

A.YOSHII NEWS

INFORMATIVO

NÚMERO 199

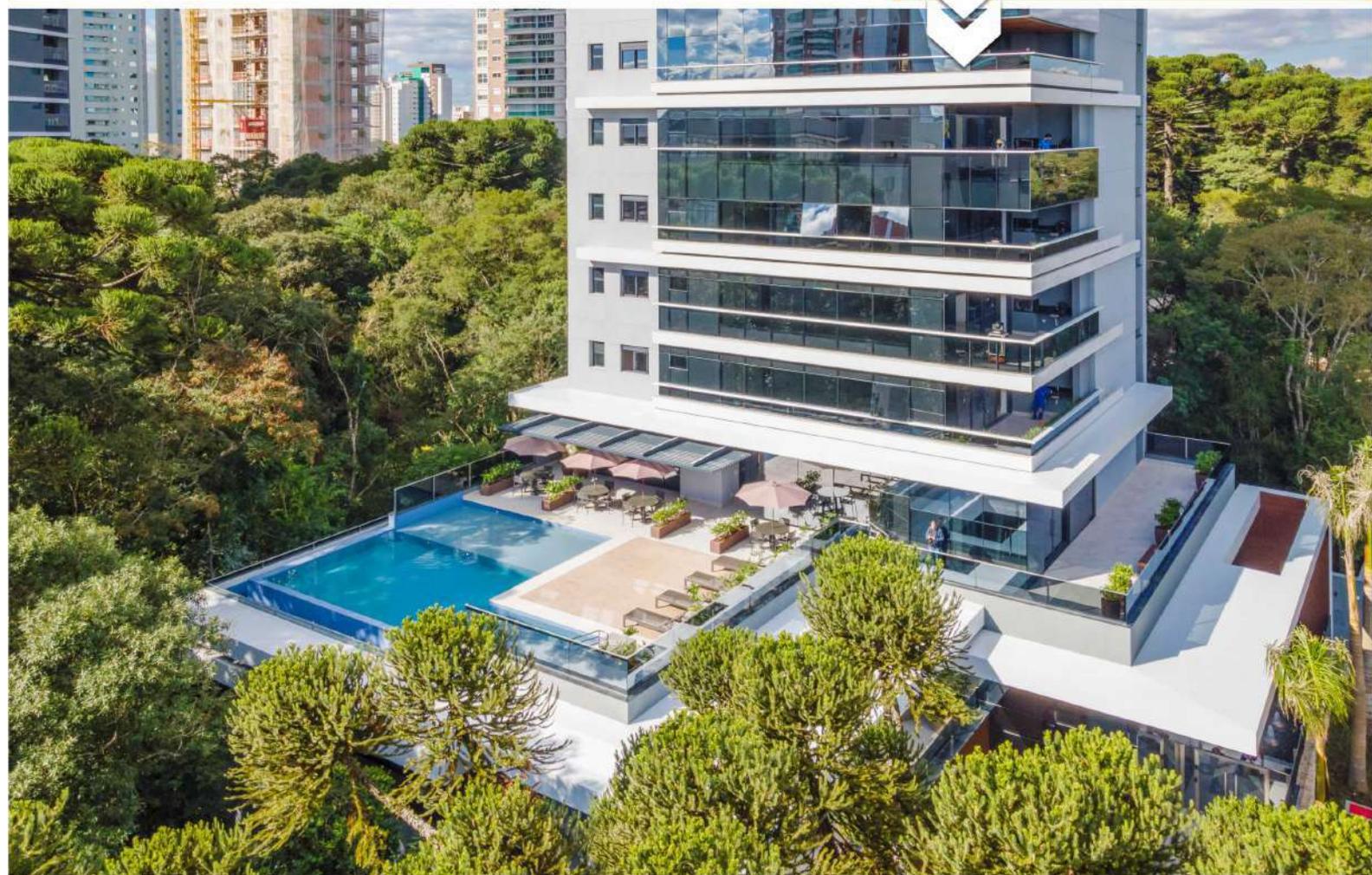
MAI. JUN 2021

A.YOSHII

YTICON



A.Yoshii entrega o Maison Legend Ecoville, em Curitiba, rodeado de mata nativa



Conclusão das obras da Cia. Iguaçu de Café Solúvel



Lançamento do Terrazza di Rimini na Bela Suíça, em Londrina



Construtora Yticon lança Carmel próximo ao Catuaí, em Londrina

PALAVRA DO PRESIDENTE



Detalhes que fazem a diferença

O Grupo A.Yoshii tem se destacado há muitos anos pelo atendimento, pela qualidade e pela pontualidade. Recentemente, durante a entrega do Maison Legend Ecoville, em Curitiba, presenciamos, mais uma vez, a satisfação do cliente ao receber um produto A.Yoshii. Mesmo diante de muitas expectativas – afinal, sabemos que é a realização de um sonho –, a construtora tem conseguido atender de forma positiva todos os clientes. Esse padrão de qualidade, que começa no primeiro contato, está na atenção aos detalhes em todas as etapas: da apresentação do produto ao pós-venda.

Um momento de grande satisfação para a construtora é, sem dúvida, a entrega dos empreendimentos. Mais do que uma obra finalizada, sabemos que se trata de uma ocasião ímpar e muito significativa para a grande maioria. É uma etapa que congrega muito trabalho e recursos financeiros, seja para quem adquire o primeiro imóvel seja para quem está dando um upgrade na moradia. Essas razões sempre levaram a empresa a organizar com excelência as cerimônias de entrega, reconhecendo a importância desse momento. Em virtude da pandemia da Covid-19 e dos protocolos de distanciamento, o Grupo A.Yoshii tem encontrado formas alternativas para receber os futuros moradores e agradecer a confiança e a preferência.

O sucesso da nossa marca é fruto de anos de excelência, respeitando o cliente em todos os pormenores. Há sempre muito cuidado, da transparência das negociações ao atendimento cordial e próximo, passando pelo diálogo durante o processo de execução da obra até a visita técnica e o evento de entrega.

