

# ASTRAL

EM REVISTA: SOLUÇÕES PARA CONTROLE DE PRAGAS

ANO XVII | Nº 94 | 2016 | EDIÇÃO ESPECIAL



## Responsabilidade Social

A Astral disponibiliza um aplicativo para celular que ensina onde e como eliminar mosquitos gratuitamente

*Página 12*

# MOSQUITOS

Cuidados com dengue, zika e chikungunya.  
Novidades sobre controle e prevenção.

# SERVIÇOS RESIDENCIAIS E PARA CONDOMÍNIOS



## Trio Plus

DESINSETIZAÇÃO COM QUALIDADE AMBIENTAL

TrioPlus<sup>™</sup> é o serviço residencial e para áreas comuns de condomínios da Astral- Saúde Ambiental, empresa líder no mercado de controle de pragas a mais de 30 anos. São mais de 60 unidades em 20 estados.

TrioPlus<sup>™</sup> é a nova geração de serviços para desinsetização desenvolvido para eliminar insetos e pragas, mantendo a qualidade ambiental da sua casa e as áreas comuns do seu condomínio. Esse sistema é voltado para o uso em ambiente onde há maior permanência de pessoas, animais e plantas.

O sistema TrioPlus<sup>™</sup> tem sua forma de ação baseada na adequação do uso do produto aos aspectos de cada ambiente. Ele é baseado em três princípios de responsabilidade e ética da Astral-Saúde Ambiental, Inspeção, ação e Higienização.

O sistema TrioPlus<sup>™</sup> utiliza três produtos, manuseados de forma simultânea, combinada ou única, cada uma com um objetivo específico, atuando no ambiente para obter

*ação focal, fulminante ou residual.* É um sistema inteligente que possui um padrão de qualidade que garante:

- Técnico qualificado, treinado e uniformizado, com trajes adequados e capa para o calçado. Tudo apropriado para não contaminar o seu ambiente;
- Não é necessário retirar utensílios ou roupas de armários;
- Não tem odor ativo após aplicação (\*);
- Acesso ao local, por pessoas hipersensíveis, idosos, crianças e animais domésticos, num menor tempo (\*);
- Os utensílios podem ser utilizados prontamente, necessitando apenas um enxágüe rápido antes do uso;
- O local, após a aplicação do método trioplus, será liberado livre de sujeiras ou resíduos;

(\*): *respeitando os prazos mínimos descritos nos procedimentos.*

Encontre a unidade mais próxima  
[www.astralsaudeambiental.com.br](http://www.astralsaudeambiental.com.br)

Fale com o franqueador:  
**(21) 2442-3443**



Há mais de **30 anos**  
no mercado

São mais de **10 mil**  
contratos

Mais de **62 Unidades**  
em **20 estados**



A ASTRAL é a maior empresa de controle de pragas da América Latina. Atuamos hoje com mais de 62 unidades em 20 estados brasileiros. Atendemos em 550 cidades brasileiras.

Manejo de pragas com  
uso controlado de  
inseticida respeitando  
o meio ambiente.





## ASTRAL EM REVISTA

Pioneira no mercado a Astral produz a única revista do setor privado sobre entomologia e zoologia, pragas urbanas e as doenças transmitidas por elas, os prejuízos econômicos que elas trazem, sua prevenção e controle e as oportunidades e novidades do mercado de controle de pragas e vetores urbanos.

Aprenda como proteger sua saúde, a da sua família e o seu negócio conosco, coleciona a Astral em Revista.



**Astral 92 - 2014**  
30 Anos de Sucesso



**Astral 93 - 2015**  
3.1 Tecnologia e expansão

As Edições anteriores estão disponíveis em nosso site para download [www.astralsaudeambiental.com.br](http://www.astralsaudeambiental.com.br).

### Os Editores

## SUMÁRIO

- 04** ► Mensagem do Presidente
- 06** ► Notas
- 08** ► Livro Marcas de Sucesso
- 10** ► SEF 2015
- 11** ► Convenção Astral 2015
- 12** ► Responsabilidade Social
- 14** ► Astral na mídia
- 16** ► Pelo Mundo
- 17** ► Expansão
- 18** ► Comunicação Astral
- 20** ► Falcoaria
- 22** ► Escorpiões
- 28** ► Baratas
- 34** ► Mosquitos
- 42** ► Eventos
- 44** ► Competitividade organizacional
- 46** ► Gestão financeira
- 52** ► Serviços Astral
- 54** ► Depoimentos
- 60** ► Clientes
- 62** ► Seja um Franqueado Astral
- 63** ► Unidades

# GRUPO ASTRAL:

Reflexão de uma trajetória de sucesso e conquistas em mais de três décadas de mercado .

**Linha do tempo desde 1983 até as Olimpíadas no Brasil .**

1983

1994

## 1983 - 1994 INÍCIO

• *Formação da empresa. Partindo de um único funcionário até 6 unidades próprias.*



A consagração de uma marca acontece decorrente do resultado do trabalho diário de uma equipe focada e dedicada nas melhores práticas, ainda usando de muita criatividade, ousadia, união, tecnologia, pesquisas, estratégias, gestão e governança para atingir a excelência. É uma luta diária que se estende por anos e décadas para se construir uma história digna, grandiosa, linda, robusta, com recheio de ética profissional e conquistas construída por milhares de mãos, por pessoas, desde os mais simples colaboradores aos nossos mais renomados e graduados doutores, que nesses 32 anos de existência fixaram tijolo a tijolo, e construíram uma muralha linda e grandiosa consolidando a nossa marca Astral no Brasil e no exterior.

Temos o orgulho de prestar serviços hoje para mais de dez mil empresas nes-

se nosso país de dimensões continentais e que tanto carece em questões de saúde pública e saneamento básico, na condição de líder na América Latina há mais de uma década, a Astral acumula conhecimento e técnicas a nível de uma grande faculdade de Entomologia Urbana. O trabalho de campo em todos biomas do Brasil é resultado de uma equipe de pesquisadores que em mais de 30 anos desenvolveram técnicas e habilidades que são utilizadas com exclusividade pela nossa empresa; com isso, a Rede Astral colabora de forma impactante e volumosa para resolver um dos maiores problemas do Brasil na área de saúde pública e Saneamento Básico que é no Controle de Pragas e Vetores Urbanos.

Uma prova viva e vivencial da importância dos serviços prestados pela Astral para o Brasil é a atual crise de epidemia nacional de mosquito da Dengue "*Aedes aegypti*" com a transmissão da chikungunya e da zica. Além da epidemia que assola o país, temos graves problemas com infestações de baratas, ratos, formigas, pombos, mos-



## 1994 - 2015 AMADURECIMENTO

- Conquista da excelência técnica e operacional.
- Entrada no sistema de franquias.
- Conquista de 14 Selos de Excelência em Franchising.
- Construção de uma rede sólida e diferenciada, contando hoje com 62 unidades.

2016

## 2016 OLIMPIADAS

• App AEDESTRÓI

cas, cupins, aranhas, pulgas, e mais centenas de outros insetos que prejudicam e afetam a economia brasileira e comprometem a imagem do país perante ao mundo, afetando a produção de alimentos em geral desde a lavoura até as prateleiras dos supermercados. Afetando também o turismo, pois turistas evitam países que têm problemas com doenças provocadas por pragas e vetores. Atinge a exportação de alimentos em função da baixa qualidade sanitária do país. Atinge o custo Brasil, pois o sistema de saúde pública não consegue atender a demanda de doentes mesmo investindo bilhões de reais por ano, temos ainda sérios problemas de contaminação alimentar e hospitalar é uma série de outros ligados à presença de pragas e vetores. Estamos colaborando cada vez mais em minimizar tão graves problemas que afetam e põem em risco de vida cidadãos, juntamente com a economia e a imagem interna e internacional do Brasil.

Apesar da Astral ser uma empresa privada, temos maior orgulho de

cumprir com excelência a atividade de saúde pública e saneamento básico realizando diariamente a proteção da vida humana e de patrimônios produtivos e culturais, sabemos e somos conscientes da importância da nossa empresa para o Brasil. Temos o maior orgulho de não termos “nenhuma” reclamação no PROCON nacional, atuando nos quatro cantos do país em milhares de clientes!!!

