

EDIÇÃO 33 - MAIO | 2021

moldurando

NOTÍCIAS

ANO DE EXPECTATIVAS

O balanço de 2020, os objetivos para 2021, o papel de cada um de nós no atingimento desses resultados e as grandes oportunidades que esperamos para este ano: confira tudo isso na matéria destaque - pg 8.



EDITORIAL

PREPARE-SE PARA AS GRANDES NOVIDADES QUE ESTÃO POR VIR!

Nas primeiras páginas desta edição da Moldurando, vamos recapitular um pouco da nossa história trazendo os destaques de uma entrevista com um dos nossos fundadores, o Sr. Tadeu Giacomet. Depois, vamos mostrar o panorama do que foi o ano de 2020, falaremos dos grandes desafios que enfrentamos, como reagimos a eles e como esses desafios nos abriram para novos horizontes.

Em seguida, vamos falar sobre o futuro. Vamos dividir com vocês nossos objetivos para 2021 e quais são os próximos grandes desafios que virão.

2020 foi um ano que mudou nosso país, mudou o mundo e trouxe ventos de mudanças para a nossa Empresa. É com um enorme otimismo que explicaremos as transformações em andamento e as transformações previstas para os próximos meses, bem como o papel de cada colaborador nesse processo tão profundo e importante para a nossa história.

Não temos dúvidas de que temos ao nosso lado a melhor equipe que poderíamos ter e que vamos, todos juntos, construir um amanhã promissor e fazer nossa Empresa ainda melhor e mais forte.

Desejamos que você aproveite a leitura e, em cada linha, se sinta parte dessa grande transformação.



04

ENTREVISTA



08

DESTAQUE



18

MUDANÇAS NA
INDÚSTRIA



21

MUDANÇAS
NO DHO



22

FEITO PARA VOCÊ



25

MUDANÇAS
DIRETORIA



28

COVID-19



32

É DE CORAÇÃO



36

ACONTECEU!



39

TÁ BRINCANDO?

| Expediente: A Revista Moldurando Noticias é uma publicação corporativa da BrasPine & Braslumber, dirigida ao público interno da empresa. **| Periodicidade:** quadrimestral **| Coordenação:** Cristiane Ribeiro Alioto **| Responsável:** Amanda Obialski Marques **| Redação:** Cristiane Moura e Amanda Obialski Marques **| Diagramação:** Marlon Rafael **| Impressão:** Midiograf **| Tiragem:** 2.000 exemplares.



FALA, DIRETOR!

Fique atento e acompanhe todas as novidades que nossos Diretores têm a contar:



GIUSEPPE MUSELLA
DIRETOR GERAL

O foco desta edição da nossa revista é a razão de ser da nossa empresa: nossos clientes. É por eles que existimos! São eles que acreditam no nosso trabalho e nos nossos produtos. É por eles que estamos evoluindo constantemente os ativos industriais, os processos de negócios e os nossos profissionais. Logo no começo da revista, Tadeu Giacomet conta como foram os esforços para conquistar nossos primeiros clientes e, a seguir, vocês verão o que estamos fazendo agora para alcançar a máxima excelência no atendimento

a eles: desde investimentos em atualização tecnológica e novos conhecimentos até grandes mudanças na nossa organização, que também abordaremos aqui.

Acompanhar e tirar proveito dessas mudanças exigirá adaptação, aprendizado, novos hábitos, uma nova postura e, sobretudo, empatia. Esse será o assunto do artigo "Você é o grande protagonista da nossa transformação!".

Reforçamos a importância das medidas preventivas e protetivas contra a COVID-19 em nossas fábricas e em nossas casas. A pandemia ganhou força, o número de contágios e de casos graves cresceram exponencialmente. Não deixemos que a triste partida do Joaquim Pinto e Marcio Ribeiro seja em vão. Vamos honrá-los nos cuidando, cuidando dos colegas

e das nossas famílias. O esforço é coletivo e cada pessoa tem a responsabilidade de fazer sua parte. Já temos vacinas a caminho e, todos juntos, vamos chegar ao fim dessa pandemia com saúde. Não baixemos a guarda!

Por fim, a matéria do Projeto Pescar me encheu de orgulho de fazer parte da família BrasPine & Braslumber. Há 15 anos apoiamos essa causa nobre e nossas empresas já formaram mais de 500 jovens. Vamos manter este legado ativo através de nosso patrocínio e da participação de nossos voluntários.

Desfrutem de mais uma interessantíssima edição da Moldurando Notícias.

Boa leitura!

O mundo lá fora está se transformando. Em decorrência disso, os mercados estão se ajustando e nossa empresa também está evoluindo, expandindo e se aperfeiçoando.

Nosso modelo de gestão passa por um processo de reestruturação. O setor Comercial, seguindo esse ritmo, está se adequando a esse novo momento de mercado que exige relações



ARMANDO GIACOMET
FUNDADOR E DIRETOR
COMERCIAL

mais colaborativas, integradas, profundamente técnicas, e que demandam planejamentos complexos e dinâmicos. Estamos trazendo do mercado as ferramentas tecnológicas necessárias para implantar essas mudanças e novas pessoas, que chegam para somar com a experiência da equipe.

Um dos recém-chegados é o Gustavo Borges, que está sendo preparado para assumir a Diretoria Comercial, dando sequência ao trabalho que fizemos até aqui. Trabalho este que começou há mais de duas décadas, com um dos fundadores e meu irmão, Tadeu Giacomet, firmando relações de confiança com nossos primeiros clientes

e abrindo caminhos para uma trajetória de sucesso, como ele mesmo conta.

Tenho certeza de que 2021 ficará na história da nossa empresa e em cada um de nós. Porque é impossível passar por um processo tão intenso e permanecer igual. Sabendo do enorme potencial de cada pessoa que faz parte da família BrasPine & Braslumber, o meu conselho é: abracem a mudança, mudar é evoluir. Agarrem as novas oportunidades, ensinem e aprendam, se engajem nos novos projetos, apreciem os novos ares que as mudanças trazem.

Estaremos sempre juntos!



TADEU GIACOMET
PRESIDENTE DO
CONSELHO E FUNDADOR

MERCADOS E CLIENTES? TADEU GIACOMET NOS CONTA...



AMANDA MARQUES
COMUNICAÇÃO & EVENTOS
ENTREVISTADORA

Quando falamos de Mercado e Clientes, ninguém melhor do que a pessoa que lançou as bases comerciais da nossa empresa e abriu os caminhos da expansão. Tivemos uma agradável conversa com o Sr. Tadeu Giacomet, um dos fundadores e o primeiro Diretor Comercial da BrasPine & Braslumber, para conhecer o legado que nos deixou.

Quanto tempo o Sr. ficou à frente da Diretoria Comercial?

“Desde 1997, quando começamos, até o início de 2019. Foram 21 anos de muitos desafios e muitas realizações”.



GIUSEPPE MUSELLA
DIRETOR GERAL E PARCEIRO
DE ENTREVISTA



E como foi esse começo?

“Eu, Pinilla e Armando trabalhávamos noutra empresa que estava passando por um processo de grande transformação e que iria concentrar seus investimentos em um novo negócio (fabricação de papéis & cartões), e com isto, não iria mais crescer no setor de madeiras & molduras, onde nós atuávamos. Naquela época havia poucos produtores de molduras no Brasil, mas nós tínhamos muita confiança no potencial de mercado para esse produto e decidimos seguir nessa direção nos estabelecendo inicialmente em Jaguariáiva”.

Quais foram os maiores desafios de entrar nesse mercado e como vocês venceram esses obstáculos?

“Quando começamos éramos uma empresa relativamente pequena, com limitação de recursos financeiros, mas conhecíamos muito bem o mercado e também o processo de produção: inicialmente produzíamos somente os “Clear Blocks”, que vendíamos para fabricantes de molduras nos EUA, pois ainda não tínhamos Emendadeiras, nem Moldureiras, mas já planejávamos produzir esses produtos tão logo tivéssemos condições financeiras. E foi o que aconteceu já a partir de 1999.

Nosso crescimento foi planejado em módulos. Iniciamos nossa produção na BrasPine, com apenas duas estufas e a cada 6 meses nós acrescentávamos, mais 2 estufas e também mais maquinário para processar a produção adicional. Sempre tivemos muito cuidado com nossos clientes, procurando fazer produtos melhores que nossos concorrentes, bem como, oferecer serviços diferenciados, o que não era muito comum naquela época, evitando os erros que nossos principais concorrentes cometiam. Dessa forma fomos conquistando nosso espaço”.

Na sua opinião, quais foram as principais mudanças que aconteceram nesse período em que esteve à frente do Comercial?

“Aconteceram muitas mudanças nessas duas décadas. No que se refere ao produto, os principais foram: a qualidade, a diversidade de modelos e o acabamento. O mercado, de forma geral, oferecia um produto com muitos defeitos e as opções eram limitadas. Havia muitas oportunidades de melhoria e nos atentamos a todas elas. Não era uma cultura desse segmento dar feedback frequente aos clientes, responder solicitações rapidamente, antecipar-se a problemas, se relacionar com o cliente para além da venda.

Construímos nossa vantagem competitiva oferecendo um produto de melhor qualidade melhor acabamento, maior variedade de modelos, e um serviço muito superior à média do mercado. O serviço é tão importante quanto o produto. É claro que, ao longo desse tempo, nossos concorrentes também melhoraram e, a qualidade, por exemplo, não é mais um diferencial tão grande como era há 20 anos. Mas, com esse movimento, nos tornamos referência. Nós sempre acreditamos que podemos melhorar cada dia mais, mesmo aquilo que já fazemos bem.

Há alguns anos, nosso maior concorrente do setor fez uma pesquisa com seus principais clientes e um dos quesitos dessa pesquisa pedia para eles indicarem quais empresas mais admiravam pelos seus produtos e serviços e a BrasPine foi a mais citada na pesquisa.

O cliente sempre foi a nossa prioridade e por isto faz parte de nossos valores organizacionais, porque é o que sempre aconteceu na prática. Isso precisa continuar como a essência da nossa forma de fazer negócios”.

E como foi passar a Diretoria Comercial para o Armando?

“A transição foi quase natural. Já havia um consenso entre os três fundadores que o Armando assumiria a área Comercial depois de mim, por aposentadoria e/ou por algum evento indesejável. Então ele participava nas feiras, nas reuniões com os clientes, isto é, todos já o conheciam. Tivemos esse cuidado de deixar os clientes confiantes e seguros de que ele daria continuidade da mesma forma”.

“Agora completaremos a passagem para um executivo mais jovem, mas muito experiente, Gustavo Borges, que sem dúvida irá agregar muitíssimo às nossas relações e processos comerciais. Ele foi o escolhido por ter muitos valores iguais aos nossos”.



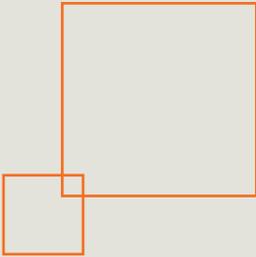
Qual o maior orgulho que o Sr. leva de todos esses anos à frente dos negócios da empresa?

“De nunca termos perdido um cliente em todos esses anos e de termos construído uma excelente imagem no mercado e uma verdadeira parceria com nossos clientes”.

Também me orgulha muito o fato de fazer parte da história dessas duas empresas, desde a sua concepção, e que hoje proporcionam oportunidades para milhares de pessoas nessas comunidades, que tão bem nos acolheram, contribuindo para o progresso das mesmas.