Sabemos que a relação com a moradia foi profundamente alterada após mais de um ano de pandemia, o que nos levou a projetos ainda mais arrojados e sensíveis às atuais necessidades das famílias. Para quem viveu ou vive a experiência do home office ou homeschooling, os ambientes familiares precisam ser ainda mais funcionais e acolhedores. São pequenos detalhes que fazem a diferença. Pesquisas apontam que a procura por apartamentos com varanda, por exemplo, cresceu 128%, o que confirma os novos padrões.

É cuidando de cada detalhe, em todas as etapas, que a A.Yoshii mantém alto índice de satisfação, surpreendendo os clientes tanto nas relações interpessoais quanto nos produtos finais.

Leonardo Yoshii | Presidente do Grupo A.Yoshii

DEPOIMENTOS

Clientes Legend Ecoville

A SATISFAÇÃO DE QUEM RECEBEU O NOVO IMÓVEL



“A gente sempre tem expectativa quando se adquire um imóvel, principalmente na planta. Já conhecia o bom nome da A.Yoshii, pois temos amigos que moram no Heritage. Sabíamos do padrão de qualidade. Mas, quando a expectativa é preenchida, tudo fecha com chave de ouro. Foi uma experiência fantástica desde o primeiro momento, com atendimento no showroom, dúvidas solucionadas, assessoria prestada e entrega no prazo.”

João Henrique Felício e Alessandra Seve



“Nossa experiência com a A.Yoshii foi maravilhosa. Tivemos todo suporte necessário. Chegar aqui e ver o empreendimento sendo entregue traz um sentimento de realização. Foi muito mais do que eu esperava! Já tivemos experiências com outras construtoras e, realmente, a A.Yoshii é 'fora da curva'. É uma empresa com padrão de qualidade e atendimento fora do comum.”

Alex Nunes e Sandra Bogucheski



“Para nós a conquista do Legend, além de um sonho foi uma conquista de vida, fruto de muito trabalho. Desde o começo, o empreendimento se mostrou espetacular. Mas a entrega do apartamento superou nossas expectativas. Estamos felizes também pelo atendimento. Vários setores da construtora permitiram que essa experiência se tornasse ainda mais especial e rica. Todos os contatos que tivemos com a área financeira foram ótimos, incluindo o setor de crédito. Sem falar a vistoria do apartamento e o atendimento das equipes de obra e da assistência técnica. Todos muito atenciosos. Quero destacar o padrão de qualidade do empreendimento e a pontualidade na entrega, algo muito importante para nós.”

Felipe Spinello e Bárbara Spinello

LEITURA DO QR CODE

Para fazer a leitura dos códigos nesta edição, basta ter um smartphone Android ou iOS com uma câmera fotográfica. Há vários aplicativos gratuitos que fazem escaneamentos de QR Code. Pelo celular, acesse a loja de aplicativos. Na linha de pesquisa, digite QR Droid Code Scanner. Instale o app, abra-o e posicione o leitor óptico sobre o QR Code.

DESCADASTRAMENTO

Caro leitor, caso não queira mais receber o Informativo A.Yoshii News, envie um e-mail para relacionamento@ayoshii.com.br com o título "Descadastramento". No conteúdo do e-mail, informe seu nome completo e endereço de recebimento do informativo, incluindo o nome do empreendimento que você adquiriu, o número do apartamento e a cidade.

EXPEDIENTE

A.YOSHII NEWS é uma publicação bimestral do Grupo A.Yoshii | Sede Administrativa: Av. Maringá, 1050 CEP 86060-000 | Londrina | PR | Telefone 43 3371 1000 - www.ayoshii.com.br | ayoshii@ayoshii.com.br

PRESIDENTE DO CONSELHO: Aisushi Yoshii | PRESIDENTE DO GRUPO A.YOSHII: Leonardo Yoshii

A.YOSHII NEWS: Coordenação do Jornal: Maria Fernanda Banelli Vicente - Gerente de Marketing: Colaboração: Amanda Meyer Guariba
Produção: AsaTait Editoração 43 3338 9033 | Jornalista Resp.: Angela Tait (MTB PR 3118) | Diagramação: AsaTait Editoração
Revisão: Leticia Bobomo | Fotografia: Divulgação e arquivos A.Yoshii | Projeto Gráfico: Bravo Propaganda | Impressão: Miciograf



Construtora A.Yoshii executa projeto para Liofilizador 3, destinado à produção do café liofilizado.

Cia. Iguazu de Café Solúvel amplia área industrial em Cornélio Procópio

GRUPO A.YOSHII FINALIZA OBRA PARA UMA DAS MAIORES EXPORTADORAS DE CAFÉ SOLÚVEL DO BRASIL

Cliente da A.Yoshii desde 2002, a Cia. Iguazu ampliou, mais uma vez, o seu parque fabril, localizado em Cornélio Procópio (PR). O projeto, entregue no mês de abril, reuniu mais de 230 profissionais, entre colaboradores da A.Yoshii e terceirizados. Trata-se de uma empresa brasileira de café solúvel que exporta para mais de 50 países, além de atender todo o mercado nacional.

Evandro Zagatto, diretor técnico e comercial do Grupo A.Yoshii, explica que a construtora foi contratada para a execução do Liofilizador 3, destinado à produção do café liofilizado: “Trata-se de um produto especial, de qualidade superior, que utiliza o processo de secagem a frio (Freeze Dried), para reter por completo o sabor e o aroma do mais puro café”.

O diretor destaca que as características culturais e organizacionais do cliente sempre estiveram alinhadas com a construtora, permitindo grande sinergia durante a execução da obra: “Tanto a A.Yoshii quanto a Cia. Iguazu prezam pela qualidade do produto final, pelo cumprimento de prazos, rigor nos processos, respeito, seriedade e pela transparência, o que favoreceu ainda mais a parceria”.

