

VANILIA

DIÁRIO DO SUDOESTE



CLÍNICA CHIMINACIO

Celebrando os 10 anos de união, o casal de ginecologistas Carolina Obrzut e Igor Chiminacio investe em um espaço que oferece medicina especializada para acompanhar a saúde da mulher em todas as fases da vida.

Responsável Técnico: Dr. Igor
Chiminacio CRM 21.710

Carmen Steffens Pato Branco

SOB NOVA DIREÇÃO

A loja da conceituada marca Carmen Steffens em Pato Branco passou recentemente por uma mudança significativa. Agora, o estabelecimento passa a estar sob os cuidados de uma nova franqueada, a empresária Climene Martinazzo Sutili, profissional com vários anos de experiência na gestão de empreendimentos de diferentes setores, entre eles o da moda.

Reconhecida pela elegância e alta qualidade de seus produtos, a marca possui uma gama de opções de moda feminina, por meio da marca Carmen Steffens, e linha para homens, da marca Raphael Steffens. Moda casual, para festas, e linha praia integram a coleção, que já está, ou estará disponível a partir de agora.

Localizada na rua Ibiporã, 332, centro de Pato Branco a loja contará com roupas, calçados e acessórios de todas as linhas da marca. “O que

me motivou a firmar essa parceria foi a grandeza da marca Carmen Steffens, e a possibilidade de poder trabalhar com uma empresa de renome internacional, que possui produtos de alta qualidade direcionados não só ao público feminino, como também alguns segmentos da linha masculina”, comenta a franqueada, que já adianta algumas novidades.

“Já viemos com algumas estampas de verão, com uma tendência mar, azul turquesa, um pink. Mas a grande novidade é que atendemos ao público teen feminino também”, diz

Para marcar a transição, a loja estará com uma programação especial nos dias 11 e 12 de agosto. Além de poder conhecer todas as novidades e os produtos Carmen Steffens, os clientes que visitarem a loja serão recebidos com um coquetel.

Foto: Rudi Bodanese



DIREÇÃO

Climene Martinazzo Sutili é mãe de três filhos e trabalhou por oito anos como consultora na área de recursos humanos, no segmento especializado em planejamento de plano de cargos e salários. Ela também atua há 12 anos no comércio de bolsas e acessórios, é representante Vip, Ouro, da Eudora, Grupo Botica, e gestora da loja Cantinho do Presente.



46 3220 6952

Rua Ibiporã, 332 . Centro

Elas vestem

Carmen Steffens



**JACKELINE
LOUISE
ANTONIETTI**
Cirurgiã dentista

Clínica
Odontológica
Antonietti



**ELISANGELA
CAVALHEIRO**
Assessora e
Cerimonialista

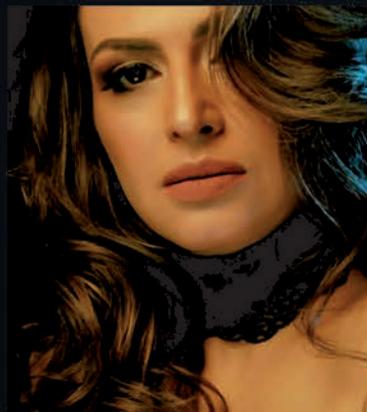
Proprietária
Garden Club



**EDINEIA
GURALSKI**
Designer de Interiores,
Consultora de Feng Shui.

Terapeuta Quântico
Desenvolvimento
Feminino.

Proprietária
Von Muhlen Guralski



**MICHELE
BARCELOS**
Empreendedora



**VIVIANE
BRISOLA**
Advogada Criminalista
15 anos de profissão

Sócia do escritório
Brisola e
Spader Advocacia





20

35

48

DIREÇÃO

Presidente: Delise Guarienti Almeida
Diretor Geral: André Guarienti Almeida
Gerente Geral: Edegar L. Del Sent

REDAÇÃO

Edição e reportagem: Nelson da Luz Junior

ARTE

Juliano Simões Pereti

COMERCIAL

Gerente comercial: Marlene Raiher Charavara
Consultoras de venda: Cleiri Kirsten /
Roselia Almeida / Tania Marcia Zamboni

Edição nº 34

CAPA

Igor Chiminacio e Carolina Obrzut
Foto: Marcel Almeida/Casamax

REVISTA VANILLA

Propriedade da Editora Juriti Ltda.
CNPJ 80.192.081/0001-08
Rua Caramuru, 1267 - CEP 85.501-356
Contato: vanilla@grupodiario.com.br
Fone: (46) 3220-2066
Pato Branco - PR

Impressão: Coan Indústria Gráfica Ltda.
CNPJ: 86.444.791/0001-64

 **DIÁRIO DO SUDOESTE**

EDITORIAL

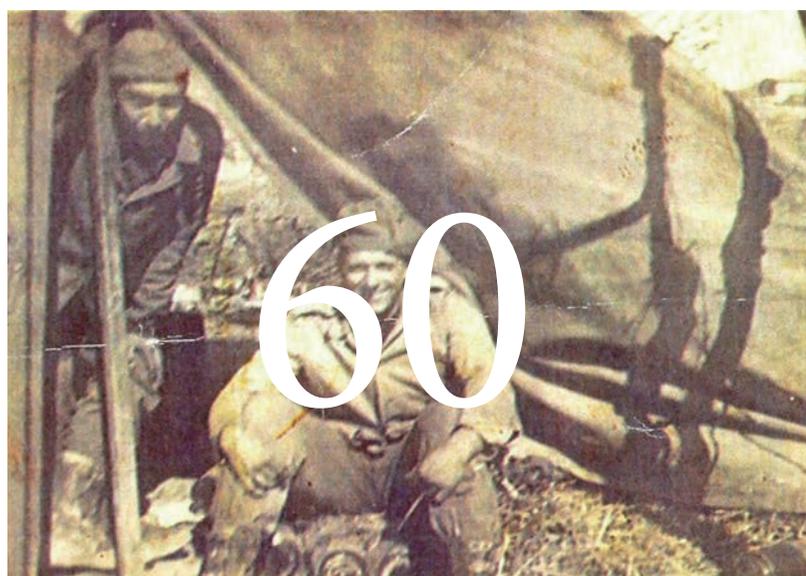
Se na última edição de Vanilla foi preciso ajustar o planejamento e repensar pautas, a edição 34 foi completamente produzida dentro do que se convencionou chamar de “novo normal”.

Foi inevitável tratar das consequências que o distanciamento social trouxe para a sociedade, seja do ponto de vista individual, como abordamos na reportagem “Tempos de Isolamento”, ou da perspectiva coletiva, ilustrada na matéria sobre as indústrias têxteis da região, que se reiventaram para fabricar jalecos, máscaras e outros equipamentos fundamentais no combate a pandemia de Covid-19.

É o espírito do tempo, que nos fez repensar também nosso modo de trabalho. Estar na rua, ver e conversar com as pessoas é fundamental para o exercício do bom jornalismo. Ainda que seja considerado serviço essencial, nós procuramos apurar o máximo possível de informações de forma remota, utilizando a internet e o telefone como ferramentas.

Ainda assim, acreditamos que conseguimos entregar uma edição completa, relevante, e que traz como destaque de capa mais um novo empreendimento, que contribui ainda mais para a consolidação de Pato Branco como polo de saúde.

Seguimos firmes e comprometidos, e nunca é demais repetir: Tudo vai ficar bem.



C A P A	20	CLÍNICA CHIMINACIO
A G R O	48	APICULTURA
BEM VIVER	35	TEMPOS DE ISOLAMENTO
P L U R A L	08	INDÚSTRIAS SE ADAPTAM A NOVAS NECESSIDADES
P L U R A L	16	GAMES QUE INOVARAM
ENREVISTA	60	EM MEMÓRIA DE JOSÉ ARGENTA
BEM VIVER	30	DIREITOS DO PACIENTE COM CÂNCER



Dra. Giovana Bombonato

DERMATOLOGISTA

CRM 27253 PR | RQE 19.365

ESTAMOS EM NOVO ENDEREÇO

ESPAÇO AMPLO E MODERNO
PROFISSIONAIS ALTAMENTE QUALIFICADOS PARA LHE ATENDER!

46 3025 5233 . 46 99102 1718

Silvio Vidal, 175 . 3º andar . Sala 304 . Ed. Silvio Vidal

DERMATOLOGIA CLÍNICA E CIRÚRGICA

Doenças de pele, unhas e cabelos
Dermatologia Pediátrica
Excisões de tumores de pele
Criocirurgia

COSMIATRIA

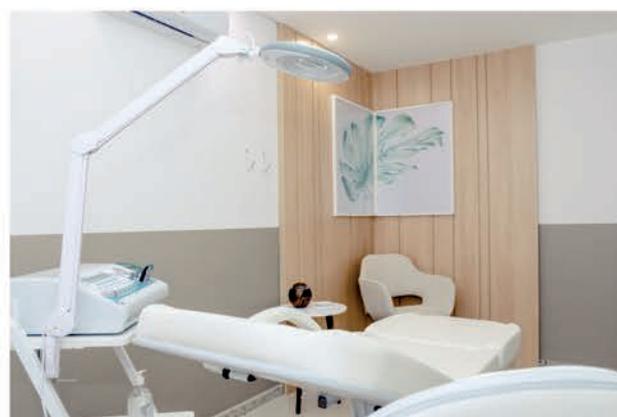
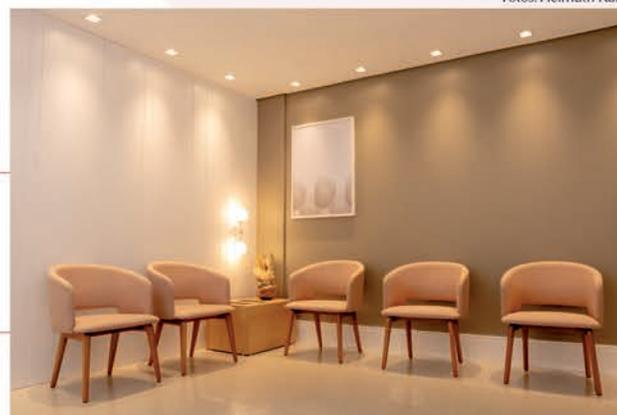
Peelings químicos
Microagulhamento
Toxina botulínica
Preenchimento
Hidratação cutânea
Sculptra/Radiesse
MMP® - Microfusão de Medicamento na Pele

ESTETICISTA

Tratamentos faciais e corporais
Drenagem linfática
Limpeza de pele
Peelings superficiais
Radiofrequência
Cavitação
Ultrassom

TECNOLOGIAS

Ultraformer - Ultrassom Microfocado
Exilis Elite - Radiofrequência
AGNIS - Microagulhamento Robótico



| PLURAL |

BUSCANDO NOVOS HORIZONTES

INDÚSTRIAS DO SUDOESTE SE REINVENTAM E PASSAM A PRODUZIR EPIS PARA PROFISSIONAIS DE SAÚDE, QUE ESTÃO NA LINHA DE FRENTE DO COMBATE À PANDEMIA DE COVID-19
POR PALOMA STEDILE | FOTOS: KDU CONFECÇÕES E CONÉCTAR PRODUTORA

Há alguns meses, o mundo foi surpreendido com uma doença que ainda tem alguns mistérios. A única certeza é que grande parte das pessoas conhece alguém ou mesmo contraiu o novo coronavírus (Covid-19).

Com essa pandemia, que chegou silenciosamente, o mundo não será mais o mesmo. De forma forçada, as pessoas a cada dia tomam consciência da importância do isolamento social; de lavar as mãos e utilizar o álcool em gel; e de usar as máscaras, as quais se tornaram “acessórios” ao sair de casa.

A princípio, as máscaras eram recomendadas exclusivamente aos profissionais de saúde e aos demais trabalhadores da linha de frente no combate a Covid-19. Porém, pouco tempo depois, médicos passaram a orientar todas as pessoas a utilizarem esse item indispensável, o qual inclusive se tornou obrigatório em boa parte dos países.

Para a população são recomendadas máscaras em tecido, inclusive àquelas que muitas costureiras aprenderam a confeccionar devido a situação, deixando de lado as reformas e outros afazeres. Aos profissionais, que atuam contra a pandemia, as

máscaras cirúrgicas passaram a ser mais essenciais do que nunca.

Com isso, não só o Brasil (que começou a ser acometido pelo coronavírus no final de fevereiro), mas o mundo precisou adquirir esse Equipamento de Proteção Individual (EPI), o qual até então era produzido em sua maioria na China.

Tendo em vista a situação de pandemia, o comércio, em praticamente todos os segmentos, teve sua paralisação obrigatória, buscando a prevenção ao coronavírus. Assim, a venda de roupas, por exemplo, teve uma diminuição drástica, o que consequentemente fez com que as lojas cancelassem seus pedidos junto às indústrias têxteis.

PROBLEMA X SOLUÇÃO

Buscando soluções para a necessidade de máscaras cirúrgicas e para a baixa demanda na fabricação de roupas, a Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep) mobilizou todos os seus sindicatos, entre eles o Sindicato das Indústrias do Vestuário do Sudoeste do Paraná (Sinvespar), em Francisco Beltrão, incentivando as indústrias têxteis a fabricarem máscaras cirúrgicas. “Em meados de março, mesmo antes do isolamento

social, o Paraná adquiriu um lote de máscaras cirúrgicas da China. E o avião, que estava transportando essas máscaras, fez escala técnica na Europa, onde naquele momento enfrentava o auge da pandemia; com isso, acabaram retendo aquela carga”, descreve João Arthur Mohr, gerente de assuntos estratégicos da Fiep.

Com isso, segundo Mohr, “o Governo do Estado do Paraná entrou em contato com a Fiep, descrevendo essa situação: ‘Vamos ter problema de desabastecimento de máscaras cirúrgicas, porque 95% delas são fabricadas na China. O mundo inteiro está comprando máscaras e o lote que havíamos adquirido foi retido. Dessa forma, muito provavelmente fi aremos sem máscaras para que as pessoas da linha de frente do combate a Covid-19 possam trabalhar”.

Como na indústria o segmento de vestuário tem cerca de 70 mil pessoas trabalhando em todo o Estado, e esse setor foi um dos mais atingidos pela crise, houve o incentivo da Fiep para que essas indústrias paranaenses se reinventassem. “Nos reunimos com todos os presidentes de sindicatos e falamos: ‘Vocês estão com o nível de produção baixíssimo, as vendas de roupas caíram mais de 85%, sendo um dos setores mais atingidos, tirando a aviação e a hotelaria. Existe uma oportunidade agora, de mudarmos a nossa linha de produção: a confecção de máscaras cirúrgicas’. Assim, unimos três questões: a preservação da saúde das pessoas, a preservação do emprego e a preservação da saúde fi anceira das empresas”, diz Mohr.