De todo esse legado tem algum ponto que o Sr. gostaria que nunca se perdesse?

*“Construímos parcerias duradouras porque sempre fomos muito consistentes na nossa conduta. **Agimos com verdade, com transparência, cumprimos o que prometemos. Para nós, o cliente vem antes de tudo.** Vem antes do lucro. Se ele tem um problema com nossos produtos, primeiro resolvemos, depois fazemos as contas. Se algo acontece no mercado que o nosso cliente atende, nós demonstramos solidariedade, porque nossa preocupação não termina na venda, nem na entrega. Ela se estende até o usuário final.*



Quando saí da Diretoria Comercial, escrevi uma carta, que trata justamente dos pontos que eu gostaria de deixar para todos vocês e que remetem a nossa postura com os clientes internos, externos e com nossos parceiros de negócios.

Compartilho alguns comportamentos que eu acredito terem sido muito práticos na minha caminhada:

“Temos que ser pontuais nos compromissos assumidos”.

“Rapidez nas respostas e soluções para os clientes internos e externos. As respostas devem ser bem analisadas antes de serem enviadas”.

“Em cada situação não resolvida após a troca de 2 mensagens (e-mail, WhatsApp), ligue por telefone para não haver desgastes e solucionar mais prontamente”.

“Não poupe palavras gentis como: por favor, obrigado, desculpe”.

“Por fim, a gente tem sempre que fazer aquilo que é a nossa obrigação, e aí fazer um pouquinho mais. Em tudo, no trabalho e na vida pessoal”.

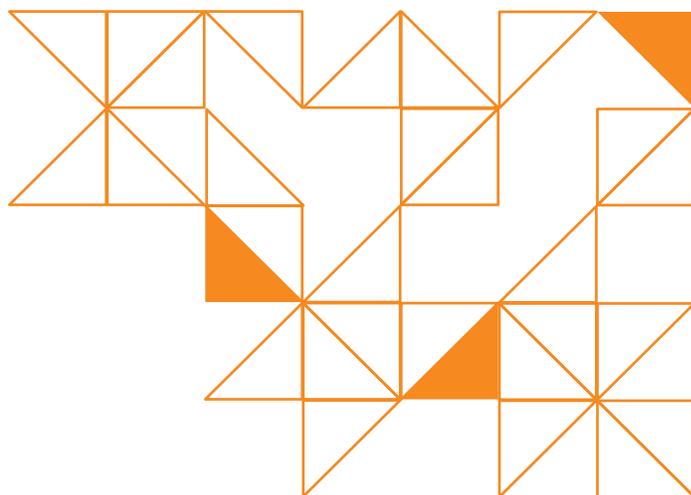
Esse pouquinho mais não custa muito, às vezes não custa nada, e faz muita diferença na nossa vida e na do outro. É esse “pouquinho mais” que muda tudo.”



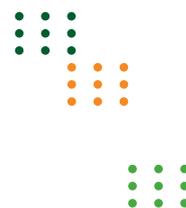
A CAMINHO DO CRESCIMENTO

A BrasPine & Braslumber cada vez mais colocam o cliente como razão de ser do negócio

2020 foi um ano muito desafiador, marcado por crises e incertezas. A pandemia pegou o mundo de surpresa e provocou mudanças profundas na rotina das famílias, na sociedade e na economia como um todo. Para atender novos padrões de consumo, muitos setores e empresas precisaram se reinventar. Nós também sentimos esses impactos e tivemos que agir rapidamente para nos adaptar à situação. Não foi uma tarefa fácil, mas apesar das dificuldades, encerramos o ano com saldo positivo e com grandes planos para o futuro!



ANALISANDO O RESULTADO



Na contramão do Brasil e do mundo, mantivemos nossas exportações em crescimento durante todo o ano passado. Isso aconteceu por causa do **grande aumento na demanda dos Estados Unidos, para onde exportamos 93%** do que produzimos.

Para entender como essa alta na demanda aconteceu, conversamos com o nosso Diretor Comercial, Armando Giacomet, e ele apontou alguns fatores relevantes:

- **Quase 40 milhões de desempregados:** a pandemia aumentou a taxa de desemprego nos Estados Unidos.
- **Ajuda governamental:** assim como aconteceu no Brasil com o Auxílio Emergencial, e em vários outros países, o governo dos Estados Unidos ofereceu suporte financeiro para os cidadãos. Com as pessoas desempregadas ou **ficando em casa a maior parte do tempo** devido ao fechamento das atividades, o interesse por reformas nas casas aumentou. E ainda existe o fator cultural. No Estados Unidos, a cultura **DIY (Do It Yourself ou "Faça Você Mesmo")** é muito forte, então essas pessoas dispunham do auxílio do governo e de tempo para realizar as reformas.
- **Serviço Essencial:** construção civil é considerado um serviço essencial. Por isso, as lojas onde nossos produtos são comercializados se mantiveram abertas.
- **Fortalecimento do Home Office:** a adoção do trabalho remoto levou muitas famílias a se mudarem dos grandes centros para o interior, onde o custo de vida é mais barato.





Armando explicou que todos esses fatores formaram um cenário favorável, pois surgiu a necessidade de fazer reformas nos lares (**demanda**); as pessoas tinham tempo, dinheiro e as habilidades manuais necessárias (**recursos**); e ainda encontraram com facilidade os materiais de que precisavam para realizar as obras (**oferta**).

O Diretor Geral, **Giuseppe Musella**, completou dizendo que "cuidar das pessoas é sempre a prioridade" e, para ele, isso é o grande diferencial para alcançarmos bons resultados: "ao implementarmos todas as medidas necessárias para reduzir os contágios da COVID-19, minimizamos o risco de ter que fechar nossas unidades enquanto protegemos nossos colaboradores e suas famílias".

Esses aspectos sem dúvida impulsionaram nossos negócios. Mas nós também sabemos aproveitar o momento, dedicando foco no cuidado de nossas pessoas enquanto mantivemos nossas operações com o pé no acelerador: "*Nunca deixamos de acreditar em nossos potenciais. Ao mesmo tempo em que criamos protocolos rígidos e abrangentes de proteção e prevenção para nossos colaboradores, continuamos contratando e mantivemos as máquinas funcionando em velocidade máxima*", finaliza Giuseppe.

ANTIDUMPING

Um outro acontecimento, além de tudo que citamos até aqui, também contribuiu para alavancar nossas vendas. Em 2020 passamos com sucesso por um processo de investigação de dumping, que resultou em vantagem comercial em relação à China – principal concorrente do Brasil no mercado norte-americano.

A investigação realizada pelo governo dos Estados Unidos comprovou que nossa empresa segue todas as regras e normativas estabelecidas para comercialização adequada. A China, que passou pelo mesmo processo, não obteve um resultado favorável e por isso, teve seus produtos taxados em aproximadamente 54%. Esse aumento na taxa dos produtos chineses fez subir o preço final. **Por isso, muitos compradores de produtos chineses foram buscar outras opções e isso fez com que a nossa demanda também crescesse.**

Dumping é a prática de exportar um produto a preço inferior ao realizado no mercado interno do país exportador, ou a um preço abaixo do que é considerado justo. Isso ocorre quando as empresas buscam conquistar mais mercados ou fazer crescer a sua própria produção.

PARA SER A PRIMEIRA OPÇÃO

Assim, iniciamos com pé firme um novo ciclo na nossa trajetória. Agora, precisamos concentrar nossos esforços em manter a **tendência de crescimento nas exportações para os Estados Unidos**.

O nosso objetivo é reforçar nossa posição como a **melhor opção para nossos clientes**, oferecendo soluções superiores às de todos os nossos concorrentes.

Guiados por essa resolução, todos os setores da nossa empresa estão adotando práticas de alto desempenho e promovendo ações estratégicas visando maximizar nossa performance produtiva e de vendas. E, a seguir, vamos contar algumas delas.

REESTRUTURAÇÃO NO COMERCIAL

O time Comercial é o ponto de contato da empresa com o cliente e uma importante fonte de informação atualizada do mercado. Para potencializar essas características e trazer mais dinamismo, renovação e eficiência para os processos, o setor está passando por uma reestruturação.

Os Traders (vendedores) agora são **Account Managers** (gestores de clientes). Armando Giacomet, nosso Diretor Comercial, explica essa mudança: **“criamos a figura do Account Manager, que é um gestor de clientes, ou seja, alguém que será um elo entre cliente e empresa. A responsabilidade do AM é transformar vendas transacionais, que são baseadas em preço e condições de pagamento, em vendas consultivas, que são baseadas no bom relacionamento e na reciprocidade – uma relação comercial na qual todos saem ganhando”**.

Armando também explicou como fica a estrutura de trabalho agora:

“Cada Administrativo de Vendas trabalhará com seu respectivo AM e um grupo de clientes definidos”.



Com isso, queremos encorajar a equipe a ser mais participativa no negócio dos nossos clientes, conhecer profundamente os segmentos deles, para ajudá-los a encontrar boas soluções e a gerar valor agregado.

CONTRATAÇÕES

Para completar a equipe de Account Managers, contratamos o **Leonardo Mattos** e para reforçar a equipe de planejamento comercial, contratamos a **Paula Schreiner**, que passa a dar suporte para **Rafael Castro** na parte de Inteligência de Mercado.



LEONARDO MATTOS
COMERCIAL



PAULA SCHREINER
PLANEJAMENTO COMERCIAL

FOLLOW UP DIÁRIO

O time criou processos para tornar a rotina de trabalho mais integrada e produtiva.

A Coordenadora do Administrativo de Vendas, Rebeca Tarouco, explicou como funciona a rotina da equipe, nesse novo formato de trabalho.

“O home office nos distanciou fisicamente e, com isso, tivemos receio de que houvesse falhas na comunicação e de que a falta de convívio afetasse a sintonia da equipe. O follow up diário foi a solução que achamos para manter a união, disseminar informação entre todos do time e tornar o dia a dia mais produtivo e eficiente”.

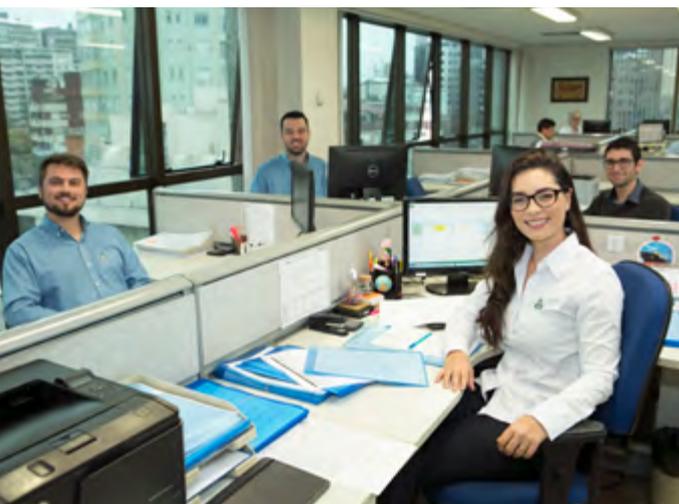
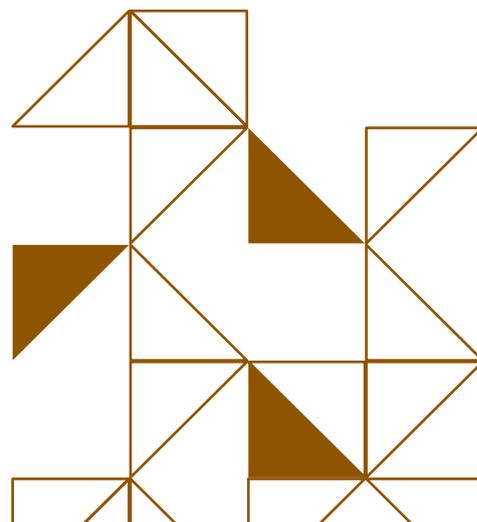
Durante o follow up, a equipe analisa todos os pedidos em processamento, analisa a carteira de clientes e todas as dúvidas são respondidas.