O Brasil enfrenta mais um desafio de repercussão mundial, os Jogos Olímpicos em meio a uma pandemia, a Astral está colaborando em minimizar essa questão, pois estamos prestando serviços em diversos pontos onde vão ocorrer as movimentações das Olimpíadas. Estamos realizando controle de pragas e vetores no Riocentro (maior centro de convenções da América Latina) na HSBC Arena, ginásio de grande porte que faz parte do complexo Olímpico e na Ilha Pura, condomínio que abrigará atletas de mais de 200 países. Fazemos parte desse momento único para o Brasil colaborando para evitar que as pragas e doenças venham inter-

ferir negativamente com o maior acontecimento esportivo do planeta que será realizado no Rio de Janeiro.

### Consagração de uma marca:

No final de 2015 a Astral foi escolhida pela ABF-Rio (Associação Brasileira de Franchising) para participar da primeira obra literária reunindo “Marcas de Sucesso do Franchising Carioca” livro que está à venda nas livrarias e livraria digital, uma consagração para Astral, em um sistema de franquia nacional com mais de 3 mil marcas participantes, receber tal honraria de publicar sua trajetória de sucesso e conquistas!

Esse livro faz parte de uma biblioteca acadêmica que está sendo construída para base de estudos e pesquisas da primeira faculdade de *franchising* do Brasil que será lançada em breve pela ABF-Rio, entidade que tenho a honra de presidir pela terceira vez !!

Beto Filho.

Presidente do Grupo Astral.



## Astral no 1º Congresso Online Abra uma Franquia

*Presidente do Grupo Astral realizou palestra com o tema "Entenda por que o setor de franquias é o último a entrar em crise e o primeiro a sair dela"*

Entre os dias 19 e 25 de outubro de 2015 aconteceu o "1º Congresso On-Line Abra uma Franquia", uma iniciativa nova no Brasil que reúne diversos especialistas do setor, entre eles o presidente do Grupo Astral e da ABF-Rio (Associação Brasileira de Franchising Rio de Janeiro), Beto Filho.

Foram 7 dias de palestras com os maiores experts no assunto, transmitidas gratuitamente, em exibição única e ao vivo!

A participação de Beto Filho foi ao ar no dia 20 de outubro às 16h.

Confira maiores informações no site do evento: [www.conafr.com.br](http://www.conafr.com.br)

**AS 16h**

**Beto Filho**

**ENTENDA POR QUE O SETOR DE FRANQUIAS É O ÚLTIMO A ENTRAR EM CRISE E O PRIMEIRO A SAIR DELA**

Presidente da ABF-RIO gestão 2007 a 2009 e gestão 2013 a 2015  
 Jornalista formado pela UGF  
 Pós-graduado em Marketing  
 Diretor da ACIBARRA por 15 anos  
 Ex. Presidente da Orquestra Filarmônica do RJ  
 Diretor presidente do Grupo Astral - Franqueador há quase 20 anos da marca Astral, que comemorou 30 anos em setembro de 2013

---

**AS 20h**

**Sirlene Vilela**

**COMO DEFINIR E ENCONTRAR O CLIENTE CERTO?**

Sirlene Vilela é Coach Executiva, Palestrante, Consultora tributária, autora da obra Manual Completo do ICMS de MG e do BRSCM para todos os Municípios, administradora do Portal do ICMS MG e da BV Coaching, graduada em Contábil, pós-graduada em planejamento tributário, auditoria, Coach Personal & Profissional, Executive Coach, membro da Sociedade Brasileira de Coaching, PNL, e idealizadora de dois projetos sociais.

## Astral Mogi recebe "Prêmio Empreendedor do Ano 2015"

*Homenagem recebida pelo franqueado Clóvis Odashima foi destaque na imprensa*



A Astral foi destaque, mais uma vez, na imprensa. Dessa vez o homenageado foi o nosso parceiro Clóvis Odashima, franqueado da unidade Astral Mogi, que ganhou o de Prêmio Empreendedor do Ano 2015! O prêmio, promovido pela Associação Comercial do Mogi das Cruzes, é um reconhecimento aos profissionais que fazem a diferença no meio empresarial.

Noticiada no "O Diário", um dos afiliados da Rede Globo, a homenagem e a Astral foram destaque na mídia. O jornal enfatizou a liderança da empresa na América Latina, a qualidade do serviço prestado e as parcerias feitas com grandes empresas, hospitais e indústrias do local.

Reconhecimentos como esse refletem as razões da liderança da Astral no setor de controle de pragas.



Angra dos Reis



Paraty



Mangaratiba



Itaguaí



Ilha Grande

## Astral abre nova unidade na Costa Verde do Rio de Janeiro

### Nova unidade inaugura esse ano

Dando continuidade ao seu processo de expansão, a Astral Saúde Ambiental abre uma nova unidade na Costa Verde do Rio de Janeiro.

Atualmente a empresa soma mais de 62 unidades franqueadas, em 20 estados do Brasil, além do Distrito Federal, que atendem mais de 550 cidades brasileiras.

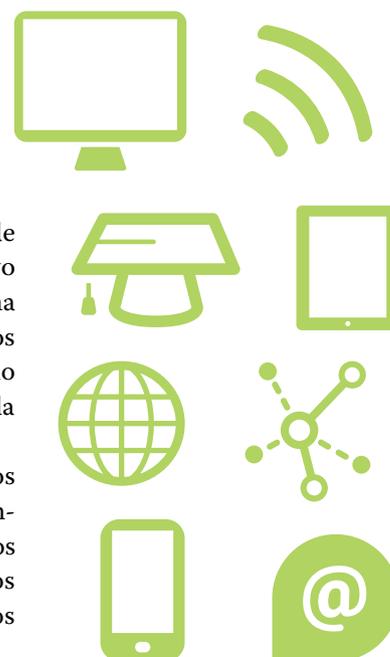
A nova unidade da Astral inaugura no início desse ano e atende Angra dos Reis, Mangaratiba, Itaguaí, Ilha Grande e Paraty.

## TV ASTRAL é nova ferramenta de treinamento para franqueados

*Notícias e treinamentos semanais em web vídeo*

Em sua trajetória constante de aprimoramento das técnicas e ferramentas de treinamento da sua rede de franqueados, a Astral lançou em 2015 o seu novo veículo de comunicação corporativa, a TV ASTRAL. Trata-se de um programa especial de 2 a 10 minutos em cada edição, onde a franqueadora trata, através dos seus departamentos, dos temas mais importantes da nossa rede. Os vídeos são enviados semanalmente para toda a rede via e-mail, informativos oficiais e pela nossa inovadora plataforma de EaD (Ensino a distância).

As gravações são informais e espontâneas, sempre em clima de bate-papos descontraídos. O objetivo, além de apresentar novidades, projetos e esclarecimentos, é gerar uma interação cada vez maior da franqueadora com seus franqueados através de uma ferramenta moderna e amigável, otimizando ainda mais os nossos processos de treinamentos para garantir a manutenção da excelência dos serviços prestados pela Astral em qualquer parte do país.



# Livro sobre o franchising brasileiro conta a história da Astral

**A** Astral teve sua trajetória de sucesso no mundo do franchising reconhecida mais uma vez. A empresa foi uma das escolhidas pela ABF (Associação Brasileira de Franchising), entre mais de 3 mil empresas franqueadoras, para contar sua história no livro “Marcas de sucesso do Franchising carioca”. O livro conta com cases das grandes marcas cariocas que fizeram história no Sistema de Franchising.

## A trajetória de sucesso da Astral

A Astral foi fundada em 1983 pelo atual presidente da empresa, Beto Filho. O nome Astral vem da motivação de trabalhar com confiança agregada a técnica e relacionamento, trabalhar com alto astral. Em cima desses ideais nasce a Astral dedetizadora.