O gerente de assuntos estratégicos da Fiep explica que a Federação orientou as indústrias para fazer treinamento, a fim de se adequarem ao padrão estabelecido pela Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), na fabricação desses EPIs.



A empresa Krindges se adaptou as novos tempos



A KDU também passou a fabricar EPIS por conta pandemia de Covid-19



Equipamentos como máscaras e jalecos se tornaram itens de primeira necessidade



Por conta da nova demanda, fábricas seguiram produzindo mesmo com queda nas vendas do mercado de confecções

“Também existem resoluções da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), que devem ser observadas e seguidas. Então fizemos todo o treinamento e, enquanto isso, a Fiep mesmo comprou a matéria-prima especial, que também estava com problema de entrega, para a fabricação desse produto”.

INCENTIVO

Ao todo, conforme Mohr, foram mobilizadas 150 indústrias no Paraná, que até então fabricavam produtos como bonés e camisetas; roupas masculinas e femininas; calças jeans; e uniformes. Elas empregam mais de 10 mil trabalhadores.

“Não daria para essas indústrias irem nesses fornecedores [no Brasil há dois], adquirir o Tecido Não Tecido (TNT). Então a Fiep entrou em contato com um desses fornecedores, fez o pedido e comprou a matéria-prima. Aí distribuiu para todas essas empresas, por meio dos sindicatos empresariais. No Sudoeste, essa matéria-prima foi para uma indústria de Santo Antônio do Sudoeste, porque venceu a licitação para produção de máscaras destinadas à Secretaria da Saúde do Estado do Paraná (Sesa)”.

Mohr acredita que, das 150 empresas que estão confeccionando EPIs, pelo menos cinco devem permanecer nesse segmento, pós-pandemia. “Inclusive essa empresa de Santo Antônio do Sudoeste, a KDU Confecções, comprou equipamentos para a produção de máscaras e, com certeza, vai continuar nesse mercado. Obviamente é muito importante que os governos Estadual e Federal, ao fazer licitações futuras, tentem manter essas parcerias com as empresas locais [que hoje que estão fabricando as máscaras cirúrgicas] para um período pós-pandemia. Assim, ajudará a fortalecer-las”.

OUTROS EPIs

Não foram apenas máscaras cirúrgicas que passaram a ser produzidas pelas indústrias paranaenses. Mohr afirma que outros EPIs, como jalecos e aventais cirúrgicos, também no TNT, começaram a ser confeccionados por empresas do Estado devido a Covid-19.

“Também há empresas no Sudoeste que fabricam esses dois itens. Uma delas é o Grupo Krindges, em Ampére. Ela forneceu jalecos, por exemplo, ao Hospital Albert Einstein, em São Paulo, referência nacional de atendimento à saúde. Assim como a KDU Confecções, o Grupo Krindges deve continuar com sua linha de produção de EPIs”.

Para o gerente de assuntos estratégicos da Fiep, o que era até então uma crise acabou se tornando uma oportunidade. “Foi e é um momento de crise. Porém, surgiu a oportunidade de diversificar, de trazer um novo negócio ao portfólio de produtos dessas empresas”.

Ele completa que mais de 10 mil pessoas hoje estão trabalhando na produção desses produtos. “Se não fosse adotada essa medida, essas 10 mil pessoas provavelmente teriam seus contratos de trabalhos suspensos, haveria redução de jornada ou até, em muitos casos, estariam desempregadas. Assim, podemos dizer que, numa média de quatro pessoas por família, cerca de 40 mil pessoas estão permanecendo com seu sustento garantido, em função desses novos produtos fabricados no Paraná”.

Mohr ainda lembra que isso, consequentemente, gerou também saúde financeira às indústrias, pois estão conseguindo vender esses produtos. “Criou-se motivação também para os empresários correrem atrás de outras oportunidades. Soube, por

exemplo, que um empresário do Paraná esteve recentemente no Mato Grosso, para concorrer numa licitação de uma prefeitura, a fim de vender máscaras”.

ALTERNATIVA

Há 12 anos no mercado, a KDU Confecções foi uma das 150 empresas no setor têxtil paranaense que precisou se reinventar em 2020. Durante todos esses anos, trabalhou exclusivamente nas confecções de alfaiataria, sendo que com o passar do tempo começou a produzir também peças em sarja e jeans, totalizando cerca de 350 mil peças confeccionadas por mês.

A sede está localizada em Santo Antônio do Sudoeste, onde fi am todos os insumos. Entretanto, possui parcerias com aproximadamente 25 empresas situadas em sua maioria no Sudoeste do Paraná. Já a produção é vendida em todo o País, por meio de 120 representantes comerciais.

“Em virtude da pandemia, a comercialização dos nossos produtos teve redução em torno de 80%. Assim, precisamos nos reinventar e passamos a produzir máscaras cirúrgicas. Adquirimos seis máquinas, para confeccionar esses EPIs; enquanto terceirizamos a parte de colocação de tiras e elásticos. Após essa etapa, esses produtos voltam à nossa empresa, onde fazemos o controle de qualidade e higienização para poder comercializá-los”, diz o diretor proprietário da KDU Confecções, Cláudio Cauduro.

O empresário explica que, até meados do mês de junho [quando foi entrevistado], cerca de 25% dos seus colaboradores continuava no segmento de vestuário, a fim de produzir peças para estoque. Outros 25%, por sua vez, estava no setor de EPIs.

“Os demais 50%, infelizmente, estão

com contratos suspensos temporariamente, dentro do plano de Governo Federal, mantendo-se até voltar a produção normal”.

CAPACIDADE

Com esse maquinário adquirido, a capacidade da indústria é de produzir 500 mil máscaras por dia. “Temos também os terceirizados, que fazem o complemento, que consiste na colocação de elásticos e tiras. Ainda, produzimos cerca de 100 mil macacões e aventais por dia, havendo possibilidade de ampliação do espaço. Além do Governo do Estado, atendemos prefeituras e hospitais do Paraná; e estamos começando a atender todo o Brasil, fazendo pequenas vendas e abrindo o mercado”, observa.

Para Cauduro, o apoio da Fiep para ingressar nesse novo segmento fez a diferença. “Essa possibilidade de se reinventar foi essencial nesse momento, pela questão de sobrevivência das empresas ligadas à confecção num percentual bem significativo. A princípio, tínhamos dificuldade de conseguir esse insumo [TNT]. E a Fiep viabilizou de início uma quantidade. A minha empresa recebeu 3,4 toneladas desse produto. Isso nos motivou e fez a diferença nesse momento, sem sombra de dúvidas, para que dessemos sequência na comercialização”.

O empresário reitera o que o gerente de assuntos estratégicos da Fiep disse sobre a continuação nessa área, no período pós-pandemia. “Acredito que o mercado vai demorar para se reestabelecer, será de forma gradativa. É preciso ter consciência disso e estar preparado, porque se as empresas forem muito prejudicadas, respinga no trabalhador. Por isso, com essa estrutura que criamos, pretendemos manter esse segundo segmento [de EPIs] para ser um complemento da atividade tradicional. Dessa forma, buscando que o maior número possí

vel de empregos seja mantido”.

PARCERIA

Com 42 anos de mercado, o Grupo Krindges é outra empresa do Sudoeste do Paraná que se reinventou nessa época de pandemia. Especializada na confecção de moda masculina, tem sua sede em Ampére e possui filial em São Miguel do Iguaçu (PR).

Juntas, as duas unidades empregam 750 colaboradores, que atuam nas produções para duas marcas principais e também nas confecções de outras etiquetas para grandes grupos e redes de lojas.

Em meados de março, a indústria também sentiu a necessidade de mudança, devido ao coronavírus. “Estávamos com a empresa parada há uma semana. Não por falta de produção, pois tínhamos pedidos pendentes para atender. Mas devido a uma reunião que empresas de Ampére tiveram com a prefeitura, na qual resolvemos paralisar por um período buscando evitar a proliferação do vírus”, afirma o diretor presidente da empresa, Leonardo Fistarol Krindges.

Paralelo a isso, a Medix [uma distribuidora de EPIs hospitalares de Cas-

cavel (PR)] entrou em contato com a empresa, informando que tinha grande demanda de aventais/jalecos hospitalares para atender algumas operações de hospitais de campanha e particulares, que iriam trabalhar com a Covid-19. “A partir daí, mudamos totalmente o nosso negócio, que antes era produzir moda masculina diversificada, de valor agregado, para um negócio de único produto [avental/jaleco] e de única cor [branca]”, diz.

CAPACITAÇÃO E PREVENÇÃO

Como os colaboradores confeccionavam produtos diferentes dos atuais, passando a produzir EPIs hospitalares, dentro de um parque fabril, a empresa precisou adaptar totalmente a parte produtiva, sendo necessária capacitação dos funcionários. “Em alguns setores, os colaboradores aprenderam mais rápido. Também precisamos redistribuir parte deles para novas funções, porque há operações na moda que não existem nos EPIs, como a passadoria, que passa camisa e blazer, por exemplo”.

Entretanto, conforme o diretor presidente, “sentimos que todos compraram a causa e entenderam a gravidade da situação, se esforçando para aprender o mais rápido possível e colaborar de forma positiva, nesse mo-



No Sudoeste, pelo menos duas empresas do ramo passaram a fabricar equipamentos essenciais no combate a pandemia

mento de pandemia”, diz, completando que o quadro de funcionários permanece praticamente o mesmo, se comparado antes dessa realidade.

APOIO

Como naquele momento a capacidade produtiva da indústria não era suficiente para atender à demanda [que inclusive substituiu totalmente a sua produção de moda, pelos EPIs], durante o mês de abril, a Krindges fez parceria com 35 empresas, a fim de entregar o volume total previsto.

Essa produção de aventais consiste “desde corte, confecção, acabamento, embalagem, expedição, toda a parte de logística dessas empresas parceiras [desde receber e enviar material], além da parte de inspeção de qualidade, para garantir um nível adequado de entrega do avental hospitalar, condizente com os hospitais que necessitam e a gravidade da situação”.

Krindges informa que, entre abril e o fim do mês de junho, foram produzidos cerca de nove milhões de aventais. A princípio, segundo ele, toda a equipe se dedicava exclusivamente ao EPI. Contudo, ainda na primeira quinzena de junho, em torno de 20% dos colaboradores retomaram suas atividades na parte de confecção de

moda masculina.

CONTINUIDADE

Assim como a KDU Confeções, o Grupo Krindges também enaltece a iniciativa da Fiep de mobilizar as empresas. “Embora não tenhamos feito parte do projeto [tendo em vista que produzimos aventais, e a iniciativa consiste em máscaras], acompanhei essa situação e parabéns a Federação e o Sinvespar. Com isso, foi possível atender a demanda do Estado do Paraná de maneira mais assertiva e com preço mais justo”, observa Krindges.

Ele afirma que a ideia é retomar integralmente as atividades com a confecção de moda masculina. Entretanto, a indústria amperense pretende implantar outra empresa, em parceria com a Medix. “EPIs esterilizados, específicos para a época normal, fora desse período de pandemia, pois os aventais hoje produzidos são muito específicos ao momento atual”.

O diretor presidente acredita que, se a empresa não se reinventasse, passando a produzir aventais, “teríamos que ter captado dinheiro; talvez feito algumas suspensões de contrato, reduzindo o quadro de trabalhadores. Enfim, medidas que nenhum empresário gosta de tomar”.





**SUA
EMPRESA
NÃO NASCEU
PARA SER
APENAS
MAIS UMA.**

SEJA UMA MARCA DE SUCESSO!

W.GODOY Comunicação que
traz resultado.

 [agencia.wgodoy](https://www.instagram.com/agencia.wgodoy) | [wgodoy.com.br](https://www.wgodoy.com.br)

A Arte da *Solitude*

Em tempos de pandemia e distanciamento social somos confrontados com o desafio de convivermos conosco mesmos.

Além da convivência em família ou entre os pares, estar só pode se tornar uma oportunidade de autocohecimento.

Pode ser uma experiência ruim, de solidão ou um estado de solitude, ou seja, a glória de estar sozinho.

Tudo depende do nosso estado de espírito, de como lidamos com o que nos acontece durante a vida. Se somos resilientes, e enfrentamos os momentos difíceis com galhardia. Ou se, ao contrário, nos amedrontamos e tendemos à vitimização.

As fases e crises da vida devem ser aproveitadas para acumular conhecimento, nos levando ao amadurecimento com sabedoria.

São bagagens que carregamos, que nos fazem ser quem somos.

Porém, se não temos o hábito da autoanálise. Se não nos conhecemos internamente, não identificando bem nossos pontos fortes e aqueles outros não tão nobres, enfim, se não sabemos quem somos, poderemos nos sentir vazios e sem valor.

Para isso, para se ter autoestima elevada, temos que ter um olhar amoroso para com o nosso passado. Mesmos com as mancadas e equívocos! Fazem parte da nossa história, nossa construção. Foram aprendizado.

Temos que conseguir amar a nossa trajetória, perdoadando a nós mesmos e as figuras parentais. Esse é o caminho para a libertação das amarras da carência que levam à sensação de solidão! E, o que é pior, fazemos com que

aceitemos relações tóxicas, onde impera o desamor!

Então é desenvolvendo este amor próprio, fazendo esse autoenfrentamento em busca de descobrir-se para si mesmo, é que vamos conseguindo apreender a desfrutar de nossa companhia. Vamos tendo momentos de solitude, de satisfação conosco mesmo, sem precisar encher a casa com barulhos e ruídos de tantas mídias eletrônicas. Ficamos em paz! Nos sentimos bem!

Portanto, que nos indaguemos como está nossa intimidade? Quais são nossos medos, fantasmas e traumas? O que está impedindo que a felicidade se instaure em nossas vidas?

Vale a pena investir em si mesmo, buscando ajuda psicoterapêutica, visando chegar a um estado de plenitude e bem-estar!



DRA. VALÉRIA AZEVEDO

CRM-PR 14375 . RQE 10624 | MÉDICA PSIQUIATRA

- FORMADA PELA UNIVERSIDADE FEDERAL DO RS - UFRGS
- ESPECIALISTA EM PSIQUIATRIA PELA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE PSIQUIATRIA
- ATENDIMENTO A ADULTOS E CRIANÇAS

GAME OVER

PLAY AGAIN?

YES NO

| PLURAL |

GAMES QUE INOVARAM

NA IMINÊNCIA DO LANÇAMENTO DOS NOVOS PLAYSTATION
E X BOX, RELEMBRAMOS ALGUNS JOGOS E CONSOLES QUE
AJUDARAM A TRANSFORMAR O UNIVERSO
DOS JOGOS ELETRÔNICOS
POR NELSON DA LUZ JUNIOR

É provável que você já tenha visto o design do novo Playstation 5. No dia em que essas linhas foram escritas, o mundo já conhecia a estética da nova geração do famoso console da Sony, que estará nas lojas ainda em 2020.

