. Petersburg, é, por si só, uma obra de arte e foi listada como "um dos principais edifícios para ver em sua vida" pela AOL Travel News.





## A CONSTRUÇÃO

Inaugurado em 2011, o impressionante edifício foi desenhado pelo arquiteto Yann Weymouth, da HOK, e construído pela Beck Construction. A construção, que combina o racional com o fantástico, tem mais de 6 mil metros quadrados, com paredes à prova de furação de 45 cm de espessura.

A cúpula de vidro do Dalí é composta por 1.062 painéis de vidros triangulares, que ficam a 25 metros em seu ponto mais alto. A cúpula, chamada "Enigma", oferece um visual inesquecível da orla da cidade e é uma homenagem versão século XXI à cúpula que adorna o museu do Dalí na Espanha, sendo a única estrutura desse tipo na América do Norte.

O principal elemento arquitetônico do interior é a escadaria helicoidal, que ultrapassa o último piso, lembrando a obsessão de Dalí com o mundo além. É também uma homenagem à forma da molécula de DNA, que Dalí chamou de "prova do divino na natureza".

## O JARDIM

Os jardins do museu são outra ação imperdível. O Dalí Museum Avant-Garden foi inspirado tanto pela flora local quanto pelo fascínio do artista surrealista pela dualidade arte-natureza. Os espaços são compostos por Jardim Oeste, Gruta e Jardim Leste.

Salvador Dalí era fascinado pela forma como a matemática revela uma ordem oculta no mundo. O Jardim Matemático, criado no local, permite vivenciar a relação entre matemática e natureza.

A área dos jardins abriga também a Árvore do Desejo, considerada o eixo vertical que conecta o céu e a terra e que reúne os desejos dos visitantes. Há também o Labirinto, com caminho que tem seu centro marcado pelo cipreste mais alto no recinto do museu, um símbolo de boas-vindas nas culturas mediterrânicas, uma vez que o seu plantio regular demonstra uma intenção humana.

No lado oeste do edifício, a pavimentação de concreto, uma escadaria de pedra, arbustos e plantas floridas definem a chegada e o acesso ao museu. Há também a Fonte da Juventude, onde se lê: "Sob este terreno estão reunidas as lendárias águas da Fonte da Juventude de St. Petersburg".







## SONHOS DE DALÍ

A junção da arte e da tecnologia, por meio da realidade virtual, possibilita ao visitante "viajar" nos sonhos de Salvador Dalí. Essa experiência, que mergulha no mundo do mestre surrealista como nunca antes, recebeu diversos prêmios e aclamação de visitantes, elogios online e reconhecimento internacional, como o Cannes Cyber Lion Gold.

O museu oferece também uma loja que apresenta ampla coleção de produtos inspirados no artista, além do Café Gala, projetado para criar uma experiência ao apresentar

aos visitantes comida e história espanhola. O nome é uma homenagem à esposa de Salvador Dalí.

Tapas e pequenos pratos de aperitivos são especialidade apresentadas, além dos doces tradicionais, sopas, saladas e sanduíches. Os visitantes não precisam comprar ingresso para visitar o café ou a loja do museu. Podem optar por comer dentro ou fora do pátio do Avant-Garden, tornando a visita ao Café Gala um destino em si.

A programação regular do museu inclui filmes, palestras, performances, eventos sociais e muito mais, para adultos e crianças. Saiba mais em <https://thedali.org/>.

## Pisos Vinílicos **Forbo**

Inspire-se com as soluções e lançamentos da líder global no desenvolvimento de pisos e revestimentos vinílicos premium, trazidos pela Cemear Distribuidora e de valor ao seu projeto.

Visite nosso showroom e aproveite para conhecer a linha completa, incluindo Flotex, piso em nylon flocado.



# Gobbi Novelle abre loja exclusiva Natuzzi Italia

A unidade da marca italiana é a sexta no Brasil e dispõe de três andares exclusivos para as linhas Natuzzi Editions e Natuzzi Italia.







A Gobbi Novelle é uma loja de móveis e decorações de alto luxo situada no bairro Moinhos de Vento, em Porto Alegre, e inaugurada em 1998. Desde a abertura, os principais objetivos da marca são oferecer produtos que não se encontram em qualquer outra loja, bem como uma experiência de compra única e personalizada, da chegada até o recebimento e acompanhamento da vida útil do produto com o cliente.

Com mais de 1000 m², a Gobbi Novelle oferece diferentes espaços montados onde clientes e profissionais parceiros podem circular e compor livremente as propostas para o projeto a ser realizado. Entre os ambientes é possível encontrar estofados, mesas de jantar e de centro, adornos, quadros e tantos outros elementos de decoração. A loja oferece uma variedade de estilos e texturas a serem descobertos por quem adentra a fachada moderna, que se destaca e chama atenção de quem transita pela rua.

Para Simone Gobbi, diretora da loja, o que garante o status de referência em inovação, qualidade e exclusividade é o relacionamento que se cria entre o cliente e a marca. O principal diferencial da Gobbi Novelle, além de oferecer peças exclusivas e de alta qualidade, é a confiança e apreço que os clientes e profissionais parceiros criam com a equipe da loja.

Este relacionamento, porém, não é exclusivo entre marca e clientes, mas também existe com as principais produtoras de móveis e decorações com as quais a Gobbi Novelle mantém contato próximo e garante, assim, prioridade na escolha de produtos e até no desenvolvimento de novos modelos. Garantia que também é reforçada pela equipe de designers da própria Gobbi Novelle, que desenha opções diferenciadas em comparação ao que se encontra no mercado tradicional, oferecendo mais opções para os clientes da marca.

A abertura da loja exclusiva Natuzzi Italia, marca italiana

de renome mundial no ramo de móveis e decoração, é possivelmente a maior prova da eficácia e qualidade da Gobbi Novelle. Com três andares planejados para expor com o máximo prestígio cada peça das linhas Natuzzi Editions e Natuzzi Italia, o espaço é a segunda unidade no mundo a trabalhar com as duas opções. Simone conta que os produtos Editions já estavam entre os itens expostos na loja, e o retorno dos clientes era muito positivo. Isso levou os diretores da Natuzzi a incentivá-la a abrir a loja exclusiva da marca. No Brasil essa é a sexta unidade, com os dois primeiros andares dedicados à Natuzzi Italia e o terceiro à Editions. Simone ainda destaca o fato de as linhas terem valor diferenciado do praticado normalmente, em decorrência da origem da marca e da qualidade dos produtos, mas exalta que o retorno está sendo muito positivo. Para ela, "Porto Alegre necessita receber marcas importantes como a Natuzzi. Marcas que, antes, só se via fora do Brasil".

A diretora da loja acredita que o sucesso da Gobbi Novelle e, agora, da Natuzzi Italia em Porto Alegre é fruto do trabalho e do esforço de 20 anos dedicados a oferecer os melhores produtos, com o melhor atendimento, garantido pela alta qualidade de formação da equipe de 32 funcionários, desde vendedores, equipe técnica, até os entregadores, e pela exclusividade oferecida nos produtos da loja. 🌱

A Gobbi Novelle está localizada na Rua Quintino Bocaiúva, 890, e a Natuzzi Italia, no número, 837, com horário de funcionamento das 9h às 19h, de segunda a sexta, e das 10h às 15h aos sábados.





## Starbucks Reserve Roastery: a unidade mais charmosa e atraente da rede no mundo

Nova unidade da marca americana chega a Milão como homenagem à cidade que inspirou sua criação. Com muito luxo e prometendo uma experiência única, a Reserve Roastery busca o respeito e o reconhecimento dos italianos pelo café americano

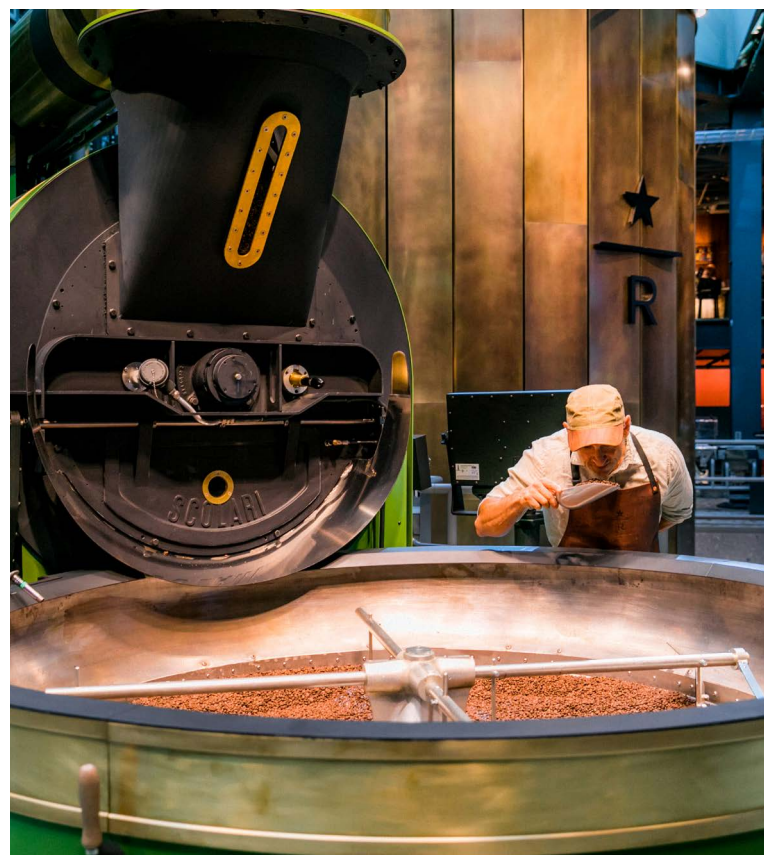




A multinacional americana Starbucks, referência mundial em termos de qualidade de produto, serviço e proximidade com o público, assume neste ano o que talvez seja o maior desafio da marca em sua história recente. Com a abertura da loja-conceito em Milão, a maior rede de cafeterias do mundo pretende consolidar-se no fechado mercado de café italiano, tão conhecido quanto a marca por ser um dos maiores consumidores do produto no mundo e por sua relação com a bebida. A Starbucks terá pela frente desafio parecido com os que tiveram McDonald's e Pizza Hut, uma vez que os italianos valorizam muito a cultura culinária local.

O café para os italianos é uma tradição, tanto quanto a massa, a pizza e outros pratos conhecidos mundialmente. Mas a forma como é consumido difere da maior parte do mundo. Os hábitos dos italianos envolvem, normalmente, uma xícara com quantidade de café necessária para um gole, bebida rapidamente pela manhã ou depois do almoço. Além disso, o café costuma ser forte, puro, sem muitos ornamentos além da espuma espessa. Mesmo assim, os italianos consomem quase tanto café quanto os brasileiros: cerca de 6 kg por pessoa, por ano.

Por outro lado, a organização oferece cafés de vários tamanhos, intensidades e misturas. Frios ou quentes, com frutas, com chás, entre tantas outras combinações que você só encontra em uma cafeteria da marca americana. A Starbucks, por sua vez, chega à Itália com humildade.



neoclima

## ALTA TECNOLOGIA E EXCELENTE DESEMPENHO EM CLIMATIZAÇÃO DE GRANDES ESPAÇOS.

SISTEMAS PISO-TETO VOCÊ ENCONTRA NA NEOCLIMA.



O Split Piso Teto Space Carrier oferece alta tecnologia e excelente desempenho para climatização de grandes ambientes. Versátil, é o menor da categoria, com opção de instalação verticalmente no chão e horizontalmente no teto. Sustentável, possui função Eco, com operação inteligente da unidade interna que proporciona maior eficiência energética. Diversas opções de unidades externas para atender as necessidades de refrigeração. Disponível nas capacidades de 18.000, 24.000, 30.000, 36.000, 48.000 e 58.000 BTU/h.

R. Dom Pedro II, 1376 - Higienópolis, Porto Alegre - RS, 90550-140 | [www.neoclima.com.br](http://www.neoclima.com.br)

Midea

Carrier

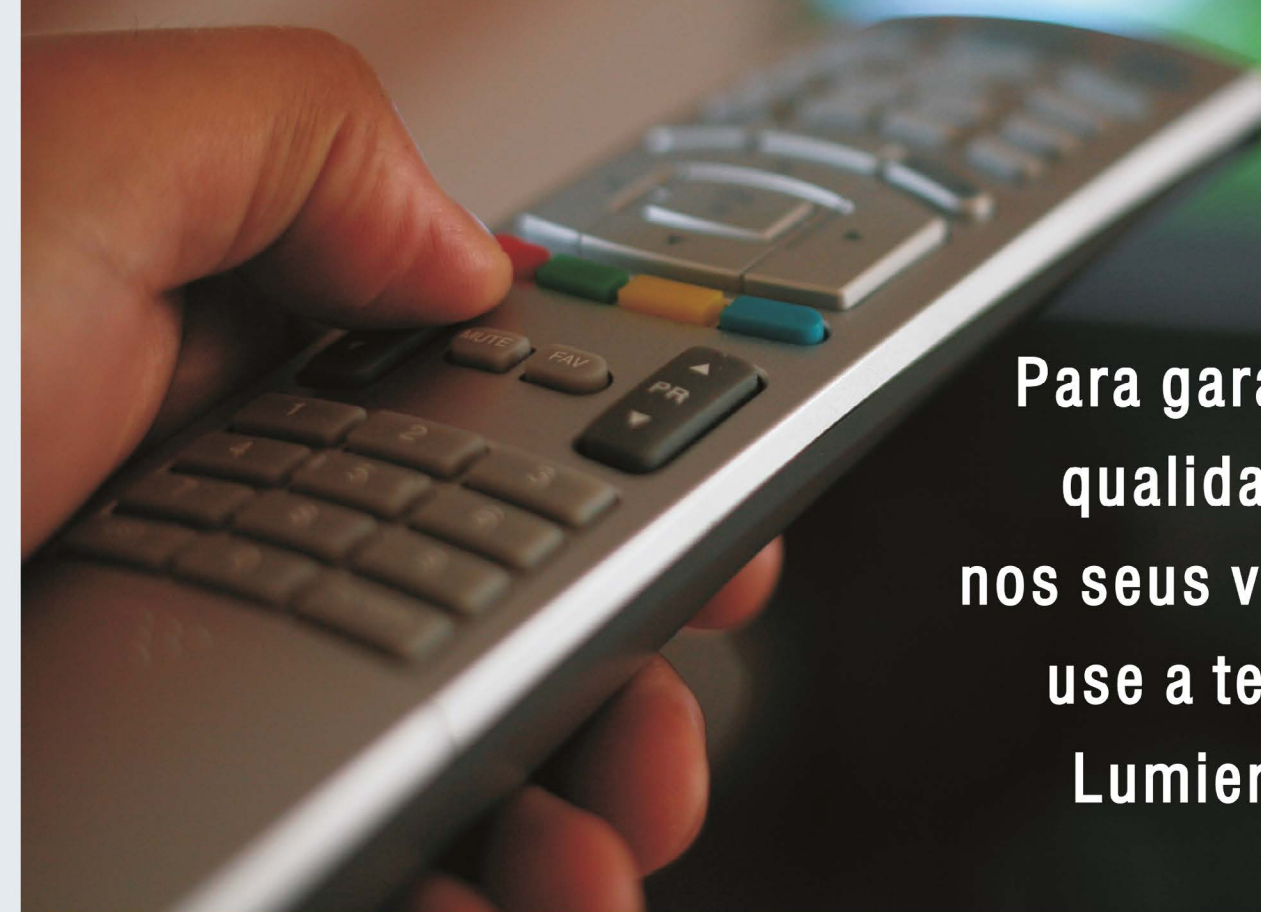




O CEO da empresa, Howard Schulz, afirmou, na apresentação da nova loja, que a Starbucks quer mostrar aos italianos o que aprendeu com eles – por isso levou tanto tempo para se apresentar no país. E não foi uma chegada simples. A loja-conceito de Milão é a mais bonita do mundo da Starbucks. A cidade italiana é famosa por ser um grande centro da moda, do luxo, da história e do design, e concebe a iniciativa da marca como nenhuma outra no país. Além disso, há um movimento por parte da cultura italiana que pede por mais marcas e identidades, uma vez que apenas cerca de 20% das lojas do país fazem parte de cadeias internacionais. Todas as demais são independentes, portanto, há uma abertura maior das pessoas para iniciativas como essa empreendida pela Starbucks.

Para os especialistas na área, há mercado para a rede de cafeterias, assim como para outras grandes marcas, principalmente entre a geração dos Millennials (18 a 34 anos). Essa suposição pode ser confirmada em conversas com os próprios italianos. Ludovica Sidoti, de 21 anos, lamenta não ter uma cafeteria Starbucks mais próximo. Para ela, que vive em Roma, a chegada da loja a Milão é mais um motivo para visitar a cidade e aproveitar os produtos oferecidos pela marca. Antes só era possível encontrar cafeterias Starbucks em viagens a países vizinhos. Além disso, a loja em si será uma atração turística nova para a cidade de Milão.

- ▶ Vídeos Empresariais
- ▶ Programas para Televisão
- ▶ HDTV



**Para garantir  
qualidade  
nos seus vídeos,  
use a tecla  
Lumiere.**

22 ANOS DE VÍDEO PRODUÇÕES, EXPERIÊNCIA EM VÍDEO EMPRESAS. (51) 3338 6261 WWW.LUMIERE.COM.BR

**lumiere**





Construída no histórico Palazzo dele Poste – antigo prédio do correio italiano, no meio da Piazza Cordusio –, a loja-conceito vai oferecer muito mais do que uma cafeteria Starbucks normal. O prédio fica localizado em uma das praças mais movimentadas de Milão, no coração da cidade, e foi reformado e preparado para receber as estruturas necessárias para o funcionamento da loja.

O desenho da nova cafeteria é uma homenagem à cultura do espresso italiano, que inspirou Schultz a criar a Starbucks Experience há 35 anos, e tem 2.300 m² de área, onde apresenta o processo de torrefação, fermentação e mistura do café do início ao fim. A experiência, acompanhada e elucidada pelos atendentes da loja, é um dos principais atrativos nos quais a marca aposta para atrair ainda mais consumidores e curiosos. Outra atração é a local baker, que oferecerá uma mistura da

culinária tradicional italiana com os lanches padrão encontrados em outras unidades da franquia, preparados em parceria com Rocco Princi, renomado por sua vida dedicada à produção de pães e massas caseiros há mais de 30 anos.

A Starbucks demorou a chegar à Itália e assumiu o grande desafio de se inserir na rotina local como referência em café. Mas chegou da forma certa para garantir o seu espaço entre os italianos: com a qualidade já conhecida mundialmente, uma loja com um projeto requintado em uma cidade de tirar o fôlego e com uma proposta de experiência inovadora tanto para o público local quanto para os turistas, que têm mais um bom motivo para visitar a cidade de Milão. Agora resta esperar para comprovar mais esse sucesso da Starbucks no mundo, e saber se o jeito americano de fazer café vai aquecer o coração italiano. ☕



**Sistema de fachada com painéis arquitetônicos de concreto**

Esta tecnologia substitui a fachada de alvenaria, reduzindo o tempo de execução da obra, baixos custos de manutenção por não apresentar patologia, excelente isolamento térmico e acústico, resistente ao fogo por 2 horas e baixo impacto ambiental.