A empresa nasceu em uma loja de 20m<sup>2</sup>, no triângulo mineiro com apenas dois funcionários. De início o negócio não deu certo, pois a atividade de controle de pragas e vetores urbanos

era negligenciada pela população. Foram precisas três tentativas até que começasse a funcionar e se desenvolver. Mesmo assim foi necessário voltar à estaca zero e mudar o nome da empresa.





### Presidente da Astral, Beto Filho, no Fantástico

Mais um reconhecimento do sucesso da Astral no mundo do franchising foi a entrevista dada pelo presidente da empresa no Fantástico do dia 21/02/2016.

Convidado para dar seu parecer de especialista em uma reportagem sobre empreendedorismo nos tempos de crise, Beto falou sobre os riscos e vantagens de se abrir uma franquia, sobre o alto grau de satisfação das pessoas que optam por esse tipo de negócio no Brasil face a certeza de que estão comprando um negócio lucrativo.

A Astral Empresa Química trazia consigo um DNA de inovação, desde a qualificação dos seus novos colaboradores, à qualidade dos serviços prestados que era diferenciado em relação aos da época.

Foi uma batalha até chegar ao formato ideal: conhecer e desenvolver a operação técnica, descobrir o público alvo, vender o conceito do negócio para o mercado, convencer o consumidor de que era necessário e importante contratar o serviço de controle de pragas e vetores para sua empresa e sua casa, criar a identidade da marca, definir estratégias, aprender sobre contabilidade, administração e muito mais.

Finalmente, depois de quase quinze anos, a empresa já estava plenamente estabelecida no mercado com reais possibilidades de aberturas de filiais em outros estados, além das já existentes. Nessa época, o franchising era um modelo novo de negócios no país, mas já vinha sendo estudado pela As-

tral. Apesar de não existir nenhuma empresa de controle de pragas franqueando no Brasil, ela acreditou que seria um caminho inovador e lucrativo.

Foi decidido mudar o rumo da empresa mais uma vez e transformar a Astral em uma franqueadora. Nesse momento estar na região sudeste era estratégico, para isso a matriz se mudou de Brasília para o Rio de Janeiro, onde já existia uma filial. Foram adotadas regras extremamente rígidas para selecionar e treinar os parceiros e franqueados, descobrindo talentos.

Junto com as várias mudanças veio a necessidade de expandir a marca Astral para outros seguimentos. A “Astral Saúde Ambiental”, empresa de controle de pragas e vetores urbanos se desdobrou para o “Grupo Astral”. Atualmente o grupo conta com Eco Hotel Alto Astral, ONG Alto Astral, Astral Soluções em Higiene e mais de 62 unidades franqueadas da Astral Saúde Ambiental.

### O Lançamento do livro “MARCAS DE SUCESSO DO FRANCHISING CARIOCA”

O Livro “Marcas de sucesso do Franchising carioca” foi lançado no dia 4 de dezembro em um evento de gala no hotel Grand Mercure Riocentro, no Riocentro, maior centro de convenções da América Latina, no Rio de Janeiro. O evento contou com a presença de especialistas no sistema de franchising, franqueados e franqueadores associados, além dos representantes das marcas que participaram da obra.

A obra tem como objetivo oferecer conteúdo e ferramentas que auxiliem pessoas do mercado a alavancarem as vendas, promoverem o crescimento da rede e driblarem os seus desafios. De acordo com presidente da Astral, que também preside a ABF-RIO, Beto Filho, o livro pretende mostrar através de exemplos positivos que o Franchising é acessível a todas as classes economicamente ativas do país.

“O franchising é um formador de talentos e um transformador de vidas, e sua história está repleta de exemplos de determinação, superação e ousadia. O leitor irá saber a história de grandes marcas do Rio e que servem de exemplo para novos caminhos dentro do sistema”, concluiu o presidente.

O livro fará parte da biblioteca acadêmica da primeira faculdade de franchising do Brasil, que será inaugurada pela ABF na gestão do presidente da Astral, Beto Filho e também será distribuído gratuitamente, para as faculdades e universidades, públicas e particulares, do país.

No evento, a ABF Rio também lançou a 2ª edição do livro *Franchising: Aprenda com os especialistas*, um manual completo sobre o setor com uma visão crítica do franchising brasileiro, relatada por grandes especialistas do mercado.

# SELO DE EXCELÊNCIA EM FRANCHISING

**A**stral Saúde Ambiental tem a sua excelência no *franchising* comprovada mais uma vez com a conquista do seu 14º Selo de Excelência em *Franchising* em 2015.

O prêmio, que completou 25 anos, é o maior símbolo de distinção das empresas franqueadoras no mercado. O anúncio e entrega do Selo às redes chanceladas foi realizado em cerimônia conjunta com o Prêmio Destaque *Franchising* 2015, no World Trade Center – São Paulo, na noite da sexta-feira, 24 de abril.

O Selo é uma iniciativa da ABF para incentivar as boas práticas do *franchising*. Celebrado como uma importante conquista pelos franqueadores já que a chancela é concedida a partir da avaliação feita pelos franqueados, o SEF registra a cada ano um número maior de empresas inscritas e condecoradas. Em sua 25ª edição, o Selo teve a maior adesão de sua história, com 232 redes participantes e destas, 205 foram chanceladas. O dado revela que do total de 2.942 redes existentes no País, menos de 10% figuram no seletor grupo.

## Destaque no *Franchising*

Além do 14º Selo de Excelência em *Franchising*, a Astral Saúde Ambiental recebeu outro prêmio, esse, pela conquista de mais de 10 anos de Selo de Excelência. Menos de 1% das empresas franqueadoras brasileiras possuem essa marca.



## Convenção Astral 2015



# MAXIMIZANDO IDEIAS, OTIMIZANDO RESULTADOS

*Evento ocorreu em setembro no Costão do Santinho, Florianópolis – SC.*

A convenção Astral de 2015 foi novamente um sucesso. Após vários dias de aprendizado intenso, trocas de experiências e informações, a 27ª Convenção Astral terminou em clima de festa e confraternização. Com o tema “Maximizando Ideias, Otimizando Resultados”, o evento ocorreu no Costão do Santinho Resort, em Florianópolis, do dia 14 ao dia 18 de setembro de 2015.

O evento, que acontece anualmente, tem como objetivo promover a troca de experiências entre os integrantes da rede Astral, aproveitando para apresentar atualizações do mercado, alinhar as estratégias de atuação para o ano seguinte e premiar os integrantes da rede de acordo com seu desempenho e crescimento anual de forma a estimulá-los.

### Nomes de peso estiveram presentes no evento

O evento de 2015 contou com a participação de renomados palestrantes. Estiveram presentes, o diretor da ABF (Associação Brasileira de Franchising), Juarez Leão, com a palestra “Gestão por

Indicadores de Desempenho, Alavancando a Produtividade e Gerando Lucro Víde demonstrativo”. O diretor da Fradema, Francisco Arrighi, com a palestra “A Correta Administração de uma Empresa Comercial no Brasil e os Riscos na Administração”. O presidente da FEPRAG (Federação Brasileira das Associações de Controladores de Vetores e Pragas Sinantrópicas), Denilson Lenh, com a palestra “Movimento Associativista e Mercado de Controle de Pragas no Brasil”. O diretor da NV Consultoria, João Carlos de Noronha, com a palestra “NV Consultoria - Sistema de Gestão Integrada Nova Certificação e Qualidade Ambiental e Segurança Ocupacional”. O diretor do Grupo Alexandre Jacques, Alexandre Jacques, com a palestra “Dinâmicas motivacionais, integração e trabalho em equipe” entre outros.

Alguns de nossos fornecedores também marcaram presença no evento mostrando novidades e tendências do mercado, dando palestras sobre uso de equipamentos e produtos e sorteando brindes e equipamentos para os integrantes da rede.

### Nossas Premiações

Todos os anos, além das palestras e dos momentos de descontração, aproveitamos a convenção para premiar as unidades que mais se destacaram ao longo do ano. Esse ano as nossas franquias premiadas por desempenho foram: em primeiro lugar a Unidade Santos, em segundo a nossa Unidade Modelo, que fica no Rio de Janeiro, Barra da Tijuca, e em terceira a Unidade Rio Norte, que atende a zona norte do Rio de Janeiro. Outra premiação foi para o Melhor Mailing, nossa unidade premiada nessa categoria foi novamente a Rio Norte.

