

Parabólica Econômica



Flávio Resende

e-mail: flavioresende@gmail.com - Tel.: (61) 3242-9058

FOTO: TELMO XIMENES

BRASÍLIA EM NÚMEROS



Cosmético à base de células-tronco

As células-tronco, uma revolução da medicina no século XXI, chega aos cosméticos por meio da ANNA PEGOVA. A marca francesa, reconhecida internacionalmente pelo pioneirismo na pesquisa de ativos eficazes no tratamento da pele, lança a primeira linha de produtos desenvolvida com células-tronco vegetais. A linha de células-tronco é composta inicialmente por dois produtos: o Crème Pour la Beauté Des Paupières e o Lift Express, que regeneram os tecidos mortos e rejuvenescem o rosto e a região dos olhos. Os ativos substituem as células sem vida por material novo e pode reduzir até 100% as rugas. Situadas na camada basal da epiderme, as células-troncos originam todas as outras células da pele. As plantas também possuem essa substância, que garante a reparação e o crescimento dos seres orgânicos. Dessa forma, as células-tronco vegetais agem da mesma forma na derme, mas com uma diferença: a atividade de proliferação é muito intensa e traz muitos benefícios para a pele. Os produtos acabam de chegar às lojas da Anna Pegova em Brasília (localizadas na 307 Sul e 313 Norte).

Runway moderniza filial do SW

Acaba de ser reinaugurada a filial da academia Runway do Sudoeste (CLSW 303 - Bloco B -Ed. Rhodes Center - 3º Subsolo). Além dos novos vestiários, os pisos das salas de ginástica foram substituídos e uma nova climatização foi instalada. A decoração também foi renovada, deixando o local mais charmoso e moderno. A sala de Cycling Indoor, por exemplo, está com novas bikes da Matrix, super sofisticadas. Os equipamentos da musculação, por sua vez, foram substituídos por aparelhos mais modernos, seguindo o mais novo padrão Runway de qualidade. Outra novidade fica por conta do Functional Trainer - aparelho para treinamento funcional da Matrix. A intenção é oferecer ao público mais uma opção moderna de se exercitar. O contato da academia é: (61) 3342-5000.

Bijuterias de primeira qualidade

Abre as portas no primeiro piso do Boulevard Shopping, no final da Asa Norte, a loja Millani Fine Bijoux. Com sede em Ribeirão Preto (SP), a empresa atua no mercado de bijuterias finas anti-alérgicas com banho no ouro 24, prata italiana, ródio e pedras naturais. As coleções são inspiradas em peças clássicas, desde as básicas até as mais sofisticadas, voltadas para a mulher moderna que está sempre ligada à cultura, arte e moda. Nascida em 2003, a marca foi criada por uma mineira em Ribeirão Preto, depois de trabalhar nas melhores joalherias do Brasil e da Europa. Hoje, a Millani é referência no segmento, atende todo Brasil e exporta suas coleções para vários países. O fone da loja é: (61) 4141-6654.



Junta Comercial tem primeira mulher presidente

A brasileira Cristiane Hanashiro Okada, 35 anos (foto), acaba de assumir a Presidência da Junta Comercial do DF (JCDF), órgão vinculado ao Ministério da Indústria e Desenvolvimento (MDIC), responsável pela execução dos serviços de registro mercantil de empresas e de agentes auxiliares (leiloeiros, tradutores públicos e intérpretes comerciais e administradores de armazéns-gerais). Formada em Administração de Empresas, pela UnB, e ex-presidente da Associação de Jovens Empresários do DF (AJE-DF), Cristiane é a primeira mulher - e mais jovem - presidente da JCDF. Nos últimos anos, a JCDF tem se destacado pelo pioneirismo na adoção de inovações. É lá que são testadas todas as novas ações no que tange ao registro mercantil. A última e mais importante responde pelo nome de Central de Atendimento Empresarial FÁCIL. A Central de Atendimento Empresarial é uma iniciativa do MDIC, que integra outros órgãos e entidades em um processo de trabalho inovador, direcionado para o empreendedor, potencial ou empresário, a fim de possibilitar o registro e a legalização de empresas de maneira simplificada, rápida e integrada.