Rua João Ferreira de Camargo, 143 - Barueri - SP  
 11 - 4195 - 6202 / 11 - 9 4756 - 4876  
 comercial@stampfa.com.br  
 www.stampfa.com.br  
 facebook.com/stampfa





PROJETO

# Art Day

O Projeto Conarte, instituído em 1986 pelo Escritório de Engenharia Joal Teitelbaum, propõe-se a integrar as artes plásticas à arte de construir, assim como apoiar o desenvolvimento desse entrosamento em suas mais variadas formas.

Valorizar a interação da criança com o mundo das artes faz parte desse processo, e dedicamos o Art Day 2018 à escola infantil "Lar da Criança Anne Frank", através do Projeto Conviver, que recebe alunos do ensino fundamental, no turno inverso ao da escola.

Projeto pedagógico, sustentabilidade e arte resultaram em lindos desenhos que compoão o Calendário 2019, marco dessa ação de inúmeras descobertas.

"Em setembro, o Projeto de Convivência e Fortalecimento de Vínculos, denominado Projeto Conviver pelo Lar da Criança Anne Frank, recebeu da Joal Teitelbaum o convite

para participar da edição de 2018 do Projeto Conarte, tendo como tema a sustentabilidade. A equipe pedagógica e os alunos abraçaram a ideia de imediato, uma vez que, além de ser uma experiência única, coincidia com o tema a ser desenvolvido pelo grupo: sustentabilidade. Ainda no primeiro semestre, a escola recebeu uma doação de 25 exemplares do livro "A missão de Sofia no Planeta Terra" diretamente da autora, Elizabeth A. Ramos.

Com a leitura os alunos compreenderam a importância de preservar nossos recursos, explorar novas possibilidades e exercer sua cidadania com o Planeta Terra. Essa leitura constou de trabalho individual e coletivo na escola. Também puderam levar para casa e ler com seus familiares, envolvendo todos no processo. Com essa nova consciência, passaram a expressar sentimentos e iniciativas que podem ter na escola, em casa e na comunidade onde vivem.

COM A LEITURA DO LIVRO SURTIRAM DEPOIMENTOS COMO:

*"Sustentabilidade é separar o lixo, não poluir o meio ambiente, usar teto solar, não jogar lixo no mar, porque os peixes vão achar que é alimento. Reutilizar as coisas de plástico e vidro e não poluir as águas."*

Nicole E. da Rosa, 10 anos

*"Sustentabilidade é cuidar do Planeta."*

Maria Eduarda dos S. Eilert, 7 anos

*"Sustentabilidade é cuidar da natureza. Aprendi que não podemos poluir o mar, pois os peixes morrem."*

Christofer C. Schunemann, 10 anos

*"Não jogar lixo na natureza."*

Leonardo dos Santos, 8 anos



*"Não jogar lixo no chão, economizar a água enquanto tomo banho e lavo a louça."*

Wesley P. Souza, 10 anos

*"Temos que ajudar e cuidar dos animais, não sujar a natureza, regar as plantas e as flores e dar carinho aos passarinhos."*

Dienifer A. Rosa, 8 anos





O trabalho das crianças resultou em um calendário com os 12 desenhos mais votados

À medida que foram aprofundando o tema, os alunos foram registrando suas preocupações e esperanças por meio do desenho em folhas identificadas para a Art Day, com espaço para retratarem livremente todos os seus pensamentos.

A visita ao site Planetativo para acompanhar o livro on-line, maquetes de energia solar e eólica, montagem de jogos com materiais reciclados e confecção de vasos com garrafas PET para plantar temperos foi ação que complementou a vivência do grupo e permitiu a riqueza de informações retratadas pelas crianças.

Foi também oportunizada uma pesquisa de palavras desconhecidas, bem como uso do dicionário, ampliando o vocabulário das crianças e reforçando o aprendizado da língua portuguesa.

O momento seguinte, muito esperado pelas crianças, constou da exposição de todos os trabalhos para uma comissão de cinco pessoas, duas ligadas ao Projeto de Convivência e Fortalecimento de Vínculos de Viamão, Nataly Leal Rovea e Carlos Henrique de Oliveira, duas

**mm**  
**MALGARIN E MARTINS**  
 ADVOGADOS ASSOCIADOS

SOCIEDADE DE ADVOGADOS COM 30 ANOS DE  
 EXPERIÊNCIA NA PRESTAÇÃO DE ASSISTÊNCIA JURÍDICA  
 EM DIVERSOS RAMOS DO DIREITO.

- Direito do Trabalho
- Direito Civil
- Direito Empresarial
- Direito de Família e Sucessões
- Direito Previdenciário
- Fundações e Terceiro Setor

Acesse o site

[www.malgarinemartins.adv.br](http://www.malgarinemartins.adv.br)





Atividades durante o Art Day

representantes da Ecibras, mantenedora deste Lar, Dora Piltcher e Raquel Teitelbaum, respectivamente presidente e vice e Renata Bortolucci Mothes da Revista Best Home, para a escolha dos 12 melhores trabalhos que comporiam o calendário 2019 da Joal Teitelbaum e do Lar da Criança Anne Frank.

Foram momentos de muita emoção para os avaliadores, apreciando a profundidade, a sensibilidade, a visão e os sentimentos de crianças de 7 a 12 anos.

A culminância desse projeto, o Art Day 2018 aconteceu dia 10 de novembro. Uma manhã de festa para as 170 crianças do Lar Anne Frank, seus pais, educadoras, voluntárias

da mantenedora e convidados da comunidade viamonense. Uma manhã de arte e brincadeiras com a exposição de todos os trabalhos, a entrega das medalhas de primeiro, segundo e terceiro lugar e também de medalhas aos demais participantes do projeto.

Logo após a cerimônia, as crianças foram recebidas por recreacionistas promovendo brincadeiras, teatro de fantoches, bichinhos com balões, pintura artística, música, brindes e balas.

Uma experiência única, recheada de aprendizado, retratando de maneira muito espontânea os cuidados que nosso Planeta Terra merece. 🌱



Os alunos vencedores foram: Maria Eduarda dos Santos Eilert em 1º lugar, Leonardo dos Santos Nunes em 2º lugar e Wesley Alexandre Peres Souza em 3º lugar



# SERVIÇOS DE REDE ELÉTRICA DE MÉDIA E BAIXA TENSÃO.

Especializada nos ramos da indústria e construção civil, prestamos serviços há 17 anos sob a administração de profissionais experientes e mão-de-obra qualificada, para serviços inclusive em Linha Viva.

Oferecemos projeto e execução de:

- Eletrificação e iluminação pública para loteamentos e condomínios;
- Entradas de energia, provisória ou definitiva, com subestação em poste ou abrigada;
- Reforços de rede para liberação ou aumento de carga.

Empresa credenciada nas concessionárias CEEE-D, RGE e RGE SUL.

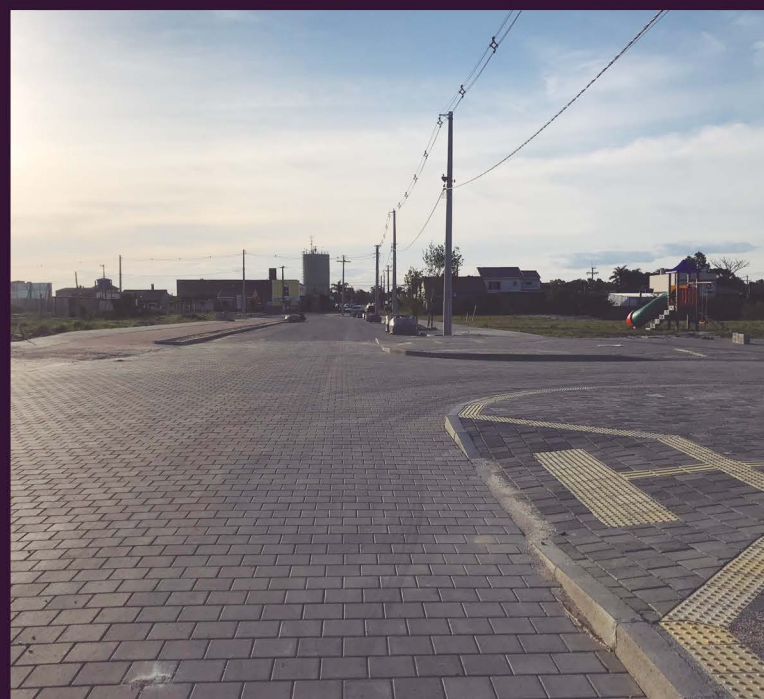
[www.abtenergia.com.br](http://www.abtenergia.com.br)

51 3338.1177





# As obras do Quartier estão em pleno andamento!



Conheça mais sobre o  
**ART Home & Work**  
da Porto 5  
no Bairro Quartier



A via coletora que liga a Av. João Jacob Bainy com o Hospital da Unimed já se encontra com as instalações de água, esgoto e drenagem pluvial concluídas, assim como 90% do trecho frontal do Loteamento, incluindo-se aí a rotatória. A pavimentação deste trecho está concluída. A execução do paisagismo (árvores e canteiros) já se encontra em andamento e em breve começa a ser instalado o mobiliário urbano. Aguarde mais informações!



## Visite o Showroom

Rua João Jacob Bainy, nº 905  
na cidade de Pelotas e saiba  
mais sobre o bairro!

Planejamento e desenvolvimento:



51 4009.6300  
bairroquartier.com.br

Imagens meramente ilustrativas. Loteamento registrado na 1ª Zona do Registro de Imóveis de Pelotas sob matrícula nº 88430. Licença de Instalação 5599/2015.



# A arte de negociar

## The art of negotiating

Por Henri Krause, CEO Brasil da CMI Interser

By Henri Krause, CEO Brazil of CMI Interser



FOTO DIVULGAÇÃO

Em um mundo de relações cada vez mais complicadas e conflitantes, uma das habilidades mais úteis para a vida profissional, pessoal e familiar é a de obter bons resultados em negociações. Para isso, o ponto chave é determinar precisamente o que isso significa. Infelizmente, muitas pessoas participam de importantes negociações sem saber exatamente qual é o seu grau de sucesso e, portanto, sem poder montar uma estratégia e saber quando tiveram um bom desempenho.

Para isso, é preciso organizar e analisar resultados. Embora seja um aspecto pouco abordado na preparação de negociações, é fundamental planejar o que fazer se o acordo falhar, porque muitos clientes sentem ansiedade e esquecem do que pode levá-los a não conseguir fechar o negócio. A ausência de conversas sobre o assunto é um erro grave, que deveria ser evitado.

Também é curioso analisar a quantidade de pessoas que perguntam se, durante uma negociação, é bom falar dos seus próprios interesses para a outra parte. Em cada caso, você terá que decidir até que ponto revelar as suas opiniões vale à pena. No entanto, às vezes você encontra pessoas relutantes em explicar seus interesses e uma maneira de abri-las é falar primeiro

In a world of increasingly complicated and conflictive relationships, one of the most useful skills in professional, personal and family life is how to obtain good results in negotiations. A key aspect for success is determining what this means precisely. Unfortunately, many people engage in important negotiations without exactly knowing their degree of success and, therefore, are unable to devise a strategy and know when they have performed well.

For this reason, it is necessary to organize and analyze results. Although it is an aspect addressed little in the preparation of negotiations, it is essential to plan what to do in case negotiations fail, because many clients experience anxiety and forget about what could lead them not to close the deal. Lack of discussion in this regard is a serious mistake, which should be avoided.

It is also interesting to analyze the number of people who wonder if it is good to talk about their own interests to the other party during the negotiation process. In each case, you will need to decide to what extent it is worth revealing your opinions. However, you sometimes meet people who are

de você, pensando em entregar reciprocidade e fechar um bom negócio. São poucas as interações humanas organizacionais em que a persuasão não é importante e em uma negociação, essa é uma habilidade fundamental. É bom ter a ciência de que, nem sempre, as pessoas adotam uma postura resistente a propostas que satisfazem seus desejos.

No livro, "Getting To Yes", de Roger Fisher, é ensinado que quanto mais você investigar os desejos da outra parte da negociação, mais chances de sucesso terá. Este movimento de entender as razões do outro e chegar a um resultado que beneficie todas as partes pode ser exemplificado pela história de duas irmãs que discutiam pela última laranja na fruteira. A mãe, determinada a acabar com a briga, partiu a fruta ao meio e deu metade para cada uma. Uma das filhas descascou, jogou a casca fora e utilizou a polpa para fazer um suco. A outra ralou a casca para dar sabor a um bolo e descartou a polpa. Seguindo esta lógica, segundo Fisher, se fosse perguntado o que cada uma queria, seria descoberto que enquanto uma necessitava da casca, a outra realmente queria a polpa.

Isso remete à teoria dos objetivos de uma negociação, que não deveria ser o acerto entre duas partes, mas sim o encontro do melhor caminho para satisfazer os interesses dos negociantes. Para isso, é necessário avaliar as alternativas disponíveis para cada um. É importante considerar tudo o que pode ser feito fora de uma mesa de negociação, sozinho ou com o outro, para satisfazer os seus próprios interesses. Entretanto, você não deve fazer nenhum acordo se acredita que pode

reluctant to explain their interests and one way of opening them up is to talk about yourself first, thinking in terms of reciprocity and closing a good deal. There are few human organizational interactions where persuasion is not important and, in negotiations, this is a crucial skill. It is good to understand that people are not always resistant to proposals that satisfy your interests.

The book "Getting to Yes", by Roger Fisher, explains that the more you explore the desires of the other party in a negotiation, the greater your chances of success will be. Understanding the reasons of the other side and obtaining results

that benefit all parties can be exemplified by the story of two sisters who argued over the last orange on the fruit tree. The mother, determined to put an end to the fight, divided the fruit in two and gave one half to each one. One of the sisters peeled her half, threw out the peel and used the pulp to make juice. The other grated

the peel to flavor a cake and discarded the pulp. According to Fisher, if each one had asked the other what she wanted, they would have discovered that whereas one needed the peel, the other actually wanted the pulp.

This goes back to the theory of the objectives of a negotiation, which should not be a deal between two parties, but rather finding the best path to satisfy the interests of all the negotiators. To achieve this, it is necessary to assess the options open to each one. It is important to consider all that can be done away from the negotiating table, alone or

“...quanto mais você investigar os desejos da outra parte da negociação, mais chances de sucesso terá.

...the more you explore the desires of the other party in a negotiation, the greater your chances of success will be.”



# ANTAR

SOLUÇÕES IDEAIS SOB MEDIDA

A Antar atua com projetos personalizados e sob medida, atendendo as diversas necessidades dos seus clientes, com linhas comerciais e industriais em coifas, exaustores, lavadores de gases, filtragem de ar e dutos metálicos.

**Há mais de 35 anos no setor de exaustão e ventilação mecânica.**

conseguir algo melhor fora dessa mesa de negociação. Se as possibilidades da outra parte de satisfazer os seus interesses fora dessa negociação são muito boas, isso pode dificultar a negociação. Se as alternativas são positivas, ou seja, se o que é preciso também pode ser obtido fora da mesa de negociações, será possível fazer isso com mais calma.

Por isso, você deve pensar e se colocar no lugar do outro, sempre mantendo a tranquilidade e seguindo o seu propósito e o seu papel de negociador, que pode ser mais tranquilo ou mais áspero. Conhecidos por "Softs", quem costuma ser mais flexível ao negociar e pensa que os participantes de um acordo devem ser amigos, normalmente evita confrontamentos e cede frente à pressão. Já os "Duros", pessoas mais difíceis de se negociar, acreditam que são adversários de quem estão lidando em um acordo. O objetivo é a vitória, por isso exigem concessões e vantagens unilaterais como condições de um acordo, começando com posições extremas, tentando ganhar a qualquer custo, ameaçando até mesmo se retirar da mesa.

É preciso ficar atento ao ver essas diferentes personalidades realizando um acordo. Quando os "Softs" negociam, as alianças são mais frequentes e justas. Porém, acabam sendo ineficientes para ambos, uma vez que deixam muito dinheiro em cima da mesa. No momento em que dois "Duros" negociam, é possível que eles não cheguem a nenhum acordo que esteja em condições convenientes para ambos e é frequente que o medidor do sucesso seja, como nas guerras, o perder menos. Se um "Duro" e um "Soft" negociam, a dinâmica funciona diferente: os acordos são mais viáveis, mas em geral são injustos e eficientes apenas em curto prazo e para apenas um dos lados - em geral para o "Duro".

Para evitar confusões, deve-se separar as pessoas do problema e ser razoável com elas, afrontando apenas a dificuldade em si, além de descobrir o que existe por trás do que querem ou precisam e como é possível contribuir. É válido também considerar a busca por soluções de benefício mútuo, através de formas criativas e escolha de materiais que agreguem valor na negociação. Mas lembre-se: nunca se deixe manipular ou coagir e seja permeável com o que é justo e objetivo.

Acima de tudo, o que deve prevalecer no momento de firmar acordos inteligentes e realistas é a boa comunicação, normalmente de mão dupla, para se assegurar que todos os envolvidos entenderam da mesma forma e que não houve

with the other party, to satisfy your own interests. However, you should not make any deal if you believe you can achieve something better away from the negotiating table. If the possibilities of the other party satisfying its interests outside of this negotiation are very good, this could hinder the negotiation. If the alternatives are positive, i.e., if what is needed can be obtained away from the negotiating table, it will be possible to do so more calmly.

Therefore, you must think and put yourself in the other's place, always remaining calm and sticking to your objective and your role as a negotiator, which can be softer or harder. "Softs" are those who tend to be more flexible when negotiating and think that the participants in a deal should be friends. They normally avoid clashes and yield to pressure. "Hards", who are more difficult people to negotiate with, view the other party in an agreement as adversaries. Their goal is victory and, for this reason, they demand unilateral concessions and advantages as conditions for an agreement, starting from extreme positions, in an effort to win at whatever the cost, threatening even to pull away from the bargaining table.

It is necessary to be mindful of these different types of personalities in negotiations. When "softs" negotiate, the alliances are more frequent and fair. However, they end up being more inefficient for both sides, since a lot of chips are still left on the table. When two "hards" negotiate, they may not reach an agreement with conditions convenient to both sides, and success must be measured, as in wars, in terms of losing less. If a "hard" and "soft" negotiate, the dynamics are different: agreements are more viable, but are generally unfair and effective only in the short term and for only one of the parties - normally for the "hard" negotiator.

To avoid confusion, you need to make a distinction between people and the problem and be reasonable with people, addressing only the difficulty, as well as discover what lies behind what they want or need, and see in what way it is possible to contribute. It is also valid to consider searching for a mutually beneficial solution, through creative approaches and selecting materials that add value in the negotiation. But remember, never let yourself be manipulated or coerced, and be open to what is fair and objective.

Above all, what should prevail at the time of signing intelligent and realistic agreements is good communication, normally

## DESTAQUES NAS LINHAS COMERCIAIS E INDUSTRIAIS



**Coifas e Exaustores para Cozinhas industriais executados em aço Inoxidável | Sistema de Ventilação Mecânica para lavabos e banheiros | Sistema de Exaustão de fumaça para churrasqueiras | Sistema de Pressurização de Escadas em edifícios | Sistema de Ventilação Mecânica de Subsolos.**

51 3466.5600 | 51 99981.9064 | [www.antar.ind.br](http://www.antar.ind.br) | [antar@antar.ind.br](mailto:antar@antar.ind.br)

Rua João Nicolau, 196 – Bairro Fátima – Canoas/RS



ruidos. Isso é essencial, principalmente em momentos de crise, uma vez que elas costumam bater nas portas das empresas e é preciso superá-las com o menor impacto possível nos resultados. Os períodos difíceis devem ser recheados de desafios e de oportunidades.