Rebeca conta ainda que este é um momento para estimular as boas relações entre a equipe.

“Também acaba se tornando um momento de descontração, onde contamos sobre o nosso dia, rimos e nos sentimos realmente próximos uns dos outros. Não é possível estarmos fisicamente juntos, mas conseguimos criar um ‘junto virtual!’.”



REBECA TAROUCO
COORDENADORA DO
ADMINISTRATIVO DE VENDAS



Antes da pandemia: escritório com lotação total



Durante a pandemia: follow up com toda equipe online



IMPLEMENTAÇÃO DE NOVOS PROCESSOS – CRM, S&OP E GATE

Em julho de 2020 passamos a usar o CRM (Customer Relationship Management - Gestão de Relacionamento com o Cliente) para gestão dos pedidos. Hoje, o CRM faz a gestão de toda a jornada do cliente - desde o primeiro contato até a chegada do pedido no destino. No CRM também temos a gestão das reclamações, que é feita em conjunto pelos setores de Garantia da Qualidade e Comercial.

Essa reestruturação é uma das melhorias que tivemos com a implementação do S&OP (Sales and Operation Planning – Planejamento de Vendas e Operações), uma das quatro frentes do Projeto Integra, que envolve de forma direta ou indireta todos os setores, promovendo sinergia entre os processos produtivos e comerciais.

*Caso ainda não conheça o Projeto Integra, peça a edição 31 da Revista Moldurando Notícias na Comunicação da sua unidade, ou acesse nosso site: www.braspine.com.br > Quem Somos > Revista > 31ª Edição (páginas 18 a 23).

Alguns avanços já foram conquistados, como gestão de dados e fluxo de informação mais integrado. O que nos possibilita hoje planejar melhor nossas vendas e entregas. **S&OP** é um processo em constante evolução, por isso estamos trabalhando para otimizar toda a cadeia, de ponta a ponta: planejamento, vendas, produção, abastecimento, entrega ao cliente, financeiro e pós-vendas.

A implementação do **GATE** (Gestão de Atendimento ao Cliente) também vem para somar nessa evolução de processos. O GATE permite que decisões complexas sejam tomadas em conjunto, com agilidade e transparência, considerando todas as variáveis, como: *Qual cliente deve ter prioridade de ser atendido nesta semana? E neste mês? Qual pedido produziremos primeiro?*

Assim cuidamos de forma eficiente dos nossos clientes, otimizando o uso dos nossos recursos e do nosso tempo.



Tatiana falou da importância dessa integração:

“Percebemos a importância de comunicar prontamente qualquer dificuldade em um pedido a todos os envolvidos, dessa forma podemos evitar impactos na cadeia operacional, em qualquer nível. Nosso objetivo é evitar surpresas no cliente. Afinal, nós também somos consumidores e, quando compramos algo, queremos ter uma boa experiência de compra e queremos receber o que nos foi prometido, na data que foi combinada, não é mesmo?!”



TATIANA PREDIGER
COMERCIAL

RACIONALIZAÇÃO DE PORTFÓLIO

Neste ano, demos início também a um novo planejamento de vendas, baseado nas tendências de mercado - por cliente e por mix de produtos - e esse planejamento foi completamente alinhado à capacidade de produção.

Todos os meses as equipes do Comercial e Produção se reúnem e avaliam se os volumes planejados estão de acordo com as possibilidades da produção para que todos os ajustes necessários sejam feitos, levando em consideração o momento atual da fábrica e adequando, assim, a necessidade do cliente às nossas restrições fabris.

Além disso, estamos realizando um trabalho de racionalização de portfólio, que pretende reduzir os tempos de setup, aumentar nossa produtividade e melhorar o desempenho geral de nossas entregas.

DE OLHO NA PARTICIPAÇÃO DE MERCADO

Para sermos líderes, precisamos, além de olhar para dentro, estar sempre atentos ao que acontece lá fora.

Por exemplo, analisando o aumento do volume de exportação para os Estados Unidos em 2020, observamos que as mesmas condições que favoreceram as nossas vendas (como o aumento da demanda e as restrições de importação de origem chinesa) também favoreceram as vendas dos nossos concorrentes - tanto para outros países quanto para o Brasil.

O resultado disso foi que algumas famílias de produtos apresentaram queda nos índices de participação de mercado americano (*market share*).

O QUE É MARKET SHARE?

Market share ou **participação de mercado**, é um índice percentual que mostra a relevância de uma empresa frente a seus concorrentes do setor. Na prática, é o tamanho do público que a empresa conquistou. Esse índice pode ser medido por faturamento, distribuição, volume de vendas, número de usuários (se for um produto digital) e outros.

Uma curiosidade: o índice de participação de mercado do Google na indústria de mecanismos de busca é de 92%. Isso quer dizer que a cada 100 usuários de internet, 92 usam o Google para buscar informações na rede. Impressionante, não é?!

Leonardo Mattos Silva, comenta:

“Não queremos ser líderes em preço, nem em volume, mas sim no mix de produtos que sejam mais interessantes para os nossos clientes e para os resultados da companhia”. Ele conclui: ***“continuaremos trabalhando com foco nas famílias de produtos que são mais rentáveis para a empresa e que atendam às necessidades dos clientes”.***



SINTONIA TOTAL COM O CLIENTE

Fábio Eidt, Gerente Comercial, afirmou que *“não vamos medir esforços para entender o que de fato nossos clientes precisam e o que o mercado demanda. Nem sempre o cliente conhece todas as alternativas de molduras, componentes de portas e escadas, colados laterais, dentre outros. Colocar todas as opções na mesa e mostrar como o cliente pode usá-las da melhor maneira possível para o negócio dele nos leva a uma aliança real, em que inspiramos e buscamos soluções inovadoras para o cliente”*.

Estamos evoluindo nossa maneira de atender e vender com o objetivo de conquistar a preferência dos clientes. Queremos nos tornar parceiros de negócios deles, inspirá-los e sermos ativos na busca de novas soluções. Para medir o resultado dessa nova diretriz de vendas, utilizamos as informações da pesquisa anual feita pela equipe Comercial. Lucas Gemignani explica que essa pesquisa é uma espécie de ouvidoria e, sobre os primeiros passos implementados, ele comenta: *“a última pesquisa realizada apontou que os clientes estão percebendo e recebendo essas mudanças de forma positiva. Ainda há muito o que fazer, mas estamos no caminho certo”*.



LUCAS GEMIGNANI
COMERCIAL

Armando destaca ainda a importância de compreender os movimentos de mercado, para que possamos nos antecipar a eles e sustentar as metas.

“Estamos atentos ao comportamento do consumidor final. Por isso, procuramos atender nossos clientes com referência nas necessidades, por meio de produtos práticos e convenientes, que possam ser instalados sem a necessidade da contratação de terceiros para mão de obra”.

SOLUÇÕES EM LOGÍSTICA

A pandemia de COVID-19 acarretou grandes desafios também para o setor de Logística. A equipe precisou “pensar fora da caixa” e agir com rapidez e com o espírito inovador de costume, para garantir que não faltasse produto no cliente.

Ronaldo Corbari, Gerente do setor, pontuou os principais desafios internos e externos com os quais a equipe precisou lidar:

“O primeiro desafio foi adaptar a gestão da equipe e as atividades à distância. Mas conseguimos criar rotinas e processos para colocar todas as ideias na mesa virtualmente. Fazemos reuniões semanais para acompanhar e integrar as atividades e, no final, nos adaptamos muito bem a esse novo formato, todos se abriram ao diálogo e os desafios do home office foram superados”.



RONALDO CORBARI
GERENTE DE LOGÍSTICA

Já as questões externas foram mais complexas. Com a pandemia, as pessoas passaram a ficar muito tempo em casa e isso gerou um grande volume de consumo à distância (itens de estudo, conforto e lazer, por exemplo). A operação logística no contexto mundial foi demandada como nunca e gerou sobrecarga nos sistemas de transporte e nas alfândegas. Para Ronaldo, esse ainda permanece sendo o grande desafio de 2021.

UMA GRANDE SACADA

Para gerir essa situação nova, a equipe de Logística, em cooperação com o time Comercial, trabalhou cliente a cliente, alinhando expectativas e negociando a flexibilização da janela de entrega para, na medida do possível, antecipar as cargas, garantindo, assim, o abastecimento e a disponibilidade de produto para o consumidor no ponto de venda.

Ronaldo conclui assim a análise sobre como a equipe lidou com situações tão inesperadas:

"Atingimos um alto nível de sintonia com os demais setores da companhia, além disso, a equipe está totalmente focada na entrega dos indicadores. Todos internalizaram a ideia de que as metas setoriais e as globais estão profundamente interligadas e esse amadurecimento se reflete nos resultados de toda a organização. Me sinto orgulhoso e grato pela minha equipe. Todos demonstraram comprometimento e dedicação para lidar com os desafios e entregar resultados nesse contexto de pandemia. Tenho certeza de que estamos preparados para os próximos desafios que virão!"



PRINCIPAIS INICIATIVAS DA EQUIPE:

- Estreitamento do relacionamento com o time operacional e da comunicação com o cliente
- Integração e criação de rotinas de alinhamento com o PCP para otimização do planejamento
- Otimização das cargas (espaço e volume)
- Intensificação das contratações de entrega no país de destino
- Personalização do atendimento ao cliente



DESAFIO CONSTANTE

Em um cenário de aumento relevante dos preços de matéria-prima e insumos, nosso grande desafio é encontrar maneiras de atender às demandas específicas do mercado sem perder rentabilidade.

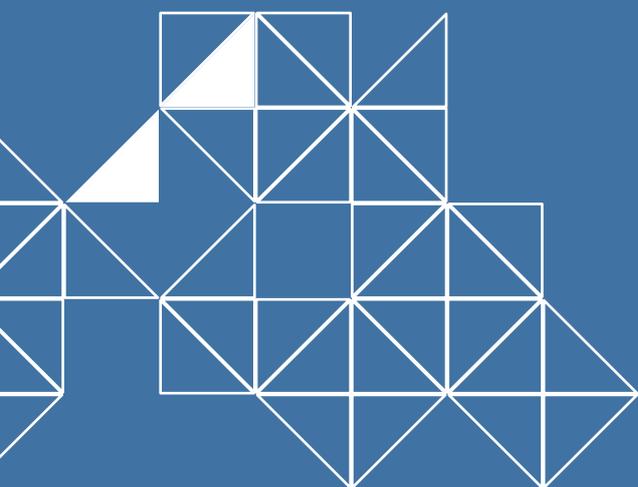
Na avaliação de Fábio Eidt, Gerente Comercial: *“se fabricamos bons produtos, o principal ativo da empresa está nas pessoas. No final do dia, tudo se resume a estabelecer boas relações – com clientes e com colaboradores. Portanto, será por meio do compromisso de cada membro do nosso time que superaremos resultados em total sintonia com os nossos Valores. A excelência no atendimento deve ser o nosso norte em qualquer atividade”.*



FÁBIO EIDT
GERENTE COMERCIAL



O diferencial da nossa empresa está no nosso DNA. **O CLIENTE** é a nossa prioridade, focamos na **QUALIDADE** e buscamos **EXCELÊNCIA** em tudo que fazemos. Trabalhamos com **INTEGRIDADE**, honestidade, transparência e com muita **PAIXÃO**. Atingimos **RESULTADO** pelo cliente e, assim, crescemos, nos consolidamos e perpetuamos nossos valores.