Ricardo Hirata Miyamoto, engenheiro da A.Yoshii responsável pela obra, conta que um dos desafios do projeto foi a execução da estrutura de concreto armado, idealizada para resistir a cargas de equipamento de até 2 mil kg/m²: “Utilizamos formas metálicas para a execução ‘in loco’ de vigas e pilares de grandes seções e volume de escoramento para suportar a estrutura, que possui pé direito de seis metros de altura por pavimento. Entregamos a obra dentro do prazo e de acordo com as normas exigidas pela empresa, com diversas inovações que estamos implementando em nossos projetos, entre elas o sistema de alvenaria racionalizada”, explica.

Para atender as exigências alimentícias da fábrica, foram elaboradas duas soluções específicas na instalação das esquadrias comoventes: “Além da estrutura em alumínio com aletas de PVC, foram previstas telas em inox e quadros de policarbonato faceados internamente, promovendo maior vedação a fim de impossibilitar a entrada de partículas que pudessem contaminar o produto, que fica exposto em determinadas áreas do prédio”, diz o engenheiro da obra, Miyamoto. ■

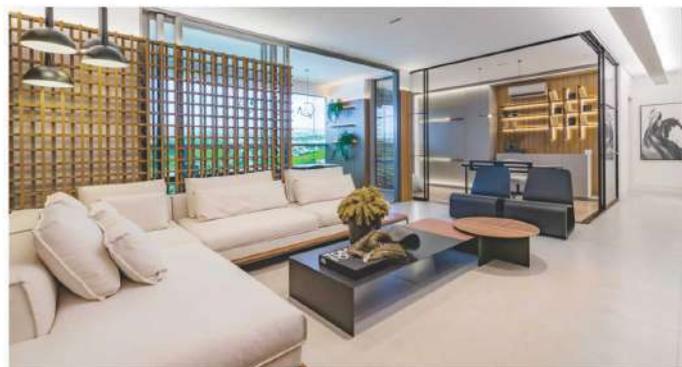
Lançamento A.Yoshii em Londrina: Terrazza di Rimini, no alto da Bela Suíça



Terrazza di Rimini, na Avenida Adhemar Pereira de Barros, em Londrina.

Londrina terá mais um empreendimento de alto padrão com a qualidade e a pontualidade A.Yoshii. A construtora acaba de lançar no alto da Bela Suíça, na Avenida Adhemar Pereira de Barros, o Terrazza di Rimini. Trata-se do segundo empreendimento do Grupo na região, uma área nobre de Londrina e em pleno desenvolvimento, que reúne serviços e comércios diversificados, além de ruas arborizadas e acesso aos parques, às escolas, ao centro cívico e às universidades.

Pedro Mota, superintendente da A.Yoshii, destaca os detalhes do empreendimento: “É um apartamento de alto padrão, com 115m² de área privativa e excelente área de lazer, contendo garden gourmet com piscina privativa, playground, sports bar, teen lounge, espaço



Apartamento decorado com sala de estar integrada com varanda e home office.

gourmet, pilates, yoga, fitness com espaço externo (outdoor training), piscina infantil e adulto, quadra esportiva, bicicletário com oficina, entre outros. O projeto oferece tudo que uma família precisa para morar bem, além da novidade do mercado autônomo”.

PROJETO INOVADOR – O arquiteto responsável pelo projeto, José Carlos Spagnuolo, destaca: “A implantação cuidadosa das duas torres proporciona grande valor às fachadas, favorecendo a vista de todos os apartamentos. A fachada ativa do edifício, com lojas, integra esse conjunto arquitetônico ao novo bairro”.

O cliente tem a possibilidade de escolher entre uma suíte e dois quartos, com ou sem roupeiro no espaço de circulação, ou optar por uma suíte e um quarto, tendo espaço para home office, quarto de hóspedes ou uma sala mais ampla. Nas duas opções há varanda com churrasqueira, lavabo e duas vagas de garagem.

O apartamento decorado, localizado no showroom da construtora, tem o que há de mais moderno em decoração e otimização de espaços: “Priorizamos a fluidez e os espaços, com opções extremamente contemporâneas, aproveitando todos os