NOVOS EMPREENDEDORES

Entrevista

Vanderlei Ribeiro

Gerente de Vendas da Ferragens Pinheiro



Natural de Cruzeiro da Fortaleza (MG), o administrador de empresas **Vanderlei Ribeiro** (foto) é um dos profissionais em Brasília que mais entende do mercado de ferragens e aço. Em 1971, aos quatro anos, mudou-se para a capital federal, de onde nunca mais saiu, pois, segundo ele, foi aqui que encontrou oportunidade para trabalhar. Começou a carreira como auxiliar de almoxarifado, em 1991. De lá pra cá, nunca mais parou. Há cerca de um ano, passou a integrar, na condição de gerente de Vendas, a equipe da Ferragens Pinheiro, empresa com 50 anos de tradição no mercado brasileiro. Em entrevista ao *Jornal do Planalto*, Ribeiro conta um pouco de sua trajetória profissional e comenta sobre características do mercado brasileiro, que tornam o DF um lugar singular, se comparado a qualquer outra Unidade da Federação.

Jornal do Planalto - Você já trabalhou para a concorrência e aceitou exercer um cargo importante na empresa. Como encara o desafio da mudança?

Vanderlei Ribeiro - Toda mudança gera muita expectativa. Normalmente, são criadas barreiras. Mas como já conhecia a Ferragens Pinheiro e sabia do seu potencial no mercado, ficou um pouco mais fácil. Assumi um cargo importante e estou me esforçando para acompanhar e ajudar nas mudanças que a direção está implementando para ampliar e dar ainda mais força para a marca Pinheiro no DF e no país.

Como pretende usar a experiência que tem no ramo para agregar valor à imagem que a Pinheiro tem no mercado?

- Hoje, a Pinheiro é uma marca forte e de sucesso no mercado. Conhecendo os objetivos traçados pela Diretoria, espero poder ajudar com o meu conhecimento no sucesso desejado, o que não deve ser difícil devido à capacidade das pessoas que estão na Direção, na Gerência e na base da empresa.

Sabemos que os mercados com os quais a Pinheiro atua são diversificados. Quais são os que mais se destacam? O que eles representam para a empresa?

- Hoje trabalhamos com muitos produtos para atender às necessidades de nossos clientes. Em relação aos produtos, não po-

demos apontar o que mais se destaca, pois isso é sazonal - depende muito da época e do tipo de obras que estão sendo realizadas no momento. Já em relação aos segmentos, podemos afirmar que temos expressiva atuação junto à construção civil e ao segmento serralheiro, destacando que estes mercados representam mais de 70% da nossa receita.

Falando em futuro, quais são as expectativas da Ferragens Pinheiro para esse ano? Como espera contribuir para esse crescimento?

- A empresa tem grandes objetivos para este ano, como inaugurar a segunda loja e concluir as obras no galpão que será a futura fábrica de aço dobrado de construção civil e, assim, alcançar uma clientela ainda não atingida pela empresa. Qualificar ainda mais nossos funcionários, fornecendo treinamentos e workshops, também faz parte da meta da Pinheiro. Com tantos objetivos, pretendo ainda trabalhar em conjunto com todas as áreas da empresa para implementar a cultura da união entre patrões e funcionários, que visa de maneira coletiva o mesmo objetivo: o crescimento da organização.

Em sua opinião, o que mais diferencia a Ferragens das empresas concorrentes?

- O diferencial hoje é a diversidade de produtos. Afinal, oferecemos mais de dois mil itens para comercialização, todos com certificado de qualidade. Há ainda o atendimento personalizado, competente, veloz e desburocratizado.

Qual a expectativa e o que espera da Ferragens com a inauguração da nova loja no SIA?

- A grande expectativa é a de estarmos mais próximos dos clientes daquela região, além de cativarmos uma nova clientela que prefere efetuar suas compras de material naquele local.

SERVIÇO:

Ferragens Pinheiro

Taguatinga, QI 11, Lotes 2/26
Taguatinga - DF - (61) 3354-8181
www.ferragenspinheiro.com.br