Para essa convenção pedimos que todas as unidades nos enviasse fotos divertidas de seus funcionários. As franquias que tivessem as fotos mais criativas também seriam premiadas na convenção. A unidade vencedora foi: a Franca. E as unidades destaques foram: Marabá e Fortaleza.

Foram cinco dias de grande interação, trocas de experiência, aprendizado e, como não poderia faltar, muita diversão para todos os participantes.



# AEDESTRÓI

## Aplicativo gratuito sobre dengue, zika e chikungunya



**P**ensando no bem-estar da população e sabendo da sua responsabilidade socioambiental a Astral sai na frente mais uma vez e acaba de lançar um novo projeto de saúde pública, um aplicativo interativo e informativo sobre dengue, zika, chikungunya e o seu vetor, o mosquito *Aedes aegypti*.

A pandemia global dessas doenças tem se alarmado a cada dia e é preciso que todos façam a sua parte para que ela não se agrave ainda mais. O aplicativo exclusivo da Astral vem para colaborar com a sociedade e autoridades globais. O seu principal objetivo é informar sobre as doenças, mostrando sintomas e medidas preventivas inéditas (criadouros subterrâneos) para a não proliferação dos mosquitos, tudo de forma divertida e interativa.

Esse aplicativo vai estar disponível gratuitamente para IOS e Android, dessa forma, todos poderão ter acesso às informações. Além disso a Astral, que é a única empresa privada no mundo a ter um aplicativo sobre o assunto, pretende lançá-lo diretamente para todos os clientes e seus colaboradores formando uma rede com mais de 50mil pessoas conectadas só no Brasil.

A versão Aedestruction será lançada em inglês e irá orientar a preven-

ção e controle fora da América Latina, em países que sofrem com o mosquito *Aedes aegypti*.

O app será apresentado ao mundo na ICE (International Congress of Entomology). O trabalho foi submetido e aprovado no congresso internacional de entomologia que será realizado em Orlando, Flórida.

Com mais de 30 anos no mercado a Astral possui cerca de vinte prêmios de responsabilidade social acumulados. Quem conhece a empresa sabe que essa é uma diretriz indissociável da marca.

O aplicativo estará online a partir de março de 2016 e em futuras atualizações conterá informações sobre outras pragas e vetores urbanos.





# AEDESTRUCTION



This is a **free app** about the Mosquitos and the diseases Dengue, Chikungunya and Zika. We talked a little bit also about the common mosquitoes Culex type.

**T**hinking about the people's welfare and aware of its social and environmental responsibility Astral (The Franchising Pest control solutions group, created in Brazil) comes out ahead again and has just launched a new public health project, an interactive and informative app on educa-

tion in health, prevention and control of diseases and its vector, the mosquito *Aedes aegypti*.

The global pandemic of these diseases has alarmed every day and everyone must do their part so that it does not further deteriorate. The unique application of Astral comes to collaborating with society and global authorities.

Its main objective is to inform about diseases showing symptoms and preventive measures for non-proliferation of mosquitoes, all in a fun and interactive way.

This application will be available for free for iOS and Android, that way, everyone will have access to information. In addition to Astral, which is the only private company in the world to have an application on the subject, aims to release it directly to all customers and employees forming a network of more than 50,000 people connected only in Brazil.

With over 32 years in the market Astral has about twenty accumulated social responsibility awards. Who knows the company knows that this is an inseparable guideline brand.

The Aedeconstruction version will be released in English and will guide the prevention and control outside of Latin America, which also suffers from the mosquito *Aedes aegypti*.

The app will be presented at ICE (International Congress of Entomology). The study was submitted and approved in the International Entomology Congress to be held in Orlando, Florida.

The application will be online from in May 2016, before the summer, and future updates will contain information on other pests and urban vectors.





# A ASTRAL NA MÍDIA

## Durante o ano de 2015 a Astral foi destaque na imprensa nacional.

A empresa está a mais de 30 anos no mercado e seus especialistas são sempre convidados a dar seu parecer quando o assunto é entomologia, controle de pragas e doenças relacionadas a elas. Além disso, a Astral também é referência no mundo do franchising, tendo seu presidente, Beto Filho, como presidente da ABF Rio, Associação Brasileira de Franchising.

Essas participações na mídia aconteceram nos mais diversos meios como rádios, jornais, portais e revistas. Confira os principais destaques no box abaixo:

### Janeiro:

14/01 • **Portal Utilità** – Cuidados com a dengue e chikungunya

18/01 • **Portal GCN** – Calor e umidade 'levam' pragas de verão para dentro das residências

29/01 • **Portal Fator Brasil** - Astral busca expansão no Nordeste em 2015

### Fevereiro:

A história da Astral foi destaque na **revista Gestão e Negócios!** O primeiro verão com dengue e chikungunya também foi **destaque na imprensa**, com **entrevista** do biólogo especialista em vetores e pragas e diretor da Astral, **Fábio Castelo**.

30/01 • **Portal UNIDAS** – Dengue e chikungunya: O primeiro verão com as duas doenças

11/02 • **Portal Franquias e Investimentos** – conheça a franquia Astral

15/02 • **Revista Gestão e Negócios** - Meu primeiro milhão

### Março:

24/03 • **Jornal do Commercio** – Astral promove encontro para atrair novos franqueados em João Pessoa

20/03 • **Blog Sobre Tudo** – conheça a franquia Astral

19/03 • **Portal Super Informado** - Astral promove encontro para futuros franqueados em João Pessoa

19/03 • **Portal Fator Brasil** - Astral promove encontro para futuros franqueados em João Pessoa

### Abril:

O Presidente do Grupo Astral, **Beto Filho** concedeu **entrevista ao vivo ao Programa Sem Censura**, apresentado pela jornalista **Leda Nagle**, na **TV Brasil**.

### Maió:

11/05 • **Jornal do Commercio** – Fortalecendo o elo mais fraco da corrente

18/05 • **Portal Franquias e Investimentos** – Conheça a franquia Astral

22/05 • **Portal R7** - Serviço nota 10 para combater ácaros e fungos

### Junho:

A Astral ficou entre os primeiros colocados no **ranking Top 10** das franquias de serviço de limpeza e conservação.

23/06 • Os destaques das franquias de serviço de limpeza e conservação (10 melhores)

### Julho:

A Astral foi destaque mais uma vez na **Revista Gestão e Negócios PME**. Dessa vez na edição número 79 (junho).

**PME** • Jun/2015 - Chegou a hora de ganhar o mundo

### Outubro:

A Astral é destaque, mais uma vez, na imprensa com o nosso parceiro Clóvis Odashima, franqueado da unidade Astral Mogi, que ganhou o de Prêmio Empreendedor do Ano 2015!



ESCORPIÃO

**PREVINA-SE  
DE PRAGAS  
PEÇONHENTAS,  
DIGA NÃO AOS  
ESCORPIÕES**

Saúde ambiental é com a Astral

#saudeambiental  
#controledpragas

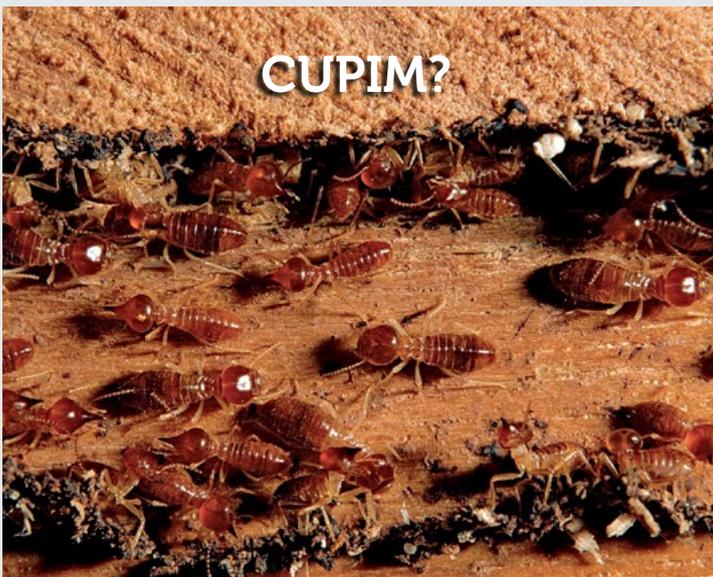


POMBOS?