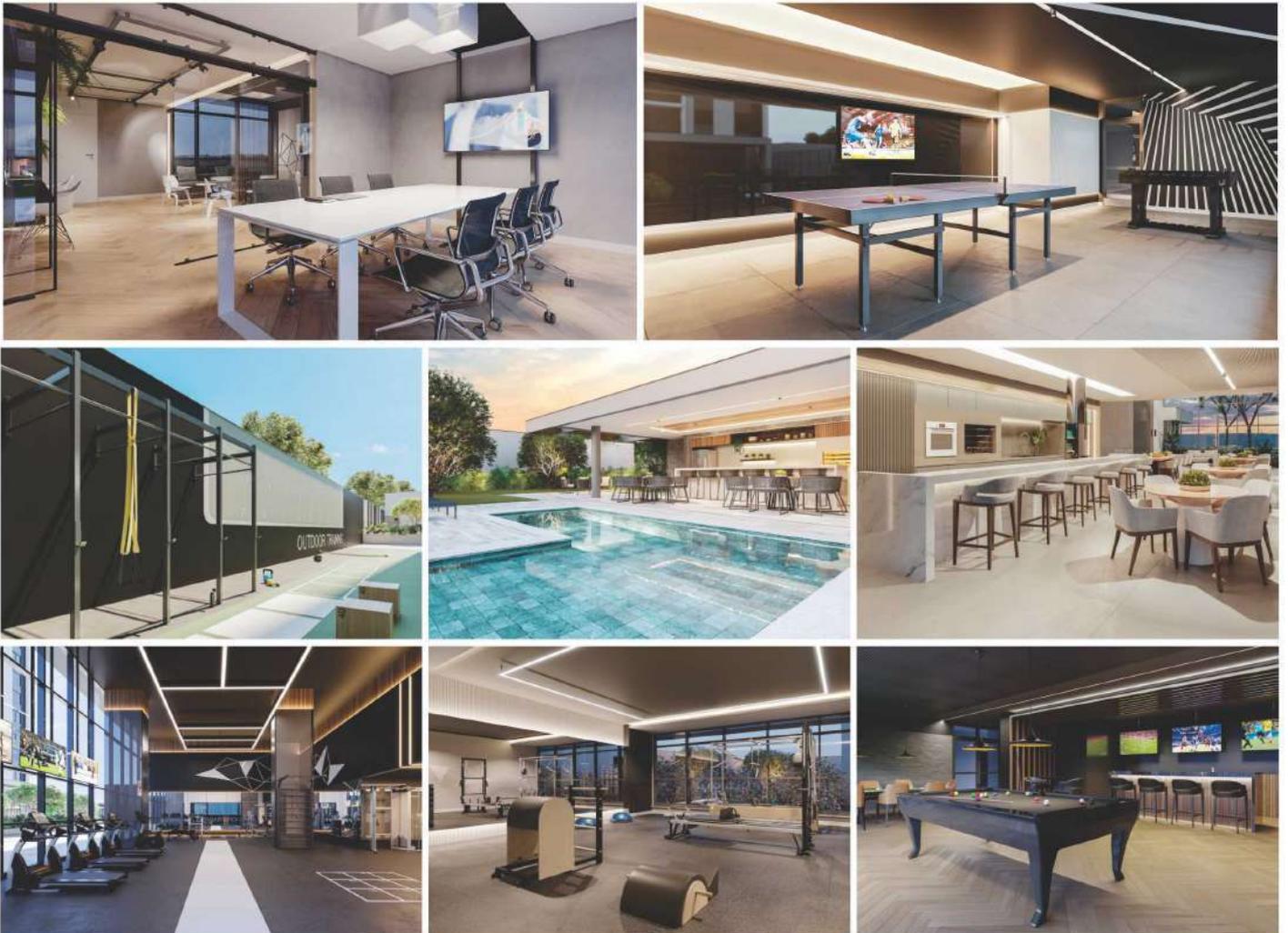
ângulos com escritório, home office, living, sala de estar e churrasqueira com gourmet. Os ambientes são totalmente integrados, mas também oferecem a opção de separação se o cliente quiser. Tudo foi muito bem pensando, incluindo a iluminação e a linha de design escolhida para os móveis”, explica Juliana Meda, arquiteta responsável pelo apartamento decorado.

Maria Fernanda Beneli Vicente, gerente de Marketing do Grupo A.Yoshii, conclui: “No Terrazza temos várias novidades, como uma loja de conveniência automatizada dentro do prédio, que atende a algumas necessidades básicas dos moradores de forma muito prática, e áreas externas para atividades físicas, o outdoor training. São elementos que geram impacto direto na qualidade de vida dos moradores”.




CONHEÇA O TERRAZZA
 Grupo A. Yoshii apresenta empreendimento no alto da Bela Sulça, em Londrina

ÁREAS COMUNS



Coworking, teen lounge, outdoor training, garden gourmet com piscina privativa, salão de festas, fitness, pilates, sports bar são algumas das muitas áreas de lazer oferecidas pelo Terrazza di Rimini aos moradores.

Entrega do Maison Legend Ecoville, em Curitiba

CONSTRUTORA CONCLUI AS OBRAS DO SEGUNDO EMPREENDIMENTO NA CAPITAL PARANAENSE



Espectáculo de luzes marca a entrega do Maison Legend Ecoville, na Rua Monsenhor Ivo Zanlorenzi, em Curitiba.



Piscina externa aquecida é um dos atrativos do Maison Legend Ecoville.



Projeto preservou a mata nativa do terreno, oferecendo ampla área verde aos moradores, além de privacidade e tranquilidade em meio à agitação da cidade.



O presidente da A.Yoshii, Leonardo Yoshii, recebeu os clientes do Maison Legend Ecoville, em Curitiba.

Um impressionante show de luzes e sons marcou a entrega do Maison Legend Ecoville, dias 13 e 14 de maio, em Curitiba. A ação inédita marcou a conclusão da obra, uma vez que os protocolos de distanciamento, em decorrência da pandemia da Covid-19 proíbem eventos com aglomerações.

Nos dias 20 e 21 de maio, foi a vez do presidente do Grupo A.Yoshii, Leonardo Yoshii, receber os clientes pessoalmente durante o evento Portas Abertas. Na ocasião, os moradores, após agendamento antecipado, conheceram as áreas comuns do empreendimento e receberam as boas-vindas da construtora.

Luiz Rogério Venturini, diretor-executivo de Incorporação da A.Yoshii, lembra que as visitas técnicas continuam ocorrendo na



Espaço gourmet com sacada ao ar livre, integrada com o verde da mata.



Os espaços comuns do Legend oferecem conforto e requinte aos moradores e visitantes durante os eventos sociais.

entrega individual das unidades: “É uma fase importante, em que mostramos os apartamentos e avaliamos a satisfação do cliente. O Legend vem atendendo a todas as expectativas e recebendo notas acima de 9. Entre os itens mais elogiados estão os acabamentos, a vista para o bosque, a amplitude da sala, a fachada contemporânea do empreendimento e a área de lazer”, comenta o diretor.

Com 272m² de área privativa e uma unidade por andar, o Maison Legend Ecoville traz um novo conceito para plantas de alto padrão e fachada structural glazing, um projeto em vidro que favorece a vista e aumenta a iluminação dos ambientes internos. Em razão do clima frio e úmido da capital paranaense, todas as unidades são privilegiadas pela ventilação e pela luz do sol, favorecendo o conforto

térmico e priorizando a qualidade de vida dos moradores.