NOVIDADES NA PRODUÇÃO

Fortalecendo as bases do nosso crescimento

2021 começou movimentado também na área industrial. Afinal, são as plantas fabris que vão sustentar a expansão dos negócios. Conversamos com o Diretor Industrial, Pedro Enrique, que comentou todas as novidades.

“As mudanças que têm sido feitas na estrutura organizacional das nossas empresas demonstram a confiança e intenção de crescimento da BrasPine & Braslumber, nas cidades de Jaguariaíva e Telêmaco Borba. Todos os avanços tecnológicos que estamos implementando são fruto de muita pesquisa e do trabalho duro de uma equipe que trabalha de forma integrada com Engenharia de Processos, Engenharia de Projetos, Manutenção, SMS, Controladoria e Produção. Todos esses setores são fundamentais para o sucesso dos projetos que estão por vir”.

UMA DIRETORIA PARA TODO O PARQUE FABRIL

Agora, todos os parques fabris ficam sob uma única Diretoria Industrial, que será apoiada na Braslumber pela recém-criada Gerência de Planta, que fica sob comando de **Adriano Pescuma**, que será responsável também pela troca de informações com todos os outros setores da empresa. A nova Gerência tem como responsabilidade garantir o aproveitamento máximo dos ativos e coordenar a estrutura visando o crescimento acelerado. Na BrasPine esse papel fica sob a gestão de Pedro Enrique.

“Implementar os novos conceitos de gestão e consolidar a integração entre todos os setores nesse cenário de expansão da produção, com mais investimentos sendo feitos no parque fabril, são as principais tarefas a serem executadas. E fazer tudo isso, sem deixar de cuidar das nossas pessoas e garantindo a qualidade do produto é, sem dúvida, um grande desafio, porém motivador. Trabalhar em uma grande empresa nacional, participar dessa fase especial de tantas transformações e poder contribuir para o crescimento é uma oportunidade incrível. Certamente, é motivo de orgulho para todos que estão ingressando na Empresa”.



Adriano Pescuma
Gerente de Planta
Braslumber



Pedro Enrique
Diretor Industrial

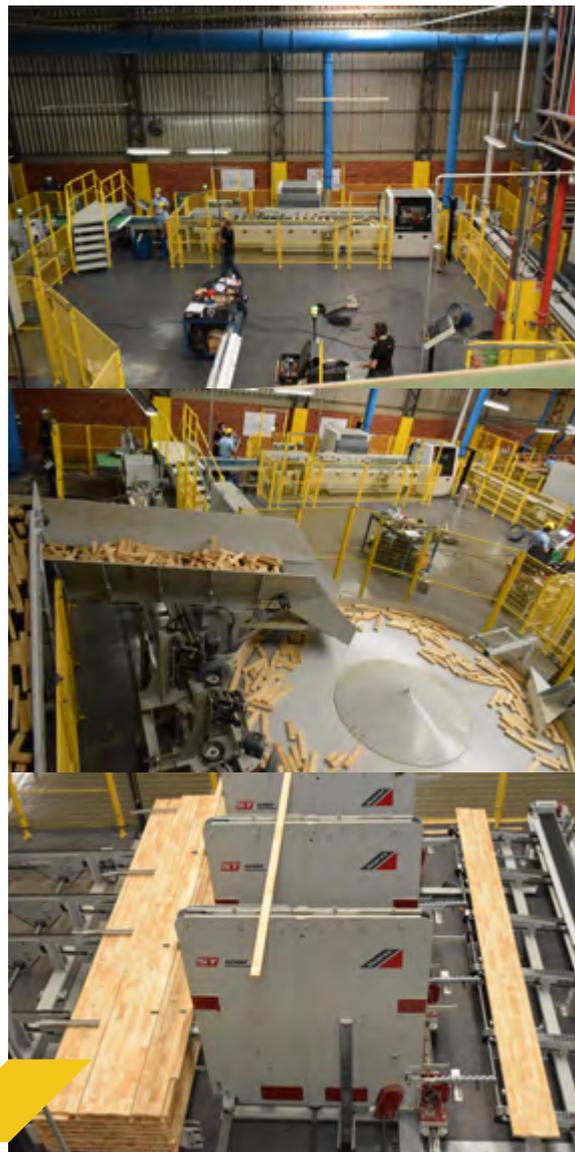
No setor de Manutenção Pedro Enrique afirma que *“a mudança da estrutura de manutenção e projetos para uma gerência única e corporativa demonstra que queremos nos manter no topo do mercado e que estamos preparados para os desafios do futuro”.*

NOVOS EQUIPAMENTOS

A BrasPine recebeu um novo equipamento Finger Joint, totalmente automatizado, com tecnologia dinamarquesa e argentina. Esse novo equipamento vai proporcionar um salto na produtividade, no aproveitamento e na segurança. **Isso porque ele pode produzir até 70% mais que uma Finger Joint atual**, tem capacidade de ler a real quantidade de esquadrejamento do blocks e praticamente elimina a interação homem-máquina durante o funcionamento. Outros três serão instalados até o fim do ano, um na BrasPine e dois na Braslumber.

O scanner também será modernizado. O equipamento atual da Otimizadora será substituído por um novo, com tecnologia italiana e inteligência artificial. A grande vantagem com essa substituição é o aprimoramento da leitura dos defeitos e das diferentes qualidades da nossa madeira, uma vez que *“esse novo equipamento “entende” as características específicas do S4S – madeira aplainada”*, conforme explicou Pedro Enrique.

A Serraria da Braslumber também receberá investimentos que visam dar mais flexibilidade de produção com toras finas e curtas. Pedro Enrique esclarece que isso *“possibilitará escolher melhor as toras em função do plano de corte que está sendo utilizado na Serraria.”*



NOVA LINHA NA BRASLUMBER

A Braslumber deu início à primeira linha de molduras e primer acoplado, que tem a vantagem de gerar menos movimentação dentro

da fábrica e reduzir os estoques intermediários. **Na prática: entra o blanks e sai uma moldura acabada com primer.**



4



3



2



1

ORDEM DE PRODUÇÃO

NOVO ACABAMENTO NA BRASPINE

Agora os Boards passam a ser produzidos com um acabamento superior, seguindo uma tendência forte no mercado.

Fábio Eidt, Gerente Comercial, falou sobre o novo acabamento:

“Hoje em dia uma grande parcela dos consumidores opta por linhas retas, que são consideradas mais modernas, ao invés das molduras clássicas perfiladas. Para atender a essa tendência de mercado, realizamos investimentos em novos equipamentos e vamos oferecer ao consumidor um novo acabamento, chamado Boards. Além de cobrir essa nova demanda, teremos mais flexibilidade, visto que eles podem ser aplicados em Casings, Bases, revestimentos diversos e até mesmo como componentes de móveis”.

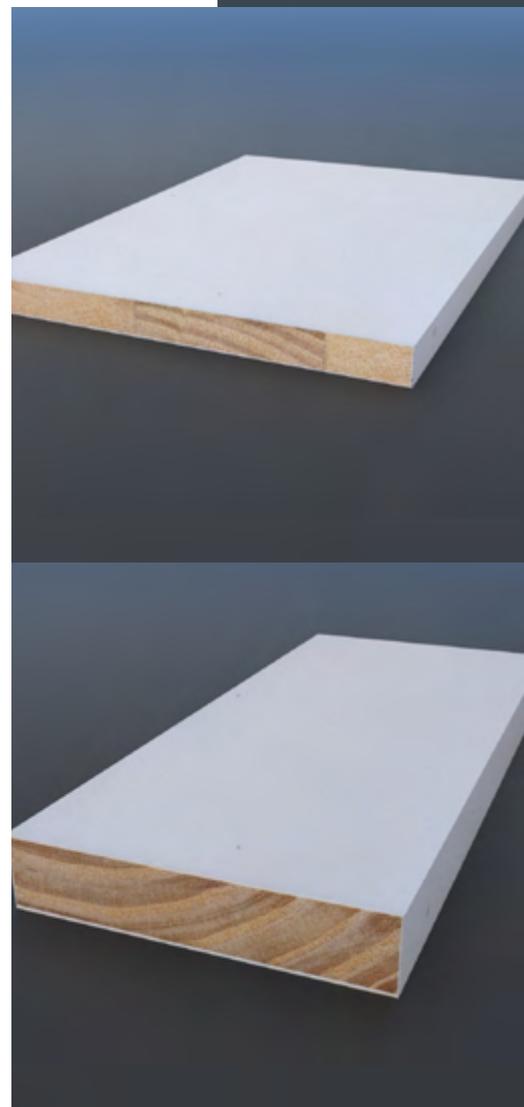
Pedro Enrique garante que há muitas outras inovações e mudanças positivas nas fábricas previstas para este ano.

“As mudanças que têm sido feitas na estrutura organizacional reforçam a confiança no potencial de crescimento da nossa empresa e o compromisso que temos com o Cliente, com os Resultados e com as Pessoas”.

O Diretor conclui lembrando que todos esses avanços são os frutos de uma longa trajetória de trabalho e dedicação, que abriram caminho para que o crescimento fosse possível:



“É uma honra ocupar a posição que foi por muitos anos de um fundador ativo, exigente, empreendedor e principalmente, apaixonado por tudo que sempre faz. O famoso Sr. Pinilla, que além de ser um profissional incrível, é um pai carinhoso e que sempre foi muito dedicado a formar seus filhos de maneira íntegra e apaixonada. Toda essa mudança tecnológica que estamos vivenciando começou há mais de 20 anos, com as ideias, a visão e o trabalho dele”, conclui Pedro Enrique.



MUDANÇAS NA ESTRUTURA DE DHO



Seguindo o ritmo de inovações, o DHO também passa por mudanças. Segundo Natalia Pinilla, Diretora de DHO, essa reestruturação visa *"atender melhor às necessidades de todas as outras áreas da empresa e se adequar a esse momento de inovação e expansão"*.



Natalia Pinilla
Diretora de DHO

Relembre as mudanças que compartilhamos na revista anterior:

Reestruturação e novas contratações no setor de Consultoria Interna e Expertise.

Reestruturação da Escola Técnica e Escola de Excelência: os treinamentos periódicos da Escola de Excelência Operacional passaram para a Escola Técnica e os treinamentos voltados para o desenvolvimento comportamental e desenvolvimento de profissionais e/ou áreas específicas passaram a fazer parte da Escola de Excelência e Desenvolvimento.

Revisão e divulgação dos benefícios, por meio da Cartilha de Benefícios.

Implementação do banco de horas para setores fabris.