**NÃO CORRA  
RISCOS DE  
CONTAMINAÇÕES**

Eliminamos o que  
é desnecessário para tornar  
o ambiente mais saudável.  
Diga não aos pombos!

#saudeambiental  
#controledpragas



CUPIM?

**PROTEJA SEU  
PATRIMÔNIO  
COM A ASTRAL**

Evite prejuízos.  
Diga não aos cupins!

#saudeambiental  
#controledpragas



A ASTRAL é a maior empresa de controle de pragas da América Latina. Atuamos hoje com mais de 62 unidades em 20 estados brasileiros. Atendemos em 550 cidades brasileiras.

Manejo de pragas com  
uso controlado de  
inseticida respeitando  
o meio ambiente.



# ASTRAL PELO MUNDO



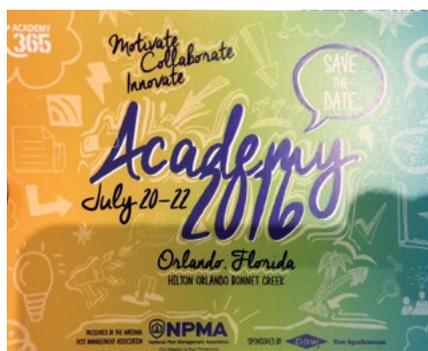
**A** Astral está sempre em busca das inovações e novidades do setor de controle de pragas e vetores urbanos, para isso, participa todos os anos de eventos nacionais e internacionais relacionados a essa atividade em busca de expandir seus horizontes.

## Astral na Pest World

*A Astral esteve presente representando o setor de controle de pragas brasileiro*

A empresa participou pelo 4º ano consecutivo da reunião internacional promovida pela NPMA - National Pest Management Association, a Pest World 2015, que foi realizada em Nashville no estado do Tennessee nos Estados Unidos. O evento é um dos mais renomados do setor de controle de pragas no mundo.

Nesse evento, que reuniu profissionais da área de mais de 40 países, foram demonstrados novos produtos, técnicas, conceitos de mercado, números



do mercado internacional de pragas e o ranking das principais pragas mundiais. O destaque foi para valorização da organização e padrão visual das empresas, capacitação contínua dos profissionais e a importância do controle de pragas na saúde pública mundial.

## 2016 novos horizontes

Em 2016, a Astral marcará presença novamente na Pest World que nesse ano acontecerá na cidade de Seattle em Washington. Além disso, nossa equipe fará uma imersão no



NPMA Academy 2016 em Orlando na Flórida, um evento de inovação do setor, uma verdadeira academia de negócios que possibilitará o melhor desenvolvimento de nossa primeira unidade modelo ASTRAL nos Estados Unidos da América.



# A Expansão da Marca Astral

**H**oje, no mercado de controle de pragas, existem dois tipos de clientes: os que necessitam de controle de pragas por força da lei (hotéis, hospitais, mercados atacadistas, supermercados, farmácias, restaurantes, indústria alimentos, petróleo e gás, hidroelétricas, shoppings, supermercados, clubes, transportes, portos, aeroportos, comércio, prefeituras, bases militares...) e os que têm problemas com pragas (residências, igrejas e templos, clubes, fazendas...) ou seja, quase todo mundo.

A Astral tem hoje em sua rede 32 segmentos de mercado, acompanhados por uma média de 15 tipos de clientes ligados a cada segmento. Esses são atendidos principalmente em contratos de duração anual, pagos mensalmente, distribuídos em mais de 10 mil pontos de atendimento em todo o Brasil.

## Porque expandir a marca Astral?

O objetivo principal de expansão da marca é alcançar a capilaridade nacional no Brasil instalando, no mínimo,

uma Astral em cada capital do país de forma que possa atender corporativamente aos clientes em todos os estados brasileiros. Essa demanda já vem sendo pleiteada por nossos clientes há bastante tempo e é o pontapé inicial da interiorização da marca no Brasil.

## Qual o motivo que leva grandes marcas a buscarem a Astral e motivarem sua expansão?

O segredo está em seu principal diferencial, a Astral é uma marca de empresas de controle de pragas que entrega a seus clientes finais uma ampla variedade de soluções em serviços.

## Projeções para o futuro

Dentre os objetivos, a marca tem o foco em ampliar o faturamento da rede e os royalties, tornando-se referência em qualidade e cobertura nacional (top of mind). Propiciar o crescimento do faturamento das unidades é uma importante meta de expansão, pois assim se consegue beneficiar toda a rede franqueada e ampliar também o recebi-

mento de royalties, que geram recursos para desenvolver a evolução de rede em tecnologia e cobertura de áreas.

Além dos objetivos nacionais, aprendeu-se muito sobre o mercado e sobre legalização de franquias no exterior. Foram mais de 10 anos de estudos, iniciando em 2005 o plano de expansão internacional, quando realizou-se o registro da marca na União Europeia e Reino Unido. A Astral está estudando há 5 anos a viabilidade de licenciar a marca nos EUA. O objetivo é cumprir as necessidades legais para franquiar no país, constituindo em princípio 4 unidades na América do Norte, no estado da Flórida.

A experiência de controle de pragas em países de proporções continentais, em condições diversas de saneamento e transmissão de doenças por vetores e pragas, faz a empresa diferenciada para atender os países do primeiro mundo e os do velho mundo, que não estão livres dessas pragas, ou seja, a experiência da Astral tem tudo para fazer com que a empresa dê show no mercado internacional.

# FERRAMENTAS DE COMUNICAÇÃO DA ASTRAL

**A** Astral possui mais de 60 franquias espalhadas por todo o Brasil e para manter toda a sua rede atualizada com as novidades técnicas e de produtos, uso de materiais, notícias sobre o mundo das pragas, treinamento e reciclagens online e fazer comunicados oficiais da franqueadora, criamos uma serie de ferramentas de comunicação.

A Astral edita a única revista técnica de controle de pragas feita por empresa privada no país, além de outros materiais informativos, tais como: Astral News, Astral em Foco e TecNews. Esses materiais exclusivos prestam informações ao mercado e ao público em geral, sendo um grande diferencial em relação a outras empresas do setor.

## TecNews

Um informativo digital técnico, enviado semanalmente para os franqueados via e-mail. Reúne assuntos relevantes para o nosso negócio e notícias sobre o controle de pragas publicadas na imprensa.

### ASTRAL TECNEWS

MULHER DIZ QUE MATA ATÉ 12 RATOS POR DIA EM CASA E RECLAMA DE INFESTAÇÃO  
APP DE CELULAR QUE DIZ SE MOSQUITO É DA DENGUE É TESTADO EM PIRACICABA  
EM ITABIRITO, ESCORPIÕES E BARATAS INVADEM CASAS NA REGIÃO DO CEMITÉRIO VELHO



## Acontece

É um informativo quinzenal com notícias sobre nossos franqueados: novidades nas unidades, anúncios de licitações, orçamentos corporativos, participação em eventos, seminários e palestras, notícias diversas de interesse interno. Também privilegia ações da franqueadora em prol da Rede de franquias. É um veículo voltado somente para o franqueado.

## ASTRAL @contece 101

### Astral em Revista 2016 – Participação e prazos

Astral em Revista 2016 já está em produção! Confira os prazos e as novidades técnicas, produtos e novidades de materiais, notícias sobre o mundo das pragas, treinamento e reciclagens online e fazer comunicados oficiais da franqueadora, criamos uma serie de ferramentas de comunicação.

Para corrigir e assinar, encaminhe com a participação e o conhecimento dos franqueados em ordem de preferência de clientes e assinaturas de pessoal até o dia 15 de novembro de 2015. Após essa data, não recebemos mais assinaturas de unidades para a revista.