O edifício tem 38 pavimentos – o que garante um visual atraente –, sendo 30 apartamentos tipo, um duplex de cobertura, três subsolos com garagens, térreo e mais dois pavimentos de uso comum que abrigam as áreas de lazer. O projeto possui itens que aumentam o conforto e a funcionalidade, como aquecimento dos pisos dos banheiros, infraestrutura para ar-condicionado, aspiração central e automação, além de recirculação de água quente. Os banheiros contam com bancadas de mármore branco e pisos em porcelanato, que possuem cor concreto com acabamento natural.

As áreas privativas e comuns do Maison Legend Ecoville ocupam apenas 30% do terreno, para que os outros 70% fossem

APARTAMENTO



Apartamento com espaços integrados e ampla sala de estar, jantar e varanda gourmet. Destaque para as três suítes e a adega.

preservados com a mata nativa. O empreendimento tem ainda o selo Aqua-Hqe, uma chancela internacional da construção sustentável desenvolvido a partir da certificação francesa Démarche HQE (Haute Qualité Environnementale). O selo é dado a empreendimentos que seguem os parâmetros atuais de sustentabilidade.

DETALHES QUE FAZEM A DIFERENÇA

- Hall social privativo por apartamento.
- Moderno sistema de entrada de veículos com reconhecimento por aproximação.
- Fechaduras da entrada de serviço dos apartamentos com biometria e opção de senha.
- Forro das sacadas gourmet em madeira cumaru, de alta resistência.
- Churrasqueira do salão de festas com fechamento automatizado.
- Abastecimento com gás natural.
- Ambientes sociais 100% integrados.
- Sistema de climatização instalados nos ambientes de lazer: hall, espaço teen, beauty care, sala de massagem, brinquedoteca, espaço gourmet, sala de jogos, salão de festas, lounge salão de festas, fitness, spa e sauna.
- Infraestrutura, em uma vaga por apartamento, para fornecimento de energia às estações de recarga de veículos elétricos.
- Cabine do elevador de serviço com altura diferenciada.
- Sistema de exaustão mecânica dos subsolos com controle de temperatura, umidade e monóxido de carbono.



Legend foi edificado em 30% da área, ficando o restante preservado com a mata nativa.



Entre as muitas áreas comuns, o salão de festa se diferencia pelo conforto e pela amplitude.



Legend oferece piscinas externa e interna aquecidas, com espaços de descanso e relaxamento.

- Infraestrutura para aspiração central nas unidades.
- Sistema de microgeração de energia solar fotovoltaica conectado à rede da Copel.
- Central de controle para carregadores inteligentes destinados à gestão da distribuição de carga.
- Revestimento da fachada frontal e forro das abas em perfil ripado de alumínio, com pintura pó sobre pó e efeito madeira de alta definição.
- Piscina coberta com sistema Desjoyaux Piscines.
- Amplas janelas na área social.
- Linha semi profissional para fogões, fornos, coifas e exaustores nas áreas comuns. ■



CONHEÇA O LEGEND
Grupo A Yoshii entrega o segundo empreendimento na capital paranaense.



DEPOIMENTOS
Confira o que os profissionais da A Yoshii e os clientes disseram sobre o Maison Legend Ecoville.



Localizado próximo ao Shopping Catuaí, Carmel é o lançamento com menor valor por metro quadrado da região.