Caso ainda não conheça as mudanças, peça a edição 32 da Revista Moldurando Notícias na Comunicação da sua unidade, ou acesse nosso site: www.braspine.com.br > Quem Somos > Revista > 32ª Edição (páginas 10, 11, 16, 17, 19, 20, 21, 22 e 23).

VOCÊ É O GRANDE PROTAGONISTA DA NOSSA TRANSFORMAÇÃO!



Todas as mudanças, inovações, reestruturações que apresentamos nas matérias anteriores impactam diretamente a rotina de todos nós.

A nova estratégia e as novas diretrizes exigem adaptação, aprendizado, mudança de hábitos e de postura.

Sabemos que mudar nem sempre é uma tarefa fácil. Algumas pessoas se sentem animadas com a perspectiva de uma grande mudança. Já outras pessoas procuram estabilidade e por isso a ideia de uma mudança pode causar insegurança. E tudo bem! Cada um tem sua personalidade e seu próprio tempo de aceitação. Estaremos aqui para conduzir e apoiar nossos colaboradores nessa jornada!

Independentemente de qual desses dois perfis é o seu, nós queremos fazer um convite: **abra a cabeça, o coração e a visão... abra os braços e acolha essas mudanças. Veja nelas uma oportunidade para ter contato com novas pessoas, novas histórias de vida, novos pontos de vista e novos aprendizados.**

Desafios nos fazem maiores e melhores - como indivíduos e como time. Pode ser que você aprenda coisas novas ou pode ser que você descubra que tem a habilidade de ensinar ao passar o seu conhecimento e a sua experiência para uma outra pessoa.

Nós te convidamos a fazer o exercício de olhar para o novo com disposição e positividade. E com a mesma certeza que nós temos: **o desconhecido pode ser maravilhoso!**

VOCÊ JÁ DEVE TER OUVIDO FALAR EM EMPATIA

A origem da palavra EMPATIA vem de um termo em latim que significa "entrar na emoção".

EMPATIA é a capacidade de:

- Se colocar no lugar de outra pessoa
- Entender o que o outro está passando (sua dor)
- Perceber os sentimentos do outro

Uma pessoa empática é aquela que consegue se conectar com outras pessoas, mesmo as que são muito diferentes dela e sempre busca conhecer além das aparências, evitando fazer julgamentos precipitados.

COMO PODEMOS APLICAR O CONCEITO DE EMPATIA NO NOSSO DIA A DIA AQUI NA EMPRESA?

“O processo de transformação que estamos passando traz desafios para todos. Entender a perspectiva de cada um é o primeiro passo. Os “veteranos”, por exemplo, são colaboradores que estão conosco há anos, fizeram parte da viabilização do sonho e dominam o negócio, mas vão precisar se adaptar ao novo modelo de gestão e a uma nova cultura empresarial. Os colaboradores que assumiram novas funções têm o desafio de aprender suas novas atribuições e continuar com o crescimento da organização. Já os recém-chegados têm o desafio de conhecer a empresa, a cultura organizacional, as pessoas, os processos e de se integrar ao time. Todos são extremamente importantes para compor a engrenagem de sucesso da empresa. Já pensou no que você pode fazer para apoiar o processo de adaptação dessas pessoas?”



Natalia Pinilla
Diretora de DHO

Nesse ciclo de transformações e mudanças, exercitar a nossa empatia será muito importante para:

- **Lidar com as nossas próprias inseguranças em relação ao novo:** a pessoa empática não julga o outro e, conseqüentemente, não julga a si própria. Ela entende e aceita que todos temos pontos fortes e fracos e se dispõe sempre a ajudar e a pedir ajuda.
- **Acolher os novos colaboradores:** a pessoa empática vai se lembrar de que, um dia, ela também foi iniciante e precisou contar com a orientação e com a paciência de quem tinha mais experiência e, por isso, estará mais disposta a ajudar quem está começando.
- **Gerenciar conflitos:** conflitos sempre existirão, afinal todos temos personalidades, origens, opiniões e experiências únicas. Porém, em uma situação de conflito, a pessoa empática (mesmo que esteja com a razão) vai tratar o outro com a mesma gentileza que gostaria de ser tratada e vai expor seus posicionamentos respeitando os sentimentos da outra pessoa.

Alcides, nosso Coordenador de Treinamento & Desenvolvimento, sugeriu cinco ações simples que podemos colocar em prática para receber bem colaboradores novos, efetivados ou que mudam de setor, para promover um clima amistoso:

1. Se apresente aos novos colaboradores. Todos temos a necessidade de sermos acolhidos, de sermos notados. Dar bom dia ou desejar "bom trabalho" faz com que a pessoa se sinta parte do time e valorizada no ambiente de trabalho.
2. Se ofereça para ajudar e esclarecer dúvidas. Muitas pessoas têm vergonha de perguntar e podem acabar guardando as dúvidas consigo. Que tal você dar o primeiro passo?!
3. Convide as pessoas para fazer as refeições junto, puxe conversa. Não há nada pior do que se sentir excluído ou deixado de lado. Faça a pessoa se sentir bem-vinda!
4. Olhe para os novos colaboradores como agentes de soma, não de divisão. Se pensarmos bem, temos muito mais coisas em comum do que pensamos: todos nós temos sonhos, temos família, temos vontade de fazer mais e melhor. Se todos se unirem, todos saem ganhando.
5. Faça questão de ensinar o trabalho. Quanto mais rápido e melhor a pessoa nova aprender, melhor será o resultado da sua equipe. Não tenha receio de dividir seu conhecimento. Quanto mais você ensina, mais você aprende!

"Lembre-se de que todo processo de adaptação em uma nova empresa é difícil e, por isso, manter-se ao lado do profissional recém-chegado é muito importante. Vamos juntos construir um ambiente de trabalho onde todos os nossos colaboradores sintam-se seguros, valorizados e estimulados para desenvolverem suas atividades. Temos convicção de que um ambiente saudável aumenta nossa disposição, energia e motivação".



Alcides Nobricce,
Coordenador de
Treinamento &
Desenvolvimento

DICAS PARA EXERCITAR A EMPATIA TODOS OS DIAS - TANTO NA VIDA PESSOAL QUANTO NA PROFISSIONAL

- Não alimente sentimentos negativos sobre você mesmo e nem sobre os outros
- Não dê espaço para fofocas. Não fale mal de outras pessoas, nem faça comentários que possam magoar ou constranger
- Escute e observe antes de tirar conclusões
- Na medida do possível, solucione problemas e conflitos assim que eles acontecerem. Não permita que uma coisa pequena tome proporções grandes
- Fale com transparência, clareza e objetividade para não correr o risco de ser mal interpretado
- Seja gentil. Gentileza gera gentileza
- Sempre que puder ofereça ajuda. Sempre que precisar, peça ajuda

Preparamos um teste para medir o seu nível de empatia.



MUDANÇAS NAS DIRETORIAS PARA SUSTENTAR O CRESCIMENTO

Os Diretores da BrasPine & Braslumber, junto com os nossos fundadores, anunciam mudanças importantes na estrutura de Diretorias da empresa. São mudanças que darão bases sólidas para sustentar o nosso crescimento, permitindo que os negócios sejam conduzidos de forma cada vez mais eficiente.

Em dezembro de 2020 anunciamos as seguintes mudanças:

- A Diretoria Administrativa e a Diretoria Financeira agora são uma única Diretoria Administrativo-Financeira

- Criação de duas diretorias: Diretoria de Estratégia e Desenvolvimento de Negócios e Diretoria de Projetos Especiais

Veja como ficou a nova estrutura de Diretorias e quem está à frente de cada uma delas:



**WELLINGTON
MOREIRA**

DIRETORIA
ADMINISTRATIVO-
FINANCEIRA



**GUSTAVO
BORGES**

DIRETORIA
COMERCIAL



**GIOVANI
GIACOMET**

DIRETORIA DE
ESTRATÉGIA E
DESENVOLVIMENTO
DE NEGÓCIOS



**SEBASTIÃO
VILAS**

DIRETORIA
DE PROJETOS
ESPECIAIS



**PEDRO
ENRIQUE**

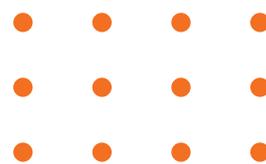
DIRETORIA
INDUSTRIAL



**NATALIA
PINILLA**

DIRETORIA
DE DHO

BOAS-VINDAS AOS NOVOS DIRETORES



WELLINGTON MOREIRA
DIRETOR ADMINISTRATIVO-
FINANCEIRO

Trajétoria profissional

Formado em Engenharia Mecânica com ênfase em Finanças, atuou como executivo em corporações nacionais e internacionais, como Sanofi Pharma, Puma AG, Bristol-Myers Pharma e Grupo Ultra. Das experiências anteriores, traz em sua bagagem conhecimentos em Estratégia, Finanças Corporativas, Controladoria, Planejamento Financeiro, Tesouraria, Fiscal e Tecnologia da Informação.

Frentes de Trabalho

- Gerenciamento das funções Administrativas, Financeiras, Controladoria, Suprimentos, TI e Jurídico
- Suporte às iniciativas de inovação e crescimento, com foco na integração de setores e no desenvolvimento das pessoas

“Sem dúvida é uma grande responsabilidade. A empresa vive um momento único em sua história e ter a oportunidade de participar desse processo de crescimento e consolidação é muito desafiador. Tenho certeza de que esse sentimento de orgulho permeia toda a organização.”



GUSTAVO BORGES
DIRETOR COMERCIAL

Trajétoria profissional

Graduado em Engenharia Mecânica, com MBAs nas áreas de Gestão Empresarial e Marketing. Iniciou a carreira como Trainee na Satipel, maior fabricante de painéis MDP do Brasil, incorporada posteriormente pela Duratex S/A. Ao longo de 22 anos, acumulou experiência em Planejamento de Negócios, Gestão de Vendas, Exportações e Inteligência de Mercado.

A larga experiência profissional, a vasta gama de conhecimentos e a competência demonstradas por Gustavo vêm ao encontro das expectativas da companhia e certamente serão bem empregadas nesse novo desafio.

Frentes de Trabalho

- Reestruturação e gestão de todas as atividades do Comercial e Vendas, com foco em resultados e expansão

“Poder fazer parte deste momento de transformação e crescimento da empresa é sem dúvida um enorme desafio. Me junto ao Time BP&BL com orgulho de pertencer a uma Empresa que possui Valores tão sólidos”.

Armando Giacomet explicou que, conforme comunicado em 04/05, a mudança na Diretoria Comercial é parte do movimento de saída dos fundadores das atividades operacionais e dedicação à tomada de decisão no quadro do Conselho.

Gustavo iniciará suas atividades de forma gradual e deve assumir a gestão do Comercial ao longo do 2º semestre de 2021.

Esse é mais um importante passo rumo aos nossos objetivos de crescimento e melhoria da empresa.

NOVAS DIRETORIAS



GIOVANI GIACOMET

DIRETOR DE ESTRATÉGIA
E DESENVOLVIMENTO DE
NEGÓCIOS

Frentes de trabalho

- Gestão do Planejamento Estratégico
- Desenvolvimento de Novos Negócios em segmentos diversos, como a Unidade de Pellets
- Gestão de matéria-prima e subprodutos

"Para atender o crescimento em molduras, estamos buscando novos modelos de fornecimento de tora, aumentando a compra de floresta em pé, por exemplo. Além disso, este ano marca a nossa entrada no mercado de pellets, um primeiro passo de crescimento em outros mercados. Continuamos buscando novas oportunidades onde podemos usar nossos pontos fortes como fator de diferenciação."