Negociar bem tem as mesmas características. Se é produtivo e relevante negociar bem em cenários positivos, quando os prognósticos são conturbados e as situações complicadas é mais difícil ainda atingir acordos. Por isso é relevante lembrar sempre, especialmente nas crises, que isto também passará. Nesse contexto, é fundamental manter um método que ative o raciocínio e remeta para o verdadeiro poder nas negociações e que contribua, sobretudo, a manter uma relação de trabalho que supere as dificuldades transitórias que o momento impõe.

As épocas de crise nas organizações são especiais para provar que existe respeito aos valores que guiam um negociante, tanto no lado pessoal quanto no familiar e no empresarial. Se nas negociações que se participa for capaz de manter os valores e um modelo que acompanhe coerentemente este objetivo, estará mais fortalecido e terá preservado os seus ideais.

Os problemas nas empresas são, em especial, uma oportunidade única para manter atitudes construtivas nas negociações e na vida, apesar da maneira que os outros agem emocionalmente, é necessário usar a razão, escutar os outros acima de tudo e respeitar o direito de ter opiniões diferentes. Com isto, é possível encontrar o verdadeiro poder das negociações ao explorar os interesses em comum e criar opções que gerem valor agregado para ambas as partes de um acordo, ocasionando uma comunicação eficiente, no qual escutar a outra parte seja tão importante quanto argumentar. Faça isso sem esquecer que, cada vez que quiser fazer outra pessoa seguir o que deseja, estará participando de uma negociação e precisará de muita persuasão. 🎯

two-way, to ensure that all parties are on the same page and that there is no confusion. This is essential, especially during times of crisis, since they tend to knock on companies' doors and must be overcome with the least possible impact on the results. Difficult times should be filled with challenges and opportunities.

Negotiating effectively has the same characteristics. If it is productive and important to negotiate in positive scenarios, it is even more difficult to reach agreements when outlooks are troubled and situations are complicated. Therefore, it is always important to remember, especially in crises, that they will also pass. In this context, it is essential to use methods that promote reasoning and focus on true power in negotiations and that contribute, above all, to preserving a working relationship that will overcome the temporary difficulties of the moment.

Times of crisis in organizations are special times for proving that respect exists for the values that guide negotiators, on both the personal and family and business sides. If, in the negotiations, they are able to uphold values and a model that coherently accompanies this objective, they will be strengthened and will preserve their ideals.

Problems in companies are unique opportunities to maintain constructive attitudes in negotiations and in life. Even if others act emotionally, it is necessary to use reason, listen to others above all, and respect the right to different opinions. In so doing, it is possible to unlock the true power of negotiating by exploring common interests and creating opportunities that generate added value for both parties of an agreement, giving rise to effective communication, where listening to the other side is just as important as arguing your point. Do this without forgetting that, every time you want someone to agree with what you desire, you will be participating in a negotiation and will need to be very persuasive. 🎯

“  
... é possível encontrar o verdadeiro poder das negociações ao explorar os interesses em comum e criar opções que gerem valor agregado para ambas as partes de um acordo, ocasionando uma comunicação eficiente, no qual escutar a outra parte seja tão importante quanto argumentar.  
”

... it is possible to unlock the true power of negotiating by exploring common interests and creating opportunities that generate added value for both parties of an agreement, giving rise to effective communication, where listening to the other side is just as important as arguing your point.  
”

## Equipamentos para construção civil

**PROTEFIX**  
PROTEÇÃO E FIXAÇÃO

20  
anos

Televendas 51-3222-0011





NOWADAY

B E M - V I N D O  
AO CADERNO DA ITS GROUP

T E C H  
M E R C A D O

N E G Ó  
C I O S

I  
N O

V A  
Ç Ã O

### ORGANIZAÇÕES INTELIGENTES



Como se tornar uma Organização Inteligente?

### EMPRESAS EM DESENVOLVIMENTO



A Transformação Digital é receita para as vitórias.

# PLANEJAMENTO ORÇAMENTÁRIO

COMO ELABORAR COM PRECISÃO?

*A melhor estratégia é contar com processos bem organizados de análises de dados e de riscos.*

*O planejamento orçamentário será mais sólido se a empresa contar com uma plataforma automatizada que possa coletar, organizar e analisar todas as informações financeiras e contábeis.*



Há vários aspectos que influenciam no processo decisório de uma empresa, mas um deles em especial é o que se pode considerar como a base de tudo: o planejamento orçamentário. Porém, apesar de esse processo ser imprescindível para qualquer empresa, em alguns casos ele ainda é feito de maneira fragmentada e sem a profundidade necessária, acarretando uma previsão falha de custos e objetivos e interferindo negativamente na gestão em curto ou até longo prazo.

## PLANEJAMENTO DIA A DIA, MÊS A MÊS

Um novo ano está aí e quem ainda não começou a pensar no orçamento tem uma grande chance de ter dificuldades no mercado, ainda mais se pensarmos nas indefinições das políticas econômicas do novo governo. E não é simples, pois se faz necessário criar uma estrutura contínua de

planejamento e controle, considerando também a globalização do mercado e a concorrência, entre outros aspectos. E tem mais uma questão: orçamento não é assunto somente para o segundo semestre do ano, mas uma atividade contínua mês a mês, dia a dia, com processos bem organizados de análises de dados e de riscos.

## A TECNOLOGIA COMO ALIADA

O planejamento orçamentário será mais sólido se a empresa contar com uma plataforma automatizada que possa coletar, organizar e analisar todas as informações financeiras e contábeis. O software de gestão tem a capacidade de oferecer dados, não de forma fragmentada, mas com relatórios padronizados que apresentem uma única verdade, facilitando a tomada de decisões. Basta que seja utilizado por todas as áreas da organização. O SAP S/4HANA oferecido no Brasil pela ITS Group,

em parceria com a SAP, é o melhor exemplo de solidez de uma ferramenta de gestão, o que ajuda muito na realização do planejamento orçamentário, assim como a sua revisão e adequação para melhor atender às necessidades do negócio. O BlackLine Smart Close for SAP, que, integrado ao SAP S/4HANA, potencializa a performance dos processos contábeis, fornece automação no fechamento financeiro simplificado e padronizado, sendo possível executar e monitorar atividades

de pré-fechamento e fechamento por área ou processo, garantindo extratos financeiros mais precisos e uma gestão mais eficiente. Isso vai se refletir no acompanhamento eficaz do orçamento e na redefinição de objetivos mês a mês. Concluindo: para uma melhor tomada de decisões é necessário um orçamento assertivo, que só ocorrerá com a ajuda da tecnologia. Uma plataforma digital vai ajudá-lo a "saber para onde ir".



# COMO SE TORNAR UMA ORGANIZAÇÃO INTELIGENTE?

*As empresas precisam promover, urgentemente, a imersão da cultura digital tanto em seus processos internos como em seus funcionários.*



## MUITO MAIS DO QUE UMA EMPRESA AUTOMATIZADA

Não basta pensar essa nova realidade de forma fragmentada, pois é muito mais do que a automatização de processos. É, sim, a imersão da transformação digital em cada canto da organização, fazendo parte, inclusive, da estratégia inicial do negócio. Como explicado anteriormente, as pessoas têm papel importante nessa caminhada. O mercado vem se adaptando gradualmente a essa realidade, até

porque as ferramentas digitais podem ser facilmente implantadas e estruturadas nos novos paradigmas de gestão. Indústria 4.0 (quarta revolução da indústria), omnichannel (multicanais de vendas) e agricultura de precisão são alguns exemplos. A tendência é de que esses modelos estejam mais presentes, evoluam ou até sejam substituídos por outros mais desenvolvidos.

## GERENCIAMENTO INTELIGENTE DE DADOS

Uma característica básica de uma organização inteligente é saber fazer uma análise qualificada dos dados obtidos nos processos. Examinados e compreendidos, eles representam um conhecimento valioso para as empresas detectarem padrões, definirem estratégias, tomarem decisões e alcançarem os resultados desejados de maneira rápida e sem riscos. E somente com a incorporação de uma cultura digital interna e a estruturação e conexão das tecnologias inteligentes é que os dados serão obtidos, agrupados e analisados em um ciclo de melhoria contínua. Assim funciona uma organização inteligente.

A ITS Group tem a experiência e o conhecimento para ajudar as empresas a inserirem a cultura digital em seus negócios e se transformarem em organizações inteligentes. E não é somente com o fornecimento de plataformas de negócios, como o próprio S/4HANA, mas com uma consultoria diferenciada para entender as reais necessidades de negócio e preparar nossos clientes para esse novo mercado. Como resultado, as empresas otimizam seus recursos, aumentam a competitividade e se destacam frente aos concorrentes.

Conte com a gente para tornar o seu negócio ainda mais inteligente!



**É, sim, a imersão da transformação digital em cada canto da organização, fazendo parte, inclusive, da estratégia inicial do negócio.**



Inteligência, segundo o dicionário, é a capacidade de compreender e resolver novos problemas e conflitos e de se adaptar a novas situações. Uma definição que vale para pessoas e também para as organizações. A evolução do mercado, que engloba novos perfis de público, o avanço exponencial

das tecnologias, o mundo sem fronteiras e a alta competitividade exigem das empresas a competência de aprender com as experiências, de reduzir danos rapidamente, inovar e tomar as decisões mais assertivas com foco nos clientes. Ou seja, tornarem-se organizações inteligentes (ou intelligent enterprise).

## IMERSÃO NA CULTURA DIGITAL

Hoje, os novos modelos de gestão têm a qualificação e a criatividade dos colaboradores como um ponto de partida, porém, para que isso ocorra da melhor forma, é necessário proporcionar todas as ferramentas possíveis para facilitar esse trabalho. E tudo começa com o mergulho das organizações e suas pessoas na cultura da transformação digital, independentemente do negócio e do segmento de atuação. Para que essa imersão vire realidade entram em ação as chamadas "tecnologias inteligentes". A tecnologia, se inserida nos processos diários, reduz as intervenções

manuais em operações repetitivas, colabora significativamente para a diminuição de custos e de tempo, aumenta a produtividade e as vendas, aprimora o relacionamento com clientes, viabiliza a prospecção eficaz de mercado e muito mais. Na prática, são ferramentas e conceitos, como inteligência artificial, machine learning, robotização, internet das coisas, big data, mobile, realidade virtual e aumentada, cloud, plataformas de redes sociais, blockchain e toda uma gama de novas aplicações acessíveis para as atividades empresariais.

## IOTREM: PROCESSO INTELIGENTE

Durante o SAP Forum Brasil, realizado em São Paulo (SP) no mês de setembro, a ITS Group apresentou o IoTrem, um protótipo que demonstra, na prática, o que existe de mais avançado no mercado quando se pensa em inovação tecnológica.

ACESSE O VÍDEO





# EMPRESAS EM DESENVOLVIMENTO

A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL É A RECEITA PARA AS VITÓRIAS

*Uma plataforma digital de negócios é como aquele craque que você precisa contratar para o seu time, mesmo sem grandes recursos financeiros.*

*Empresários e executivos responsáveis por empreendimentos em desenvolvimento precisam perceber que uma plataforma de negócios é a oportunidade de acelerar o crescimento da empresa.*



Um clube de futebol que está à procura de jogadores para o seu elenco, ao saber da disponibilidade de um craque no mercado, nem tenta negociar, pois acredita que não terá como contratar o atleta, por achar que será impossível atender ao valor de compra. Esse é um dos exemplos lembrados de imediato quando os especialistas da ITS Group entram em contato com alguns clientes em potencial para a aquisição de produtos SAP. Isso porque todo o

prestígio da marca, conquistado por sua qualidade e performance, desperta nas empresas – especialmente aquelas em crescimento – a visão de que, se quiserem adquirir uma plataforma de negócios, deverão fazer um esforço bem superior aos seus padrões. Por isso, uma das primeiras ações de vendas da área comercial da ITS é desmistificar esse paradigma, explicando detalhadamente todo o retorno obtido pós-implementação, seja financeiro ou

técnico. E não é um luxo, mas um diferencial em um mercado tão competitivo. Por isso, empresários e executivos responsáveis por empreendimentos em desenvolvimento precisam perceber que uma plataforma de gestão é a oportunidade de acelerar o crescimento da empresa com competitividade no mercado, pois insere o negócio no mundo digital, o que ajuda na organização de processos internos e no melhor entendimento da jornada do seu cliente.

## A MELHOR SOLUÇÃO: BUSINESS ONE

Há no portfólio da SAP e ITS Group diferentes soluções para negócios em desenvolvimento, podendo ser adequadas a realidades diversas. Para se ter uma ideia, hoje, 80% dos clientes da SAP no mundo inteiro são de pequeno ou médio portes. Ou seja, o universo SAP não trata apenas de grandes empresas. Essas ferramentas de gestão contam com funcionalidades que colaboram para a simplificação de processos e permitem uma visão mais abrangente dos negócios, para, assim, tomar decisões com informações em tempo real, estimulando o crescimento lucrativo.

Entre as soluções apresentadas pela ITS Group está **Business One**, ERP mundial da SAP, que chega a mais de 60 mil clientes. É uma solução ideal para empreendimentos pequenos, médios e empresas em geral que buscam melhorar a gestão de seus negócios. E apesar de toda a diferenciação que o produto tem em tecnologia, pesquisa e desenvolvimento, consegue-se fornecer um modelo de oferta bastante competitivo para a realidade do mercado brasileiro. A ITS tem uma estratégia muito inteligente para vender e entregar nesse segmento e está habilitada e altamente qualificada para entregar soluções a organizações em desenvolvimento.

*Empresas em desenvolvimento são aquelas que mais precisam de agilidade e flexibilidade nos seus processos de negócio.*



**JACKSON MENEZES**  
GERENTE DE CONTAS - ITS GROUP

## ALGUMAS CARACTERÍSTICAS DO SAP BUSINESS ONE





# DICAS DE LEITURA

## PARA APRENDER E ABRIR A MENTE

Como diz Mario Quintana, "o livro traz a vantagem de a gente poder estar só e ao mesmo tempo acompanhado". Além dessa definição do poeta, é uma maneira simples de aprender mais sobre temas dos mais variados e também abrir a mente a novas ideias.

Pensando nisso, convidamos dois especialistas da ITS Group a sugerirem dicas de livros que, fora o fato de trazerem assuntos bem interessantes, também podem ser úteis no dia a dia profissional. Confira!

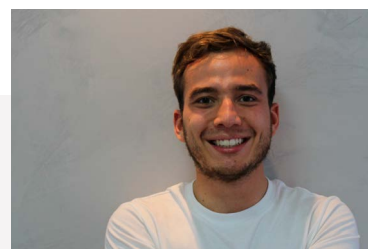


**MÁRCIA MENDES**  
GERENTE COMERCIAL

### GESTÃO DA SINGULARIDADE

**AUTOR: EDUARDO CARMELO**  
CONSULTOR ORGANIZACIONAL E ESPECIALISTA EM GESTÃO ESTRATÉGICA DE PESSOAS.

A obra propõe um novo perfil de liderança, posicionando-a para a "Gestão da Singularidade" e destacando que o segredo para quem deseja ser um gestor de sucesso é revelar o caminho para atingir a máxima de Aristóteles: conseguir oferecer o recurso certo para a pessoa certa, na medida certa, no momento certo, pelo motivo certo e da maneira certa.

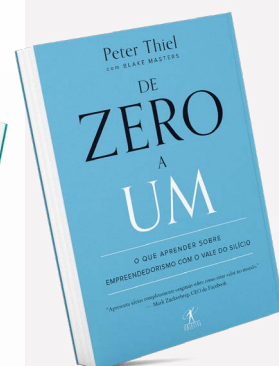


**LUCCA RONCHETTI**  
DESIGN THINKING COACH

### DE ZERO A UM

**AUTOR: PETER THIEL**  
COFUNDADOR DA PAYPAL E INVESTIDOR EM DIVERSAS STARTUPS.

Em seu livro, Thiel dá a sua visão sobre o empreendedorismo a partir de sua experiência no Vale do Silício, defendendo que não existe uma fórmula para o sucesso. Como cada inovação é única, nenhuma autoridade consegue prescrever em termos concretos como ser inovador. O autor apresenta um ponto de vista otimista do futuro do progresso e uma maneira original de pensar sobre inovação.



### DESIGN-DRIVEN INNOVATION

**AUTOR: ROBERTO VERGANTI**  
PROFESSOR DE LIDERANÇA E INOVAÇÃO NA ESCOLA DE GESTÃO DO POLITÉCNICO DI MILANO.

A publicação introduz uma nova estratégia de inovação nas organizações. Enquanto muitos autores acreditam em dois grandes modelos de inovação: na inovação radical (empurrada pela tecnologia) ou na inovação incremental (puxada pelo mercado), Verganti traz a perspectiva de uma nova maneira de competição, apresentando a inovação que não é proveniente do mercado, mas que cria novos mercados.



### O PODER DO AGORA

**AUTOR: ECKHART TOLLE**  
ESCRITOR E CONFERENCISTA CONHECIDO COMO AUTOR DE BEST SELLERS SOBRE ILUMINAÇÃO.

O livro sugere uma reflexão de como vivemos as nossas projeções e preocupações com o futuro, esquecendo de vivenciar o agora. É uma obra de simples leitura, combinando conceitos do Cristianismo, do Budismo, do Hinduísmo, do Taoísmo e de outras tradições espirituais, como guia para descobrir nosso potencial interior e realizar o hoje, entendendo que as construções futuras não são determinadas.