Carmel: lançamento Yticon em Londrina

CONSTRUTORA LANÇA EDIFÍCIO NA GLEBA PALHANO, AO LADO DO CATUAÍ, COM EXCELENTE CUSTO-BENEFÍCIO

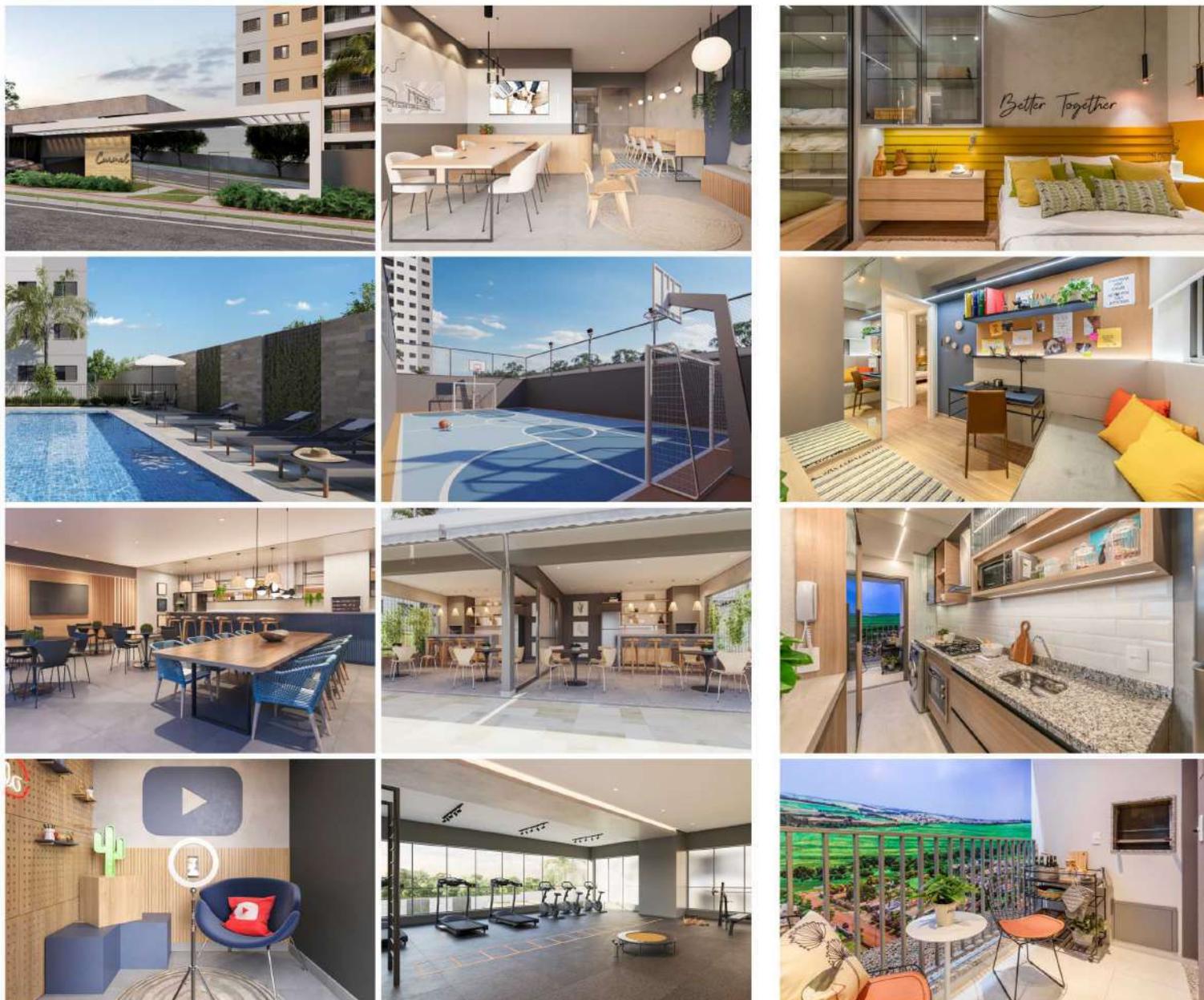


Projeto compacto e funcional oferece qualidade e preço competitivo.

Moderno, funcional e com ótima localização, Carmel é o mais novo lançamento da Yticon, numa área de franca expansão da cidade. Bruno Catarino, superintendente da construtora, descreve o empreendimento: “O Carmel tem 15 pavimentos e cinco opções de planta, todas muito bem-projetadas e com espaços bem-distribuídos. O cliente pode optar por apartamentos de 51m² e dois dormitórios ou 64m² e três dormitórios. Na planta de 64m² há ainda a possibilidade de dois quartos e sala estendida. As duas metragens também possuem opções de apartamentos garden.

Localizado ao lado do Shopping Catuaí, o Carmel está numa região de fácil acesso a diversos pontos de lazer, galerias comerciais, farmácias, mercados, postos de combustíveis e outros serviços: “É um excelente produto, com preço de venda competitivo, ou seja, o

CONSTRUTORA YTICON



Áreas comuns do Carmel, com coworking, piscina, quadra, espaço gourmet, churrasqueiras, personal studio, fitness, entre outras.

Apartamento decorado.

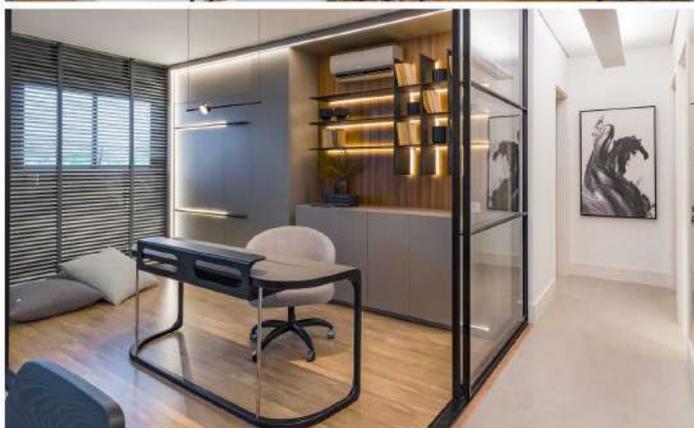
menor valor por m² da região, o que torna o imóvel uma excelente opção de compra”, comenta Catarino.

O empreendimento, que será construído na Rua Takabumi Murata, na Gleba Palhano, disponibilizará aos moradores diversas áreas comuns objetivando o bem-estar e à qualidade de vida dos moradores: coworking, lavanderia, piscinas adulto e infantil, churrasqueiras, quadra esportiva, espaço gourmet, fitness, playground, pet place e personal studio, uma área exclusiva para quem gosta de produzir vídeos para as redes sociais. Destaque também para o Compartycon, que permite o compartilhamento de bikes, ferramentas e materiais esportivos.

Visite decorado no showroom: Av. Ayrton Senna, 425. ■



Sala e cozinha com acesso à varanda com churrasqueira.



Pandemia leva clientes a buscarem empreendimentos com ampla área de lazer, contato com a natureza e apartamentos com coworking.

Pandemia altera a relação das pessoas com o lar

MAIOR PERMANÊNCIA NOS LARES MODIFICA SEGMENTO CONSTRUTIVO E COMPORTAMENTO DAS FAMÍLIAS

Após mais de um ano de pandemia e regras de distanciamento social impostas pelos protocolos de segurança, a relação com o lar foi profundamente alterada. O que antes era um espaço de descanso ao final do dia, passou a ser uma área multifuncional.

Andressa Bassinelli, arquiteta e urbanista do Grupo A.Yoshii, fala dessas mudanças provocadas pela Covid-19: “Com a maior permanência das pessoas dentro de casa, as rotinas e prioridades foram alteradas. O que antes não incomodava ou era pouco visto, agora ganhou importância. Aumentou significativamente a demanda por reformas, troca de móveis e decoração nova. Muitos clientes têm solicitado espaços ou móveis destinados a home office e homeschooling, além de locais para retirar e guardar os calçados antes de entrar no apartamento, entre outras mudanças”.

A arquiteta lembra que até as plantas passaram a ter mais relevância: “Hoje há mais procura por jardins verticais, hortas ou vasos de plantas. Trazer a natureza externa para dentro de casa favorece o bem-estar. Há algumas espécies que auxiliam até mesmo

na purificação do ar. As varandas se tornaram um espaço muito versátil, acolhendo a área verde da casa e, em algumas situações, sendo a área de descanso, de brinquedoteca ou de home office e homeschooling”, comenta Andressa.