O lançamento de um novo console geralmente traz consigo algum upgrade, uma ou mais novidades que acrescentam algo nas possibilidades de experiência com jogos eletrônicos, para além da evidente melhoria de gráficos. Nesse quesito, o PS5 promete grande realismo de som e áudio, oferecendo saída para a tecnologia 8k, que permite jogar em te-

las com resolução de 4320p. A Sony também anunciou sessões de jogos com tempo de carregamento quase instantâneo.

Uma das principais inovações anunciadas até então é versão sem entrada para Blu-Ray, um prenúncio de um futuro com cada vez menos mídias físicas rodando nos videogames.

A Microsoft também deve colocar no mercado em breve o X Box Series X a nova geração de seu console. O carro chefe também será mais velocidade e mais desempenho, o que certamente elevará em alguns degraus a experi-



As novas gerações de Playstation e X Box chegam ainda em 2020

ência de jogo para os fãs de X Box.

A evolução da tecnologia também permitiu o desenvolvimento de jogos com cada vez mais possibilidades, narrativas mais complexas, finais alternativos, de acordo com as decisões tomadas ao longo do jogo.

Tanto o surgimento do Playstation quanto do X Box foram considerados marcos na história dos jogos eletrônicos. Mas quando tudo ainda era mato, outros consoles e jogos marcaram época e trouxeram alguma inovação a esse universo.

Alguns foram até injustiçados, ao menos na opinião de Juan Souza, gamer, pesquisador e host do Sobrou 1 Vida, canal no Youtube especializado em jogos antigos. “O Sega Saturn foi um videogame injustiçado não pelos fãs, mas pela produtora. Era um videogame que rodava muito bem em 2D, mais ou menos em 3D, e os jogos para a época eram extremamente

caros”, argumenta em um vídeo no canal sobre o Saturn, console da Sega que rodava seus jogos em CD. O console foi um fracasso, ainda que tenha tido suas qualidades, que poderiam ter gerado versões ainda melhores.

Ainda na seara dos consoles o Nintendo Wii também foi responsável por uma transformação no mundo dos jogos, por ser o pioneiro na tecnologia que permitia jogar com o movimento das mãos, dos braços e do corpo.

Mais recentemente a Nintendo voltou a inovar com o Switch, que trouxe uma espécie de união entre os consoles de mão e os tradicionais. Ou seja, o mesmo aparelho pode ser usado como controle para o jogo transmitido na TV e também como tela.

Alguns jogos do passado também trouxeram suas inovações. Vanilla convidou Juan para listar três jogos que ele considera inovadores:

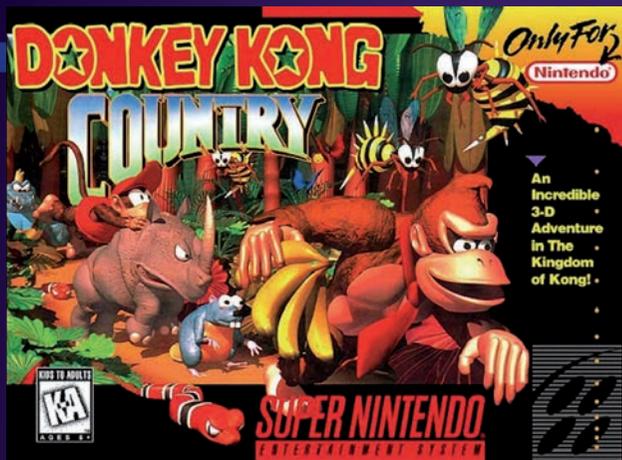


SENNA GP
WORLD CHAMPIONSHIP
FREE PRACTICE
OPTIONS

AYRTON SENNA'S SUPER MONACO GP 2 (MEGA DRIVE)

Pra quem não sabe o herói brasileiro nas pistas também foi herói nos games. Lançado em 1992 pela Sega, o jogo eletrônico de corrida para Mega Drive apresentava muita inovação tecnológica para a época. Uma delas foi que Ayrton Senna emprestou sua voz para o jogo, em cada pista tem uma fala bem breve do piloto como: "Go!, C`mon!, Keep it up" e "Final up!".

Vale destacar que o cartucho do jogo atingiu seu limite máximo de 8mb, esse número para a época era considerado alto. Outras frases foram gravadas pelo campeão, porém, devido à tecnologia limitada, não foi possível colocar no jogo. Somente depois que esse limite foi ultrapassado por Star Control (12mb) e Streets of Rage 2 (16mb).



DONKEY KONG COUNTRY – (SUPER NINTENDO)

Quem aí se aventurou nesse jogo levanta a mão. Para mim um jogo com uma jogabilidade imersiva, uma história digna e bonito já é o bastante. Donkey Kong Country foi o jogo mais bem feito da história da Nintendo.

Na época que já estavam lançando jogos em 3D, a Nintendo investia na tecnologia de pré-renderizar texturas de 2D em modelos 3D em apenas um cartucho de 32mb. Unido a uma trilha sonora impecável faz o DK o jogo mais jogado até hoje.

Vale a pena destacar que o jogo foi o marketing mais bem sucedido da Nintendo na época (1994).



007 GOLDENEYE (NINTENDO 64)

Um dos consoles mais desejados da década de 90 não poderia ter jogos mais ou menos. Sabemos que tudo que vinha de filmes para os games na época era algo muito duvidoso.

Porém, 007 provou ser o jogo que valia a pena comprar na época e mostrou que um FPS não se jogava apenas em um PC com mouse e teclado. O jogo trouxe duas curiosidades marcantes: umas delas que o jogo seguia os moldes do estilo rail shooter (basicamente esse estilo apresenta um ponto de vista na tela) lembra muito o jogo Virtua Cop nos fliperamas, e que o desenvolvimento do jogo foi feito sem o conhecimento do hardware do Nintendo 64. O jogo foi a porta de entrada para os demais FPS e também o início do multiplayer de quatro jogadores.

RA. CAROLINA
OBRZUT

22000

R. IGOR
HIMINACIO

21710



CLINICA

IAO

DRA. CAROLINA

CHIMINACIO
MEDICINA SA GUATEMALA

DR. IGOR

CHIMINACIO
MEDICINA SA GUATEMALA



| CAPA |

CLÍNICA CHIMINACIO MARCA 10 ANOS DE UNIÃO ENTRE IGOR E CAROLINA

COM PROPÓSITO DE SE TORNAREM UMA UNIDADE, ONDE O TRABALHO DE UM COMPLEMENTA O DO OUTRO, O CASAL DE GINECOLOGISTAS SEGUIU CAMINHOS DISTINTOS DENTRO DA PROFISSÃO, BUSCANDO SE APERFEIÇOAREM ATÉ SE TORNAREM REFERÊNCIA DENTRO DE SUAS ESPECIALIDADES

INFORME PUBLICITÁRIO POR MARIANA SALLES

FOTOS: LARISSA LAMP | MARCEL ALMEIDA

Dizem os especialistas em relacionamentos que, para um casamento dar certo, seja um matrimônio ou uma parceria profissional, não pode haver disputas entre as partes envolvidas. Respeita-se a individualidade e espera-se que elas se complementem, formando uma unidade.

Há 10 anos, o casal de ginecologistas Igor Chiminacio e Carolina Obrzut vivem esse casamento. Na vida pessoal, celebram o amor, a rotina e os dois filhos, Alice e Bruno. Profissionalmente, eles se complementam, formando uma dupla que vem ganhando cada vez mais espaço e credibilidade, sem nunca terem

brigado por mercado de pacientes. No entanto, algo ainda os incomodava: a falta de uma unidade de identificação.

Para evidenciar essa unicidade, eles inauguram a Clínica Chiminacio, um espaço concept com o que há de mais inovador em tratamento de endometriose, ultrassonografia e rejuvenescimento íntimo.

Para contar essa história, vamos voltar 15 anos na cronologia temporal.

ONDE TUDO COMEÇOU

Igor e Carolina se conheceram ainda na residência médica, no Hospi-

tal de Clínicas (HC), em Curitiba, no ano de 2005. Ali começaram a desenhar uma vida juntos, em um mapa com estradas por onde ora se acompanham na caminhada, ora cada um segue o seu sonho.

“Quando acabamos o curso, fi uei mais dois anos fazendo formação de cirurgia por vídeo no HC, enquanto a Carol foi se especializar em Ribeirão Preto, na Faculdade de Medicina da USP [Universidade de São Paulo]. Vivíamos lá e cá, porque namoro à distância é um drama. Mas, quando ela terminou a especialização decidiu voltar para Pato Branco, e eu havia me planejado para fi ar em Curitiba”, revela Chiminacio.

Nascida em uma família pato-branquense com tradição em medicina ginecológica, Carolina enxergava que essa era a melhor opção para sua carreira profissional. Seu pai, o médico Eduardo Obrzut, tinha uma ligação de décadas com o Hospital São Lucas, e apostava na filha para dar segmento ao seu trabalho.

Enquanto isso, Chiminacio acreditava que uma cidade maior traria mais oportunidades ao jovem casal, com mais alternativas e conforto. “Há 12 anos, Pato Branco era bem diferente do que é hoje. Até então eu só tinha morado em grandes centros, por isso fui resistente com a ideia de me mudar para o interior. Minha carreira já caminhava em Curitiba, mas entendi que se quisesse fi ar com a Carolina, e eu queria, teria que assumir esse risco. Combinamos que, antes do casamento, eu moraria durante um ano por aqui, para ver se me acostumava e se daria tudo certo”, relembra.

Os primeiros 365 dias no Sudoeste não foram fáceis. Por questões mercadológicas, o ginecologista foi prestar atendimentos em Coronel

Vivida. “Do ponto de vista técnico, foi uma regressão muito grande. O hospital era pequeno, não tinha muitos recursos. Neste sentido, foi sofrido. Por outro lado, percebi que a qualidade de vida era muito melhor, que poderia crescer muito mais profissionalmente por aqui do que em Curitiba, então comecei a me adaptar, depois comecei a gostar, e hoje provavelmente não saio mais daqui”, avalia.

A partir desse momento, Igor e Carol passaram a desenhar planos concretos para suas vidas profissionais. Assim, os últimos 10 anos foram marcados pela realização de um cronograma, passo por passo, até a criação da Clínica Chiminacio.

IGOR CHIMINACIO

Nesse tempo, Chiminacio focou no tratamento da endometriose, algo de ampla complexidade e, por isso, uma carreira que exigia que ele fosse um cirurgião de alta capacidade.

“São procedimentos complexos que, por vezes, envolve conhecimento de outras especialidades, como cirurgia vascular, urologia, coloproctologia [intestino]. Tive que criar uma rede de apoio especializado na cidade e, principalmente, estudar muito.



Fui fazer cursos em outros países, de duas a três qualificações em São Paulo todo ano”, diz.

Além dos dois anos de formação em cirurgia laparoscópica ginecológica, realizadas no HC, Chiminacio sempre esteve em busca de cursos e qualificações neste tipo de procedimento.

Em 2008, quando surgiu a Sociedade Brasileira de Endometriose, a primeira palestra da entidade foi ministrada pelo médico francês Arnaud Wattiez, uma das maiores referências do mundo no assunto. “Ele disse que os brasileiros vinham tratando a endometriose de forma errada, que ela deveria ser removida, não cauterizada. Lembro de pensar: quero fazer o que esse médico faz. A partir daí comecei a estudar a escola dele e participar de seus cursos”, conta.

Para entender melhor o que o médico faz, é necessário uma breve explanação sobre a patologia.

Conforme o especialista, a endometriose é uma doença infiltrativa muito mais comum do que se imagina. Estima-se que 40% das mulheres sofram com o problema. Essas, em sua maioria, ouvem de seus próprios médicos que sentir dor é normal, o que não é verdade. Depois, recebem um prognóstico desencorajador quando o assunto é fertilidade, o que é cruel e enganoso, já que uma parte das pacientes diagnosticadas conseguem, sim, engravidar espontaneamente, e o restante precisa de tratamento. Infelizmente não é possível indicar prontamente qual é o caso.

O endométrio é o tecido que reveste o interior do útero. É dele a função de segurar um possível embrião. Na ausência deste óvulo fecundado, o tecido é eliminado em forma de sangue, a menstruação.



A mulher com endometriose, ou nasce com esse tecido fora do útero, ou elimina a menstruação também pela trompa, ou seja, para dentro da barriga. Se ela possui alteração genética, esse endométrio que vai parar dentro do organismo se adere ao peritônio, uma membrana que reveste os órgãos para que eles não grudem.

Como o endométrio tem a capacidade de angiogênese, ou seja, de procurar vasos sanguíneos, ele vai em busca de sangue nas profundidades da pelve, perto das artérias e das estruturas mais nobres.

O principal problema é que o corpo entende essa capacidade de buscar sangue como uma agressão invasiva muito semelhante a um tumor, e reage contra isso criando imunidade, células de defesa e anticorpos. Essa reação vai gerando uma cicatriz, que enrijece os tecidos, os deixando fibrosados, cicatrizados.

Sendo assim, explica Chiminacio, quando o cirurgião entra no peritônio para fazer uma cirurgia e enxerga uma mancha de endometriose, essa é apenas a ponta do iceberg. “O que a gente consegue ver é a parte superficial. O restante da lesão alcança partes muito nobres, como nervos, ureter e até mesmo o osso da pelve. A cauterização causa uma inflamação ainda maior ao invés de resolver aquilo, piorando a cicatriz. Por isso, aquele médico francês já indicava, naquela época, a remoção de toda a lesão através de ressecamento”, resume.

Para aprender a fazer a cirurgia de retirada, Chiminacio passou por uma curva de aprendizado de cerca de 8 anos. Além de criar a habilidade, é preciso conhecer detalhadamente a anatomia na região pélvica. “Se você não é habilitado, há um

grande risco de causar complicações, inclusive de a paciente vir a óbito”, alerta.

O resultado, porém, é infinitamente mais resolutivo, tanto na questão da dor quanto na preservação da fertilidade.

Essa cirurgia pode ser realizada assim que a mulher descobre o problema, mas, pela dor, ela é indicada até para pacientes que já estão passando pela menopausa, portanto não há idade ideal para optar pelo procedimento.

No entanto, o especialista avalia que a maior parte de suas pacientes o procuram depois de realizarem algum tipo de tratamento contra a endometriose sem sucesso. Após passarem pela sua cirurgia, engravidam na sequência. “Tenho uma estatística de 70% de eficácia em fertilidade com a utilização desta técnica, enquanto a cirurgia de cauterização registra apenas 10% de sucesso. Satisfeitas, minhas pacientes vão indicando uma para as outras, e foi assim, no boca a boca, que a procura foi ficando cada vez maior e eu fui me motivando a estudar cada vez mais sobre o assunto”.