**ITS**  
GROUP

## 15 anos ajudando empresas a crescer

+ de 600 projetos entregues | + de 200 colaboradores | + de 100 clientes transformados



"Após ser traçada uma nova estratégia para o futuro da Herc, foi estabelecida a necessidade de mudar o ERP e informatizar a área industrial, aderindo aos conceitos da indústria 4.0. Encontramos na ITS direcionamentos que vinham ao encontro do que procurávamos e que ainda nos abriam possibilidades futuras. O conceito do SAP Leonardo, o SAP Labs situado próximo à Herc e a visão inovadora da ITS foram decisivos para a nossa escolha"

Cristiano Baez CIO



Produção de conteúdo:  
Giornale Comunicação



Execução: ITS Group  
itsgroup.com.br  
Fotos: Arquivo ITS Group,  
Unsplash, Freepik e Divulgação



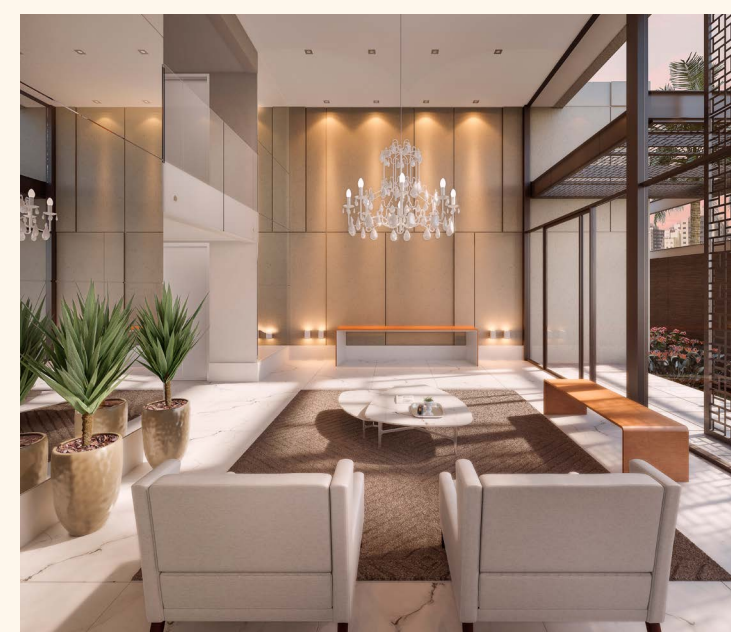


# Grupos em formação para o ano de 2019

O sucesso no fechamento dos grupos que desenvolverão os empreendimentos gerenciados pela Joal Teitelbaum está baseado em uma história de 57 anos na qual a comunicação é realizada entre clientes que indicam para seus amigos, que passam a fazer parte do grupo acompanhando todo o processo construtivo e já sendo donos das frações ideais de terreno desde o início da construção. O acompanhamento do empreendimento, desenvolvido no sistema de preço de custo e grupo fechado, ocorre em reuniões de assembleia e da Comissão de Representantes. Dando continuidade ao Príncipe de Constantino e ao Atlântida Green Square, concluídos no ano de 2018, seguirão os empreendimentos a seguir neste quarto trimestre de 2018:

## ALMIRANTE GREEN RESIDENCES

Localizado na rua Almirante Abreu e ocupando três terrenos com aproximadamente 35 metros de frente, ele terá um andar inteiro dedicado ao lazer, com cancha de esportes infantil, piscina com raia, salão de festas com espaço gourmet e fitness center. As unidades têm área privativa de 268 m<sup>2</sup>. A tecnologia construtiva a ser adotada é com painéis arquitetônicos e granito na parte externa, vidros duplos em dormitórios e automação do sistema de iluminação das unidades. Os apartamentos terão quatro vagas de garagem, e o prédio conta com sistema de gerador parcial de energia para as áreas comuns. O projeto arquitetônico é da Amplo Arquitetura, e os projetos de interiores, da arquiteta Ana Paula D. Teitelbaum.







Imagens provisórias. Projeto Arquitetônico: Amplo Arquitetura. Projeto de Interiores: Ana Paula D. Teitelbaum

## MARQUÊS GREEN HOMES

Localizado na rua Marquês do Pombal, ele terá todo o andar térreo dedicado ao lazer, com piscina com raia, salão de festas com espaço gourmet e fitness center. As unidades têm área privativa de 77 m<sup>2</sup> e 124 m<sup>2</sup>. A tecnologia construtiva a ser adotada é com painéis arquitetônicos e granito na parte externa, vidros duplos em dormitórios e automação do sistema de iluminação da região social nos apartamentos. O prédio será dotado de gerador parcial de energia para as áreas comuns. O projeto arquitetônico é da Amplo Arquitetura, e os projetos de interiores, da arquiteta Ana Paula D. Teitelbaum.



O Ano de 2019 está sendo planejado com o desenvolvimento de novos grupos, formatados através de pesquisas de novas tipologias que atendam a demanda de nossos clientes. Inovação, tecnologia, conforto e serviços delinearão os novos projetos. Nesta linha surgirá o Anita Green Homes e ainda teremos uma surpresa descortinando a Zona Sul da nossa Capital.

O grupo de projetos e de desenvolvimento de produto trabalha em parceria com a Polaris Marketing Hands On, através de uma visão global sobre novas tendências. Nossa expertise em sustentabilidade é mais um dos atributos que passaram a ser marca registrada nos projetos gerenciados pela nossa empresa. Aguardem as novidades e venham fazer parte do nosso grupo de clientes. 🌱



# Hospital e Centro Clínico LifeDay em Xangri-lá

Cerimônia de lançamento teve ato simbólico da Pedra Fundamental do novo complexo de saúde do Litoral Norte.







Um evento com cerca de 300 pessoas marcou a cerimônia da Pedra Fundamental das obras do Hospital e Centro Clínico LifeDay Litoral Norte, no dia 13 de novembro de 2018, em Xangri-lá. A cerimônia de lançamento do novo complexo de saúde reuniu autoridades e os prefeitos de Xangri-lá, Capão da Canoa e Osório, representantes do governo do estado, empresários, imprensa, profissionais de saúde e do segmento imobiliário. Projetado para ficar pronto em prazo acelerado de três anos, as estruturas do Hospital e Centro Clínico LifeDay Litoral Norte já estão sendo comemoradas e representam um avanço para a demanda de atendimento em saúde na região. Conforme estudos da Seferin&Coelho, quando o complexo estiver concluído, há a expectativa de serem realizados ao menos 20 mil atendimentos e 500 cirurgias mensais. Mais de 150 médicos devem trabalhar no local ao lado de cerca de 500 colaboradores.

A construção do empreendimento é assinada pela D1.RS Empreendimentos, empresa de Capão da Canoa dirigida pelo vice-presidente do Sinduscon RS, Duani Minosso Teixeira. O projeto é fruto da união da expertise da construtora com o reconhecido Escritório de Engenharia Joal Teitelbaum, que será responsável pelo gerenciamento da obra, e a Seferin&Coelho Consultoria e Gestão em Saúde, que atuará no processo de gestão do novo hospital e dos serviços para profissionais do Centro Clínico. O projeto arquitetônico e das instalações são fruto do trabalho conjunto das empresas Seferin Arquitetura e L+M. "Esse projeto, sem medo de errar, é um marco para a



história do litoral gaúcho. Construir um hospital em um país em que todos os indicadores de saúde revelam uma dura realidade é, acima de tudo, acreditar que podemos colaborar com a qualidade de vida", declarou Duani Teixeira, diretor da D1.RS Empreendimentos. Com longa expertise no gerenciamento de hospitais no estado, Dr. Cláudio Seferin agradeceu a confiança daqueles que acreditaram no projeto e também lembrou sua contribuição à sociedade. "Um hospital não é uma obra de poucas pessoas, ele é uma obra da sociedade. É dessa forma que este hospital será realizado e cumprirá seu papel social".

O Centro Clínico LifeDay Litoral Norte terá 70 consultórios a partir de 41 m<sup>2</sup> cada, com unidades modulares em um prédio projetado seguindo normas da RDC-50 da Anvisa. A moderna estrutura de consultórios, que já começou a ser comercializada e pode ser 100% financiada pela Unicred Porto Alegre, está integrada ao Hospital LifeDay Litoral Norte, que contará com Centro de Diagnósticos e Tratamento, bloco cirúrgico, leitos de internação e um pronto-atendimento 24h para adultos e crianças. "Este é um novo conceito de saúde a ser utilizado com as mais modernas técnicas e normas que o setor exige. Temos a convicção da relevância que esse projeto tem e do desenvolvimento que dará a todo o Litoral Norte", destacou Jader Teitelbaum durante a cerimônia.

Os atendimentos serão para planos de saúde e a pacientes particulares em uma região em que há carência na área da saúde. "Sem dúvida nenhuma, essa estrutura vem a agregar qualidade sobremaneira à saúde do Litoral Norte. A saúde





Lisella Costa Zaffari, Claudio Teitelbaum, Marcos Godoi, Duani Minosso Teixeira e Jader Teitelbaum

complementar e a pública não estão em posições opostas, elas se complementam, e veremos ao longo dessa construção. Eu entendo que esse empreendimento é muito positivo e oportuno e qualificará a saúde do litoral", avaliou Cláudio Paranhos, coordenador da Secretaria de Saúde do estado do RS, que representou oficialmente o governador do estado, José Ivo Sartori.

Os prefeitos de Xangri-lá, Cilon Rodrigues da Silveira, e de Capão da Canoa, Amauri Germano, agradeceram publicamente em suas falas, durante a cerimônia de descerramento da pedra fundamental do complexo de saúde, a iniciativa de os empresários investirem na região em uma área tão importante e necessária quanto a da saúde. A cerimônia foi finalizada com o ato simbólico do início das obras, quando os empresários responsáveis pela construção e pelo futuro gerenciamento do Hospital e Centro Clínico LifeDay Litoral Norte, o representante do governo do estado e os prefeitos pousaram para a fotografia oficial.

Pensando na facilidade de acesso de quem mora ou transita

entre Osório e Torres e demais cidades da região, as empresas responsáveis elegeram o bairro planejado Santorini, em Xangri-lá, às margens da Estrada do Mar (ERS-389), para receber o novo complexo de saúde do Litoral Norte. A nova estrutura destinada à saúde está sendo construída em uma região em que vivem cerca de 500 mil pessoas durante o ano, população que quase dobra durante a temporada de verão. 🌞



Cláudio Paranhos, Amauri Germano, Duani Minosso Teixeira, Cilon Rodrigues da Silveira, Jader Teitelbaum e Cláudio Seferin

Todas as imagens, perspectivas e plantas são meramente ilustrativas. Áreas condominiais entregues mobiliadas, possíveis alterações de projeto serão executadas de acordo com o memorial descritivo do empreendimento, que prevalecerá em caso de divergência com qualquer outro material ou informação. O projeto estrutural pode sofrer alterações conforme necessidade. O paisagismo apresentado nas perspectivas é uma sugestão e apresenta plantas em porte adulto, a ser atingido após a entrega do mesmo. Todos serviços de saúde e gestão hospitalar serão de responsabilidade da Seferin e Coelho Ltda bem como todas as informações constantes neste material referentes à própria empresa, à gestão hospitalar e gestão de serviços, inclusive por pay-per-use, e à empresa LifeDay. Responsável Técnico pelo Hospital e Centro Clínico LifeDay - Dr. Rodney Zinn de Carvalho - Cremers 25.200 - Cirurgia Geral e Endoscopia Digestiva Incorporação registrada sob nº R1/1.153 - Cartório de Registro de Imóveis de Xangri-lá - RS. Projeto Arquitetônico e Responsável Técnico: Gustavo Seferin - Cau A48373-7.



## A MELHOR QUALIDADE EM CABOS ELÉTRICOS DO BRASIL

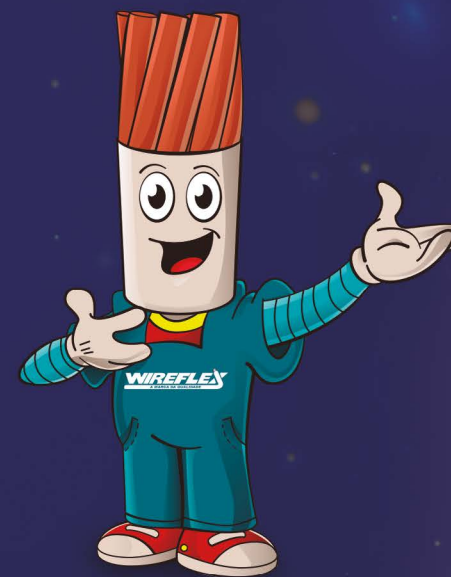
Qualidade técnica e compromisso com os contratos, são esses argumentos que fizeram da WIREFLEX® fornecedora homologada de renomadas indústrias, revendas e das maiores construtoras do Brasil e da América Latina.

WIREFLEX® empresa fabricante de Fios e Cabos Elétricos de Baixa e Média Tensão vem se consolidando no mercado com a fabricação de cabos especiais atendendo todas as necessidades de seus clientes.

### Família de Produtos

Wirepower – Cabos de Média Tensão (3,6/6kV à 20/35kV)  
Wirenax NC – Cabos Inversor de Frequência  
Wirecontrol – Cabos de Controle

Wirenax – Cabos até 1kV (1,50 mm<sup>2</sup> até 630,00 mm<sup>2</sup>)  
Wireplast – Cabos 750 V (0,50 mm<sup>2</sup> até 630,00 mm<sup>2</sup>)  
Wiremining - Cabos de Mineração



### CERTIFICAÇÕES



(12) 2139-4900

vendas@wireflexcabos.ind.br

Rua Joaçaba, 10 - Chácaras Reunidas  
São José dos Campos - SP - CEP 12238-530



# Groenlândia, terra de icebergs & inuits

Beto Conte, do STB Trip & Travel, que já percorreu 137 países nos 5 continentes, nos detalha sua recente expedição a um dos destinos mais remotos do planeta – a Groenlândia

Desde criança sonho com intrigantes lugares distantes! Jamais imaginaria que um dia iria desvendar terras do meu imaginário infantil aventureiro como a... Groenlândia – a grande ilha no Círculo Polar Ártico. Bárbaro! Digo, viking! Não é fácil chegar aos locais mais remotos do planeta – de Porto Alegre à Groenlândia foram quatro voos, além de um pernoite na Islândia, totalizando 48 horas de viagem. Mas, além do destino, o trajeto já faz parte do “fun” dessa expedição a esse mundo distante.

A nossa rota foi via Londres e Reykjavik, de onde embarcamos no voo Air Iceland NY 465 para Narsarsuaq, onde tem o único aeroporto internacional no sul da Groenlândia. Trata-se de uma pista construída em 1941 pelos norte-americanos durante a 2ª Guerra Mundial, quando a Dinamarca foi ocupada pelos nazistas, e permaneceu como base militar até 1958. Em torno

do aeroporto, que é a porta de entrada da parte meridional da ilha, se desenvolveu um povoado que tem hoje 150 habitantes durante o verão, única estação turística do ano. Conhecemos todo o vilarejo em nossa caminhada de 700 m do aeroporto ao único hotel local. Almoçamos no Cafe Blue Ice, empresa que domina a rede de transporte de barcos que liga o aeroporto com as localidades e atrações do sul da Groenlândia.

Acompanho quatro vezes por ano grupos do STB Trip & Travel, desvendando junto com eles a diversidade geográfica e cultural de nosso planeta. Em nosso Grand Tour Islândia de agosto 2018, incrementamos o roteiro com uma expedição de quatro dias pela vizinha ilha da Groenlândia. Trata-se de uma das maiores ilhas do mundo, com 2.166.000 km<sup>2</sup> e apenas 60 mil habitantes, constituindo uma das áreas menos densamente povoadas do planeta – apenas 0,026 hab./km<sup>2</sup>.





e acabou convencendo centenas de pessoas a acompanhá-lo. Estas se estabeleceram em diferentes fiordes, dedicando-se à criação de ovelhas.

Cruzando o Erik's Fjord, desembarcamos no povoado de Cassiarsuk, que, desde seus primórdios, subsiste da criação de ovelhas. Visitamos as ruínas da fazenda de Erik e a igreja de Thorhildur – a primeira igreja cristã do continente americano. Maria, nossa bela guia local, filha de um dinamarquês e de uma inuit, representa a combinação étnica da Groenlândia, cuja população é composta 88% pelo povo local inuit, o termo politicamente correto para designar os esquimós, e por europeus, sobretudo dinamarqueses – a ilha faz parte da Dinamarca como território autônomo .

Seguimos de barco pelo Erik's Fjord, esse braço de mar ladeado de montanhas verticais e salpicado de icebergs, até Itilleq. Atravessarmos o istmo que separa o miniporto em um fiorde até o povoado no outro. Uma caminhada de 4 km entre colinas, campos, fazendas e enseadas até Igaliku – um lindo vilarejo onde as ruínas da Catedral dos Vikings e a Fazenda do Bispo estão situadas.

Ao longo da caminhada, Andreas, que já havia trabalhado como guia na Ásia e África, me contava que, no início do séc. XV, todas essas comunidades desapareceram – não se sabe se

por mudanças climáticas que impossibilitaram a vida local, ataques de piratas ou pela peste que atacava a Europa nessa mesma época. Dinamarqueses retornaram no final do séc. XVIII e estabeleceram novas fazendas junto aos fiordes, levando a Dinamarca a incorporar a Groenlândia como colônia no séc. XIX.

Passamos os dias seguintes em Qaqortoq, o maior porto e centro urbano do sul da Groenlândia, cujo único acesso é pelo mar. O terraço do nosso hotel oferecia uma bela vista da baía protegida, com o píer de bus-boats de um lado e o movimentado porto comercial de outro. De um lado o fiorde de águas azuis, e de outro o casario multicolorido subindo a colina – um dos cenários mais cênicos em que já estive e que não cansava de fotografar, da alvorada ao crepúsculo. Entre um clique e outro, observava o vaivém de pequenas embarcações de passageiros e grandes navios de containers com as riquezas minerais da ilha.

Qaqortoq, a maior cidade do sul da Groenlândia e a quarta maior da ilha, é o resultado da política de concentração urbana implantada pela Dinamarca na segunda metade do século XX visando a melhoria das condições de vida para a população local. Até então os inuits viviam dispersos em pequenos e isolados povoados, sem acesso a educação e saúde. Ficamos

A Groenlândia é uma região autônoma do reino da Dinamarca, país de origem de nossos guias, Andreas e Ida, que conduziram nosso pequeno grupo de três gaúchos e dois mineiros através de seus fiordes, observando geleiras, icebergs e charmosos povoados costeiros. Começamos já na tarde do dia de chegada com um fantástico passeio de barco por entre icebergs, até um dos muitos glaciares que compõem a ilha. Foram três horas de navegação, desviando dessas majestosas torres de gelo azul, até a frente do glacial Qooroq, onde brindamos a natureza com um Martini Bianco "on the rocks" glaciais. A calota gelada da Groenlândia, que cobre três quartos de seu território, produz 250 milhões de toneladas de gelo por ano, com os icebergs se desprendendo dos glaciares, como pudemos conferir naquela gelada e úmida tarde em pleno verão polar.

Apesar de Nuuk ser a capital política, e Ilulissat, com seus majestosos glaciares, ser o centro mais turístico da Groenlândia, escolhemos visitar o sul pois foi por aí que começou a colonização viking da ilha. Em nosso segundo dia percorremos o circuito histórico onde viking Erik, o vermelho, navegando para o ocidente a partir da Islândia, descobriu a Groenlândia, em 981. Após alguns anos estabelecido no fiorde que hoje leva o seu nome, ele retornou à Islândia propagando as pastagens verdes de sua "Greenland",



Itilleq



Qaqortoq



impressionados com a estrutura de escolas, hospital, centro cultural e esportivo para uma comunidade de apenas 3 mil habitantes. Ida, nossa guia gentil e posicionada, entretanto, tece críticas a esse processo que aniquilou a cultura de subsistência tradicional e não conseguiu incorporá-los totalmente ao moderno mercado de trabalho, deixando parte da população bastante dependente do sistema de assistência social dinamarquês.

Em uma trilha em torno do lago cercado de montanhas, nas proximidades da cidade, Andreas me conta que revoltas locais resultaram em sucessivos níveis de autonomia desde 1979, quando conquistaram status de igualdade com a Dinamarca, bem como bandeira própria. Já em 2005 estabeleceram seu próprio Parlamento, e em 2009 o sistema de governo local chamado "self rule", no qual apenas as relações exteriores e segurança internacional são determinadas por Copenhague. Na visão de Andreas, a Groenlândia ainda depende muito do sistema social dinamarquês, e uma eventual total independência poderia deixá-la vulnerável aos interesses de grandes empresas chinesas e norte-americanas – de olho na exploração de seus abundantes recursos minerais como zinco, chumbo, minério de ferro, carvão, molibdênio, ouro, platina, urânio e petróleo. A economia também é baseada na pesca e no turismo, que, contudo, é limitado pela curta temporada e pelos custos elevados.