Outra alteração aconteceu na área de recebimento de mercadorias, chamadas de áreas de delivery, com maior capacidade de armazenamento de produtos: “A segurança também é fator primordial, por isso temos espaços com eclusas e fluxos de privacidade ao morador. Hoje, as portarias recebem muitas entregas, às vezes simultaneamente, com circulação de diversos trabalhadores, o que fez com que os espaços e a segurança ganhassem maior importância”, explica a arquiteta.

Os apartamentos, mais do que moradias, se tornaram áreas de trabalho e lazer, exigindo cores mais neutras e suaves, para longa permanência, e espaços de entretenimento e descanso para toda a família. Diante das novas demandas, o Grupo A.Yoshii está sempre atento e pronto para oferecer produtos que atendam às necessidades dos clientes. ■

CONTRATO DIGITAL

Grupo A.Yoshii: um ano de contratos digitais

CONTRATOS DIGITAIS PROMOVEM SEGURANÇA E COMODIDADE AOS CLIENTES NO FECHAMENTO DOS NEGÓCIOS

Como parte da política de melhorias permanentes e visando à satisfação do cliente, o Grupo A.Yoshii implantou, há um ano, os contratos digitais, proporcionando maior agilidade na assinatura dos documentos, rapidez no fechamento do negócio, segurança e otimização dos arquivos físicos. Os clientes podem concretizar a compra estando em qualquer parte do Brasil e do mundo.

Segundo Fernanda Osko, responsável pelos contratos digitais da construtora Yticon, fala dos primeiros movimentos para a implantação do sistema: “Diante do distanciamento e da nova demanda, o primeiro passo foi nos reunir com pessoas chaves na empresa. Foram aproximadamente cinco meses de conversas com fornecedores e testes envolvendo os departamentos de Tecnologia da Informação, Jurídico, Contabilidade, Incorporação e Marketing. Depois fizemos a aquisição de novos tablets para os showrooms e pontos de vendas. A divulgação foi feita pelo Marketing, que criou um passo a passo para auxiliar o cliente na hora da assinatura. Tudo isso demandou, também, treinamento das equipes de Incorporação e Vendas”.

MUDANÇA SEGURA

Os contratos e assinaturas digitais, aprovados pela Lei nº 11.419/2006, ganharam grande impulso na pandemia. A assinatura digital, processo com rígido controle de fiscalização, tem o mesmo peso de uma assinatura em papel autenticada em cartório, podendo ser usada para qualquer tipo de contrato imobiliário, de compra, venda ou aluguel: “No ato da assinatura, o cliente recebe um token em seu celular e faz uma selfie com o documento, além de tirar uma foto do documento pessoal. No certificado sai a localização de onde foi assinado aquele documento, o dia e a hora”, explica Fernanda.

O Grupo A.Yoshii foi uma das primeiras empresas do segmento imobiliário a adotar o sistema: “Com os nossos showrooms fechados, os clientes não podiam finalizar a compra dos imóveis,



Rapidez, segurança e comodidade na hora de fechar o negócio.

adiando a concretização de um sonho. Por isso nos empenhamos para colocar o sistema em uso assim que começou a pandemia”, recorda a profissional.

CLIENTE SATISFEITO

Franciele Schneider, cliente da Construtora Yticon, fala da sua experiência de compra nesse novo formato: “Concretizei um sonho ao adquirir, recentemente, meu primeiro imóvel. Após a feliz notícia de que meu cadastro tinha sido aprovado, recebi por e-mail um link para acessar o contrato digital. O corretor enviou um passo a passo de como realizar o procedimento. Foi tudo muito rápido e fácil. Assinei o contrato online sem sair de casa. Tirei uma selfie, no meu próprio celular, e fiz a foto de um documento. Não demorou 20 minutos. Quero agradecer à equipe da Yticon pelo apoio e facilidade nos processos. Eu, como a maioria das pessoas, tenho a vida corrida, mas com o contrato digital foi tudo muito tranquilo”, conclui Franciele. ■

Decor, Lifestyle, Mercado Imobiliário e muito mais. Você encontra no **Blog A.Yoshii.**



TECNOLOGIA

Consultorias técnicas e desempenho construtivo

CONSTRUTORA INVESTE EM NOVOS CONHECIMENTOS E TECNOLOGIAS A FIM DE POTENCIALIZAR OS RESULTADOS

Diante do surgimento contínuo de novas tecnologias e novos processos na construção civil, o Grupo A.Yoshii tem a política de buscar consultorias técnicas, visando ao aprimoramento do sistema construtivo, ao aumento da produtividade e à adoção de novos materiais.

De acordo com a engenheira Martha Matsuda, do departamento de Projeto da A.Yoshii, há sempre novidades no segmento, o que exige contínua atualização: “Os materiais na construção civil são alterados com frequência, seja pela escassez de matéria-prima seja pela competitividade, o que resulta em opções e preços variados de produtos”.



Consultoria sobre revestimento realizada na obra Lumini, em Maringá, por Alexandre Brites, uma das várias reuniões de aprimoramento oferecidas a diferentes setores.

As consultorias técnicas realizadas pelo Grupo A.Yoshii beneficiam diferentes etapas da obra: “Já contamos com a participação dos engenheiros Paulo Sérgio da Silva, Sérgio Gnipper, Alexandre Brites, Emilio Takagi, Maria Covelo, Cesar Daher, entre outros. São profissionais que convidamos para nos atualizar a respeito de materiais ou processos, tais como revestimentos internos e externos, instalações hidráulicas de água pluvial, coordenação modular, impermeabilização, contrapiso acústico, concreto autocicatrizante, esquadrias de alumínio, fachadas e muito mais”, comenta Martha.

A engenheira lembra que as consultorias são constantes, contratadas de acordo com as necessidades: “Vou citar como exemplo a 'coordenação modular'. Com o objetivo de melhorar o desempenho da alvenaria nos empreendimentos, aprimorando o sistema de vedação, sentimos a necessidade de implantar o conceito de 'coordenação modular', que nada mais é do que projetar de tal forma que os blocos cerâmicos que não precisem de recortes na execução. Além disso, foram necessárias mudanças em outros sistemas que fazem interface com a alvenaria, como projeto estrutural, esquadrias, instalações hidráulicas, instalações elétricas e ar-condicionado”, exemplifica Martha.