O objetivo do médico ao tratar uma paciente não é apenas acompanhar sua endometriose, mas dar o filho tão desejado por essa mulher. “Por isso faço um acompanhamento de perto, para que a criança chegue ao mundo com saúde. Acredito que elas se sintam seguras com isso”, avalia.

Com tudo isso, o médico vislumbrou que, para ser referência em cirurgia de endometriose, ele levaria cerca de 10 anos, em um ciclo que coincide com a abertura da clínica. “Era o que eu realmente almejava, ser altamente especializado. E previa que levaria uma década para ser o cirurgião que hoje sou”.

Assim, em busca de mais conhecimento, em novembro do ano passado ele e Carolina se programaram para passar um mês estudando e conhecendo novas tecnologias nos Estados Unidos e Canadá. “Essa viagem foi um divisor de águas nas nossas carreiras, principalmente porque vi que venho fazendo direito e pelo mesmo caminho que o mundo todo está seguindo. Pude entender que, em Pato Branco, temos os mesmos recursos que estão sendo utilizados no primeiro mundo, sendo alguns aparelhos até superiores, como a bomba de infusão de anestesia e o foco de luz de centro cirúrgico. Foi ótimo ter essa percepção, de que estou em um lugar com ótima infraestrutura, para que me sentisse seguro. Hoje somos um polo de referência, atendendo não só o público daqui, mas recebendo pacientes que vêm de centros maiores para tratar a endometriose comigo”, orgulha-se.

CAROLINA OBRZUT

Enquanto Igor se especializou em endometriose, Carolina estudou a fundo sobre ultrassonografia e medicina fetal, e sua especialidade



Congresso Mundial da American Association of Gynecologic Laparoscopists. Vancouver - Canadá. Nov/19





mudou, de certa forma, a realidade médica de Pato Branco. “Quando mudamos para cá, os pacientes estavam acostumados que os próprios ginecologistas e obstetras fizessem o ultrassom no consultório. Trouxemos um conceito já aplicado em centros maiores, que é a realização do exame com alguém especializado”, comenta Carolina.

Conforme explica, um exame realizado por alguém que estudou especificamente para aquilo é muito mais detalhado e confiável. “Nós nos complementamos enquanto profissionais. Tenho essa formação em medicina fetal, e estou capacitada para realizar, por exemplo, um morfológico correto. Também estudei um ano para fazer um exame chamado mapeamento para endometriose, onde há uma correlação muito grande do que encontro no exame com o que o Igor vê durante a cirurgia. É difícil achar alguém capacitado para fazer esse exame, e o oferecemos aqui”.

Sempre se complementando, e sem brigar por nicho de mercado, o casal seguiu crescendo como profissionais, mas algo fez com que Carol desaccelerasse: a maternidade.

A médica conta que, durante a gravidez da filha Alice, hoje com 7 anos, ela passou por alguns problemas, e por isso teve que se afastar do trabalho. “Esse momento foi uma crise, porque a gente sempre se complementou, e sem meus exames o Igor precisou se reinventar”, relembra.

Durante todo esse tempo, a médica deu uma pausa parcial em sua carreira para ter mais tempo de cuidar da filha. Depois chegou Bruno, o caçula, que hoje está com 3 anos e meio. Com o filho crescendo, Carolina sentiu a necessidade de retornar à medicina, e acredita que esse seja o momento certo de dar um gás na sua vida profissional e se redescobrir como médica.

Foi então que começou a pesquisar

sobre inovações na área da ginecologia, mas queria investir em algo que pudesse trazer uma real qualidade de vida para as suas pacientes.

Foi durante a viagem que fez com o marido para os Estados Unidos e Canadá que se deparou com laser Erbium, capaz de promover saúde física e mental a partir do rejuvenescimento íntimo. “No princípio houve uma resistência, porque falar de estética vaginal infelizmente ainda é um tabu. Mas, pesquisando, descobrimos que há muita ciência sobre isso, principalmente para os problemas funcionais”, explica.

A atrofia da vagina, algo bastante comum entre as mulheres que estão amamentando e passando pela menopausa, é um dos problemas para o qual, até então, não havia uma solução realmente eficiente como é o tratamento com laser.

Também é assim como a incontinência urinária, cujo tratamento passou por uma transformação na última década. “A cirurgia era o mais indicado, mas, além de altos índices de recidiva, ou seja, de os sintomas retornarem, também possui muitas complicações, como a extrusão ou rejeição da tela, que é uma prótese”, diz Carolina. “Pesquisando sobre isso, encontramos soluções mais adequadas, como a Em-sella, uma cadeira eletromagnética capaz de exercitar, de forma não invasiva, a musculatura do assoalho pélvico”.

Junto com o tratamento funcional, vem também a parte da estética íntima, mercado crescente que, apesar de parecer algo frívolo para muitos, trata da estética da vagina, assunto que atrapalha saúde sexual de boa parte das mulheres.

“A população está envelhecendo, mas quer qualidade de vida, mantendo a jovialidade. Há pesquisas que mos-

tram que as pessoas aparentam ter 10 anos a menos da sua idade, e tudo isso graças a tecnologia. No entanto a região genital estava esquecida, e mesmo que as mulheres ainda tenham receio de falar sobre isso até com os seus médicos, é parte importante para sua autoestima e saúde mental”, acredita.

CLÍNICA CONCEPT

Enquanto médicos, o casal percebeu que estava atuando de forma isolada: de um lado, o conceituado Igor Chiminacio conquistando cada vez mais espaço. Do outro, Carolina Obrzut, a médica querida das ultrassonografias.

“Com todas as nossas novidades, precisávamos de algo só nosso, de ginecologia especializada, que mostrasse a nossa unidade ao invés de valorizar a individualidade de cada um. Pen-



samos em uma clínica concept, com ambiente mais exclusivo e acolhedor, oferecendo serviços de excelência, que fazem parte do DNA do nosso atendimento”, descreve Chiminacio.

A partir dessa decisão, o casal procurou a Agência W.Godoy para iniciarem, juntos, a construção de uma marca sólida. Eles conheceram o trabalho de comunicação da empresa ao cuidarem da gestação do filho da família Godoy, Arthur, que é um “filho da endometriose”. A identificação entre os médicos e o casal Godoy foi imediata, o que estabeleceu uma relação de confiança.

“Eles me entenderam desde o primeiro momento, captaram o que eu precisava. Sempre visualizei que eles fariam esse trabalho. Conversamos por cerca de três anos até colocar os

planos em prática”.

Nasceu assim a Clínica Chiminacio, comemorando os 10 anos de união do casal. “Apesar de a Carol ser de uma família com um sobrenome que carrega tradição na ginecologia de Pato Branco, entendemos, tanto eu quanto ela, que o meu sobrenome está transpondo barreiras pela forma inovadora como venho tratando minhas pacientes, por isso seria o mais adequado para a clínica”, pondera. “Mas nada disso seria possível se não fosse pelo complemento da profissional que ela é. É um casamento perfeito!”, comemora.

E O FUTURO?

Chiminacio já se prepara para voltar a Curitiba no próximo ano para uma incursão em cirurgia robótica. “Há uma tendência de robotização da cirurgia de endometriose. Esse tipo de cirurgia tira o tremor da mão e aumenta as articulações, conferindo muito mais precisão ao procedimento. E meu próximo passo é, certamente, apostar no futuro me qualificando para esse tipo de cirurgia. Quero ser o pioneiro a trazer essa alternativa para nossa região”.

Ao que tudo indica, o casal não pretende deixar a vanguarda da medicina tão cedo. A eles, vida longa, com muita inovação e união para comemorar!



DR. IGOR CHIMINACIO

Responsável Técnico
CRM 21.710
RQE 14707 | RQE 199

CAROLINA OBRZUT

CRM 22.000
RQE 1441 | RQE 575
RQE 15359





| BEM VIVER |

CARTILHA ORIENTA SOBRE DIREITOS DE PACIENTES COM CÂNCER

ELABORADA POR VOLUNTÁRIA DO GAMA, MATERIAL
REÚNE INFORMAÇÕES SOBRE PREVIDÊNCIA,
LEIS E ACESSO A SERVIÇOS PÚBLICOS
POR NELSON DA LUZ JUNIOR | FOTOS: ART. FOTOGRAFIAS

O diagnóstico de um câncer é uma notícia que causa uma série de fragilidades e dúvidas, tanto nos pacientes quanto em seus familiares. Além disso, muitas pessoas desconhecem que há uma série de direitos e garantias que podem ser fundamentais para o enfrentamento da doença.

Recentemente o Grupo Gama disponibilizou em seu site uma cartilha com uma série de informações referentes aos direitos de pacientes com câncer. Elaborada pela advogada, Luana Varaschim Perin, a cartilha traz informações sobre o acesso ao auxílio doença, a aposentadoria por

invalidez, isenções e outros direitos dos pacientes, seja por conta da doença ou de suas eventuais consequências, como uma deficiência física, por exemplo.

Luana atua há cerca de quatro anos como voluntária do Gama, e conta que a ideia da criação do material surgiu da percepção da necessidade dos pacientes. Segundo ela, muitas pessoas não sabiam como reivindicar seus direitos, ou mesmo sabiam que por conta de sua doença poderiam ter acesso a algumas garantias.

As dificuldades mais recorrentes são de acesso ao auxílio doença e



Lançamento da cartilha aconteceu durante roda de superação

aposentadoria por invalidez. Ela explica que muitas vezes o benefício é negado por falta de documentos.

A advogada explica ainda que o material também serve de guia, para que os pacientes e seus familiares saibam em quais esferas do poder público devem reivindicar seus benefícios, bem como o que é necessário para isso.

Outras informações, como isenção de impostos na compra de veículos adaptados e a prioridade no trâmite de processos judiciais também estão detalhados na cartilha, assim como

orientações sobre o acesso a Sistema Único de Saúde (SUS), medicamentos, amparo assistencial, acessos prioritários a serviços públicos, e sobre o mercado de trabalho.

“ Fizemos essa cartilha para que o paciente possa focar na saúde dele, na sua recuperação. É justamente para que eles possam se concentrar no tratamento, e passar por esse período sabendo que ele tem ao seu lado o Estado Democrático de Direito. A cartilha é o primeiro passo, e a casa (de apoio do Gama) também está ali para apoiar”, completa a advogada.

“Nós enxergamos que essa cartilha possibilita que o paciente se torne um protagonista na sua jornada de luta contra o câncer, pois existem alguns direitos básicos, que devem ser garantidos por todos os profissionais dessa cadeia de atendimentos ao paciente”, afi ma Cleusa Chiochetta, presidente do Gama.

FORMATOS

Uma versão atualizada e impressa da cartilha foi lançada no início de junho durante uma roda de superação, encontro de apoio realizado periodicamente pelo Gama. A nova versão também está disponível para download no site do grupo (www.gamapato Branco.org.br), na aba “direitos”.

O material é de acesso gratuito e licença livre. A versão impressa deverá estar disponível no Hospital do Câncer, na casa de apoio e em outros espaços, como a sede do Ministério Público.

GAMA

O Grupo Gama é uma entidade que atua no acolhimento de pacientes com câncer. Por meio de sua casa de apoio, a entidade oferece alimentação, hospedagem e transporte aos pacientes que realizam seus tratamentos em Pato Branco. Pacientes em tratamento de outras doenças também são atendidos pelo Gama.

De acordo com Cleusa Chiochetta, em 2019 a casa de apoio hospedou 306 pacientes. No local também são servidas em média 70 refeições por dia.

Além disso, a entidade oferece ainda atendimentos de psicologia, fisioterapia, apoio jurídico e apoio emocional por meio de projetos como a roda de superação e do coral superação. As atividades são realizadas em sua grande maioria por voluntários.



Material foi elaborado pela advogada voluntária do Gama, Luana Varaschim Perin



A roda de superação é uma das várias iniciativas realizadas pelo Gama



Cartilha está disponível no site do Gama e em versão impressa

DIREITOS DO PACIENTE COM CÂNCER* AUXÍLIO-DOENÇA

Você terá direito a esse benefício mensal se estiver inscrito no Regime Geral de Previdência Social no INSS e ficar, por mais de 15 (quinze) dias incapaz para o trabalho.

No caso de neoplasia maligna, o segurado tem direito ao benefício mesmo que não tenha cumprido o período de carência de 12 (doze) meses, ou seja, mesmo que não tenha completado 12 (doze) meses de filiação ao INSS.

Tratando-se de contribuinte individual e facultativo (empresário, profissionais liberais, trabalhadores por conta própria, entre outros), doméstico e especial, a previdência paga todo o período da doença ou do acidente (desde que o trabalhador tenha requerido o benefício).

O segurado facultativo, doméstico, contribuinte individual e especial tem o prazo de até 30 (trinta) dias após a confirmação da incapacidade laboral para requerer o benefício. Se o requerimento for preenchido e entregue após o 30º (trigésimo) dia constatação da incapacidade, o auxílio será concedido apenas a contar da data do requerimento.

Os servidores públicos também possuem direito a este benefício, mas, como possuem regras próprias, deverão seguir o procedimento previsto nos seus estatutos para requerer o benefício. O departamento de recursos humanos do órgão público ao qual o paciente é vinculado poderá prestar todas as informações necessárias.

PROCEDIMENTO AONDE REQUERER?

Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS).

CANAIS:

internet, pelo site do INSS, ou pelo telefone 135.

QUAIS DOCUMENTOS PORTAR?

- Documento de identificação válido e com foto;
- Número do CPF;
- Carteira de trabalho, carnês de contribuição e outros documentos que comprovem pagamento ao INSS;
- Documentos médicos que comprovem a causa do problema de saúde, o tratamento médico indicado e o período sugerido de afastamento do trabalho;
- Procuração, se for o caso;
- Para o empregado: declaração carimbada e assinada do empregador, informando último dia trabalhado (se precisar, imprima o requerimento);

Para mais informações, acesse o site ou ligue para a Central de Atendimento do INSS no telefone 135.

*Conteúdo reproduzido da cartilha disponível no site: www.gamapato Branco.org.br



| BEM VIVER |

TEMPO DE DISTANCIAMENTO

A PANDEMIA DE COVID-19 MUDOU DRASTICAMENTE O COTIDIANO DAS PESSOAS, QUE PRECISARAM LIDAR COM OS EFEITOS DO DISTANCIAMENTO SOCIAL, DA PREOCUPAÇÃO COM A SUA SAÚDE E SUA SUBSISTÊNCIA

POR NELSON DA LUZ JUNIOR

De uma hora para a outra a rotina do professor Diego Baggio, de 23 anos de idade, mudou de forma significativa. Um dia ele estava trabalhando em uma escola no município de Bom Sucesso do Sul, e no outro passou a sair de casa apenas para o essencial.