Igreja de Hvalsey



Narsaq

Outro passeio de barco superinteressante foi até a mais bem preservada ruína nórdica – a Igreja de Hvalsey, construída no ano de 1300, também às margens de um fiorde. Tanto no passado viking como hoje, quase toda a população vive ao longo de fiordes no sudoeste da ilha, que tem clima relativamente ameno.

Terminamos nossa viagem em Narsaq, também com casario policromático junto a outro fiorde, onde me encantei com os bebês inuits de uma creche, faceiros e ativos, fazendo o passeio matinal – as faces do futuro da Groenlândia. O que eu mais gosto de viajar é tudo que se aprende "in loco" sobre seu povo e sua terra, além da oportunidade de conhecer sua história e atualidade, para compreender o seu papel intrincado jogo geopolítico internacional, do qual todos fazemos parte nesse grande quebra-cabeça dinâmico que é o planeta Terra. 🌍

VEJA MAIS

Confira mais imagens da expedição do Beto pela Groenlândia em seu blog <https://betonomundo.wordpress.com>.



Pronto p/ Morar

PRÍNCIPE DE  
*Constantino*

LUXO EM UMA DAS VISTAS MAIS  
EXCLUSIVAS DE PORTO ALEGRE



51 4009 6300 📞 99546 4748  
teitelbaum.com.br

*Rua Doutor Lauro de Oliveira, 140*

PRÉDIO COM HABITE-SE E INDIVIDUALIZADO

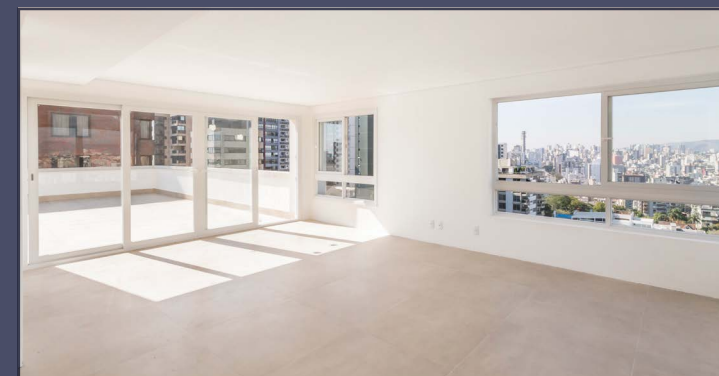


*Apartamentos com 203m<sup>2</sup> e 3 suítes*  
*3 vagas de garagem e depósito*

*Cobertura com 406m<sup>2</sup> e 3 suítes*  
*6 vagas de garagem e depósito*



*Ampla Living / Acesso por elevador na cobertura*







Salão de Festas



Espaço Gourmet

PRÍNCIPE DE  
*Constantina*

## Ampla área de lazer

*Desfrute de uma série de comodidades sem sair do condomínio.*

- Salão de Festas e Espaço Gourmet
- Piscina com raia, infantil e prainha com aquecimento
- Fitness Center
- Espaço Kids
- Cancha de esportes infantil
- Elevadores codificados
- Estacionamento para visitantes
- Pré-aquecimento solar para a água de uso dos apartamentos
- Automação do sistema de iluminação
- Reaproveitamento de água da chuva para jardins
- Gerador parcial de energia para as áreas comuns
- Sistema de segurança SQUADRA com guarita com elementos blindados e CFTV

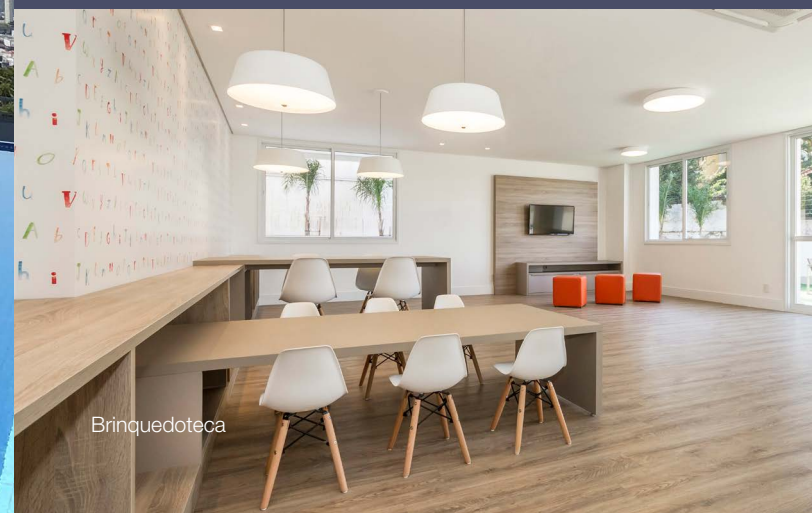
51 4009 6300  99546 4748 [teitelbaum.com.br](http://teitelbaum.com.br)



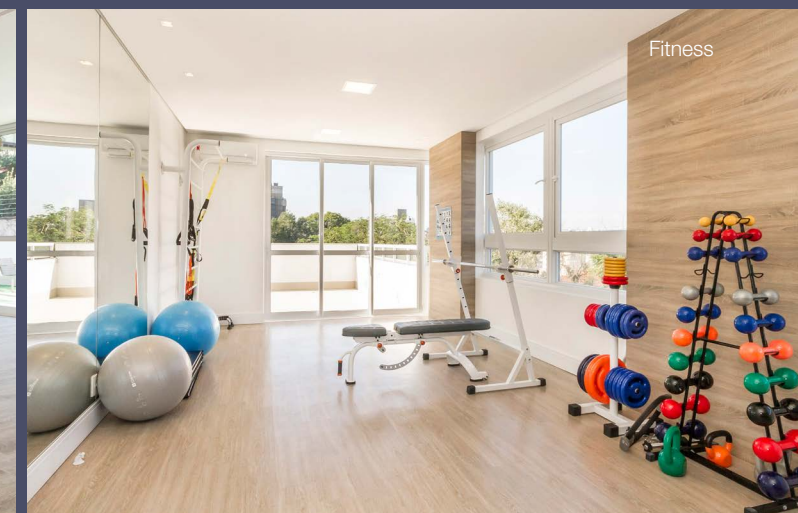
2003  
Prêmio Nacional  
da Qualidade

 **JOAL  
TEITELBAUM**  
ESCRITÓRIO DE ENGENHARIA  
Uma empresa de classe mundial.

Prédio com habite-se e Individualizado na 1ª Zona do Registro de Imóvel de Porto Alegre.



Brinquedoteca



Fitness



## La Mafia Barbearia Social Club

### O Lugar para Grandes Homens

Pioneira no Rio Grande do Sul, o primeiro espaço exclusivo para o público masculino, a La Mafia Barbearia Social Club inaugurou sua primeira sede em setembro de 2014, e hoje já é uma das maiores redes de barbearias do país, com 17 unidades em funcionamento. A maior parte na região de Porto Alegre e no interior do estado, mas também atuam em Santa Catarina e Paraná.

Para a criação do negócio, os sócios buscaram referências de sucesso em Florianópolis, Rio de Janeiro, São Paulo e Minas Gerais. Também inspiraram-se em barbearias dos Estados Unidos e da Europa, que além do serviço personalizado, oferecem um ambiente amigável – com esporte, entretenimento, games, bar, assim tornando a ida à barbearia não só um momento para cortar cabelo e barba, mas também uma experiência prazerosa.

Em entrevista à revista Best Home, Luckas Cabral, gerente de marketing da La Mafia, fala um pouco mais sobre esse mercado, inovações, projetos e franquias.

**Best Home** – Pesquisas mostram que, cada vez mais, os homens buscam informações, realizam tratamentos cosméticos

e, principalmente, preocupam-se com a beleza e a aparência. Como surgiu essa tendência e qual o papel da La Mafia nesse cenário?

**Luckas Cabral** – A tendência vem principalmente da Europa, com a globalização, redes sociais e informação. Há poucos anos, era até um tabu os homens se cuidarem – a palavra “metrossexual” era até pejorativa. Hoje os homens se preocupam e investem tempo e dinheiro. Querem estar alinhados, com os cortes do momento. A moda da barba também ajudou a disseminar isso. A La Mafia atende os serviços mais básicos: cortamos cabelo e barba, aparamos sobrancelha e, na área química, atendemos com relaxamento e progressiva do cabelo, e pigmentação de barba. Além disso, temos uma linha de produtos cosméticos do dia a dia, com shampoos, loção pós-barba, bálsamo para barba, gel e ceras.

**Best Home** – Quais são os valores da organização e o quanto esses pontos contribuem no processo de obtenção de novos públicos que nunca tiveram a experiência oferecida pela La Mafia?

**Luckas Cabral** – Trabalhamos três pilares, que explicam nosso sucesso: serviço de qualidade, excelência no atendimento e ambiente amigável. Investimos e cobramos muito de nossos colaboradores para estarem em constante atualização e crescimento, seja em técnicas para executar os serviços, seja para estarem prontos para um atendimento qualificado. Investimos em nossos ambientes para que os clientes permaneçam nas barbearias, assistindo a esporte nas TVs, realizando eventos, aproveitando o entretenimento oferecido ou mesmo no bar.

**Best Home** – Qual a relevância de ir além e oferecer a “experiência La Mafia” aos clientes? O quanto isso influencia na decisão de frequentar a barbearia?

**Luckas Cabral** – Nos diferenciamos do convencional desde a arquitetura até a exploração dos sentidos dos clientes, como o aroma padrão e prazeroso de nossa rede e o estilo musical tocado nos alto-falantes. Como relatado acima, a qualidade do serviço e o atendimento de alto nível são nossos diferenciais.

**Best Home** – Atualmente, qual o nível de consumo do público infantil? Qual a importância para a criação da cultura nas próximas gerações de frequentarem a barbearia desde cedo?

**Luckas Cabral** – Temos em torno de 15% de clientes até 12 anos em nossa rede. Esse público é levado geralmente pelos seus pais, mas muito da decisão passa por eles. Preocupados com seu visual, cortes de artistas e jogadores, e assim nos procuram para reproduzir isso. Cada vez mais investimos em qualificação dos profissionais e do ambiente para recepcionar o público infantil, criando a cultura e fidelizando os clientes.

**Best Home** – São oferecidos serviços de tatuagem, videogame, sinuca, bar, entre outros. Há novos serviços/parcerias para ampliar esse leque de experiências ao cliente?

**Luckas Cabral** – Das nossas 17 unidades, duas delas têm quadra de areia para esportes como futevôlei, vôlei de praia e beach tênis, e as duas são sucesso em suas cidades. Já tivemos, em algumas datas específicas manicure, massoterapeuta, chef fazendo hambúrguer. No momento estamos abertos a qualquer possibilidade e novidade.

**Best Home** – Além de serviços, a La Mafia oferece uma linha de produtos para higiene pessoal. Quando surgiu a criação da linha e qual o impacto dela no faturamento da empresa?

**Luckas Cabral** – Os produtos são em torno de 10% do faturamento da rede. Com o rápido crescimento e expansão e o tamanho que a marca tomou, passando confiança, credibilidade e referência no segmento, vimos que teríamos sucesso com a comercialização de novos produtos, além, é claro, de ver no mercado em torno de 2.000 clientes/dia passando em nossa rede, trazendo informações de produtos que eles gostariam e que nos ajudaram a desenvolver.

**Best Home** – A inovação está presente no DNA da empresa desde a criação. Agora, com o aplicativo/site e as praticidades que a tecnologia disponibiliza aos consumidores, qual o impacto direto nos clientes? Há boa aceitação?

**Luckas Cabral** – Vivemos a geração digital, ninguém gosta de ficar em ligações, quer a praticidade na ponta do dedo, agendar seu horário, receber notificação/lembrete do horário





marcado e avaliar o atendimento. Além disso, poder controlar suas idas, profissionais que o atenderam, ser presenteado pela fidelidade. Então, os clientes gostam demais e participam muito. Temos um grande número de clientes usuários do app ou agendamento via site. Em breve queremos lançar o programa de pontos via app; cada atendimento gera um número X de pontos, que podem ser resgatados por cortesia ou produtos. Além, é claro, de realizar a compra de produtos e o pagamento via app, sem precisar ir até o caixa para o checkout.

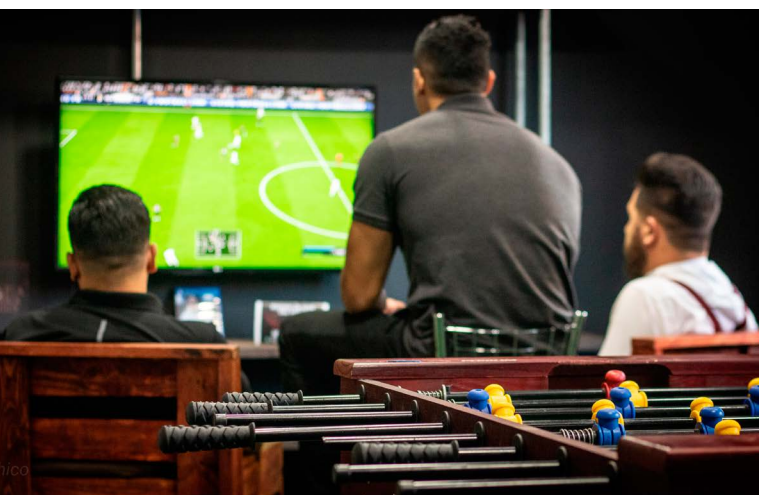


**Best Home** – Há perspectiva de obtenção de novos mercados no curto/médio prazo?

**Lucas Cabral** – Sim, há grandes perspectivas de expansão no Brasil, mas já surgiram propostas e interessados em levar para o Uruguai, Paraguai, Panamá e EUA.

**Best Home** – O sistema de franquias é um dos projetos para expansão da marca. Como funciona o processo desde o trâmite burocrático até o suporte prestado aos franqueados? Qual é o perfil dos franqueados da La Mafia?

**Lucas Cabral** – Hoje nosso franqueado, na maioria, começou como nosso cliente, conhece o DNA da marca e acredita no potencial. Desde a primeira reunião de interesse até a inauguração, leva em torno de 90/120 dias. O franqueado é responsável pela gestão da unidade, e a franqueadora presta todo o serviço de marketing, treinamento e consultoria. Temos canais próprios para suporte em área financeira, administrativa, operacional e marketing.



**Best Home** – Quais os próximos movimentos da marca no Rio Grande do Sul e no Brasil em questão de investimentos?

**Lucas Cabral** – No curto prazo é o lançamento e atualização do app, com controle de pontos de fidelidade e pagamento via app. Em dezembro lançaremos uma coleção de camisetas da marca. Em 2019 temos pretensão de no mínimo mais 15 unidades, algumas já bem encaminhadas no RS e na região Sul como um todo, mas ainda não podemos divulgar por questão de confidencialidade de contrato. 🤐



# Multisystems

## Sistemas de Segurança

Alarme de Incêndio | Alarmes | Automação de Portões | Centrais | Cerca Elétrica | Circuito Interno de TV | Controle de Acesso | Iluminação de Emergência | Instalações Elétricas | Porteiro Eletrônico | Redes Lógica | Redes Telefônicas | Vídeo Porteiro

Tv. Orion, 82 | Cristo Redentor | Porto Alegre

51 3344 5848





# Vale do Sulício: a plataforma da inovação no Sul do Brasil

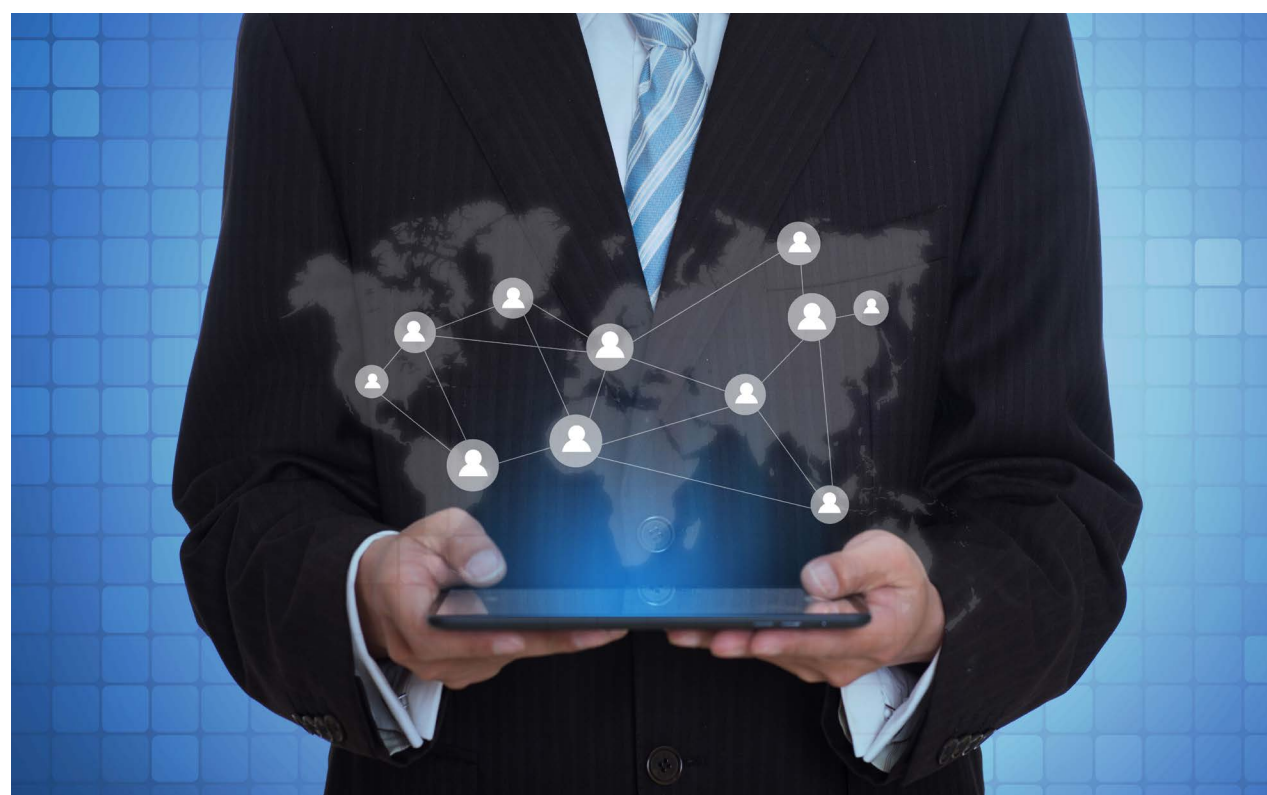
A startup gaúcha tem como objetivo tornar Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná referências brasileiras em negócios disruptivos por meio de um hub de conhecimento sobre empreendedorismo, inovação e startups, para engajar uma comunidade que se desenvolve continuamente na era da informação.

Entre 2012 e 2018, o número de startups criadas no Brasil e registradas na Associação Brasileira de Startups (ABStartups) mais do que dobrou. Partimos de 2.519 para 5.147, até julho deste ano. Ao mesmo tempo, aproximadamente 5 mil empresas são abertas diariamente no país, sendo 50% no setor de serviços e 35% no comércio. Três a cada dez estão localizadas no estado de São Paulo. Segundo os dados da Empresômetro, empresa que agrega informações de controle e movimentação de empresas no país, esses números demonstram que 20% da população já têm ou estão em processo de abertura de uma nova empresa.