Para que você possa incorporar as características locais e conquistas individuais das nossas unidades, a franqueadora considera extremamente importante a participação dos franqueados no conteúdo da revista, enviando, em todos as edições, um espaço para depoimentos de clientes importantes, notícias, conquistas e atividades de destaque em suas áreas. Além disso, a franqueadora oferece a indicação de temas, notícias e profissionais capacitados para produzir conteúdo técnico de qualidade para o nosso setor e, participando, as ações da Rede Astral que evidenciam os valores da sua filiação, no segmento.

## Astral Mogi recebe "Prêmio Empreendedor do Ano 2015"

Com muita alegria informamos que o nosso parceiro Cláudio Oliveira, Franqueado da unidade Astral Mogi, foi homenageado como "Prêmio Empreendedor do Ano 2015" pelo prêmio promovido pela Associação Paulista de Mogi das Cruzes. É um reconhecimento aos profissionais que fazem a diferença no nosso segmento.

## Astral Em Foco

Enviado mensalmente via e-mail para franqueados, clientes e públicos de interesse no último dia útil de cada mês. É um informativo técnico e institucional, trazendo informações sobre os acontecimentos mais importantes do mês.

## ASTRAL Em Foco

### Convenção Astral 2015 é sucesso total!



Após cinco dias de grande interação, aprendizado, networking e networking, terminamos o dia de festa e confraternização a 27ª Convenção Astral em uma bela "Noite de Gala" realizada no Hotel de luxo de Curitiba, Brasil, com o tema "Noite de Gala" e o dia 15 de outubro de 2015, trazendo um conhecimento técnico e institucional para todos os participantes.

### Astral na Expo Franchising 2015!

Astral está novamente na Expo Franchising! A edição de 2015 é a mais inovadora e completa até hoje, com o maior número de franquias em exposição, além de mais de 100 mil visitantes em todo o Brasil. A Expo Franchising é o maior evento de negócios que reúne milhares de empresários, investidores e profissionais de todo o Brasil. Para conhecer mais sobre a Expo Franchising, clique no link abaixo.



### Animais peçonhentos: Acidentes aumentaram em dez anos

Segundo o Ministério da Saúde, o número de acidentes com animais peçonhentos aumentou dez vezes em dez anos. Isso ocorre devido ao aumento da população e da urbanização, além da falta de conhecimento sobre os animais peçonhentos e a falta de prevenção adequada.

### Astral no 1º Congresso Online Abra uma Franquia

Participamos do 1º Congresso Online Abra uma Franquia, promovido pela Associação Paulista de Mogi das Cruzes. O evento foi realizado em formato online e trouxe informações valiosas para todos os participantes.





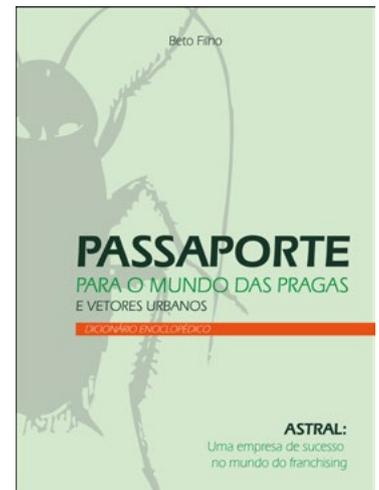
### News

O informativo impresso de periodicidade trimestral é focado sobretudo nos clientes, sendo uma ferramenta de prospecção e fidelização. Seu conteúdo possui matérias técnicas e informações sobre a Rede Astral.



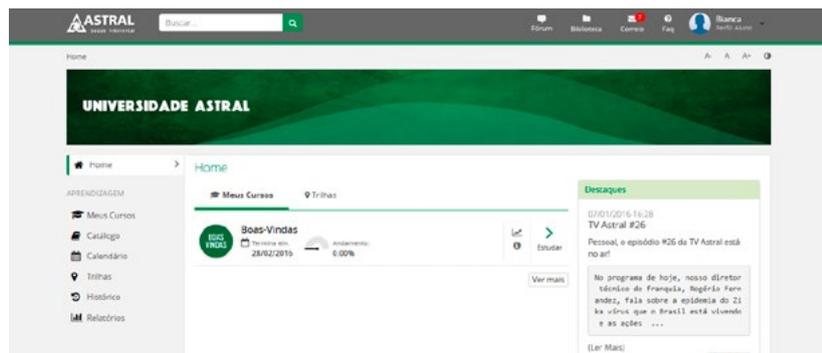
### Astral em Revista

A única revista técnica de controle de pragas e vetores urbanos feita por empresa privada no Brasil. A Astral em Revista é anual e prioriza um conteúdo técnico e institucional tornando a revista mais atraente para o público leitor.



### Livro "Passaporte para o mundo das pragas e vetores"

Único glossário de entomologia urbana comercial do país. O livro foi distribuído em todas as universidades de agronomia e biologia do Brasil. Também é comercializado em feiras e pode ser encomendado pelo site da Astral.



### EaD- Ensino a distância (E-learning)

Foi implementado em 2014 um sistema exclusivo de treinamento online para todos os colaboradores da Rede Astral. Para isso, desenvolveu-se uma plataforma de excelência, com recursos multimídia interativos. Todos da rede são cadastrados e podem fazer treinamentos online, onde estudam a parte teórica, assistem a um vídeo mostrando a parte prática e depois são avaliados através de uma prova online. A franqueadora consegue medir o resultado obtido por todos que participam do treinamento, podendo assim saber se estão aptos a ocupar seus cargos na franquia. Essa é uma iniciativa pioneira no setor de controle de pragas no Brasil.

### TV ASTRAL

Conteúdo audiovisual, produzido internamente com o objetivo de divulgar ações da franqueadora, dar treinamentos técnicos, mostrar novidades no setor e falar diretamente com os franqueados sobre assuntos importantes. Os vídeos são disponibilizados no canal do youtube e direcionados somente para os franqueados.





# FALCOARIA

**E**ntende-se por fauna sinantrópica nociva aquela composta por espécies de animais que interagem de forma negativa com a população humana, causando-lhe transtornos significativos de ordem econômica ou ambiental, ou mesmo que represente riscos à saúde pública. Sendo assim, o controle destas espécies tem como finalidade manter as instalações livres de quaisquer animais potencialmente transmissores de doenças (ANVISA).

A presença de pombos em áreas urbanas é uma consequência da fuga, perda ou abandono de pombos domésticos, que então voltam à vida livre. Estes “pombos de rua” se adaptam prontamente a este tipo de ambiente por três razões básicas para sua sobrevivência; oferta abundante de abrigo, grande quantidade de alimentos disponíveis e ausência de predadores (Nunes, 2003).

Dentre as espécies de aves, os pombos (*Columba livia*) aparecem como a principal ameaça para a saúde pública

por serem reservatório de pelo menos 70 diferentes micro-organismos patogênicos para os humanos (Haag-Wackernagel & Moch, 2004). Este contato pode representar risco à saúde pública (Vázquez et al, 2010), gerando sanções legais que podem ser superiores à R\$1.500.000,00, além de danos estruturais causados pelo grande acúmulo de fezes, como por exemplo o entupimento de calhas hidráulicas e elétricas, danos a aparelhos de ar condicionado e até mesmo degradação patrimonial devido a acidez das fezes.