Por cerca de um mês, ele disse não ter visitado amigos, parentes ou colegas

de trabalho, e mesmo as tarefas mais rotineiras passaram a ser planejadas. Se fosse ao supermercado também se programava para pagar uma conta, tarefas que poderiam ser diluídas ao longo da semana eram realizadas em um único dia.

Ainda que conversasse com as pessoas por meio do celular, Baggio

conta que o distanciamento social trouxe certa melancolia. “Todos os dias tínhamos contato com pessoas, conversávamos, nos divertíamos, e de uma hora pra outra isso foi tirado. Ainda que tenha outros meios de comunicação, não é a mesma coisa que um abraço, que estar perto, que trocar um chimarrão”, conta o professor, se lembrando da rotina da escola.

Em casa, procurou se concentrar nas tarefas domésticas mais complexas, geralmente deixadas de lado por conta da rotina atribulada. Também recorreu à leitura. Ele conta que aos poucos as atividades da escola voltaram de forma remota, trazendo consigo desafios

Era preciso pensar em como lecionar para crianças por meio da internet, algo inédito para toda a equipe. Mais tarde, ele pôde voltar à escola semanalmente, respeitando uma escala na equipe criada para manter o máximo de distanciamento social durante as atividades de planejamento. Sem alunos, porém.

A história de Baggio se repetiu de diversas formas nos últimos meses por conta da pandemia de Covid-19. A necessidade de manter o distanciamento social como medida preventiva ao avanço da doença afetou a todos de forma distinta, trazendo relatos de pessoas que passaram a se sentir mais deprimidas e ansiosas.

A empresária Gabriela Desconsi, de Coronel Vivida, conta ter sentido a angústia do excesso de informação, sobretudo nas primeiras semanas de isolamento. Muito se falava sobre o assunto, ao mesmo tempo em que havia várias incertezas sobre a doença e suas consequências, tanto sanitárias quanto econômicas e sociais.

Pouco antes de os governos locais determinarem por decreto o fechamento do comércio, Gabriela já estava em isolamento, por ter visto uma amiga que havia tido contato com um caso positivado. Isso aconteceu em Curitiba, em março. Ainda que não tivesse sintomas, ou mesmo confiança de que estava com a doença, ela e o marido decidiram tomar a medida preventiva. “Não saíamos pra nada. Nem no corredor do prédio, nem no elevador”, lembra Gabriela, sobre o período que durou aproximadamente 30 dias. Nesse tempo, a compra de supermercado foi feita por aplicativo.

Ela acredita que o fato de não morar

“Todos os dias tínhamos contato com pessoas, conversávamos, nos divertíamos, e de uma hora pra outra isso foi tirado”, Diego Baggio, professor



sozinha contribuiu para que a ansiedade não fosse tanta. Porém, Gabriela descreveu seu humor no período como uma montanha russa. “Um dia estava ótima, no outro não estava tão legal. Percebi que consumir muita notícia cedo não me fazia bem. Então eu limitei o meu acesso à mídia”, detalha.

Não ter visto amigos e parentes por um longo tempo, especialmente os avós, também foi um fator de desequilíbrio.

A rotina profissional de Gabriela também foi afetada. Sua loja ficou fechada por cerca de 45 dias, o que impactou diretamente as contas. Porém, ela conta que sua prioridade no período foi pensar na saúde pública. Em paralelo, Gabriela intensificou um projeto profissional de consultoria de imagem pessoal, e passou a trabalhar mais em casa. Contar com suporte da psicologia, que já faz parte da sua rotina há alguns anos, contribuiu para que período fosse menos conturbado.

INCERTEZA

Para o fotógrafo autônomo Helmut Kühn, a pandemia acertou em cheio sua principal fonte de subsistência: os eventos. Com os decretos municipais e estaduais que determinavam o distanciamento social, festas, shows, formaturas, casamentos e afins foram os primeiros a serem cancelados, ou adiados por tempo indeterminado.

“Todos os eventos que eu tinha foram reagendados ou cancelados. A maior parte foi cancelada”, conta o profissional. Segundo ele, o que se seguiu nos primeiros meses foi um clima de incerteza. Sem saber quando os eventos retornariam, também não era possível planejar o orçamento pessoal e profissional.

Além dos eventos, trabalhos secundários feitos para o comércio, por exemplo, também cessaram, muito provavelmente por conta da cautela dos comerciantes, que também precisaram

fechar as portas por algumas semanas.

Prospectar novos clientes foi outra dificuldade. “Alguns futuros clientes, como empresas e lojas, ainda que precisem de trabalhos de fotos e vídeo, preferiu não investir nisso, por não saber o que vem pela frente”, conta o fotógrafo.

Helmuth lembra que quando a pandemia chegou à região o primeiro sentimento foi de receio pela sua saúde, dos familiares e amigos. À medida que os cancelamentos chegaram a sua agenda surgiu o medo da instabilidade financeira.

Foram pelo menos dois meses sem trabalhar com fotografia, o que o fez cogitar mudar de área de atuação, ainda que temporariamente, e com isso veio frustração e ansiedade.

Somou-se a isso a distância dos entes queridos, em particular dos pais. E mesmo quando houve algum contato mínimo, ele diz ter sentido o peso da necessidade de mudança no comportamento. “Antes a gente se abraçava, dava as mãos, um beijo no rosto. Hoje as coisas são mais frias, mesmo que você queira abraçar sua mãe, você não pode. Na hora de dar tchau você acena, mas não abraça”, relata.

MENTE

De acordo com a médica psiquiatra

Valéria Azevedo, o ser humano é um ser gregário, que precisa da coletividade e da convivência. Por conta disso, o isolamento afeta a saúde mental das pessoas, em particular quando é involuntário, como o que aconteceu por conta da pandemia de Covid-19. “Às vezes a pessoa é até caseira, um pouco mais solitária. Mas como isso é imposto, acaba gerando estresse”, comenta a profissional, que conversou com Vanilla quando as medidas de distanciamento em Pato Branco estavam mais rigorosas, com o comércio parcialmente fechado.

Ela diz ainda que a necessidade de distanciamento também intensificou os sentimentos de ansiedade em pessoas que já passavam por ela. “Isso se manifesta, por exemplo, com o aumento do apetite, do consumo de doces, então muita gente ganhou peso. Já vimos relatos de abuso de álcool nessa pandemia. A ansiedade se manifesta de várias maneiras”, comenta.

Valéria comenta ainda sobre relatos de situações de síndrome do pânico e transtorno obsessivo compulsivo, intensificadas por conta do distanciamento. “Pessoas com medo de doença, com medo obsessivo de se contaminar. Isso exacerbou porque nós realmente estamos correndo risco de ser contaminados, não é mais uma questão de pensamento obsessivo. É uma realidade”, completa.

A psiquiatra fala sobre a importância de observar comportamentos, como o consumo de álcool, para perceber se eles podem estar trazendo prejuízos para a saúde, ou comprometendo atividades cotidianas. São parâmetros que ajudam a perceber se é importante recorrer à ajuda médica, por exemplo.

Se a ansiedade estiver comprometendo a realização de atividades diárias, também pode ser sinal de que buscar ajuda seja importante. “Um pouco de ansiedade é normal, é um mola propulsora para levantarmos da cama. Mas quando ela está patológica ela trava a pessoa”, diz a psiquiatra.

Valéria recomenda que se mantenha uma rotina mínima em casa, com atividades frequentes e horários estabelecidos, especialmente para

quem está em home office. “Manter o horário de dormir, de acordar, isso vai evitar uma insônia, algum transtorno do sono”, justificou.

Também é recomendável manter uma atividade física, seja em casa, ou mesmo uma simples caminhada, e manter a mente ativa, por meio de atividades como a leitura, por exemplo.

“Antes a gente se abraçava, dava as mãos, um beijo no rosto. Hoje as coisas são mais frias, mesmo que você queira abraçar sua mãe, você não pode. Na hora de dar tchau você acena, mas não abraça”, Helmuth Kühl, fotógrafo.

BELLAVITA

Aparelhos auditivos - Pilhas - Acessórios



Seleção, Teste e Adaptação De Aparelhos Auditivos • Pilhas • Moldes Acessórios • Assistência Técnica • Protetor de Ouvido • Teste Domiciliar

PARCELAMOS EM ATÉ

60x

SEU APARELHO AUDITIVO, ATRAVÉS DO BB CRÉDITO ACESSIBILIDADE

 **BANCO DO BRASIL**

*Mediante aprovação de cadastro



Elizabete de Menezes Simões
Fonoaudióloga CRFº 4282 - PR
Especialista em Audiologia nº 3317/06 •
Responsável Técnica •



46 3025.1902 46 98802-7749

 BellaVita - Centro Auditivo
bellavitacentroauditivopb@gmail.com
Rua Tocantins, 1702 . Centro . Pato Branco/PR

ARGOSY

aparelhos auditivos

ESTACIONAMENTO PRÓPRIO | LOJA TÉREA

A collection of colorful and patterned throw pillows is arranged on a light-colored sofa. The pillows feature various designs: a black and white houndstooth pattern, a green and white zigzag pattern, a solid orange color, a red and white zigzag pattern, and a solid yellow color. The background shows a white door with glass panes.

| MORAR |

COMO USAR ALMOFADAS PARA COMPOR O AMBIENTE

POR MARCELO LIMA | ESTADÃO CONTEÚDO

Sofás e almofadas: poucas parcerias parecem mais bem-sucedidas. Afinal, por razões que vão do conforto mais imediato ao estilo da própria sala, fi a difícil imaginar um sem o outro, mesmo nas propostas mais despojadas. Sobretudo as almofadas, quase nunca vistas soltas, dis-

persas pelos ambientes. Claro que, ao decorar, tudo é sempre possível. Mas, no caso, é a união que faz a força.

Para promover mudanças rápidas na decoração, investir na dobradiça pode gerar resultados imedia-

tos, além de uma boa economia. Desde que bem escolhida e posicionada, uma simples almofada - ou um conjunto delas - pode fazer mais pelo visual de um sofá do que sua própria troca ou de todo o seu revestimento. Mas, para conseguir os melhores resultados, antes de mais nada, é essencial observar a decoração da sala como um todo.

Para começar, esqueça por um momento seu sofá e olhe ao redor. Uma parede de destaque em função de sua cor pode servir de inspiração para compor todas as suas almofadas. “Outra possibilidade é definir a tonalidade das peças com base nas cores predominantes nas poltronas, cadeiras ou até quadros presentes no ambiente”, lembra o arquiteto Chico Gouvêa (chicogouvea.com.br).

Só depois procure atentar para as características de cor e de textura próprias do móvel. Se seu sofá for revestido com uma cor neutra - como preto, bege, marrom ou cinza -, você poderá utilizar qualquer tom ou estampa para compor as almofadas. Apenas dê preferência a tons mais vibrantes, para garantir maior

contraste, incluindo combinações de impacto, como o preto e branco.

Mas, em qualquer situação, procure criar um vínculo entre as almofadas e seu sofá. Caso o móvel possua uma cor única, para um resultado harmônico, a famosa técnica do tom sobre tom é a mais indicada na hora de definir a paleta de cores das almofadas. Basta, para tanto, alternar tonalidades mais claras ou mais escuras. Agora, se o sofá for estampado, as almofadas mais adequadas são, sem dúvida, as lisas, sem nenhuma estampa, para não brigar com a padronagem de base.

Desenhos abstratos, composições geométricas, grafismos, fotografias, frases: todas as estampas são válidas para decorar almofadas. Outra vantagem é que toda essa variedade abre ainda mais possibilidades - você pode, por exemplo, compor um conjunto de almofadas com estampas iguais e cores diferentes; com estampas diferentes aplicadas em tons similares; ou ainda contrapor peças estampadas a outras lisas. Desde, claro, que tudo fique equilibrado.

Almofadas com estampas diferentes, em um mesmo sofá, devem possuir ao menos algum elemento em comum, seja a cor de fundo ou o tipo de detalhes. “Respeitar a regra é importante, mas ousar um pouco, adicionando um elemento dissonante, seja uma cor ou uma estampa, pode ajudar a personalizar o ambiente”, sugere a arquiteta Fernanda Moraes, da Très Arquitetura (tresarq.com.br)

Na dúvida, o melhor a fazer é alternar peças estampadas e lisas e nunca descuidar da distribuição das almofadas sobre o sofá, que deve sempre ser feita do centro para os cantos. Nesse sentido, para atingir uma composição ainda mais equilibrada, e evitar que um dos lados do móvel pareça mais “pesado” do que o outro, procure posicionar as maiores e mais escuras no fundo e, depois, vá sobrepondo as demais, em ordem decrescente de tamanho.

Lisas, estampadas ou uma mistura das duas? Quais tipos escolher? Você pode optar apenas por variar tons dentro de uma mesma cor, trabalhar só com peças estampadas ou ainda realizar um mix das duas variedades. São incontáveis as possibi-

lidades de combinação para quem pretende “decorar” seu sofá com uma ou mais almofadas. Mas, ainda assim, alguns cuidados são essenciais para não sobrecarregar a decoração. Acompanhe nossas dicas:

QUANTIDADE

Idealmente, o número de almofadas deve ocupar mais da metade do sofá, mas tudo vai depender do clima que você deseja criar. Se a proposta for mais minimalista, uma ou duas almofadas resolvem. Já se seu objetivo for criar uma atmosfera mais informal e acolhedora, permita-se utilizar um número maior. De qualquer forma, não exagere na dose. Se o seu sofá tiver apenas dois lugares, por exemplo, duas grandes e duas pequenas, uma dupla em cada ponta, já são suficientes. Lembre-se de que não é nada confortável sentar em um sofá e ter de tirar todas as almofadas para abrir espaço.

FORMATOS

Suas almofadas não precisam ser todas quadradas. Além delas, investir em formatos retangulares e redondos pode imprimir movimento à decoração. Apenas fique atento na hora de dispor o conjunto sobre o sofá: deixe sempre as maiores por





**INSTITUTO
MUSSI**
Ortopedia e
Traumatologia

A SAÚDE DOS JOELHOS

O joelho é uma das principais articulações do nosso corpo, anatomicamente é a maior articulação e é uma estrutura extremamente complexa. Alvo comum de queixas no consultório, costuma ser mais lembrado em situações que apresentam dor, limitação ou falseios e cuja função é muito importante na marcha, equilíbrio e sustentação do peso corporal.

Cada vez mais cresce o número de lesões no joelho com o crescente estímulo para as práticas esportivas, sendo foco de contínuo estudo para disponibilizar técnicas que permitam a

manutenção da função e saúde do joelho. Considera-se um joelho saudável aquele que possui uma sintonia entre os componentes cartilagosos, ligamentares e meniscais, apresentando um movimento suave e indolor.