O país possibilita oportunidades para a criação de negócios disruptivos muito atraentes, a maioria voltada para o desenvolvimento de soluções para o alto índice de dificuldades, problemas e burocracias no mercado de trabalho em geral. Além disso, a força de vontade e a inspiração para romper processos tradicionais, facilitando atividades cotidianas, juntamente com a ambição de crescimento, são características difundidas entre os empreendedores brasileiros. Segundo estudo realizado pela startup americana Expert Market, que analisou 15 países no que tange à disposição de empreender, o Brasil ficou na quinta colocação da lista. Na pesquisa, foram considerados fatores como a burocracia para abrir uma startup, bem como o número de organizações abertas durante o período de análise.







Nesse cenário, os empreendedores Felipe Jorge e César Braga fundaram a Vale do Sulício, em agosto de 2018. A plataforma digital tem por objetivo criar uma comunidade conectada e tornar o Sul do Brasil referência em empreendedorismo, inovação e disrupção, criando modelos de negócio transformadores e integrando a comunicação entre startups e empresas do Rio Grande do Sul ao Paraná. O hub busca agregar em uma só plataforma todos que estejam ligados direta ou indiretamente com os processos de desenvolvimento e renovação do modelo de mercado sulista, alterando padrões e descentralizando a iniciativa inovadora do eixo Rio-São Paulo, elevando os estados do Sul a uma posição de maior prestígio.

A startup gaúcha tem três frentes de atuação. O portal, que servirá como ponto de referência para outras startups, empresas e pessoas que busquem integrar a comunidade. Cursos online, com o objetivo de capacitar e formar melhores empreendedores, com assuntos pensados estrategicamente para oferecer o que a comunidade sulista precisa para se desenvolver. E, por fim, eventos, que poderão ser realizados de duas formas: com ou sem parceiros. E, neles, a Vale do Sulício oferecerá palestras, formação e capacitação com grandes e importantes players do mercado.

Para a Vale do Sulício, é fundamental trazer informações e meios para que outras startups possam aumentar o seu tempo de sobrevivência e, conseqüentemente, seu sucesso. O Núcleo de Inovação e Empreendedorismo da Fundação Dom Cabral realizou um estudo que apontou a morte de 25% das startups em um ano, e de 50% em até quatro anos. Integrando empresas, parques tecnológicos e startups, a comunidade terá muito mais força para progredir. E são inúmeras oportunidades. Um dos campos que mais crescem é o de startups ligadas ao mercado financeiro, conhecidas como fintechs. Nesse âmbito, o Brasil chegou ao final do primeiro semestre de 2018 com um total de 453 startups financeiras em operação, considerando os conceitos de fintechs e plataformas dedicadas à eficiência financeira.

#### FINTECH POA

A Vale do Sulício mostra como pretende atuar já em seus primeiros meses de vida, com a criação da plataforma e a realização do primeiro evento próprio. No dia 13 de novembro, realizou o FINTECH POA, encontro que reuniu players do mercado financeiro para debater as principais

tendências do segmento, como o open banking, importante movimento já iniciado na Europa, nos Estados Unidos e em alguns países asiáticos, como China e Japão.

O realizador do evento, Felipe Jorge, destaca a importância de disseminar conhecimento sobre as principais tendências do mercado com nomes de relevância no cenário. "Fazer esse primeiro movimento independente, agregando nomes de impacto e detalhando as principais inovações, reforça a importância que damos para o Sul do Brasil e a visibilidade que pretendemos agregar nessa região. Em 2019, por meio dessa iniciativa, pretendemos consolidar a plataforma como um hub de conhecimento e de compartilhamento de informação acerca do tema", afirmou.

Segundo dados do Radar Fintech Lab, 23 iniciativas deixaram de existir desde a última edição do levantamento, no final de 2017. Em contrapartida, registrou-se a criação de 95 novos negócios no mesmo período. "Que esse movimento continue positivo", desejou Felipe Jorge.

Dentre os palestrantes do evento, estiveram presentes o consultor do departamento de regulação do Sistema Financeiro do Banco Central do Brasil, Mardilson Queiroz, e o fundador da Quanto – fintech que tem por objetivo criar um sistema financeiro eficiente, transparente e inovador –, Ricardo Taveira.

Queiroz esclareceu como a nova lei de open banking na Europa poderá ter reflexos no Brasil. "É importante salientar que o assunto está em discussão no BCB, e que os ganhos se

darão principalmente em médio e longo prazo", afirmou. Para o Banco Central, a lei de regulação do open banking no Brasil terá como referência a Lei PSD2, em vigor na União Europeia. Entretanto, os limites de acesso e compartilhamento de informações ainda não estão decididos. Queiroz ainda enalteceu a posição em prol do desenvolvimento tecnológico no mercado financeiro e afirmou que a instituição valoriza todas as relações com empresas que entrem em contato com ela, mesmo que priorize o relacionamento com órgãos regentes, por acreditar ser a forma mais democrática de lidar com as necessidades do mercado brasileiro.

Já Taveira contou sobre a forma como a Quanto, pioneira no Brasil na criação de plataformas de open banking, lida com as possibilidades da nova dinâmica financeira que o país deve adotar. Ele acredita na probabilidade de seguir a tendência europeia no que diz respeito à competição e ao desenvolvimento entre fintechs especializadas, que terão maior visibilidade e alcance uma vez que poderão se aliar entre si ou com bancos tradicionais, aumentando sua receita e público, gerando renda e oportunidades de empregos. O fundador da primeira plataforma que promete oferecer todos os recursos disponíveis por meio do open banking no Brasil concluiu com um incentivo a outros possíveis concorrentes, dizendo que espera que a Quanto não seja a última ou a única a oferecer esse serviço, e que o mercado será de quem puder oferecer a melhor experiência ao usuário. 📍

**TRANSPORTES E IÇAMENTOS**

**51 98425 3019**

Av. Rocco Aloise, 554 | Bairro Sarandi | Porto Alegre/RS



# STIHL inaugura novo Centro de Pesquisa e Desenvolvimento

O empreendimento foi inaugurado no dia 5 de novembro em cerimônia realizada na sede da companhia, em São Leopoldo (RS). O gerenciamento da obra, que integra o pacote de investimentos de R\$ 500 milhões da empresa, foi realizado pelo Escritório de Engenharia Joal Teitelbaum.

Durante uma missão à Alemanha no final de 2017, o presidente da STIHL Brasil, Cláudio Guenther, anunciou o montante de R\$ 300 milhões a serem investidos até 2020 na fábrica localizada em São Leopoldo (RS). Em 2018 o projeto teve incremento e passou a somar R\$ 500 milhões, até 2022. O valor é destinado às áreas de inovação, pesquisa e desenvolvimento, expansão das linhas de produção, automação industrial e tecnologia. Alinhado, assim, à cultura corporativa da organização, o investimento é direcionado também para a modernização em vista dos conceitos da Indústria 4.0 e de produção limpa. "A STIHL está comprometida com a sustentabilidade e preservação do meio ambiente e trabalha com atenção à proteção ambiental e à eficiência energética", afirmou Guenther.

Um dos empreendimentos de destaque do investimento é o novo Centro de Pesquisa e Desenvolvimento, que foi inaugurado no dia 5 de novembro. Neste momento, a empresa conta com aproximadamente 50 colaboradores focados no setor. Com isso, o novo prédio fortalecerá o desenvolvimento e teste de novas tecnologias, assim como a produção local. O Escritório de Engenharia Joal Teitelbaum foi responsável pelo gerenciamento da obra, que contempla uma área de 3.200 m<sup>2</sup>, com instalações modernas, conforme padrões da matriz alemã, que abrigam 35 salas individuais para testes de produtos, espaço para preparação de motores e área administrativa.





Thomas Schmitt, Cônsul da Alemanha para o RS e SC; Dr. Norbert Pick, vice-presidente de Marketing e Vendas do Grupo STIHL; Dr. Michael Prochaska, vice-presidente de Recursos Humanos, Qualidade e Jurídico do Grupo STIHL; Ary Vanazzi, prefeito de São Leopoldo; José Ivo Sartori, governador do RS; Dr. Nikolas STIHL, presidente do Conselho Consultivo e de Administração do Grupo STIHL; Dr. Bertram Kandziora, presidente do Grupo STIHL; Wolfgan Zahn, vice-presidente de Pesquisa e Desenvolvimento do Grupo STIHL; e Cláudio Guenther, presidente da STIHL Brasil

#### 45 ANOS

A empresa completa 45 anos de atuação no Brasil em 2018 e é a líder do mercado brasileiro de ferramentas motorizadas. Para atender os mercados florestal, agropecuário, de construção civil, limpeza e conservação, de jardinagem profissional e doméstico, a organização oferece ampla linha de produtos de alta qualidade, que pode ser encontrada em mais de 3,5 mil pontos de venda distribuídos pelo Brasil. Em relação à sua produção local, são mais de 2,4 mil colaboradores somente na planta de São Leopoldo. "É preciso exaltar e agradecer as quatro décadas e meia de trabalho, confiança nas pessoas e atenção à comunidade, que propiciaram o alcance de resultados positivos nos mais diferentes cenários e nas mais fortes oscilações de mercado. Em 2018 alcançaremos receita total de 1,5 bilhão de reais, sendo metade desse valor proveniente das exportações, o que chancela o desempenho positivo da produção fabril da nossa sede, bem como o aumento constante no volume de vendas nos mercados nacional e internacional", relata Guenther.

O presidente da STIHL Brasil, Cláudio Guenther, concedeu entrevista exclusiva à Best Home.

**Best Home** – O que representa, para a STIHL, esse investimento em um centro moderno de pesquisa e identificação de tecnologias?

**Cláudio Guenther** – Em primeiro lugar, é um voto de confiança da matriz da STIHL em nossa subsidiária no Brasil, por ampliar a prestação dos serviços que oferecemos para o grupo da marca. O principal centro de pesquisa e desenvolvimento está sediado na Alemanha, mas agora nós, aqui no Brasil, passamos a ter capacidade de aprimorar essa atuação no processo de criação e testes de novos produtos antes de serem lançados no mercado. Consideramos essa ampliação como um voto importante de confiança nos resultados que alcançamos na fábrica brasileira e nos profissionais de qualidade que aqui trabalham.

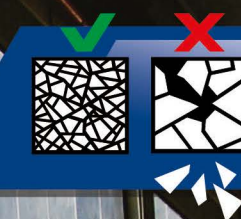
**Best Home** – Qual será o impacto que essa nova estrutura trará para a produtividade da STIHL?

**Cláudio Guenther** – Em primeiro lugar, as instalações modernas que estamos implementando, com tecnologia equivalente e, por vezes, até superior à da matriz alemã, nos colocam em uma ótima condição de trabalho. Por exemplo, podemos citar as 35

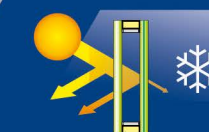
# VIDROBOX

DESDE 1971

VIDROS TEMPERADOS BLINDEX TAMBÉM COM PELÍCULA DE SEGURANÇA DE FÁBRICA



VIDROS DUPLOS PARA CONTROLE TÉRMICO E REFLETIVOS DE ALTA PERFORMANCE



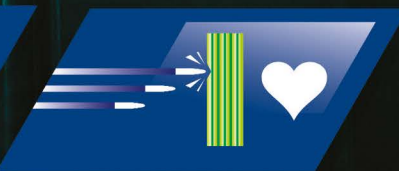
VIDROS DUPLOS PARA CONTROLE ACÚSTICO, MAIS CONFORTO SEM POLUIÇÃO SONORA



VIDROS MULTIPLOS ANTIVANDALISMO PARA LOJAS E VITRINES EXTERNAS



VIDROS RESISTENTES A PROJÉTEIS, MAIS SEGURANÇA CONTRA A VIOLÊNCIA URBANA



VIDROS DUPLOS COM PERSIANAS INTERNAS, MAIS DURABILIDADE, CONFORTO E PRIVACIDADE.



NOVO

VIDROS PARA TODA OBRA.

(51) 3302 - 4343

www.vidrobox.com.br - vidrobox@vidrobox.com.br

Rua Willy Teichmann, 215 - Dist. Ind. Cruzeiro - Cachoeirinha / Rs



“O Escritório de Engenharia Joal Teitelbaum foi responsável pelo gerenciamento da obra, que contempla uma área de 3.200 m<sup>2</sup>, com instalações modernas, conforme padrões da matriz alemã, que abrigam 35 salas individuais para testes de produtos, espaço para preparação de motores e área administrativa.”

cabines de testes. Com a modernização, o que vamos ganhar é qualidade de transmissão das informações, assim como maior adequação para atender às exigências do Grupo STIHL. Essa eficiência renovada será fundamental para melhorarmos nossos resultados de produção e assistência à matriz.

**Best Home** – Acerca do gerenciamento da obra, qual a importância do trabalho da Joal Teitelbaum?

**Cláudio Guenther** – A atuação da empresa foi de importância crucial. No dia em que realizamos a cerimônia da “pazada”, ato simbólico que deu início às obras, em 2017, anunciei a data de inauguração do prédio em 5 de novembro de 2018. Nesse sentido, foi fundamental o controle de cronograma e gestão dos recursos para que cumpríssemos com a nossa responsabilidade. Com a vasta expertise de mercado, foi possível termos produtividade estratégica e tudo sob controle durante o período de construção.

**Best Home** – No que tange às atividades que serão concentradas nesse novo prédio, é possível citar algumas? Quantos profissionais vão atuar na instalação?

**Cláudio Guenther** – As principais atividades das novas instalações serão de testes de vida útil e durabilidade de produtos. O prédio conta com cabines de testes que simulam o tempo de atuação dos produtos. Por exemplo, se determinado equipamento é projetado para ter vida útil de dois anos, é possível simular esse tempo em aproximadamente um mês dentro da cabine, e garantir assim a qualidade daquele equipamento. Para realizar essas e outras atividades, teremos, de início, 35 engenheiros ocupando os postos de trabalho, com capacidade para duplicar esse número com o tempo.

**Best Home** – Essa ampliação abriu espaço para novas contratações?

**Cláudio Guenther** – As novas vagas representam 10% do total de vagas atuantes no prédio, inicialmente. Como dito anterior-

LOJA OFICIAL

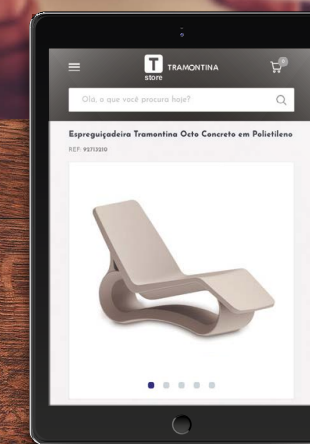
TRAMONTINA

O prazer de fazer bonito.



## Seja bem-vindo a nova loja oficial da Tramontina.

Acesse a nossa loja virtual e descubra o universo de produtos para você equipar, decorar e mobiliar a sua casa com estilo e sofisticação. E ainda, receba seu pedido de forma segura e no conforto do seu lar. Agora, é só você aproveitar e utilizar o cupom de 10%\* de desconto: **TRAMON10**



store

TRAMONTINA



TRAMONTINASTORE.COM

\*O código promocional TRAMON10 oferece 10% (dez) de desconto e deve ser utilizado exclusivamente na loja virtual Tramontina Store, sendo válido até 31/1/19 e para produtos da Tramontina, com exceção de coifas, cooktops, fornos e produtos das linhas Tramontina Design Collection, Concept e Lyon. O desconto não é cumulativo, ou seja, não pode ser utilizado junto a outros cupons de desconto, promoções, ou produtos que já estejam em oferta.





Workshop do nível 6,50m

mente, teremos a capacidade de dobrar o número total de colaboradores nesse novo empreendimento. Esse é o maior centro de pesquisa e desenvolvimento da STIHL fora da Alemanha.

**Best Home** – Esse novo empreendimento já segue a linha de produção limpa e os conceitos da Indústria 4.0? E qual a relevância para a STIHL de ter instalações voltadas para esse sentido?

**Cláudio Guenther** – Apesar de não ser um centro de produção, o novo empreendimento está de acordo com os conceitos da Indústria 4.0, com instalações modernas que nos permitirão testar produtos para as demais fábricas da STIHL no mundo. O teste controlado para produtos a combustão será um dos serviços oferecidos pelo centro, conforme a legislação de cada país de destino dos equipamentos em questão. Aqui no Brasil, por exemplo, o combustível contém 27% de etanol, enquanto nos Estados Unidos ou na Europa essas medidas são diferentes. Esses

resultados são disponibilizados diretamente para a matriz, que está conectada com nossos laboratórios, e avalia-os para a distribuição dos produtos no mundo todo.

**Best Home** – Quais são as próximas realizações da STIHL, considerando o pacote de investimentos no valor de meio bilhão de reais até 2022?

**Cláudio Guenther** – O próximo empreendimento do pacote de investimentos a ser executado será o novo prédio de Produção de Motores. Essa nova construção tem como objetivo principal modernizar processos alinhados aos conceitos da Indústria 4.0 e produção limpa, em uma área total de 14 mil m<sup>2</sup>. Com a ampliação, as novas instalações proporcionarão aumento de 50% na capacidade de produção de máquinas. O novo prédio, da mesma maneira que o Centro de Pesquisa e Desenvolvimento, também contará com o Building Information Modeling (BIM) para sua construção. O software facilita a integração do desenvolvimento do projeto, com moldes 3D, com a execução da obra dentro do cronograma planejado, representando de forma mais precisa e tecnológica o resultado final. 🌱



Carlos Krahe, Jader Teitelbaum, Cláudio Guenther, Claudio Teitelbaum e Flavio Teitelbaum na inauguração do novo Centro de Pesquisa e Desenvolvimento, obra gerenciada pelo Escritório de Engenharia Joal Teitelbaum

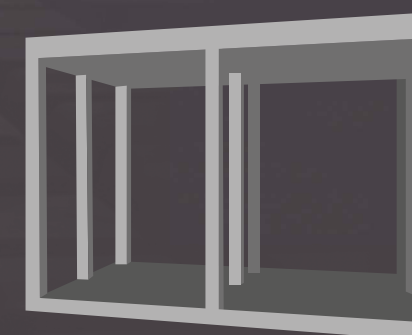


estudio86

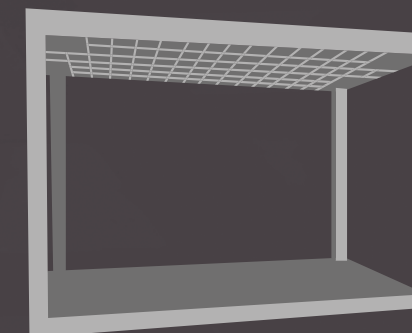
## SOFISTICAÇÃO, MODERNIDADE, ESPAÇO E BELEZA!

TENHA TUDO ISSO AO MESMO TEMPO UTILIZANDO AS LAJES ATEX!

LAJE CONVENCIONAL



LAJE ATEX



A ATEX®, pioneira no Brasil em fôrmas para lajes nervuradas, está sempre inovando e aprimorando sua qualidade para atender cada vez melhor o mercado.

A ATEX® possui a maior gama de fôrmas do mercado, com mais de 122 opções, para permitir que seu projeto seja executado da maneira que foi criado!