## EXEMPLOS DE DOENÇAS VEICULADAS POR POMBOS:

Doença	Agente	Sintomas	Transmissão
<b>Criptococose</b>	Fungo <i>Cryptococcus neoformans</i>	Geralmete se apresenta como meningite sub-aguda ou crônica	Principalmente ao inalar poeira gerada pelas fezes secas de pombos e canários.
<b>Histoplasmose</b>	Fungo <i>Histoplasma capsulatum</i>	Pode apresentar doença pulmonar ou mesmo sem sintomas	Ao inalar esporos do fungo encontrado em acúmulo de fezes secas de pombos ou morcegos
<b>Clamidiose</b>	Bactéria <i>Chlamydia psittaci</i>	Pode não apresentar sintomas ou causar doença pulmonares, vômito e diarreia	Ao inalar poeira gerada pelas fezes ou secreções de aves doentes
<b>Salmonelose</b>	Bactéria <i>Salmonella spp</i>	Toxinfecção alimentar com sintomas como vômitos, diarreia, febre e dores abdominais	Ingestão de carne e ovos contaminados com fezes animais ou humanas ou alimentos mal lavados
<b>Dermatites</b>	Ácaro <i>Ornithonyssus spp</i>	Pontos avermelhados e coceira na pele, semelhante à picadas de insetos	Por meio do contato da pele com o ácaro (piolho de Pombo)
<b>Alergias</b>	Presença de ninhos e fezes de pombos no ambiente	Pode ocorrer rinite e crises de bronquite em pessoas sensíveis	Ao inalar o ar de ambientes com fezes e ninhos de pombos



A BIOCEV em parceria com a Astral conta com soluções inovadoras e projetos personalizados para atender seus clientes de forma eficaz e com preços competitivos. Uma das ferramentas de destaque utilizadas pela nossa equipe é a falcoaria, que consiste na utilização de aves de rapina para captura e dispersão de outros animais. Esta ferramenta é hoje amplamente utilizada no manejo de fauna, já sendo aplicada nos principais aeroportos brasileiros, unidades industriais (siderurgia, refinarias, montadoras), plantações, áreas hospitala-

res, aterros sanitários e outros grandes centros econômicos (praças, universidades, hotéis).

O Grupo BIOCEV é pioneiro na aplicabilidade dessa técnica milenar, e de forma extremamente eficiente e sustentável. O manejo de fauna com utilização da falcoaria é baseado na relação “presa x predador”, ou seja, o aumento de “stress” agudo nas populações dos animais foco; além de funcionar como uma ferramenta de controle direto, é uma maneira eficaz na dispersão de um grande número de indivíduos alvo, que

após sucessivos encontros com o predador aprendem a evitar o local.

Além disso, a falcoaria se mostra uma ótima alternativa quando comparada ao uso de produtos químicos - como venenos, repelentes e anticoncepcionais específicos – que podem, além de afetar diretamente a fauna silvestre, gerar resíduos perigosos e contaminação de áreas (solos, corpos hídricos, dependências, etc).

*Güydo Horta,*

Biólogo Falcoeiro, gerente de manejo de fauna do Grupo Biocev.

# ESCORPIÕES



## COMPORTAMENTO, EPIDEMIOLOGIA E CONTROLE

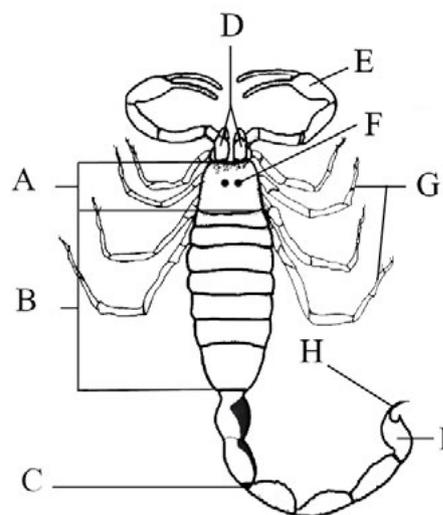
### Quem são os escorpiões?

**E**scorpiões são artrópodes, como os caranguejos, lacraias, abelhas e estão inseridos no grupo dos aracnídeos, assim como as aranhas, carrapatos e ácaros, por exemplo. Apesar da grande diversidade morfológica existente nos aracnídeos, podemos encontrar características que são comuns a todos eles. O corpo dos aracnídeos é dividido em cefalotórax (prossomo) e abdome (mesossomo e metassomo). Eles não possuem mandíbulas, mas sim quelíceras e um par de pedipalpos, sendo que estes últimos podem desempenhar várias funções, desde a manipulação das presas à cópula. Outras características importantes dos aracnídeos é a presença de quatro pares de pernas e a ausência de antenas.

Eles existem comprovadamente há mais de 450 milhões de anos, de

acordo com registros fósseis, sendo considerados os aracnídeos mais antigos e também os primeiros animais a conquistarem o ambiente terrestre. A morfologia dos escorpiões (Figura 1) é extremamente conservada, peculiar e facilmente identificável, principalmente pela presença do aguilhão e pedipalpos articulados.

Todos os escorpiões são terrestres, podem ser encontrados junto às habitações humanas, construções, terrenos baldios, embaixo de telhas, lajotas, ou seja, lugares escuros que possam fornecer proteção. A fauna escorpiônica brasileira é representada por quatro famílias: Bothriuridae, Chactidae, Liochelidae e Buthidae. Esta última representa 60% do total, incluindo as espécies de interesse em saúde pública (SECRETARIA DE VIGILÂNCIA EM SAÚDE, 2009).



1. Morfologia geral de um escorpião, vista dorsal.

A - Prossomo; B - Mesossomo;  
C - Metassomo; D - Quelíceras;  
E - Pedipalpos; F - Olhos; G - Pernas;  
H - Ferrão; I - Têlson.

© Wesley Dondoni Colombo.

## Comportamento

Existem vários estudos sobre o comportamento dos escorpiões, principalmente relacionados ao comportamento sexual e as táticas de predação (captura de presas). O comportamento que foi registrado com grande frequência é o de “imobilidade”, influenciado, provavelmente pelos tipos de táticas de caça que os escorpiões apresentam, podendo caçar ativamente (ir atrás das presas) ou por tocaia, “senta e espera” (esperar a presa).

Escorpiões são predadores oportunistas, atacando tudo que seja pequeno e possível de ser dominado. Durante os períodos com menos disponibilidade de presas, os escorpiões podem simplesmente esperar em suas tocas, entretanto, na presença de condições favoráveis, devido a sua biologia reprodutiva e condições antrópicas, a caracterização utilizada em outros invertebrados, como insetos, por exemplo, podem utilizar o termo “praga”. Essas alterações comportamentais e fisiológicas em relação ao ambiente torna os escorpiões muito bem-sucedidos em muitos lugares do mundo.

Escorpiões são exclusivamente carnívoros, alimentando-se princi-

palmente de baratas, moscas, grilos e quando existe pouca oferta de alimento, costumam praticar o canibalismo (alimentando-se de outros indivíduos da mesma espécie). As baratas, principalmente da espécie *Periplaneta americana* são insetos que se reproduzem facilmente e com grande agilidade. Portanto, com grande disponibilidade de baratas (presas) e, principalmente a reprodução partenogenética, fazem com que as populações de escorpiões cresçam absurdamente, tornando-os pragas.

Os escorpiões fazem parte da cadeia alimentar, portanto, além de predadores, também são presas. Os principais predadores dos escorpiões são as lacraias, lagartos, aranhas, galinhas, sapos e até mesmo outros escorpiões.

Existem escorpiões que se reproduzem sexuadamente (macho e fêmea) e escorpiões que se reproduzem partenogeneticamente (somente fêmea), sendo que a forma de reprodução varia de espécie para espécie. Após a fecundação, as fêmeas incubam os filhotes por cerca de 70 a 95 dias e geram até 50 filhotes. Os filhotes ao nascerem ficam em torno de 15 dias no dorso da fêmea até sofrerem a primeira ecdise e se tornarem independentes (Figura 2).

## Epidemiologia

De todas as espécies de escorpiões conhecidas no mundo, cerca de 25 são consideradas de interesse médico-sanitária. No Brasil, as espécies responsáveis por graves acidentes pertencem exclusivamente ao gênero *Tityus*.

Segundo a Secretaria de Vigilância em Saúde (2009), as principais espécies de escorpiões capazes de acidentes graves são:

### *Tityus serrulatus* (Figura 3)

Este escorpião é conhecido popularmente como escorpião amarelo, sendo considerado o escorpião que causa os acidentes mais graves, com registros de óbitos, principalmente em crianças e idosos acima dos 60 anos.