Fatores como excesso de peso, sedentarismo, traumas diretos ou torcionais e desequilíbrio muscular, colocam estruturas como os meniscos, a cartilagem e os ligamentos em risco, podendo acarretar lesões e consequentemente comprometimento do movimento articular.

Após anos de estudos e acompanhamento de pacientes,

as novas linhas de estudos demonstram que os melhores resultados clínicos, tanto do tratamento farmacológico como cirúrgico, são técnicas que objetivam reparar as lesões de forma mais anatômica e mais precoce possível, antes que por exemplo, uma instabilidade ligamentar ou ruptura meniscal, acabe lesando a cartilagem.

As lesões dos meniscos, que são tidos como amortecedores do joelho por absorverem parte da carga na articulação, apresentaram grande evolução nas técnicas de tratamento. Antes realizada de rotina a ressecção da lesão com a

retirada de parte do menisco, hoje os materiais e as técnicas cirúrgicas nos permitem realizar a preservação do menisco através de pontos realizados sempre que possível, evitando um aumento da sobrecarga na cartilagem e uma menor taxa de evolução para a artrose.

O tratamento das lesões na cartilagem do joelho também apresenta diversas opções com resultados animadores, com a possibilidade de fixação da lesão ou reparo com membranas de colágeno em casos focais e traumáticos, ou com uso de infiltrações nos casos degenerativos,

propiciando uma maior sobrevida à articulação.

A melhor opção para um joelho saudável sempre será a prevenção, cuidados com o peso, um bom fortalecimento muscular, evitar movimentos indesejáveis na articulação do joelho, como agachamento por tempo prolongado ou torções em determinados esportes, que possam lesar as estruturas mencionadas, principalmente a cartilagem.

Dr. Saulo Miranda
CRM PR 33925 / RQE 23.195
Ortopedia e Traumatologia
Cirurgia do Joelho

trás, sobreponha as menores ou retangulares e, por fim, posicione as redondas mais à frente.

TAMANHO

O tamanho das almofadas deve estar em harmonia com o tamanho do encosto de seu sofá. Desde que não ultrapasse esse limite, você pode organizar as almofadas em tamanhos variados, sempre da maior para a menor.

Texturas. Misturar acabamentos e tecidos podem ajudar a enriquecer sua composição. Como principal indicação, é fundamental que a textura das almofadas seja diferente da do sofá. No mais, ouse misturar. Pense em peças bordadas, de tricô ou crochê, em tecidos opacos e também em outros mais brilhantes ou até peles (falsas, por favor).

PERSONALIZAÇÃO

Almofadas com estampas e formatos inusitados, aqui e ali, são uma outra possibilidade para dar um toque de humor e personalidade a seu sofá. Considere suas músicas, bandas e filmes preferidos, referências literárias. Tudo pode servir de inspiração para uma nova almofada - e deixar o sofá com a sua cara.

Se a proposta for mais minimalista, uma ou duas almofadas resolvem. Já se seu objetivo for criar uma atmosfera mais informal, permita-se utilizar um número maior.

| AUTO |

AUDI Q3 E VOLVO XC40 MEDEM FORÇAS

POR HAIRTON PONCIANO | ESTADÃO CONTEÚDO

Um vem da Bélgica. O outro, da Hungria. O primeiro tem controle de velocidade adaptativo, sistema capaz de manter a distância do veículo da frente de forma automática, sem intervenção do motorista. O segundo traz auxiliar de estacionamento, que “escolhe” a vaga e esterça o volante sozinho. Os dois são os menores utilitários-esportivos de suas marcas no Brasil, mas têm muitos trunfos. Estamos falando do Volvo XC40, vendido no País há dois anos, e da segunda geração do Audi Q3, que acaba de desembarcar e substitui o modelo que era feito no Paraná. Neste comparativo, ambos travam uma batalha

recheada de tecnologia.

O belga XC40 comparece na versão T4 Inscription, tabelada a R\$ 219.950 e com motor 2.0 turbo a gasolina de 190 cv. O húngaro Q3 vem na configuração Black que, por R\$ 215.990, traz propulsor 1.4 turbo, também a gasolina, de 150 cv.

Por causa da potência menor, o Q3 larga em posição de desvantagem nesta contenda. Como era de se esperar, por causa do 1.4 (que não é mais flex vel, como no carro nacional), o Audi é mais lento nas acelerações e retomadas de velocidade.



AUDI Q3

PRÓS - CONFORTO

Suspensão absorve imperfeições do piso e modelo vem com sistema auxiliar de estacionamento.

CONTRAS

DESEMPENHO

O motor 1.4 de 150 cv e 25,5 mkgf de torque não dá o ânimo que o cliente costuma esperar de um Audi.

O SUV dá uma titubeada nas saídas e precisa de algum tempo para recuperar o ânimo. Com 40 cv a mais, o XC40 está sempre disposto.

A sensação é comprovada pelos números: a marca sueca informa que o carro acelera de 0 a 100 km/h em 8,4 segundos e chega a 210 km/h. O SUV da alemã vai de 0 a 100 km/h em 9,3 s e alcança os 207 km/h.

Colabora para o bom resultado do XC 40 o câmbio com duas marchas a mais: são oito contra as seis do automatizado de dupla embreagem do Q3. Mas só o Audi tem borboletas no volante para trocas manuais. Para compensar, no Volvo a manopla de câmbio é de cristal, detalhe que reforça o requinte do acabamento. Nos dois a tração é dianteira.

MAIS DURO

O maior prazer entregue pelo motor mais arisco do XC40 é cobrado pela suspensão bem fi me, que deixa o rodar bem mais duro que o do Q3. Isso causa certo desconforto a bordo. Imperfeições de piso que mal são sen-

tidas ao volante do Audi incomodam bastante no Volvo. E nem dá para culpar as rodas grandes ou os pneus de perfil baixo. Os dois usam a mesma medida: rodas de 19 polegadas (na versão Black do Q3) e pneus 235/50.

Embora os dois sejam compactos, quando colocados lado a lado o XC40 revela-se um pouco mais imponente. O Volvo tem linha de cintura mais alta.

Com 1,65 metro, o XC40 é 3 cm mais alto que o Q3. No comprimento, o SUV da Audi leva a melhor por 6 cm (tem 4,48 m, ante 4,42 m do Volvo). Mas na distância entre os eixos (que se reflete em espaço interno), o XC40 é 2 cm maior: tem 2,7 metros, contra os 2,68 m do Q3.

Embora os dois sejam compactos, quando colocados lado a lado o XC40 revela-se um pouco mais imponente.



VOLVO XC40

PRÓS - CONFORTO

O controle adaptativo de velocidade e de permanência em faixa com ajuste automático são de série.

CONTRAS DESEMPENHO

A suspensão firme e as rodas de liga leve de 19" garantem estabilidade, mas deixam o SUV muito duro.



*Ele vai dizer
que não
precisava,
mas vai amar!*

Neste Dia dos Pais, surpreenda com presentes diferentes e inesquecíveis.

Seja qual for o estilo dele, eu tenho o presente certo: desde as linhas de copos e taças para uísque e vinho, até a grelha reversível, facas, cafés e as panelas para as receitas especiais que só ele sabe fazer.

Deixa eu te ajudar a presentear o seu melhor amigo, e o mais legal: você pode vir até a loja ou me chamar pelo WhatsApp e Instagram. Vamos deixar essa festa ainda mais linda com um presente especial.



Estou esperando pelo seu "oi"!

KMA things
for home

46 3235 0460 • 46 9 9115 0652 • Tapajós, 61 • Sala 3 • Centro
Pato Branco • PR • @kmathingsforhome



Centro de Medicina e Cirurgia Avançada

Dr. Salatiel Torres do Nascimento

CRM/PR 4015 . RQE 9682

- Especialista em Cirurgia do Aparelho Digestivo
- Endoscopia e Colonoscopia



| AGRO |

O DOCE DA NATUREZA

COMO SE PRODUZ MEL? VANILLA CONVERSOU COM UM APICULTOR PARA SABER UM POUCO MAIS SOBRE ESTA ATIVIDADE

POR NELSON DA LUZ JUNIOR | FOTOS: HELMUTH KÜHL

Nem toda produção agrícola é feita na área rural. Em Pato Branco, por exemplo, uma parte da cadeia produtiva de um produto bastante nobre é feito nos fundos de uma residência, em um bairro da região sul da cidade. Em um espaço preparado e adequado para a atividade, o apicultor Gilberto Spader realiza o envase de vários litros de mel do Apiário Jatai, empresa que mantém com um sócio

há pelo menos 10 anos.

Da micro indústria que comanda na sua casa, saem potes de 1Kg e pequenos saquinhos plásticos recheados com doses de mel e própolis, além de outras variedades deste que é um produto bastante apreciado em vários países, como a Alemanha, principal consumidor, e também no Brasil.



As abelhas, no entra e sai de uma colmeia

Uma das variedades do produto, criada pelo apiário, é um pedaço de favo embalado em uma caixa de acrílico, que permite ao consumidor ter a experiência de retirar o mel direto de sua fonte, por assim dizer.

Spader conheceu a apicultura por intermédio de seu sócio, João, amigo há mais de três décadas. João tinha uma propriedade rural na costa do Rio Chopim onde criava caprinos e ovinos, e havia algumas colmeias nativas no local que interferiam na criação.

A dupla percebeu ali uma oportunidade de negócio, e Spader decidiu estudar o assunto com o intuito de se profissionalizar. “Tudo que se produz de mel no Brasil se vende”, comenta o produtor, a respeito desse mercado. Produzir mel é trabalhoso, conta ele.

Além da “Casa do Mel”, como chamam o espaço de preparo e envase,

também há o trabalho no campo feito geralmente nos fins de semana pela dupla de sócios. Spader calcula que cada dia de trabalho no campo rende três dias de trabalho na casa.

O apiário tem colmeias espalhadas por vários municípios da região, como Chopinzinho, Verê, Mangueirinha, Coronel Domingos Soares, Clevelândia, Palmas, Pato Branco e também no oeste catarinense.

Por precisarem de pouco espaço para alocar as colmeias, cerca de 15 x 30 metros, a produção é feita em espaços arrendados. Neste espaço são colocadas entre oito e dez colmeias.

ABELHAS

Spader explica que o ciclo de vida das abelhas é curto, e neste espaço de tempo, elas trabalham bastante. “Uma abelha operária vive quatro meses no inverno. No verão ela vive só 45 dias”, detalha o apicultor, acrescentando que a pouca longevi-

dade se dá exatamente por excesso de trabalho. A rainha, por sua vez, vive até cinco anos. Durante esse período ela pode por de dois a três mil ovos por dia.

Na sociedade muito bem organizada das abelhas, é a operária que sai em busca do pólen que servirá de alimento para todas. A função do mel na colmeia é inclusive servir de alimento, o segundo depois do pólen. Ele é consumido pelas abelhas na sua forma cristalizada.

As abelhas produzem ainda própolis, um desinfetante natural para o seu ambiente, e cera, que serve como uma espécie de argamassa. No inverno, as operárias são capazes de percorrer até cinco quilômetros atrás de matéria prima e alimento.

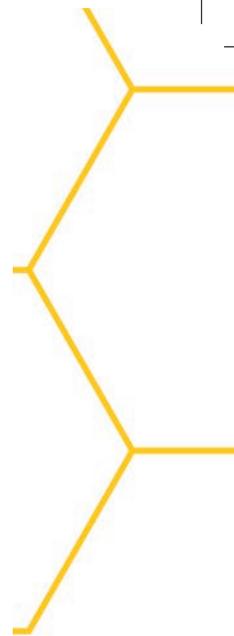
“A abelha só entra na colmeia se estiver alimentada. Se ela sai, gira e não encontra alimento, as guardiãs não deixam ela entrar, porque ela só gastou energia e voltou comer. A colônia de abelhas é a terceira

mais organizada da natureza, atrás dos cupins e das formigas”, comenta Spader.

Eventualmente é necessário que os apicultores deem uma forcinha para a produção da colmeia, por meio da aplicação de um xarope, feito a base de água, açúcar, e outros componentes específicos.

Há diferentes tipos de mel, de acordo com a fonte de onde as abelhas retiram a matéria prima para a fabricação. Spader cita uma variedade produzida em Coronel Domingos Soares, a partir da florada de Alecrim do Campo. “Ele é quase preto, e com propriedades imunológicas, antibacterianas”, detalha o produtor.

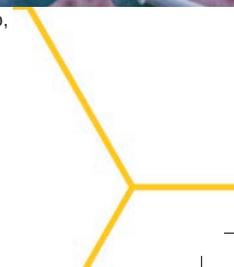
Aliás, Spader acredita que o consumo de mel no Brasil só não é maior porque no país ele é visto mais como remédio do que como alimento. Isso justifica o aumento do consumo no inverno, pela associação dos benefícios do mel na prevenção de doenças respiratórias.



Quadro mostra interior de uma colmeia



Colmeias na natureza. Em primeiro plano, flores que fornecem a matéria prima



Ele não soube dizer qual é a média de consumo anual dos brasileiros. Os alemães, maiores consumidores do mundo, consomem em média 10 Kg por ano.

A próxima colheita deve iniciar em setembro, com o Alecrim do Campo. “Logo você tem que colher. Pois na sequência já vem a bracatinga”, diz o produtor, explicando como é o processo para que não haja mistura entre as diferentes variedades do mel, pois cada uma possui características e propriedades distintas, e consequentemente mercados. O de bracatinga, por exemplo, é mais amargo.

EXTRAÇÃO

A colheita retira uma camada fina do mel com equipamentos eletrônicos ou mesmo mais rústicos como faca. O mel colhido vai para uma centrífuga de três velocidades. “Aí fica somente a cera, como favo montadinho. Esse favo nós levamos para o apiário, deixamos por dois dias e as abelhas limpam, sugam, tiram pedacinhos de cera, aproveitam tudo, e

deixam ele pronto para ser usado de novo”, detalha.

O mel sai em favos das propriedades até a casa do mel, onde é feito todo o processo de industrialização para a venda. Na última safra, as mais de 450 colmeias produziram cerca de 13 toneladas de mel.

O processo de colheita acontece geralmente entre setembro e abril do ano seguinte. Quando as últimas colmeias são visitadas, praticamente já é necessário reiniciar a colheita nas primeiras colmeias.

Recentemente, parte da produção foi direcionada ao Estado por conta da pandemia de Covid-19. Outra parte vai para a merenda escolar, e ao longo do ano todo há oferta para os supermercados.

Spader comenta que o mel é um alimento altamente energético, usado inclusive no esporte de alto rendimento. O mel também melhora a capacidade digestiva, é considerado



Mel é comercializado em potes e pequenas doses



Spader mostra a estrutura utilizada na produção de mel

antioxidante, expectorante, calmante, entre outras características.