**COLUMBUS**  
OFFICE CENTER



**Av. Mariland, 387**  
Esquina com Av. Cristovão Colombo



VÁRIAS OPÇÕES DE PLANTAS DISPONÍVEIS  
PARA SUA SALA COMERCIAL, INCLUSIVE PARA PISOS  
CORPORATIVOS COM ATÉ **385,63M<sup>2</sup>**. CONFIRA:



Área ref. 3º andar

51 **3019.1883** | 51 **99545.0101**

**CONHEÇA A OPÇÃO DE MARAVILHOSA  
LOJA PARA LOCAÇÃO**





## ÓTIMA INFRAESTRUTURA E EXCELENTE LOCALIZAÇÃO.

O Columbus Office Center une a comodidade de poder trabalhar em um excelente bairro de Porto Alegre, com todas as facilidades de estar próximo aos pontos mais nobres da capital. É a praticidade e a qualidade de vida ao seu alcance.



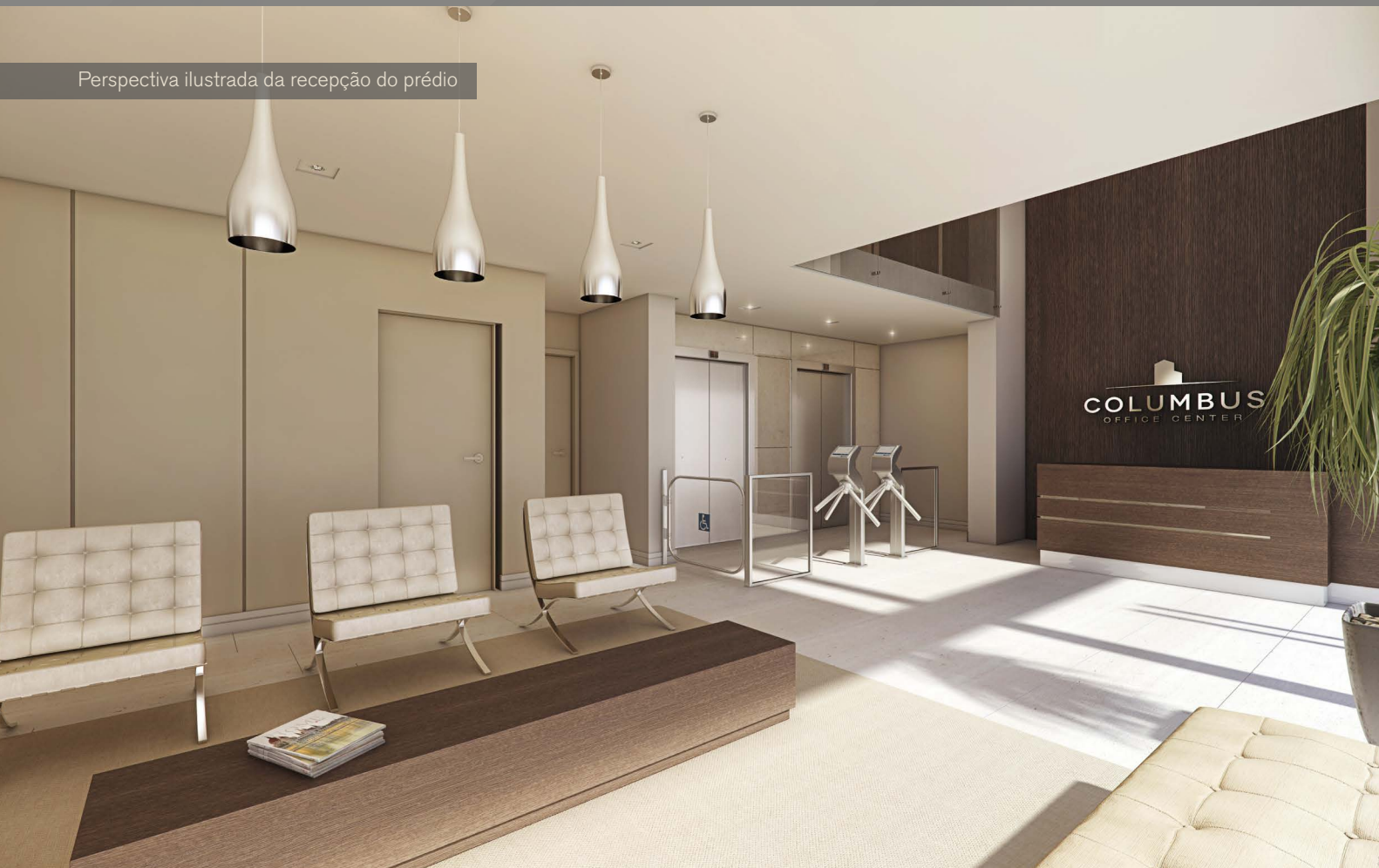
## CONFIRA A EVOLUÇÃO DAS OBRAS

- Fachada com painéis arquitetônicos
- Vidros especiais
- 2 elevadores
- Gerador parcial de energia
- Sala de reuniões condominial
- Loja térrea
- Estacionamento rotativo

**Av. Mariland, 387**  
Esquina com Av. Cristovão Colombo



Perspectiva ilustrada da recepção do prédio



51 3019.1883 | 51 99545.0101  
[www.teitelbaum.com.br](http://www.teitelbaum.com.br)

Obra no Sistema Preço de Custo e Grupo Fechado



Administração



E.U.: 002.333711.00.1 - Imagens meramente ilustrativas sujeitas a possíveis alterações de projeto arquitetônico: Elisete Machado Salvi. Projeto de Arquitetura de Interiores: Arq. Ana Paula Teitelbaum. Áreas conf. NBR12721, no item 3.7. Obra no Sistema de Preço de Custo e Grupo Fechado. Frações ideais de terreno adquiridas diretamente pelos condôminos na forma das escrituras públicas de compra e venda, instituição de condomínio e outros pactos registradas no Registro de Imóveis na Primeira Zona de Porto Alegre.



# Hidalgo Adams suas formas e cores

O processo de transformação da pedra que o artista nos mostra é complexo desde o início: a pedra em meio à natureza, até o seu lugar de observação, como uma sala de exposições. "Ao me deparar com as pedras, busco descobrir as formas que elas me permitem explorar; é como um desafio de definir nelas o que se passa dentro de mim – meus sentimentos", explica o artista. Essa transformação atende um estilo de trabalho próprio que desperta uma demanda de mercado.

O que o artista valoriza ao máximo é a relação de amizade que estabelece com seus clientes, sendo que, para ele, a escultura é um sentimento que transmite ao mundo. "A partir do momento em que eu termino uma escultura, a obra já tem dono."

Em um bate-papo realizado com a revista Best Home, Adams falou um pouco mais sobre arte e o seu trabalho.

**Best Home** – Onde você coleta as pedras, e como define quais darão forma às suas esculturas?

**Hidalgo Adams** – No início, década de 1980, foi um processo de "garimpo" nas marmorarias de Porto Alegre em busca de mármore de Carrara. Depois dessa primeira fase, fiz uma coleta de basalto negro na minha cidade natal, Cerro Largo. Durante esses anos, construí amizades com pessoas incríveis que tornaram a aquisição de pedras muito mais fácil, assim como abriram a possibilidade de ir ao local de extração para selecionar as pedras: mineradores e fornecedores de rochas têm sido parceiros-chave nesse processo de expansão.

**Best Home** – Ser artista parece ser uma profissão mais livre. Como é que funciona o seu processo criativo?

**Hidalgo Adams** – A externalização dos sentimentos, experiências, vontades e percepções que ao longo da vida são assimilados por mim de forma consciente e inconsciente caracterizam esse processo de transformação da pedra em uma escultura. Eu não vejo isso como um processo criativo, e sim como um processo de exposição ao mundo do que sinto. Mas alguns críticos me trazem que esse é o meu processo criativo... mesmo vivendo um dia a dia mais "livre", eu me determino a cumprir com as expectativas dos meus clientes, pois é meu dever entregar as esculturas dentro do prazo e qualidade que combinamos, por isso eu sigo uma disciplina de produção diária.

**Best Home** – Onde você produz as suas esculturas?

**Hidalgo Adams** – Tenho dois ateliês próprios na capital (Porto Alegre), e mais outros dois espaços no Sul do Brasil que possibilitam tanto o depósito de blocos de grande porte, como o trabalho de esculturas mais próximo dos clientes da região Sudeste, Centro-Oeste.



**Best Home** – Qual foi a sua formação profissional como artista plástico?

**Hidalgo Adams** – Aos 8 anos de idade, no colégio, durante a aula de educação artística, fiz o meu primeiro entalhe em madeira. Com 22 anos, eu já morava em Porto Alegre e frequentava o ateliê do escultor Guma. Em 1984 tive a primeira ruptura artística, que foi com a criação das minhas primeiras esculturas tridimensionais na madeira. Em 1986 entrei oficialmente no circuito de galerias e recebi a medalha de prata no XV Salão do Jovem Artista da RBS. Durante 1998, a convite de Xico Stockinger, frequentei o seu ateliê, onde compartilhei conhecimentos com o mestre gaúcho da escultura. A formação não seguiu uma escola artística, e sim diferentes referências que me permitiram uma educação autodidata: a pesquisa e o aprimoramento técnico são constantes, sigo em busca de mais conhecimento de forma perseverante – sempre estou aprendendo.

**Best Home** – A obra de arte é um artigo de luxo?

**Hidalgo Adams** – Não! Compreendo que as pessoas ainda consideram como um dos últimos itens na ordem de aquisição para os espaços comerciais e residenciais, mas é fundamental diferenciar a obra de arte de outros elementos decorativos. A escultura, apesar de ser exclusiva, única e artesanal (atributos cada vez mais valorizados dentro do mercado), torna-se acessível para quem se conecta à obra de arte em sua essência. Difícilmente é preciso realizar essa conexão com outros objetos que são utilizados de forma decorativa.

**Best Home** – Como funciona a sua marca dentro do mercado de arte?

**Hidalgo Adams** – "Hidalgo Adams" é a minha marca como artista plástico, mas ela se distingue em diferentes linhas de trabalho, sendo que cada uma delas carrega um significado, valores conceituais diferentes, e desperta sentimentos únicos.





Hidalgo Adams



Escultura no empreendimento Príncipe de Constantino

**Best Home** – Com o one:one você promete um novo jeito de se comprar uma escultura, conte mais sobre isso.

**Hidalgo Adams** – O one:one é a conexão do cliente com a escultura desde o início da sua concepção. Esse processo permite alinhar a minha liberdade criativa, os meus sentimentos, as expectativas do cliente, com as restrições do ambiente em que a obra de arte será instalada. Isso torna a escultura um projeto único e distinto das demais esculturas.

**Best Home** – Como você enxerga o mercado de arte brasileiro?

**Hidalgo Adams** – O ano de 2018 marca os meus trinta anos de dedicação profissional exclusiva como escultor. Dentro desse mercado, construí relações profissionais e de amizade respeitando o meu momento como artista. O que me permite aceitar, valorizar, cultivar e fortalecer o mercado de arte em que atuo diretamente. Diante desse momento e amadurecimento, começo a analisar os convites de galerias de arte da Alemanha, Espanha e Estados Unidos, assim como a estruturar uma gestão de relacionamento com os clientes que residem na América Latina, América do Norte e Europa.

**Best Home** – As construtoras e incorporadoras tornaram-se o seu principal cliente nos últimos anos. A que se deve isso?

**Hidalgo Adams** – Após a Lei Municipal 10.036 entrar em vigor, escritórios de arquitetura, construtoras e incorporadoras vieram até mim com a demanda de obras de arte que se adequassem ao conceito e qualidade de seus empreendimentos. Isso me proporcionou, ao longo desses últimos anos, a insta-

lação das minhas obras em mais de 25 empreendimentos de Porto Alegre. Como por exemplo, no início de 2018, entreguei a escultura no Príncipe de Constantino, obra gerenciada pelo Escritório de Engenharia Joal Teitelbaum.

**Best Home** – Onde encontro as esculturas de Hidalgo Adams?

**Hidalgo Adams** – Para aquisição, é possível encontrar alguns trabalhos em galerias de arte de Porto Alegre, Gramado, Caxias do Sul, Bento Gonçalves e São Paulo, embora o maior acervo de obras disponíveis se encontre no meu ateliê, na zona leste de Porto Alegre. Para observação das esculturas, sugiro acompanhar as duas principais mostras de arquitetura e design do estado: Casa Cor Rio Grande do Sul e Mostra EliteDesign. A cada edição estou presente com novas obras e com diferentes arquitetos, que buscam explorar a melhor exposição das esculturas nos seus ambientes. Também há o meu Instagram e Facebook (@hidalgoadams), nos quais sempre mostro as novidades. 📍

A TINTA QUE ARQUITETOS, CONSTRUTORES E PINTORES **APROVAM.**

# ULTRAFOSCO



Torna sua vida mais fácil.

TINTASKILLING.COM.BR

f /TintasKilling @tintaskilling



# Pelotas mais acolhedora e atrativa

Com um projeto que visa transformar a relação da população local e de turistas com a cidade, a prefeita do município vê no Quartier um exemplo de empreendedorismo inovador, tecnológico e sustentável

Paula Mascarenhas é pelotense, graduada e mestre pela UFPel, instituição na qual também foi professora adjunta a partir de 1993. Em 1999 assumiu a presidência do Instituto João Simões Lopes Neto, patrimônio cultural do estado do Rio Grande do Sul, cargo que exerceu por nove anos, e também a assessoria de cultura e educação do deputado Bernardo de Souza, a quem acompanhou por sete anos. Paula foi vice-prefeita de Pelotas na gestão 2012/2016, ao lado do então prefeito Eduardo Leite, a quem sucedeu ocupando a posição de primeira prefeita mulher da cidade e de primeira pessoa eleita no primeiro turno em eleições para a prefeitura do município.

Desde que assumiu a governança da cidade, a prefeita tem se dedicado a tornar Pelotas um lugar ainda mais atrativo para todos, moradores ou turistas, executando planejamento de governo que busca oferecer mais segurança e infraestrutura. Com o lema "Vamos compartilhar a cidade", dando continuidade à mudança

iniciada por Eduardo Leite na gestão anterior, Paula espera que as pessoas possam ocupar e aproveitar os espaços da cidade, com mais qualidade e sem a insegurança causada pela violência.

Entre as prioridades estão o andamento e a conclusão de obras em escolas de educação infantil, unidades básicas de saúde e pavimentação de vias importantes da cidade. Outra iniciativa que salienta é o Pacto Pelotas Pela Paz, que envolve inúmeras secretarias em uma iniciativa de ampliação da segurança pública e já mostra números bastante expressivos na redução da violência de Pelotas. Por fim, a prefeita salienta a importância da conclusão da obra da BR-116, que liga a região metropolitana de Porto Alegre ao sul do estado, e afirma que já há movimentação mais enfática de prefeituras e empresas para que essa obra possa ser finalizada, após quatro anos de atraso em relação ao estipulado, e que é fundamental para a economia da região sul do RS.

A prefeita de Pelotas, Paula Mascarenhas, concedeu entrevista exclusiva à Best Home.

FOTOS GUSTAVO MANSUR



## ENTREVISTA com Paula Mascarenhas

**Best Home** – Nesses dois anos à frente da prefeitura de Pelotas, o que já foi possível desenvolver para a cidade? A gestão está de acordo com o planejamento conforme idealizado antes das eleições?

**Paula Mascarenhas** – Estamos cumprindo o planejado no nosso plano de governo, claro que dentro de limitações impostas, sobretudo, pelo orçamento enxuto e pelas condições financeiras da prefeitura de Pelotas. Muitas obras que estavam em andamento foram mantidas, algumas já concluídas, como a requalificação de várias escolas de educação infantil (Emeis) e de unidades básicas de saúde (UBS), além da pavimentação de importantes vias dos bairros. Sobretudo, estamos desenvolvendo, desde o início do meu mandato, um projeto muito amplo de segurança pública, que envolve tanto a questão do policiamento e da justiça quanto a prevenção da violência. Inúmeras secretarias participam do Pacto Pelotas pela Paz, que já apresenta resultados extraordinários, como a redução da violência em Pelotas, que era crescente.

Os crimes violentos letais intencionais (homicídios, latrocínios e feminicídios) caíram 18%, passando de 94 para 77 casos. O mês de setembro, por exemplo, registrou a menor média dos últimos quatro anos: apenas dois registros, sendo um feminicídio e um homicídio. Os crimes patrimoniais, como roubo a pedestres, a estabelecimentos comerciais e financeiros, ao transporte público, roubo de veículos e em residência, caíram,

respectivamente, 21%, 12%, 26%, 38% e 39%. Enquanto isso, a apreensão de armas de fogo cresceu 40%, com 503 exemplares apreendidos, e o total de pessoas presas subiu 3,6%, sendo efetuadas 2.246 prisões em dez meses.

**Best Home** – O que ainda está em pauta para Pelotas nos dois anos que ainda restam de gestão?

**Paula Mascarenhas** – Além de ampliar o nosso projeto de segurança pública, vamos entregar obras importantes, estratégicas, como as principais vias dos bairros Areal e Fragata, respectivamente, as avenidas Domingos de Almeida e Duque de Caxias, e o Calçadão Central. Também iremos concluir a construção de Emeis que estão em curso e temos como desafio a implantação de um modelo de escola de turno integral, entre outras várias ações que pretendemos implementar.

**Best Home** – Conforme o plano de governo de Eduardo Leite para a cidade, o que foi mantido para a atual gestão e qual a importância dessa continuidade? De que forma a sua administração conversa com a do prefeito anterior e o que isso traz de positivo para Pelotas?

**Paula Mascarenhas** – O meu governo é de efetiva continuidade em relação ao governo anterior, do prefeito Eduardo Leite. Todas as obras herdadas tiveram seguimento. Algumas foram concluídas, outras estão em fase de finalização. A mudança cultural que o Eduardo promoveu, de uma renovação



na cidade, de um novo planejamento urbano, de uma nova visão de valorização dos espaços públicos, tudo isso dialoga muito com o que nós pensamos. Inclusive, o nosso projeto de segurança pública prevê uma cidade que atraia as pessoas, que tenha espaços públicos qualificados para o encontro entre as pessoas, porque a segurança se faz também com pessoas convivendo na rua. "Vamos compartilhar a cidade" é o lema do meu governo. O Eduardo reorganizou Pelotas, e nós temos o desafio de torná-la cada vez mais atrativa para quem vive aqui e para os turistas.

**Best Home** – A BR-116 está com aproximadamente 60% de suas obras concluídas, mas ainda há um longo trabalho pela frente. Como a sociedade e a prefeitura estão se mobilizando para fortalecer a necessidade de finalização das obras de modo a impulsionar a economia da região sul?

**Paula Mascarenhas** – A duplicação da BR-116 é a obra pública mais importante do Rio Grande do Sul, porque une a região metropolitana ao principal porto do estado. É inaceitável que apenas 60% da obra, cuja conclusão estava prevista para 2015, estejam concluídos. Foi feita uma grande mobilização, partindo aqui da Zona Sul, não só entre os entes políticos e gestores públicos, mas também com adesão da sociedade, de empresários, das entidades e das universidades. Nós conse-

guimos sensibilizar o estado para a condição estratégica da rodovia e levar a Brasília esse pleito. Desde então, a obra vem recebendo mais recursos, como os R\$ 30 milhões assegurados para 2019, que são oriundos de uma emenda impositiva da bancada gaúcha. Isso sem contar os R\$ 80 milhões que já estavam previstos no orçamento. Temos certeza de que o governador Eduardo Leite vai nos acompanhar e liderar esse processo de pressão em Brasília para que seja concluída essa obra tão importante.