SEBASTIÃO VILAS

DIRETOR DE PROJETOS
ESPECIAIS

Frentes de trabalho

- Prospecção, organização e consolidação de novos negócios
- Geração de oportunidades
- Relacionamento com as comunidades onde estamos inseridos

"Apesar das dificuldades que o mundo enfrenta, para nós esse é um momento de virada e de expansão. A Diretoria de Projetos Especiais vai trabalhar para prospectar, organizar e consolidar novos negócios, visando ao crescimento da nossa empresa e a geração constante de novas oportunidades. Temos planejamentos em andamento que, em breve, poderemos dividir com todos".

DIRETORIAS INALTERADAS



PEDRO ENRIQUE

DIRETOR INDUSTRIAL

Frentes de trabalho

- Gestão da Produção
- Gerência técnica corporativa
- Engenharia de Processos



NATALIA PINILLA

DIRETORA DE DHO

Frentes de trabalho

- Gestão de DHO
- Captação e retenção de profissionais
- Remuneração & Benefícios
- Centro de Serviços
- Treinamentos da Escola Técnica
- Desenvolvimento e Capacitação
- Comunicação & Eventos
- Responsabilidade Social

Pedimos que se juntem a nós para desejar muito sucesso ao Giovani e ao Vilas em suas novas atribuições e para dar calorosas boas-vindas ao Wellington e ao Gustavo, com nossos votos de uma carreira de muito sucesso.

**GIUSEPPE
MUSELLA**
Diretor Geral

**ARMANDO
GIACOMET**
Fundador

**LUIS
PINILLA**
Fundador

**TADEU
GIACOMET**
Fundador

VACINA É A ÚNICA SOLUÇÃO?

MITOS E VERDADES SOBRE OS IMUNIZANTES CONTRA A COVID-19

No dia 26 de fevereiro completamos um ano do primeiro caso de COVID-19 diagnosticado no Brasil. Em nossa empresa sentimos o forte impacto da segunda onda de contágio em novembro de 2020, que se agravou no início deste ano e que, lamentavelmente, ocasionou o falecimento de dois de nossos colaboradores.

A reabertura do comércio e dos espaços de lazer nos passam certa sensação de segurança, **mas é importante lembrar que a pandemia ainda não acabou**: as taxas de contágio continuam altas, houve aumento da ocorrência de casos graves e novas variantes do vírus foram identificadas. O cenário inspira cuidados, porém, com o

início da vacinação em todo o mundo já é possível acreditar que, em breve, viveremos dias melhores.

Toda grande novidade gera dúvidas e até mesmo medo. Leia esta matéria até o fim e descubra o que é mito e o que é verdade sobre os imunizantes contra a COVID-19.

Será que você está por dentro de tudo o que precisa saber?

VERDADEIRO OU FALSO?

1

AS VACINAS CONTRA A COVID-19 NÃO SÃO CONFIÁVEIS PORQUE FORAM DESENVOLVIDAS EM POUCO TEMPO

X FALSO

Devido à urgência de conter a pandemia, o processo de desenvolvimento de imunizantes precisou ser acelerado. Uma mobilização econômica e científica mundial foi feita para garantir que todos os recursos financeiros necessários para os testes em todas as fases fossem disponibilizados desde o início das pesquisas. Dessa forma, as pausas entre as etapas de desenvolvimento (que geralmente são feitas para captar financiamento) foram eliminadas.

Esse esforço conjunto foi o que tornou possível que as vacinas fossem desenvolvidas em tempo recorde, mas mantendo os padrões de qualidade.

No site oficial, a OMS esclarece que *"existem muitas proteções rígidas em vigor para ajudar a garantir que as vacinas contra a COVID-19 sejam seguras. Como todas as vacinas, as vacinas contra COVID-19 estão passando por um processo de teste rigoroso de vários estágios, incluindo grandes ensaios (fase III) que envolvem dezenas de milhares de pessoas"*.

TESTES NECESSÁRIOS PARA A LIBERAÇÃO DO USO DE IMUNIZANTES

- 1º Ensaios clínicos na etapa de desenvolvimento laboratorial
- 2º Revisão de órgãos científicos independentes para atestar a eficácia e a segurança em diversas situações de uso
- 3º Regulamentação prévia feita por uma comissão internacional de cientistas e sanitaristas
- 4º Todas as evidências científicas das etapas anteriores são documentadas e então são submetidas à aprovação do Comitê Consultivo Global sobre Segurança de Vacinas
- 5º Depois de todas essas etapas, os órgãos sanitários do país que está adquirindo a vacina revisam toda a documentação e podem pedir novos testes clínicos específicos antes de regulamentar e autorizar o uso do imunizante em seus cidadãos

A humanidade produz vacinas há mais de dois séculos e pandemias anteriores como a febre amarela, a varíola e a H1N1 foram erradicadas com vacinas. As vacinas são seguras, pode confiar!

2

TEM EFEITOS COLATERAIS



VERDADEIRO

Mas...

... nenhum medicamento é totalmente livre de efeitos colaterais.

Sobre isso, Rodrigo Pinheiro Araldi, Doutor em Biotecnologia e Pesquisador Associado do Laboratório de Genética do Instituto Butantan (SP), explicou: "algumas pessoas tomam medicamentos e não sentem nada, outras tomam e desenvolvem um efeito colateral. Acontece o mesmo com as vacinas".

O Dr. Ricardo Gazzinelli, presidente da Sociedade Brasileira de Imunologia e pesquisador da Fiocruz e da UFMG, esclareceu: "não há motivo para pânico: nenhuma das vacinas testadas provocou reações fora do esperado. Além disso, incômodos eventualmente deflagrados por vacinas quase sempre surgem em alguns dias – e as pesquisas com os imunizantes contra a COVID-19 acompanharam os voluntários por meses, sem identificar problemas graves".

Os efeitos colaterais são previsíveis e os riscos são significativamente menores do que outros medicamentos consagrados que já são utilizados em larga escala há muitas décadas, como antibióticos e anticoncepcionais.

- DOR NO LOCAL DA INJEÇÃO
- DORES MUSCULARES
- FEBRE
- CANSAÇO

A OPAS (Organização Pan-Americana de Saúde) alerta que esses efeitos são comuns e não devem causar preocupação: "são resultado da resposta imunológica do seu sistema e desaparecem completamente em poucos dias".

Ainda tem dúvidas ou quer saber mais sobre o assunto? Visite a sessão de perguntas frequentes nos sites da OMS e da OPAS.

<https://www.paho.org/pt>
<https://www.who.int>

3

A EFICÁCIA DAS VACINAS CONTRA A COVID-19 NÃO É BOA O SUFICIENTE



FALSO

A OMS (Organização Mundial da Saúde) orienta que o percentual mínimo de eficácia deve ser de 50%. E mesmo vacinas com eficácia menor do que isso são utilizadas com bons resultados. A vacina da gripe, por exemplo, tem 40% de eficácia e vem salvando vidas ano após ano. Todas as vacinas aprovadas para uso no Brasil têm pelo menos 50% de eficácia geral e 100% de eficácia para casos graves.

O QUE SIGNIFICA "EFICÁCIA GERAL" E "EFICÁCIA PARA CASOS GRAVES"?

Eficácia geral se refere a quanto a vacina protege do contágio.

Eficácia para casos graves é a mais importante no contexto da COVID-19. A eficácia para casos graves se refere a quanto a vacina protege de complicações da doença. **Ou seja, mesmo que a pessoa venha a se infectar, ela não desenvolverá a forma grave da doença e não correrá risco de morte.**

E o que muda com a porcentagem de eficácia?

A porcentagem de eficácia define o número mínimo de pessoas que precisam ser imunizadas para alcançar a segurança sanitária. Quanto maior a eficácia geral da vacina, menor o número mínimo de pessoas que é necessário vacinar para frear o contágio. Se a taxa de eficácia geral for menor, será preciso imunizar uma parcela maior da população.

CENTRAL
COVID-19BP
(43) 9 9926-6688BL
(42) 9 9135-9664

4

VACINAR-SE OU NÃO É UMA ESCOLHA INDIVIDUAL



NÃO É BEM ASSIM...

É verdade que ninguém pode te obrigar a tomar vacina, porém, embora pareça ser individual, a sua decisão afetará diretamente a saúde de outras pessoas. Há contraindicações de alguns imunizantes para gestantes, recém-nascidos, crianças e pacientes imunossuprimidos (aqueles que têm resposta imunológica reduzida por ação de medicamentos quimioterápicos, condições genéticas, patologias adquiridas, entre outras). Para que esses grupos que ainda não podem ser vacinados fiquem protegidos, é preciso que o maior número de pessoas possível esteja imunizado o quanto antes, porque só assim o vírus sairá de circulação.

QUEM SE VACINA CUIDA DE SI E CUIDA DE TODOS!

5

OS CUIDADOS PREVENTIVOS E PROTETIVOS NÃO SÃO MAIS NECESSÁRIOS



FALSO

A vacina leva um tempo até surtir resultado e a proporção de pessoas vacinadas ainda é muito menor que o ideal para o atingimento da proteção coletiva. Por isso, até que haja vacinas disponíveis para todos, é necessário manter as medidas de prevenção e proteção.

A OMS, a Sociedade Brasileira de Infectologia, a ANVISA e demais órgãos oficiais informam em seus sites que, para vacinas de dose única, a imunidade geralmente ocorrerá duas semanas após a vacinação e para vacinas de duas doses, ambas as doses são necessárias para atingir o máximo nível de imunidade possível.

MANTENHA-SE ALERTA!

Lembre-se: não existe alternativa terapêutica contra a COVID-19. Até o momento, **nenhum medicamento se mostrou capaz de curar os pacientes.**

A maneira mais segura e eficiente de lidar com a doença é evitando que ela aconteça:

- Lave frequentemente as mãos com água e sabão e utilize álcool 70%
- Mantenha o distanciamento social
- Não promova nem participe de aglomerações

- Na medida do possível, prefira fazer atividades de lazer em casa
- Sempre que precisar sair, use máscara o tempo todo
- Vacine-se assim que chegar a sua vez

#Faça Sua Parte!

e cuide de quem você ama!

TODOS CONTRA A COVID-19

ESTAMOS FAZENDO A NOSSA PARTE PARA AJUDAR A COMBATER O CONTÁGIO E PARA OFERECER ASSISTÊNCIA À COMUNIDADE

Nesse momento tão difícil que enfrentamos como sociedade, sabemos da importância de ser um ponto de apoio para as pessoas e de oferecer o suporte necessário para Instituições e Prefeituras das comunidades onde estamos alocados.

Por isso, estamos engajados na missão de fornecer todo o auxílio necessário através de doações e de ajuda profissional. Apenas neste ano já doamos mais de **130 mil itens médicos**.

Para a Prefeitura de Telêmaco Borba, doamos quase **100 mil itens** médicos de enfrentamento à COVID-19 no mês de fevereiro, entre eles: luvas cirúrgicas, sondas uretrais, seringas e agulhas descartáveis, equipos para soro e máscaras de oxigênio.