As consultorias técnicas fazem parte da cultura do Grupo A.Yoshii, uma empresa referência na construção civil, oferecendo aos clientes o que há de mais eficaz e moderno no segmento construtivo. ■

RECURSOS HUMANOS

Capacitação da primeira turma do Business Mentoring

O Grupo A.Yoshii realizou, de dezembro de 2020 a fevereiro de 2021, o Programa Business Mentoring. Sob o comando de Fabian Salum, especialista em Modelos de Negócios e Gestão da Inovação, foram capacitados dez líderes do Grupo A.Yoshii.

Segundo Karin Francielle, do departamento de Treinamento e Desenvolvimento do Grupo A.Yoshii, o objetivo foi desenvolver competências técnicas e comportamentais, visando à alta performance: “Por meio da expansão do conhecimento, novos posicionamentos do negócio e estabelecimento de metas de curto, médio e longo prazos, o programa teve como meta o desenvolvimento de líderes, gerando ainda mais responsabilidade em cada integrante com os resultados da empresa, conectando propósitos e valores pessoais com os organizacionais e sendo vetor para o crescimento dentro do pipeline de lideranças. Foi trabalhado a gestão do time com base na avaliação de desempenho e o Assessment, uma ferramenta que permite traçar perfis comportamentais dos profissionais e identificar os pontos fortes dos colaboradores e o que precisa ser melhorado”, comenta Karin.

O programa também apresentou outros temas como visão estratégica

das atividades empresariais, criatividade e criticidade, resiliência, capacidade de negociação, estratégias de comunicação, planejamento estratégico, modelos de negócios, sucessão, KPI (Indicador-Chave de Desempenho), disseminação da cultura A.Yoshii, entre outros. ■



Conheça a nova gestão do Instituto A.Yoshii

APARECIDO SIQUEIRA É O NOVO PRESIDENTE DO INSTITUTO, ENTIDADE QUE PROMOVE AÇÕES EM FAVOR DA EDUCAÇÃO, CULTURA E DO MEIO AMBIENTE

O Instituto A.Yoshii está com nova diretoria desde março deste ano. À frente da entidade, na presidência, está Aparecido Siqueira, diretor-executivo de Recursos Humanos do Grupo A.Yoshii, acompanhado da vice-presidente Maria Fernanda Beneli Vicente, gerente de Marketing do Grupo. Como parte da política do Instituto, todos os membros da diretoria são profissionais da empresa, objetivando o alinhamento estratégico das ações da construtora com a entidade.

Fundado em 2006, o Instituto A.Yoshii nasceu para executar projetos de responsabilidade social do Grupo A.Yoshii e promover ações em favor da comunidade nas áreas de educação, cultura e meio ambiente. Com sede em Londrina e atuando nas cidades de Maringá, Curitiba, Campinas e onde o Grupo A.Yoshii executa obras corporativas e industriais, o Instituto promove anualmente diversas campanhas, beneficiando entidades sociais e a população em geral.

Por meio de ações pautadas nas diretrizes do Pacto Global e nos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), o Instituto promove a ética, o respeito e a responsabilidade social, gerando um impacto positivo na sociedade. ■



Vice-presidente, Maria Fernanda Beneli Vicente, conselho administrativo – Atsushi, Kimiko e Leonardo Yoshii – e o presidente do Instituto, Aparecido Siqueira.

DEPOIMENTO

Com a palavra, o presidente do Instituto A.Yoshii

Agradeço a confiança diante dessa nova jornada. Sinto-me honrado e motivado para dar continuidade ao trabalho que a Simoni Bianchi já vinha desenvolvendo. O Instituto é reflexo da cultura da empresa, de apoio e envolvimento com a comunidade, viabilizando as ações de responsabilidade social desejadas pelo Grupo A.Yoshii.



Entre nossas principais ações, no momento, estão o Projeto Criando Arte, que trabalha com a reciclagem de materiais de descarte; o Obra & Arte, que transforma resíduos da construção civil em peças de arte; a colaboração com a Guarda Mirim, que atende crianças e adolescentes em situação de vulnerabilidade; além de diversas iniciativas de estímulo ao voluntariado.

O estímulo ao voluntariado, outra forte missão do Instituto A.Yoshii, permite a viabilização de várias ações ao longo do ano. Os profissionais do Grupo A.Yoshii colaboram voluntariamente com as campanhas do Instituto, empenhando-se pessoalmente para o sucesso das ações sociais. Vale ressaltar que a construtora busca o desenvolvimento sustentável, comprometendo-se com as gerações futuras por meio de projetos de sustentabilidade desenvolvidos pelo Instituto em três grandes áreas: a cultura, a educação e o meio ambiente.

Mantereí todas as iniciativas em andamento, dando prioridade para a retomada de três ações: Projeto de Alfabetização, suspenso pela pandemia; Projeto Clic, de inclusão digital; e Projeto Canteiro da Leitura. Enviaremos às nossas obras kits de leituras, com diversos títulos, permitindo que nossos profissionais tenham acesso a esses conteúdos, tanto levando para casa quanto lendo na hora do almoço. São materiais devidamente selecionados e que favorecem o desenvolvimento comportamental e cultural das pessoas.

O Instituto agradece à Kimiko Yoshii e Simoni Bianchi pelos anos de dedicação e promoção de ações em prol da comunidade, dos colaboradores e dos jovens.

Aparecido Siqueira – Presidente do Instituto A.Yoshii

LEGEND

MAISON LEGEND ECOVILLE

100% VENDIDO
PRONTO PARA MORAR



Show de Luzes



Conheça o Legend



CONSTRUÇÃO E INCORPORAÇÃO:

 **A.YOSHII**[®]