**Best Home** – O quanto inovação e tecnologia são determinantes para o desenvolvimento das cidades? De que forma esses conceitos são aplicados pela sua administração em Pelotas?

**Paula Mascarenhas** – A inovação e a tecnologia são ferramentas fundamentais de desenvolvimento, de geração de emprego e de renda. O Parque Tecnológico foi criado com o propósito de desenvolver produtos e soluções inovadoras não só para o município, mas também para o mundo. Antes da sua implantação, as empresas atuavam de forma isolada, e agora estão unidas, numa relação estreita com as universidades. Hoje o espaço está 100% ocupado e abriga 28 companhias – umas iniciantes, outras já consolidadas no mercado – que desenvolvem projetos sobre tecnologia e inovação voltados para as áreas de saúde, indústria criativa, informação e comunicação.



O Largo do Mercado é outro ponto tradicional onde as pessoas vivem intensamente a paisagem urbana de Pelotas

# Torne seu evento inesquecível no Porto Alegre Country Club!



Rua Libero Badaró, 524 - Boa Vista - Porto Alegre / RS  
(51) 3328-3011



FOTO EDUARDO BELESKE



“*Vamos compartilhar a cidade*” é a marca do governo da prefeita de Pelotas

**Best Home** – O que o projeto do bairro e os princípios valorizados em sua construção trazem de positivo para a cidade como um todo? Como esses valores conversam e contribuem com a administração do seu governo?

**Paula Mascarenhas** – Os princípios do Quartier de priorizar a vida em coletividade, em sintonia com espaços públicos e com o meio ambiente, dialogam perfeitamente com a nossa visão da cidade. Acreditamos que o encontro entre as pessoas é benéfico e que espaços públicos, uma vez qualificados, se tornam cada mais seguros, e as pessoas devem realmente viver intensamente a sua paisagem urbana. Temos grande admiração pelo projeto, tenho certeza de que vai abrir novas possibilidades de investimento na construção civil do nosso município.

**Best Home** – O Bairro Quartier será concluído no ano que vem. O que você espera a partir da inauguração em questão de mudanças na vida dos pelotenses?

**Paula Mascarenhas** – Eu tenho certeza de que a inauguração do Quartier vai ser um marco na cidade de Pelotas. Essa nova visão de urbanismo que um bairro planejado oferece privilegia, com sucesso, o regramento do espaço público e a sua ocupação. O novo bairro vai inspirar outros tantos exemplos para que a cidade possa ver crescer o seu planejamento urbano de forma organizada, planejada e inclusiva, com o propósito de melhorar a qualidade de vida da nossa população.



“Vida inteligente é vida com qualidade” – as projeções do Bairro Quartier visam oferecer a melhor qualidade em infraestrutura e sustentabilidade para seus futuros moradores. O espaço total da área do projeto é de 30 hectares, nos quais 11 serão de área verde. Nos outros 19 hectares, há potencial construtivo de 400 mil metros quadrados, que abrigarão residências e escritórios. O espaço também está em processo de certificação pelo US Green Building Council na Categoria LEED – ND (Leadership on Energy and Environmental Design – Neighborhood Development).

Entre os diferenciais do bairro, estarão a redução na emissão de gases causadores do efeito estufa, diversas ciclovias e a gestão eficiente de elementos básicos como água, energia e resíduos, garantindo a manutenção e descarte consciente. Para a realização do empreendimento, a Joal Teitelbaum conta com o apoio de diversos parceiros com qualidade comprovada.

# Transforme seu condomínio em um Ohtel.

A **Ohtel Condomínios Inteligentes** é uma empresa de gestão de condomínios comerciais e residenciais com serviços hoteleiros. Com excelência na prestação de serviços, oferecemos ao condômino o conforto e a facilidade que ele encontra apenas nos melhores hotéis:

 **Serviços Pay-per-Use**

 **Equipe de Manutenção 24hs**

 **Benefícios em diárias de hotéis**

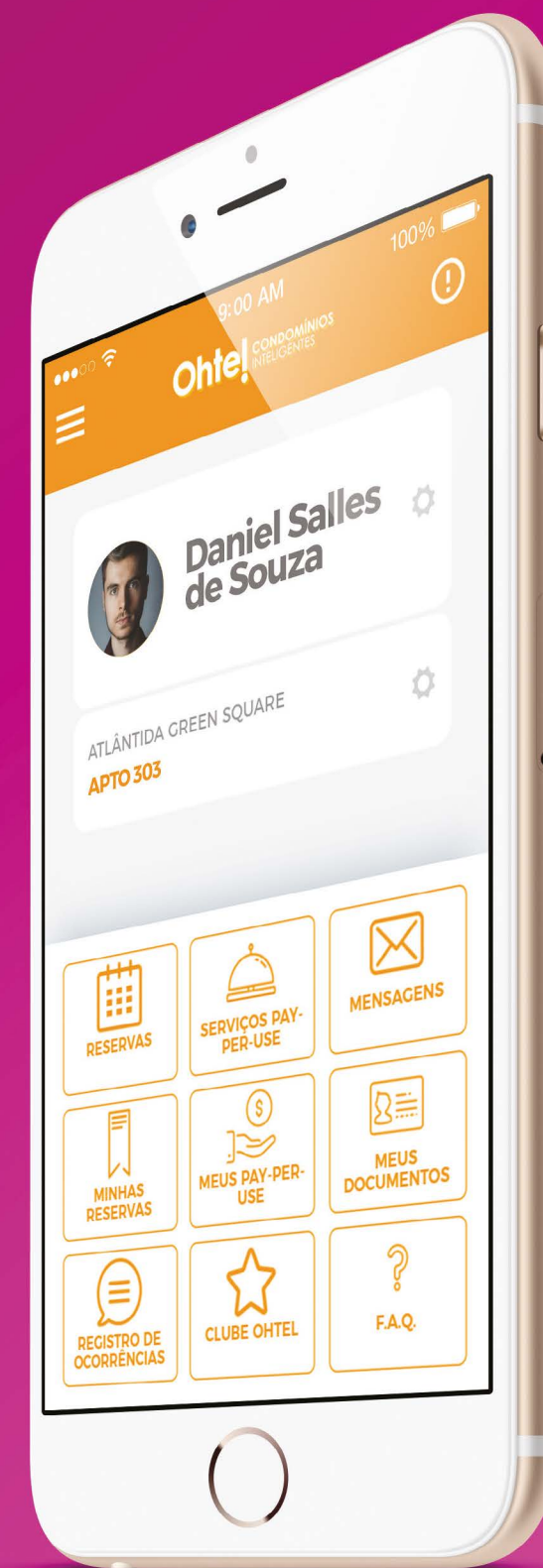
 **Ohtel Clube - descontos exclusivos**

 **Controle de custos**

 **Redução da taxa de condomínio**



Reserve espaços, contrate serviços, controle seus custos e converse com o administrador. **Tudo pelo App, em qualquer lugar, a qualquer hora.**



vervestudio

**Ohtel** CONDOMÍNIOS INTELIGENTES

Descubra as vantagens da Ohtel.  
[ohtelcondominios.com.br](http://ohtelcondominios.com.br)



## INAUGURADO O NOVO R&D CENTER DA STIHL

O novo R&D Center da Stihl, localizado no complexo fabril de São Leopoldo/RS, foi inaugurado em prestigiada cerimônia em 7 de novembro de 2018. A Joal Teitelbaum atuou como gerenciadora global da construção, por meio de uma estrutura de gestão de serviços de construção baseados nos conceitos de engenharia de valor e em seus processos próprios.

A obra, considerada de alta complexidade em função de seu detalhado sistema de automação e de engenharia de processos, foi construída em exatos 12 meses. Após a entrega, terá início a fase de operação assistida.

A metodologia adotada foi a do Sistema de Gerenciamento Integrado (SGI) da Joal Teitelbaum, otimizando as técnicas construtivas dentro de tecnologias modernas, economicamente viáveis e que respeitam o meio ambiente e a saúde e segurança dos colaboradores. A equipe alocada no empreendimento trabalhou fortemente na coordenação de planejamento, qualidade, segurança, sustentabilidade e atendimento aos complexos requisitos de desempenho de projetos e memoriais.



Thomas Schmitt, Dr. Norbert Pick, Dr. Michael Prochaska, Ary Vazzzi, José Ivo Sartori, Dr. Nikolas STIHL, Dr. Bertram Kandziora, Wolfgang Zahn e Cláudio Guenther

## LANÇADA PEDRA FUNDAMENTAL DO HOSPITAL E CENTRO CLÍNICO LIFE DAY EM XANGRI-LÁ



114 Lisella Costa Zaffari, Claudio Teitelbaum, Marcos Godoi, Duani Minosso Teixeira e Jader Teitelbaum

Um evento com cerca de 300 pessoas e presença maciça de autoridades do estado e região marcou o lançamento da pedra fundamental do Hospital e Centro Clínico LifeDay Litoral Norte, no dia 13 de novembro de 2018, em Xangri-lá. As estruturas do Hospital e Centro Clínico LifeDay Litoral Norte, projetado para ficar pronto em 36 meses, já estão sendo comemoradas e representam um avanço para a demanda de atendimento em saúde na região. Conforme estudos da Seferin e Coelho, quando o complexo estiver concluído há a expectativa de serem realizados ao menos 20 mil atendimentos e 500 cirurgias mensais. Mais de 150 médicos devem trabalhar no local ao lado de cerca de 500 colaboradores.

A construção do empreendimento é assinada pela D1.RS Empreendimentos. O projeto é fruto da união da expertise da construtora com o Escritório de Engenharia Joal Teitelbaum, que será responsável pelo gerenciamento da obra, e a Seferin&Coelho Consultoria e Gestão em Saúde, que atuará no processo de gestão do novo hospital e dos serviços para profissionais do Centro Clínico. O projeto arquitetônico e as instalações são fruto do trabalho conjunto das empresas Seferin Arquitetura e L+M.

## CLAUDIO TEITELBAUM É REELEITO PARA A PRESIDÊNCIA DA CÂMARA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA BRASIL-CHILE (CCIBC) E COMITÊ DAS ROTAS DE INTEGRAÇÃO DA AMÉRICA DO SUL (CRIAS)

Em 17 de setembro, ocorreu a Assembleia Geral Ordinária da Câmara de Comércio e Indústria Brasil-Chile (CCIBC) e do Comitê das Rotas de Integração da América do Sul (CRIAS). Na ocasião, foi eleita a diretoria da CCIBC e do CRIAS para o biênio 2018-2020, que será novamente liderada pelo empresário Claudio Teitelbaum, como presidente, e por Gunther Staub, como vice-presidente de ambas as entidades. Faz parte também da chapa eleita para a CCIBC a nominata a seguir: Fabrício Forest, Rafael Somacal, Sebastião Ventura, Jader Teitelbaum e Fernando Medeiros de Albuquerque. No CRIAS, além do presidente e do vice, compõem a diretoria os empresários Sérgio Luiz Klein, Pedro Bronstrup e Luiz Dahlem.

Além da eleição da nova diretoria, foi concedido o Diploma de Amigo da Integração ao cônsul do Chile Mario Arriagada, pelos relevantes serviços que vêm sendo prestados na busca da integração regional sul-americana.

Juntamente, foi apresentado relatório do X Congresso Internacional das Rotas de Integração da América do Sul, ocorrido no mês de junho, em Porto Alegre, e detalhadas as ações pós-congresso que serão implementadas com a disseminação do Marco Institucional, feito a várias mãos por componentes da iniciativa pública, privada e sociedade civil de Brasil, Chile e Argentina.

Os embaixadores Jorge Carlos Ribeiro e Claudio Lyra permanecem como sócios beneméritos, e o embaixador do Chile em Brasília/DF e o cônsul-geral do Chile em Porto Alegre, como sócios honorários.



Claudio Teitelbaum, Mario Arriagada e Gunther Staub

## PLATAFORMA DE INVESTIMENTO E RELACIONAMENTO ENTRE O CORREDOR BIOCEÂNICO CENTRAL E A ÁSIA PACÍFICO



Pablo Pinto, Claudio Teitelbaum, Miguel C. Bozzo, Paulina Castillo, Celinda Wu, Shi Jingjing e Sergio Muñoz

O presidente da Câmara de Comércio e Indústria Brasil-Chile (CCIBC), Claudio Teitelbaum, a convite da intendente regional de Coquimbo, Lucia Pinto, esteve em La Serena, Chile, de 20 a 23 de novembro, para participar como palestrante do Seminário Região de Coquimbo: Plataforma de Investimento e Relacionamento entre o Corredor Bioceânico Central e a Ásia Pacífico. Na ocasião, foram tratados temas relativos à integração Brasil-Chile-Argentina e formas de abertura desses mercados infracorredor com foco nos países asiáticos, principalmente China.

Na ocasião, foi também recebido na Câmara Chilena da Construção, onde teve acesso aos principais empreendimentos que serão lançados e desenvolvidos nessa importante região chilena.



## VISITA DO EMBAIXADOR DO CHILE A CCIBC

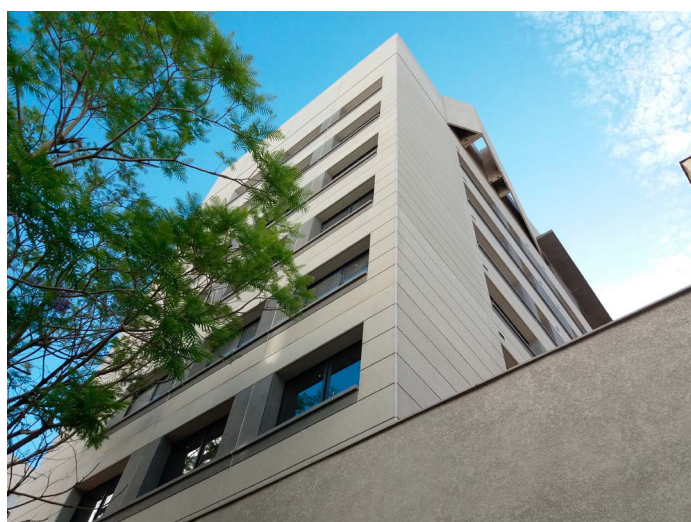


Claudio Teitelbaum, Fernando Schmidt e Mario Arriagada

Em 4 de outubro de 2018, a Câmara de Comércio e Indústria Brasil-Chile (CCIBC) recebeu a visita do embaixador do Chile no Brasil, Fernando Schmidt, que veio acompanhado do cônsul Mario Arriagada. Na ocasião, trocaram informações acerca das relações comerciais entre Brasil e Chile com associados da CCIBC. O presidente da Câmara, engenheiro Claudio Teitelbaum, fez uma apresentação sobre as atividades da CCIBC e do CRIAS, apresentando um panorama do mercado gaúcho e da infraestrutura de transportes do RS, assim como apresentou as conclusões do X Congresso Internacional das Rotas de Integração da América do Sul, ocorrido em junho de 2018, em Porto Alegre. Informações sobre o Congresso e material para download podem ser encontrados em [www.rotasintegracao.org.br](http://www.rotasintegracao.org.br).

## OBRA PARA A ASSOCIAÇÃO DOS JUÍZES DO RS ENTRA NAS ETAPAS FINAIS

Seguindo o cronograma estabelecido, está em fase final a obra para a Associação dos Juizes do RS, que conta com tecnologias de ponta em sua construção: lajes nervuradas protendidas, painéis arquitetônicos na fachada, vidros térmicos em todas as esquadrias, manta de atenuação acústica no contrapiso, paredes em gesso acartonado, torneiras com controle de fluxo, telhado vegetado, gerador de energia para áreas comuns, entre outras. Estes atributos técnicos, que garantem ao prédio um padrão único de qualidade na cidade de Porto Alegre, se transformam em benefícios aos usuários, como por exemplo, a durabilidade dos revestimentos com uma reduzida e simples manutenção, conforto térmico e acústico nas fachadas e no entrespis, flexibilidade no uso das salas, abastecimento contínuo de energia nas áreas comuns e economia no uso de água.



## FINALIZADAS AS FACHADAS EM PAINEL ARQUITETÔNICO NO COLUMBUS OFFICE CENTER

A empresa STAMP PRÉ FABRICADOS concluiu a montagem dos painéis arquitetônicos do Columbus Office Center em prazo inferior a sessenta dias. Esta tecnologia gera um conforto térmico superior, aumenta a velocidade de execução da etapa e gera baixa manutenção ao longo da vida útil do empreendimento.



## ESPAÇO DO SONO



## Decoração e Iluminação

A loja trabalha com as melhores marcas de roupas de cama, inclusive com a **linha exclusiva** da coleção **Luxus da Buddemeyer**.

**Conheça o Serviço Personalité!** Para todos os clientes que comprarem roupas de cama da loja ganham a montagem personalizada em suas casas.

51 3416 1409 | @espacodosono\_

Rua Sepé, 1896/loja 08 e 12 | Capão da Canoa/RS



# OBRAS CORPORATIVAS SGI - JOAL TEITELBAUM

Unisinos  
Porto Alegre

CAÇÃO INFANTIL

Colégio  
Anchieta

Empreendimento  
AJURIS

R&D Center  
da STIHL

O Sistema Gerencial Integrado (SGI) - Joal Teitelbaum engloba uma tecnologia avançada de gerenciamento de obras de construção e montagem industrial, com foco na obtenção de um produto final no qual o preço competitivo, o prazo e a qualidade estejam equalizados.

#### SISTEMÁTICA DE TRABALHO:

- Utilização de um Modelo de Gestão próprio e baseado em critérios de qualidade, produtividade, saúde & segurança, inovação, ética e sustentabilidade, originado do Modelo de Excelência em Gestão da Fundação Nacional da Qualidade;

#### PRINCIPAIS VANTAGENS DE CONTRATAR O SGI:

- Atendimento Ágil e Personalizado: estrutura de trabalho formatada e em sinergia com o cliente para atender as suas necessidades, com contato direto com a diretoria da Joal Teitelbaum;

- Controle Financeiro: desenvolvimento de um planejamento de construção e montagem baseado em uma equilibrada Estrutura Analítica de Projeto e relação custo-benefício, no qual o cliente planeja o fluxo de caixa de acordo com o cronograma físico-financeiro da obra e que possibilita um efetivo controle do orçamento;

- Prática Reconhecida no Mercado: aplicação das práticas de gestão consolidadas e consagradas em 57 anos de experiência no ramo da construção civil e em consultorias de modelagem de processos em empresas da área de óleo e gás, jurídica, saúde e de construção civil;

- Foco em Resultados: orientação para que os resultados sejam relevantes para todas as partes interessadas, demonstrando constância de propósitos e visão sistêmica.

ENTRE EM CONATO E AGENDE UMA VISITA PERSONALIZADA.

51 4009.6300 | [teitelbaum.com.br](http://teitelbaum.com.br)





O SEU RESORT  
ESTÁ PRONTO!

ATLÂNTIDA  
GREEN  
SQUARE

[www.atlantidagreensquare.com.br](http://www.atlantidagreensquare.com.br)



**JOAL  
TEITELBAUM**<sup>®</sup>

ESCRITÓRIO DE ENGENHARIA

Uma empresa de classe mundial.