Para a Prefeitura de Jaguariaíva, doamos **33 mil itens médicos** no mês de março, como: cateteres intravenosos, medicamentos, seringas e agulhas descartáveis, luvas hospitalares, válvulas reguladoras com fluxômetro e cadeira de rodas para banho. Logo depois, no início do mês de abril, doamos 2 ventiladores pulmonares, 2 monitores multiparamétricos, além de 4 celulares para serem utilizados na fiscalização, monitoramento de pacientes e agendamento de vacinas. Também colocamos

à disposição do município 2 Enfermeiros e 2 Técnicos de Saúde.

Para Instituições das duas cidades, doamos mensalmente kits de máscaras de tecido, que passam do montante de 5 mil unidades.

Ainda no mês de maio destinamos **3,7 toneladas de alimentos** que foram arrecadados durante o Mês da Qualidade Total e nossa Empresa vai DOBRAR a doação com a mesma quantidade arrecadada, totalizando assim, **7,4 toneladas de alimentos** para quem mais precisa. Ao todo – de janeiro a maio – serão mais de 9 toneladas de alimentos entregues.

Temos a certeza de que todas essas doações farão a diferença na vida dos pacientes que venham a precisar de

atendimento ou de respiração mecânica e das Instituições que estão dando suporte às pessoas que foram financeiramente prejudicadas nessa pandemia.

Reforçamos nosso compromisso de continuar fazendo nossa parte para amenizar o impacto da pandemia sobre a nossa comunidade cuidando das pessoas - um dos nossos valores.



**CENTRAL
COVID-19**

**BP
(43) 9 9926-6688**

**BL
(42) 9 9135-9664**

ATITUDES QUE TRANSFORMAM VIDAS

O Projeto Pescar dá aos jovens da comunidade a oportunidade de transformar a realidade em que vivem e abre espaço para voluntários exercitarem a solidariedade e compartilharem conhecimentos.



PROJETO
PESCAR
Atitudes que transformam vidas



APROXIMAR JOVENS EM SITUAÇÃO DE VULNERABILIDADE SOCIAL DO UNIVERSO EMPRESARIAL: É EXATAMENTE ESSE O OBJETIVO DO PROJETO PESCAR.

Ano após ano, temos ajudado jovens entre 16 e 19 anos a transformarem suas vidas. Nós os preparamos para o mercado de trabalho por meio de cursos de qualificação sócio profissionalizantes, com certificado de conclusão reconhecido pelo MTE (Ministério do Trabalho e Educação).

CONHEÇA A HISTÓRIA DE ALGUNS DELES:

"Entrei para o Projeto Pescar em 2019 e atualmente faço parte do grupo de colaboradores da família BrasPine & Braslumber. Tenho um enorme carinho pelo Projeto Pescar. Durante o curso aprendi não apenas sobre produção madeireira; aprendi a sonhar e a correr atrás dos meus sonhos. Aprendi que com esforço e com dedicação é possível alcançar coisas grandes. Aprendi que, antes de ser uma ótima profissional, devo ser uma excelente pessoa. O Projeto Pescar mudou a minha vida por completo, me deu a certeza de que posso ir além do que imagino, aproveitando as oportunidades à minha volta e dando valor a cada ensinamento. O nome do projeto já carrega um significado imenso. Há um provérbio chinês que diz: Dê ao homem um peixe e ele se alimentará por um dia. Ensine um homem a pescar e ele se alimentará por toda a vida – de Lao-Tsé", foi exatamente isso que aprendi!"



Simone Marcondes,
Aluna turma 2019
Almoxarifado - Braslumber





"Em 2016 entrei no Projeto Pescar Associação Kurumi. Passei por muitos problemas familiares na infância, mas isso nunca me impediu de sonhar. Fui criado pela minha avó materna e cheguei em Jaguariaíva com 9 anos de idade. Quando completei 16 anos comecei a trabalhar no comércio local, foi então que vi um comunicado sobre o Projeto Pescar e me inscrevi para o curso. No início, eu tinha muitas dúvidas sobre o que eu queria ser, com o que queria trabalhar e como fazer para escolher. E durante o curso pude descobrir isso e ter direção para a minha vida. No fim do curso, fiz minha inscrição no Jovem Aprendiz e através de uma indicação do Projeto Pescar, fui selecionado para a entrevista. Fui aprovado e entrei na BrasPine. O primeiro setor como Aprendiz foi o Almoxarifado e depois fui para Comunicação. Ao fim do contrato, um novo desafio: fui efetivado na área de Treinamento & Desenvolvimento, onde fiquei por dois anos. Depois fui indicado para uma vaga no Almoxarifado, setor onde comecei minha história. Trabalho com empenho e paixão como Almoxarife da BrasPine, conquistei coisas que não imaginava que um dia teria: minha casa, minha moto. Até já me casei! Agradeço a BrasPine & Braslumber por ter acreditado no meu potencial e principalmente ao Projeto Pescar, que me preparou para todos esses desafios".



Luan Azevedo,
Aluno turma 2016
Almoxarifado - BrasPine

"O Projeto Pescar significa muito para mim. Lembro de como me senti feliz quando fiz o processo e fui aceito no programa, em 2014. Cada atividade proposta pelos professores voluntários trazia muito aprendizado e experiências novas. No dia da formatura, fui contratado e agora completo sete anos na Empresa. O conhecimento adquirido no Projeto Pescar fez toda diferença na minha vida profissional e pessoal. Foram as primeiras sementes para que eu pudesse crescer e me tornar um profissional de sucesso. Fiz graduação, pós-graduação e, futuramente, farei mestrado. Tenho orgulho de fazer parte dessa empresa e gratidão por essa iniciativa da BrasPine & Braslumber por um mundo mais justo e com mais oportunidades."



Fernando Betim,
Aluno turma 2014
Moldureiras - Braslumber



Ericon Batista,
Aluno turma 2007
Técnico Eletricista
BrasPine



"O Projeto Pescar foi um divisor de águas na minha vida, surgiu em uma época difícil. Lá consegui agregar conhecimentos e aprendizados para o trabalho e para a vida. O projeto me proporcionou conhecimento do setor fabril e a base que eu precisava para crescer profissionalmente. Agora sou pai de família e agradeço a Deus e ao Projeto Pescar pelas oportunidades que me deram para ser um vencedor!"



O PROJETO PESCAR MUDA A VIDA DOS ALUNOS E MUDA TAMBÉM A VIDA DOS EDUCADORES...

"Ser educadora é gratificante, isso trouxe ressignificação para minha vida. Costumo dizer que o Projeto Pescar é uma via de mão dupla, onde ofereço conhecimento, mas levo muitos aprendizados também. Cada jovem que passa por aqui deixa um pouco de si e leva um pouco de nós, o vínculo criado é único. Minha gratidão à Diretoria da BrasPine & Braslumber pelo seu excelente trabalho, que há 16 anos acredita e investe na vida de tantos jovens! Já são quase 600 certificados entregues nas duas unidades. O Projeto Pescar transforma mais do que a vida de um jovem, ele transforma a realidade de famílias inteiras e, conseqüentemente, de toda comunidade".

Alice Karoline
Educadora Social
Projeto Pescar Braslumber,
em Telêmaco Borba



"Em 2006 e 2007 fui voluntário na Unidade Pescar Associação Kurumi, já tinha experienciado o quão grande era a ideia de preparar os jovens para o mundo do trabalho. Em 2014, tive o privilégio de me tornar Educador Social do Pescar Kurumi, com este olhar voltado para o todo do Projeto Pescar. Além de estar com os jovens, também mobilizo amigos e os colaboradores das empresas mantenedoras para o voluntariado, que eu considero o carro-chefe do Projeto Pescar. A transformação não acontece apenas com aqueles jovens tímidos do início do ano. Eu vejo o poder da transformação em todos os voluntários neste processo de ensinar e aprender. É uma honra saber que os jovens saem destes onze meses de curso preparados para a vida. Nós, voluntários e educadores reafirmamos o propósito de sermos agentes transformadores para um mundo melhor".

Luciano Oliveira
Educador Social
Projeto Pescar
Associação Kurumi,
em Jaguariaíva



... E DOS VOLUNTÁRIOS QUE DOAM O MELHOR DE SI. TRANSFORMAÇÃO DE VALOR

"Não esperava o convite para ser voluntário, mas fiquei muito feliz em passar meu conhecimento para os alunos do Projeto Pescar. É muito bom ensinar, passar as coisas que a gente aprende no dia a dia. Tenho 14 anos de experiência nessa Empresa e sempre procuro os Aprendizes e os jovens do Projeto Pescar para dividir a minha experiência, agregar aprendizado e valores. É um prazer poder mostrar a quem está começando o que fazemos aqui, como fazemos, aonde queremos chegar. O mesmo conhecimento que eu passo para o meu Conferente ou para meu Supervisor é o que eu vou passar para eles, com certeza!"

André Silva
Professor Voluntário
de Embalagem e
Carregamento - Braslumber



"Tenho um carinho muito especial pelo Projeto Pescar, essa ação que dá a perspectiva de um futuro melhor para esses jovens, através da educação e do trabalho. Talvez eles não tivessem essa oportunidade de outra forma. O conhecimento é o bem mais precioso e transformador que podemos ter e poder compartilhar e contribuir com o crescimento do próximo é imensurável. Obrigado à BrasPine & Braslumber por apoiar e viabilizar este projeto social tão importante para a nossa comunidade. Tenho orgulho de participar dele como voluntário há mais de 10 anos e faço um convite: venha você também fazer parte da família Projeto Pescar, dedique uma pequena parte do seu tempo a quem tem muito anseio e desejo de conhecimento, sinta a emoção de estar junto com estes jovens repletos de energia e vida!"

André Lero
Professor Voluntário
de Matemática
Fundamental
Aplicada - BrasPine



Apoiamos o Projeto Pescar há 15 anos e temos muitos resultados positivos para comemorar:

Veja os resultados obtidos de 2015 a 2020:

• PROJETO PESCAR ASSOCIAÇÃO KURUMI

- 231 JOVENS PARTICIPANTES**
- 80% DE ÍNDICE DE EMPREGABILIDADE DOS FORMANDOS**
- 280 VOLUNTÁRIOS INTERNOS E EXTERNOS**
- 800 HORAS DE AULA/ANO – NESSE PERÍODO MAIS DE 4800 HORAS**

• PROJETO PESCAR BRASLUMBER

- 316 JOVENS PARTICIPANTES**
- 80% DE ÍNDICE DE EMPREGABILIDADE DOS FORMANDOS**
- 258 VOLUNTÁRIOS INTERNOS E EXTERNOS**
- 960 HORAS DE AULA/ANO – NESSE PERÍODO MAIS DE 5760 HORAS**



Para nosso fundador e Diretor Comercial, Armando Giacomet, os resultados do projeto são muito satisfatórios:

"Os Jovens iniciam o Pescar sem perspectiva e com a autoestima muito baixa, mas saem transformados e entendendo que podem melhorar a sua condição social. Ver eles atuando no mercado de trabalho com uma nova perspectiva de vida e com sonhos possíveis de realizar nos motiva a continuar investindo nessa parceria".



Flávia Flores, Apoiadora do Projeto Pescar

"Minha história de amor com o Projeto Pescar completou 10 anos! Comecei como voluntária em 2011 e após fui Orientadora Educacional, não importa onde quer que eu esteja serei sempre parceira dessa grandiosa causa transformadora de vidas. O Projeto Pescar é terreno fértil para boas sementes que fazem do mundo um lugar melhor para se viver!"