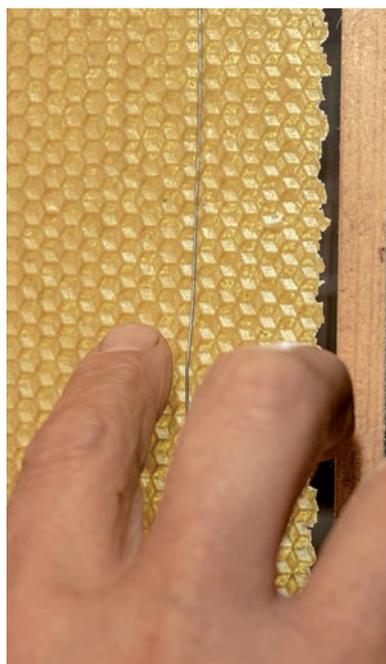
REGIÃO

A região de Pato Branco conta com uma associação ligada a apicultura, a Associação de Apicultores da Microrregião de Pato Branco, presidida por Spader. Integram a associação cerca de 23 produtores de diferentes municípios, inclusive de fora da região, como Prudentópolis.

Segundo ele, o objetivo da entidade foi unir esforços para a produção de lâmina de cera alveolada, equipamento utilizado no processo de centrifugação do favo, para que ele não quebre tão facilmente. A fabricação acontece em um barracão em Pato Branco.

O produtor acredita que a apicultura exerce um papel que vai muito além de uma simples atividade econômica. As abelhas são grandes responsáveis pela polinização, e caso sejam

extintas, os efeitos para a natureza e a alimentação humana serão desastrosos. “A apicultura moderna está prestando um serviço à humanidade e produzindo alimento”, finaliza.



Detalhe da estrutura alveolada



KM PNEUS

som e acessórios

Os melhores serviços de geometria, alinhamento e balanceamento computadorizado

Camera de Ré
Sensor de Estacionamento
Som
Alarmes
Travas
Multimídia

Vidro Elétrico
Insulfilme
Troca de óleo e filtro
Higienização de ar condicionado



Continental® IMPORTADOS

BRIDGESTONE



Firestone



GOODYEAR

PIRELLI



DUNLOP KUMHO TIRES

AQUI VOCÊ ENCONTRA O PNEU QUE VOCÊ PRECISA!

TODOS OS PRODUTOS EM ATÉ



10x

FAZEMOS A REVISÃO DE SUSPENSÃO E FREIOS GRÁTIS

(SOB CONSULTA)



Capota Maritima . Santo Antônio
Estribo . Protetor de Caçamba
Engate de carretinha.



PNEU CARECOU... KM PNEUS TROCOU!



Franjuelo García - Paga Sánchez / A CC BY-SA 2.0

| TECNOLOGIA |

SETOR SOLAR APOSTA EM RETOMADA DOS NEGÓCIOS NO 2º SEMESTRE

POR WELLINGTON BAHNEMANN | ESTADÃO CONTEÚDO

Com a flexibilização das medidas de isolamento social em diversas cidades do País nos últimos dias, o setor de geração distribuída (GD) solar já trabalha com a perspectiva de uma recuperação dos negócios no segundo semestre. Entre 2018 e 2019, o mercado havia crescido 236,8%

no número de instalações de sistemas fotovoltaicos, mas a restrição de circulação imposta pela quarentena desacelerou a taxa de expansão para 79,9% na comparação do acumulado de 2020 com igual período de 2019, registrando taxas negativas nos meses de maio e junho deste ano.



“No mercado de GD solar, um fator muito importante do processo comercial é o aspecto relacional, que é ir lá na casa da pessoa, explicar o negócio. Tem muito processo feito pela internet e pelo telefone, mas uma parte da venda acaba sendo presencial. Com a pandemia do coronavírus, isso foi interrompido e esfriou o mercado”, explica o sócio-diretor da SunMobi, Guilherme Susteras, cuja empresa opera no modelo de fazendas solares.

Antes da pandemia, o mercado de GD solar mantinha um ritmo forte de crescimento, muito em função da redução de custos dos equipamentos e da corrida dos consumidores para aproveitar as regras mais favoráveis para o uso da tecnologia, que hoje concede desconto 100% na conta de luz - a intenção da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) é reduzir este incentivo. No primeiro trimestre de 2020, o mercado havia crescido 174,8% frente ao mesmo período de 2019.

Com a diminuição das restrições de circulação nas principais cidades brasileiras, a expectativa é que os instaladores possam retomar as negociações com os potenciais clientes. “Quando o governador João Doria anunciou a abertura gradativa em São Paulo, no mesmo dia começou a entrar mais pedidos de orçamento, no mesmo dia começou a se fechar mais venda. Esse foi o primeiro dia em que foi possível notar claramente uma diferença no mercado”, conta o presidente do Portal Solar, Rodolfo Meyer, o maior marketplace de GD solar do Brasil e tem que mapeado cerca de 25% de todas as instalações fotovoltaicas do País.

Apesar do aumento do nível do desemprego e da retração da economia, que tornam o consumidor mais cauteloso neste momento de crise, o setor de GD solar aposta em alguns fatores para retomar o crescimento visto anteriormente. Um deles é a redução do preço dos siste-

mas fotovoltaicos. Com a constante evolução das tecnologias das placas solares, Meyer aponta que os custos dos equipamentos têm caído a uma taxa média anual de 10%.

Em 2020, o executivo aposta em uma queda ainda mais acentuada por força de uma questão conjuntural: a redução da demanda global por projetos de energia solar, em função da pandemia do coronavírus, levou a um excesso de oferta de equipamentos, especialmente de fabricantes vindo da China. “Com isso, os custos dos equipamentos fotovoltaicos devem diminuir em torno de 20% este ano”, projeta Meyer.

Mesmo a recente alta do dólar, que impacta no preço final dos produtos, deve ter efeito limitado nos custos em 2020. Diante da oferta demanda pré-crise, Susteras diz que muitos distribuidores adquiriram produtos para revenda ainda quando a cotação do dólar estava mais baixa. Com a redução do número de projetos no Brasil, muitos destes equipamentos

ainda estão em estoque.

“Ainda não sabemos como será a resultante destes fatores, até porque a questão do excesso de capacidade depende de como os países europeus vão incentivar as fontes renováveis pós-pandemia. Mas, no pior cenário, os custos vão ficar tão atrativos quanto eram antes da crise”, argumenta Susteras, em referência ao Green Deal europeu, que pretende descarbonizar as economias dos 27 países participantes do bloco até 2050.

Um segundo fator é o maior conhecimento da GD solar fotovoltaica. O presidente do Conselho de Administração da Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica (Abesolar), Ronaldo Koloszuk, comenta que toda a discussão promovida pela Aneel em torno dos incentivos para os projetos solares no Brasil trouxe mais informação sobre o tema ao público brasileiro e apresentou ao consumidor uma nova forma de economizar na conta de luz.

Agência Brasília/ (CC BY 2.0)



Paula Rizzi/ (CC BY-ND 2.0)



“Um terceiro aspecto é o fato de que as linhas de financiamento hoje estão mais baratas do que em anos anteriores”, acrescenta Koloszuk. A combinação destes fatores cria um cenário de ciclo virtuoso de retomada da demanda pelos projetos de GD Solar, em meio a um contexto de perspectiva de aumento das tarifas com os impactos negativos da pandemia sobre toda a cadeia do setor elétrico.

EMIÇÃO DE DEBÊNTURES

A possível retomada da demanda dos projetos de GD Solar teria potencial para tornar esse segmento um dos principais destinos dos recursos dos investidores com a redução da taxa Selic, hoje em 3% e com perspectiva para diminuir 2,25% ainda este mês nas apostas de instituições financeiras. “O mercado de capitais vai precisar achar um investimento mais atrativo do que a Selic para remunerar os seus recursos e vão ter que ir para a economia real”, avalia Susteras.

O executivo aposta que o cenário pode viabilizar a emissão de de-

bêntures para financiar projetos de maior porte, como fazendas solares. Inclusive, como mostrou o Broadcast, sistema de notícias em tempo real do Grupo Estado, na última sexta-feira, dia 12, a publicação pelo governo federal do decreto nº 10 387/20, que amplia o escopo das ofertas de debêntures de infraestrutura e cria novos mecanismos para emissão de debêntures verdes, pode dar novo impulso para os projetos do setor.

“Um terceiro aspecto é o fato de que as linhas de financiamento hoje estão mais baratas do que em anos anteriores”, acrescenta Koloszuk

Immanuel Cor Nou/ (CC BY-NC 2.0)



ONCOVITA



DR. ANDRÉ LUIZ BINI

CRM 15231 RQE 10977

Médico pela Universidade
Federal do Paraná (UFPR)

Residência no Hospital
Universitário Evangélico,
em Curitiba;

Estágio no Memorial
Sloan-Kettering Cancer Center,
em Nova York;

Estágio no Hospital Erasto
Gaertner, em Curitiba.

Residência em cirurgia geral
e cancerologia

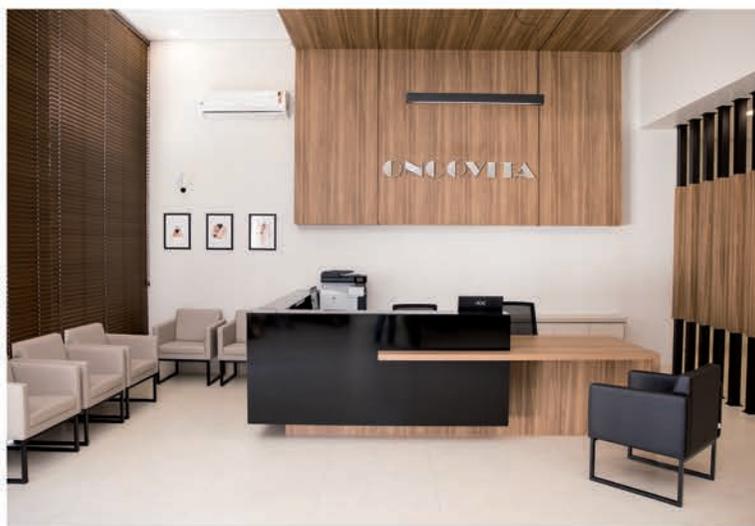
Pós-graduação em gestão
de empresas pela Fadep

SUELLEN FRACARO CAVALHEIRO BINI

CRA 24695

Administradora pela
Faculdade Mater Dei

Pós-graduação em
gestão de pessoas pela
Faculdade Mater Dei



A Clínica Oncovita conta com uma equipe

MULTIPROFISSIONAL

altamente qualificada a fim de melhorar os resultados dos tratamentos, enquanto você curte os bons momentos da vida

OFERECEMOS OS TRATAMENTOS EM:

- Oncologia | Quimioterapia e cirurgia
- Hematologia | Leucemias e linfomas
- Tratamento de dor | Dor oncológica e dor crônica geral
- Psicologia
- Nutrição
- Tratamento de ozonioterapia
- Exame de termografia | Diagnóstico precoce
- Bloqueios neurais para analgesia
- Biopsias guiadas por imagem
- Equipe de farmacêutico e enfermeiras
- Administração
- Equipe de secretárias e auxiliar de limpeza

☎ 46 **3225-1211**

📍 Rua Itabira, 1615 . Centro . Pato Branco PR
(Em frente ao Ed. Acapulco)

| ENTREVISTA |

“SOLDADO NÃO TEM CULPA [...] OUTROS NOS OBRIGAVAM A LUTAR, E SEM SABERMOS POR QUE”

JOSÉ ARGENTA FOI TESTEMUNHA DE UM DOS ACONTECIMENTOS MAIS IMPORTANTES DO SÉCULO XX, A SEGUNDA GUERRA MUNDIAL. **ELE FALECEU NO FINAL DE JUNHO, AOS 99 ANOS DE IDADE.** VANILLA RELEMBRA NA ÍNTEGRA A ENTREVISTA QUE ELE CONCEDEU AO DIÁRIO DO SUDOESTE NO ANO DE 2012

POR NELSON DA LUZ JUNIOR | FOTOS: ARQUIVO PESSOAL

A segunda grande guerra foi um dos eventos mais traumáticos da história da humanidade. O conflito definiu a geopolítica do mundo ao custo de milhões de vidas perdidas, inclusive de brasileiros.

O País entrou na guerra com tropas em 1944. Os cerca de 25 mil militares combateram principalmente no norte da Itália, participando de atos importantes para o cenário do conflito, como a batalha por Monte Castelo.

José Argenta foi um desses homens. Natural de Guaporé, no Rio Grande do Sul, ele viveu por quase 50 anos em Pato Branco, onde teve filhos e constituiu família. Ele faleceu no último dia 17 de junho, aos 99 anos.

Em fevereiro, ele recebeu a Medalha da Vitória, concedida pelo Ministério

da Defesa aos veteranos que combateram na Segunda Guerra Mundial.

Na Itália, Argenta integrou o comando de artilharia, que com seus projéteis abriam caminho para que os soldados da infantaria avançassem em suas posições.

As histórias do ex-combatente impressionam pela riqueza de detalhes e pelo quase inacreditável bom humor com que relata situações de extrema tensão.

O medo, os perigos da batalha e outras situações foram contadas entre um riso e outro, como se os horrores da guerra fossem só detalhes ruins de um trabalho temporário.

Mas apesar disso Argenta sabia da seriedade e das consequências que o

maior conflito armado do século XX trouxeram para o mundo e para as vidas de milhares de brasileiros, que assim como ele, deixaram parte da sua juventude nos campos italianos.

Aos pés do Monte Castelo, durante a batalha mais célebre enfrentada pelos soldados brasileiros no conflito, Argenta dizia ter conhecido a sensação de ver pessoas morrendo, entre elas vários amigos.

Argenta não foi o único expedicionário a viver no Sudoeste. Ele dizia ter conhecido pelo menos dez outros pracinhas em Pato Branco. O Diário também teve a oportunidade de entrevistar Basílio Soika.

A seguir, a íntegra da entrevista que José Argenta concedeu ao jornal, em 2012.

DIÁRIO - SEU JOSÉ COMO FOI QUE O SENHOR ENTROU PARA O EXÉRCITO?

José Argenta (em memória) - Eu entrei com 20 anos. Servi por oito meses no sexto regimento de artilharia, em Cruz Alta, Rio Grande do Sul, era no tempo em que os canhões ainda eram puxados por cavalos. Então surgiu a notícia da guerra na Alemanha, e o comando começou a escalar gente.

Eu fui mandado para o Rio de Janeiro e fui um ano treinando lá na vila militar, onde fui um, dois meses. Depois fui treinar em São Cristóvão, na quinta da boa vista, lá estavam os canhões. Fazíamos o treinamento com os canhões 105 (milímetros). E aí meu caro, fomos na expectativa, a cobra fuma ou não fuma? (risos). Diziam que era mais fácil uma cobra fumar do que a gente embarcar, mas não era não.

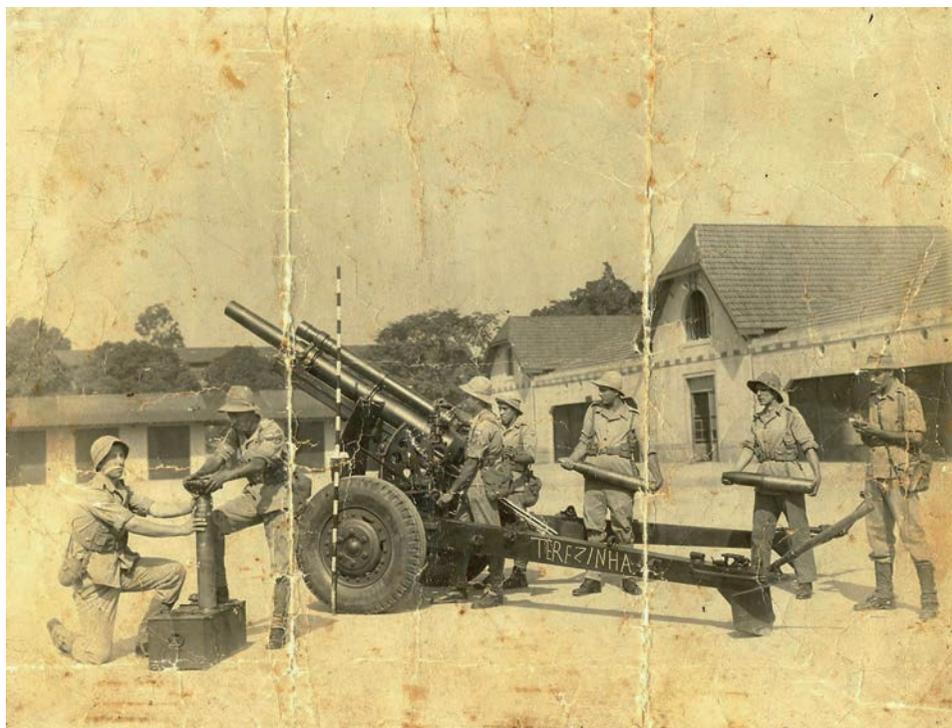
Nós embarcamos no dia 22 de novembro de 1944, escondidos, por que tinham muitos espões da Ale-



Argenta com um colega, nos campos de batalha da Itália



Com companheiros de front, em 1944



Argenta e seus colegas do grupo de artilharia que integrou durante a guerra



Medalhas concedidas aos combatentes brasileiros na Segunda Guerra Mundial

manha espalhados nos morros, esperando pra avisar o dia em que nossa viagem começava.

Era um risco, porque podiam vir os submarinos no meio do caminho e mandar todos nós para o fundo do mar. Os navios eram todos americanos.

E A VIAGEM ATÉ A ITÁLIA DUROU QUANTO TEMPO? COMO FOI O TRAJETO?

Éramos 15 mil soldados, divididos em 3 navios. Foram 13 dias e 13 noites de viagem. Eu só fi uei deitado (risos), a água, o balanço do navio me fazia mal. As camas eram beliches que nem prateleiras na parede, a gente subia por uma escada, e ia se empacotando até lá em cima.

O café a gente tomava em um caneco feio (risos). A fila começava de manhã e ia quase até à tarde pra conseguir pegar um cafezinho, era muita gente. Tinha um barzinho lá dentro,

eu comprava umas latinhas de bala, e passava o dia comendo bala, quase passava fome.

E COMO FOI O PERÍODO ANTES DE ENTRAR EM COMBATE?

Desembarcamos em Nápoles, com dois sacos cada um: o saco A e o saco B. Nós carregávamos uma barraca, um pouco de roupa, roupa do Brasil que não adiantava, era muito frio. Eu estava tão tonto que nem podia carregar os sacos.

Meia hora depois já tivemos que embarcar para Livorno em barcos pequenos, cada um com cento e poucos soldados. Navios grandes não entravam lá, por causa do ferro, dos destroços dos bombardeios.

Foram 36 horas de viagem até Livorno. Chegamos lá e os caminhões americanos nos levaram até Pisa, onde fi amos acampados por quase um mês. E a guerra estava perto,

você ouvia as bombas caindo, via o clarão das explosões...

ENTÃO A GUERRA COMEÇOU QUANDO PARA O SENHOR?

Nesse acampamento de Pisa recebemos os primeiros armamentos. Os canhões, as metralhadoras ponto 50, e diversas outras armas, e então entramos em combate.

As batalhas aconteciam muito a nossa frente, os canhões da artilharia tem alcance de até 12 quilômetros, então eu não via ninguém na guerra, não via ninguém em combate, a infantaria é que estava na frente. Os nossos canhões davam apoio se não eles não podiam avançar.

A aviação mandava o comando para atirar. Quando os pilotos viam algum movimento lá na frente mandavam a gente disparar. Não era nada fácil de atirar com os canhões, era tudo numerado, precisava verificar a luneta, os milésimos de distância e registrar tudo.

O SENHOR ESTEVE NA BATALHA DE MONTE CASTELO? COMO FOI O CONFRONTO?

Fizemos um primeiro ataque a Monte Castelo com 8.000 soldados, e os alemães nos botaram pra correr (risos). Então o general pensou: vamos atacar o Monte com 15 mil soldados.

Foram três dias e três noites de fogo cerrado e avanço da infantaria. Os alemães não aguentaram, era uma divisão italiana e outra alemã. Nós conseguimos subir.

QUAIS ERAM OS PRINCIPAIS PROBLEMAS NA FRENTE DE BATALHA?

Era muito frio, deus o livre, 22 abaixo de zero, tinha que dormir de bota, de capote. A neve atrapalhava muito, tínhamos que buscar os projéteis em

caminhões que fiavam a 100, 200 metros do canhão.

Na primeira noite de combate nós atolamos o caminhão num banhado. Nisso o comando ordenou que nós fizéssemos buracos e trincheiras por que era perigoso fiar sem proteção. As balas de canhão passavam por cima de nós, e eu pensava: “vamos morrer essa noite aqui”.

O nosso cozinheiro chorava e chorava, e eu dizia “má filha da mãe vai chorar pra quê?” (risos). Outro dizia, “Eu vou pra de baixo da ponte”. E nós gritávamos “não vai pra debaixo da ponte porque tu vai morrer”. O alemão queria derrubar a ponte, oras (risos).

Eu não tinha medo, nós éramos do sertão lá no meio dos tigres, lidando na ponta da faca, éramos acostumados com o perigo. E aqueles coitados da cidade tinham um medo que se agarravam.

ENTÃO PESSOAL DO INTERIOR ERA MAIS CORAJOSO QUE O DA CIDADE?

Ah! Nós não tínhamos medo de tiro... A maioria dos soldados não tinha medo. Um colega pernambucano chorava por que não tinha pinga. Nós brincávamos: “Cabo, escuta aqui; Se você tomar pinga como é que você vai registrar o canhão para atirar em Monte Castelo, você vai tá bêbado” (risos).

E A ALIMENTAÇÃO?

A gente comia quando via comida. Vinha tudo em latinha, chocolate, feijão enlatado. Nós estávamos no quinto exército americano, não era um comando nosso. Os generais ficavam lá atrás tomando cerveja. Eles nos enfiaram lá.

O americano quando faz uma guerra dorme bem, come bem, quando



José Argenta, em 2012, na ocasião da entrevista para o Diário do Sudoeste

precisa dar um tiro de canhão eles fazem e vão tomar cerveja. A guerra deles é vencida no cansaço. Já o brasileiro não, é nervoso, conosco funcionava na base do “tomamos já essa porcaria aí”.

O SENHOR PERDEU AMIGOS?

Vários. Senti muito pelo Francisco, um amigo nosso do Rio de Janeiro. Ele foi atingido por um estilhaço na barriga. Tinha acabado de voltar de Roma, coitado. Nós tínhamos ganhado oito dias de descanso e fomos a Roma.

Quando voltamos, em um combate, ele nos disse que estava cansado. Mandamos ele ir deitar na barraca. Nesse dia os alemães descobriram nossa posição e começou a passar granada de canhão por cima de nós.

O canhão tem uma lâmina de aço, nós a abaixamos e fi amos lá deitados nos protegendo; a hora que o bombardeio parasse nós mandaria-

mos bala lá pro outro lado.

O Francisco acordou assustado, saiu da barraca e foi atingido, caiu morto...

COMO ERA SENTIR A POSSIBILIDADE DE MORRER EM COMBATE?

A gente foi com a ideia de não voltar mais, nós nem pensávamos em sobreviver. Estávamos em uma viagem sem volta. Minha mãe e meus irmãos estavam no Rio Grande do Sul e achavam que eu estava morto, pois não tinham notícias minhas. Quando cheguei em casa, ela se assustou: “mas é um fantasma ou é você?” (risos).

ENTÃO DURANTE A GUERRA O SENHOR NÃO SE COMUNICOU COM SUA FAMÍLIA?

Foram 229 dias de guerra. Nesse tempo todo eu não me comuniquei com a minha família. Se escrevesse uma carta tinha que passar pelo co-

mando, para ver o que estava escrito. Não podia dizer que estava ruim eu acho, tinha que dizer que estava tudo bem (risos).

COMO OS ITALIANOS REAGIAM À PRESENÇA DOS BRASILEIROS?

Os italianos achavam que a gente era tudo índio (risos). Antes de chegarmos os alemães diziam que nós éramos bugres, que comíamos criancinhas. Quando saíamos à noite e víamos uma moça na janela ela a fechava rápido. Mas isso passou, e depois eles perceberam qual era o nosso objetivo lá.

E COMO FORAM OS MOMENTOS FINAIS DA BATALHA?

Sabíamos que nossa missão era muito importante. A guerra poderia terminar se vencêssemos na Itália, Hitler estaria com problemas. Foi então que veio a ordem de rendição de Berlim, mas os soldados alemães só aceitaram se entregar para os brasileiros.

Os americanos maltratavam os prisioneiros, colocavam em campos de concentração e deixavam sem comida. O brasileiro não; quando prendia um alemão perguntávamos para ele:

“Foi você que inventou a guerra?”, “nein”, eles respondiam. “Pois nem eu; então vamos fumar um cigarro juntos”.

Soldado não tem culpa, é mandado. Outros nos obrigavam a lutar, e sem sabermos por quê.

COMO FOI A SUA VIDA DEPOIS DA GUERRA?

Voltei e fui trabalhar, eu não tinha nada. Quando nós embarcamos ganhamos tudo, quando desembarcamos não ganhamos nada. Achavam que nenhum de nós voltaria.

Conheci a Terezinha e nos casamos em Frederico Westphalen. Estamos há 40 anos em Pato Branco, mas antes moramos 18 anos em Santo Antônio do Sudoeste. Consegui um emprego aqui por causa de uma lei federal, era um trabalho no antigo campo de pesquisa (atual Iapar).

O QUE O SENHOR APRENDEU COM ESSA EXPERIÊNCIA?

O que é que nós ganhamos com essa guerra?... (risos), nada. Nem dos americanos, nem dos italianos por defendermos a terra deles. Somos patriotas por ter defendido a pátria dos outros. Fomos iludidos.

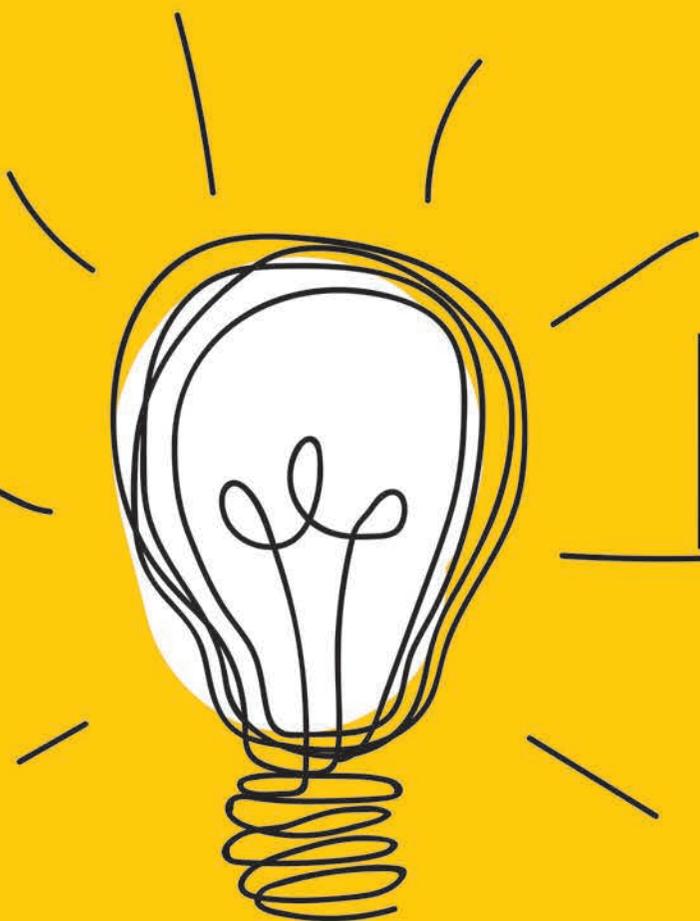


Argenta em fevereiro de 2020, recebe a Medalha da Vitória



VAMOS APOIAR O COMÉRCIO LOCAL

VISTA
ESSA **IDEIA**
CONSCIÊNCIA COLETIVA



DIÁRIO DO SUDOESTE

REVISTA
VANILLA



Os detalhes são exclusivos para você

 **LE CREUSET**

KMA things
for home

46 3235 0460 • ☎ 46 9 9115 0652 • Tapajós, 61
Sala 3 • Centro • Pato Branco • PR
@kmathingsforhome

A Le Creuset é exclusividade da KMA para o seu tableware ficar ainda mais lindo e moderno, e o melhor de tudo é que você encontra as peças ideais para a sua mesa aqui comigo.

Te espero para um café ou direto no meu Whatsapp e Instagram. Vamos deixar a sua casa mais aconchegante e única!



Estou esperando
pelo seu "oi"!

O CARDÁPIO É SEU.

A gastronomia é do Ferreira.

Pensou em um jantar delicioso e sofisticado
ou em um almoço em família sensacional?
Deixe o espetáculo da gastronomia por
conta da cozinha do Ferreira.



MONTE O CARDÁPIO E FAÇA SUA ENCOMENDA.

— DESDE 1997 —

FERREIRA
Gastronomia

Rua Osvaldo Aranha, 678 - 46 3225.4374