QUER SER UM AGENTE TRANSFORMADOR NA VIDA DE JOVENS EM VULNERABILIDADE SOCIAL? É MUITO SIMPLES!

Requisitos: Conhecimento técnico e de vida!
Local das aulas: Via plataformas meet e zoom - Somente enquanto as escolas estiverem fechadas.



Ficou interessado? Então entre em contato com a equipe de Comunicação pelos e-mails: comunicacao@braspine.com.br ou comunicacao@braslumber.com.br.

CONFIRA O QUE MAIS DEU NOTÍCIA POR AQUI



PRÊMIO EXTRAORDINÁRIO

Como forma de agradecer e reconhecer os grandes esforços feitos por nossos colaboradores durante o ano de 2020, no dia 22 de dezembro pagamos uma gratificação de 1,5 salários (um salário e meio) de acordo com a proporcionalidade e tempo de empresa.

CULTO ECUMÊNICO

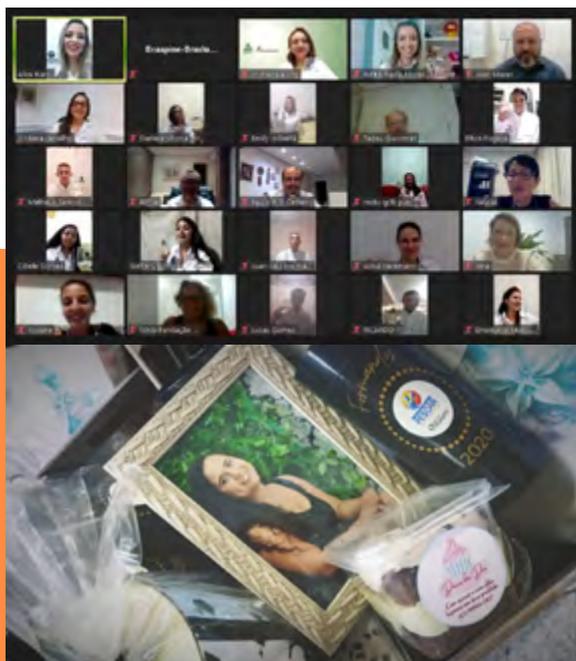
No início de janeiro deste ano, realizamos o tradicional Culto Ecumênico que, desta vez, foi à distância, mas nem por isso menos especial. 10 representantes de diferentes denominações religiosas nos concederam suas bênçãos e, assim, iniciamos 2021 da melhor maneira possível.



KIT ESCOLAR

Com objetivo de melhorar o desempenho dos alunos e contribuir para a formação de cidadãos melhores, distribuímos 1300 kits com material escolar para os filhos dos nossos colaboradores em idade escolar. A BrasPine & Braslumber têm certeza de que essa ação terá um reflexo positivo no futuro! Seguimos unidos pelo bem das nossas comunidades.





FORMATURA PROJETO PESCAR

Em fevereiro formamos **15 jovens do Projeto Pescar Braslumber** e **10 jovens da Associação Kurumi**. Diante de um ano atípico e desafiador foi necessário inovar e ter criatividade para cumprir com a carga horária total do Curso. Parabenizamos aos jovens pela dedicação e desejamos que esse seja apenas o início de uma vida de sucesso!



DIA INTERNACIONAL DA MULHER

Em comemoração ao Dia Internacional da Mulher, realizamos um workshop virtual com o tema "Lugar de Mulher é Onde Ela Quiser". Na ocasião, a Diretora de DHO, Natalia Pinilla, a Especialista do Projeto S&OP, Valéria Moura e a Ajustadora de Máquina, Patrícia Santos, compartilharam suas histórias com as 188 mulheres que participavam do evento. Após a live sorteamos um curso de inglês, e a ganhadora foi Suelem de Almeida, colaboradora do setor de Inspeção (BrasPine).

Resultado do sorteio 17 de abril de 2021

Webinar Especial Dia da Mulher

Parabéns Suelem pela Bolsa de Inglês



Suelem C. de Almeida
Inspeção
BrasPine

Queremos parabenizar nossa vencedora do sorteio de uma Bolsa de Inglês. Também queremos agradecer por todas as mulheres que participaram no Webinar Especial Dia da Mulher




DIA MUNDIAL DA ÁGUA

Para celebrar o Dia Mundial da Água, realizamos um Concurso Cultural para conhecer as iniciativas dos nossos colaboradores para redução do consumo de água. O vencedor do concurso foi o Analista de Planejamento Financeiro, Nilton Zaze, que levou como prêmio um filtro de água de barro.

PÁSCOA

Na semana de comemoração de Páscoa, distribuimos chocolates aos nossos colaboradores - para reforçar o significado importante dessa data, e para deixar a vida de todos mais doce.



WEBINAR KAIZEN

Em abril tivemos um webinar com Edson Shizuno, profissional com mais de 20 anos de experiência em Kaizen, onde atualizamos conhecimentos e trocamos boas práticas em melhoria contínua. Na ocasião, premiamos ao vivo os projetos e colaboradores que mais se destacaram em 2019 e 2020.



MÊS DA QUALIDADE TOTAL

No mês de abril, os colaboradores participaram do Mês da Qualidade Total pelo aplicativo ENGAJE. O tema desse ano foi Qualidade em Fluxo. E os colaboradores aprenderam muito sobre todos os setores através de brincadeiras.

A equipe vencedora foi a Pegasus e teve a participação de colaboradores da BrasPine de Jaguariáiva e Porto Alegre.



ADEUS AOS QUERIDOS



Foi com imenso pesar que nos últimos meses notificamos o falecimento de 3 de nossos colaboradores em decorrência da COVID-19: Joaquim Pinto (4 de março), Marcio Ribeiro (16 de maio) e Raquel Procópio (23 de maio). Joca fez parte da família BrasPine & Braslumber por quase 20 anos, Márcio por 21 dias e Raquel por 8 anos. Com certeza a trajetória deles ficará para sempre marcada em nossa história e corações. Nos despedimos com a esperança de dias melhores



TESTE SEUS CONHECIMENTOS

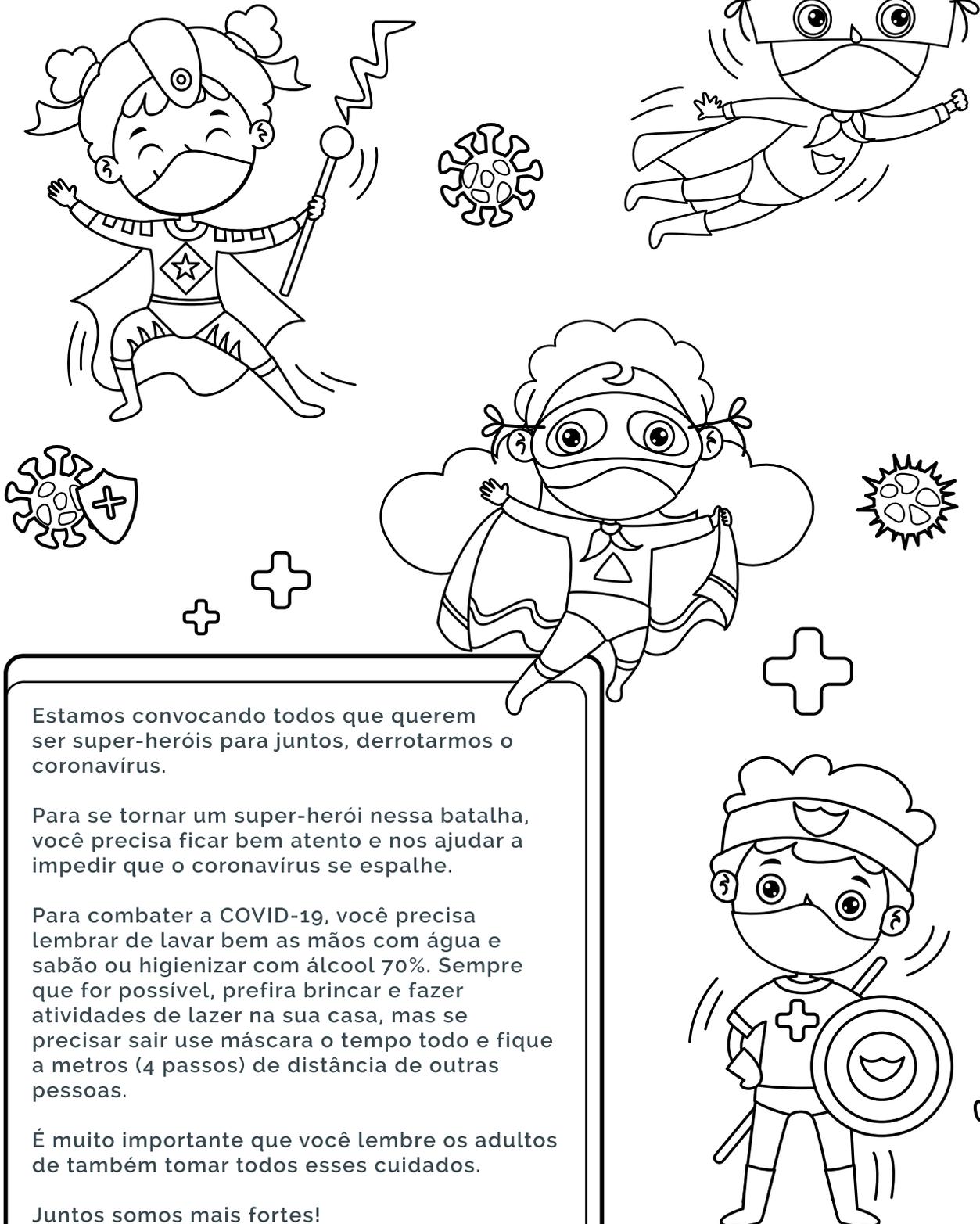
No caça-palavras abaixo, escondemos 6 palavras e termos que se referem a cuidados preventivos e de combate ao contágio da COVID-19. Será que você consegue dizer quais são eles?



QZMPWAOLSKEIDHBFGRAMOUTR-
GPOAFTQPTHFTGLAVARASMAOS
AHAKFUTHANVJAFERALOANDH-
TYGAMCOGAHFTGAHAKFUTHAN-
VJAFERALOANDHVACINATYGAM-
THFTGAHAKFUTHACOGABRLO-
DFGQRTQAEBWAALCOOLGELG-
QZMPWAOLSKEIDHBFGRAMTRGP-
THFTUTHANVJAFERALOANDHG
DISTANCIAMENTOAHAKFU-
THAUTHANVJAFERALOAN-
DHOBWOTGQAEUSEMASCARA
LODNAOAGLOMEREFGRRTA-
GQZMPWAOLSKEIDHBFGRAM-
TRGPOOGABRLODFGQRRTA



VOCÊ TAMBÉM É UM SUPER-HERÓI



Estamos convocando todos que querem ser super-heróis para juntos, derrotarmos o coronavírus.

Para se tornar um super-herói nessa batalha, você precisa ficar bem atento e nos ajudar a impedir que o coronavírus se espalhe.

Para combater a COVID-19, você precisa lembrar de lavar bem as mãos com água e sabão ou higienizar com álcool 70%. Sempre que for possível, prefira brincar e fazer atividades de lazer na sua casa, mas se precisar sair use máscara o tempo todo e fique a metros (4 passos) de distância de outras pessoas.

É muito importante que você lembre os adultos de também tomar todos esses cuidados.

Juntos somos mais fortes!