Os escorpiões *T. serrulatus* se reproduzem por partenogênese, ou seja, a fêmea não precisa de um macho para se reproduzir. O escorpião amarelo também é uma espécie muito adaptada ao ambiente urbano. Portanto, sabendo de suas facilidades reprodutivas e adaptativas e a disponibilidade de alimento, sua proliferação se torna descontrolada, de tal modo que são considerados pragas urbanas e frequentemente estão em contato com os seres humanos.



2. Filhotes no dorso da fêmea. © Wélida Flávio. 3. Escorpião *Tityus serrulatus*. © Wesley Dondoni Colombo



4. Escorpião *Tityus bahiensis*. © Paulo André Margonari Goldoni



5. Escorpião *Tityus stigmurus*. © Paulo André Margonari Goldoni



6. Escorpião *Tityus obscurus*. © Paulo André Margonari Goldoni

### ***Tityus bahiensis*** (Figura 4)

Este escorpião é conhecido popularmente como escorpião marrom ou preto, facilmente identificável por possuir pedipalpos com manchas escuras e metassomo marrom-avermelhado. Esta espécie é considerada a segunda mais perigosa do Brasil.

### ***Tityus stigmurus*** (Figura 5)

Este escorpião, conhecido como escorpião amarelo do Nordeste, possui hábitos e coloração similar ao *T. serrulatus*, entretanto, diferente do segundo, este escorpião apresenta uma faixa longitudinal escura no dorso, seguida de uma mancha triangular no seu prosomo. Esta espécie é considerada a terceira espécie mais perigosa do Brasil.

### ***Tityus obscurus*** (Figura 6)

Este escorpião é o de maior importância médica na Região Amazônica, conhecido como escorpião preto. A primeira descrição para escorpionismo foi de Martins et al. (1996), que mostraram 61 casos de escorpionismo em Belém, no Estado do Pará.

Dentre as outras espécies associadas a acidentes, destacam-se: *Tityus metuendus*, *Tityus silvestris*, *Tityus braziliae*, *Tityus confluens*, *Tityus costatus*, *Tityus fasciolatus*, *Tityus neglectus*, *Tityus mattogrossensis*, *Ananteris balzanii*, *Ananteris franckei*, *Ananteris mauryi*, *Ananteris luciae*, *Rhopalurus agamemnon*, *Rhopalurus rochai*, *Bothriurus araguayae*, *Bothriurus asper*, *Thestylus aurantiurus*, *Broteas amazonicus*.

Anualmente, no Brasil, muitos casos de acidentes escorpiônicos são registrados. De acordo com o Sistema Nacional de Informações Tóxico Farmacológicas (SINITOX), de 1999 a 2012 os acidentes escorpiônicos aumentaram, chegando a 11.551 casos (SINITOX, 2015). Dos acidentes que são registrados, a maioria crianças menores de sete anos. Normalmente os pacien-

tes se queixam de muita dor no local da picada (casos leves), entretanto, com a evolução do estado clínico, alguns outros sintomas podem aparecer, como agitação, sonolência, sudorese, náusea, alguns vômitos, hipertensão e até taquicardia. A única forma de tratamento é a utilização de soro antiescorpiônico, disponíveis nos centros de saúde. Entretanto, para casos graves o soro não é administrado em 100% dos acidentados. A maioria são remédios para controlar a dor.

### Como proceder em caso de acidentes?

- > Limpar o local com água e sabão;
- > Procurar orientação médica imediata e mais próxima do local da ocorrência do acidente;
- > Se for possível, capturar o animal e levá-lo ao serviço de saúde pois a identificação do escorpião causador do acidente pode auxiliar o diagnóstico.

### Controle dos escorpiões

O crescimento progressivo e desordenado dos grandes centros urbanos propicia para a proliferação dos es-

corpiões. Portanto, o controle se torna fundamental, entretanto, a eficácia do controle depende de uma ação conjunta entre órgãos públicos, a comunidade e o manejo ambiental, objetivando evitar os acidentes.

### A quem compete fazer o controle?

De acordo com o inciso 10 do art. 3º da Portaria MS/GM nº 1.172, de 15 de junho de 2004, referente à organização do Sistema Único de Saúde (SUS) e às atribuições relacionadas à vigilância em saúde, “compete ao município o registro, a captura, a apreensão e a eliminação de animais que representem risco à saúde do homem, cabendo ao estado a supervisão, acompanhamento e orientação dessas ações”.

Portanto, os órgãos públicos são responsáveis por promoverem um programa de controle dos animais peçonhentos de importância médica-sanitária. Ações continuadas de educação ambiental e em saúde garantem a implementação de medidas de controle que possam ser incorporadas no dia-a-dia da população.

### Quais são as ações de controle?

#### 1. Identificação das áreas de risco

Essas áreas são definidas por meio das notificações de acidentes, como também pela própria população que encontra uma quantidade absurda de escorpiões. Dos locais urbanos, os cemitérios se constituem como excelentes locais de proliferação dos escorpiões.

#### 2. O que é uma ação de controle para escorpiões?

Ações de controle para escorpiões consistem na busca ativa em todo ou qualquer imóvel, internamente ou externamente, objetivando a captura dos exemplares. Recomenda-se que a busca ativa seja realizada a cada seis meses.

Para realização da busca ativa, os profissionais devem usar equipamentos de segurança (EPI), de modo a evitar novos acidentes.

De acordo com a Secretaria de Vigilância em Saúde (2009), a busca ativa nas áreas interna e externa dos móveis, deverá ser realizada principalmente nos locais descritos na **Tabela 1**.

**Tabela 1.** Possíveis locais internos e externos indicados para a coleta ativa de escorpiões.

ÁREA INTERNA	ÁREA EXTERNA
Assoalhos e rodapés soltos	Locais com material de construção (pilhas de telhas e tijolos, blocos de cimento, entulho)
Ralos de cozinha, banheiros e área de serviço	
Frestas e vãos de paredes	
Batentes de portas e de janelas	
Caixas e pontos de energia	
Sistema de refrigeração de ar	Lixo domiciliar
Vigas e telhados em porões, sótãos e forros no teto	Troncos, galhos e folhas secas caídas
Móveis, cortinas, estantes, quadros, lareiras	Objetos descartados, garrafas empilhadas
Roupas e sapatos	Frestas e vãos de muros, tanques, fornos de barro e barrancos, galpões, depósitos, viveiros de mudas e plantas
Objetos empilhados ou jogados	
Armários sob pias ou gavetas	Caixas de gordura, canalizações de água, caixas de esgoto, de energia
Panos de chão e toalhas penduradas	

### 3. O que fazer para controlar a ocorrência de escorpiões?

As medidas e o controle de escorpiões se baseiam da coleta dos escorpiões e mudar as condições favoráveis do ambiente para sua proliferação.

#### Curiosidades

##### *Escorpiões atacam?*

Não, apenas se defendem. Em todos os casos com registros de acidentes, o animal foi molestado, ou seja, as pessoas colocaram as mãos (ou outras partes do corpo) nos escorpiões intencionalmente ou sem perceber.

##### *O escorpião, quando colocado em uma roda de fogo, comete suicídio?*

Não, os escorpiões morrem desidratados. Eles apenas tentam se defender, no caso do fogo, com movimentos similares a ferroadas.

##### *Todos os escorpiões são venenosos?*

Não, os escorpiões não são venenosos, mas todos são peçonhentos. Animais venenosos não conseguem inocular seu veneno em suas presas, como os sapos, por exemplo. Animais que pos-

suem maneiras de inocular seu veneno, seja por meio de ferrões, dentes, são denominados peçonhentos, como é o caso dos escorpiões, aranhas e serpentes, por exemplo.

#### Conclusão

O escorpionismo é um problema, principalmente sócio-cultural e os programas de controle devem ser aplicados continuamente e só irão apresentar resultados positivos quando a população apresentar mudanças comportamentais que poderá diminuir e melhorar a qualidade de vida.



Wesley Dondoni Colombo

Mestrando em Ciências Biológicas - Biologia Animal

Flat wasp working group - Universidade Federal do Espírito Santo, Av. Marechal Campos 1468, 29.040-090, Vitória-ES, Brasil

wesleycolombo@gmail.com

#### Referências Bibliográficas

- BROWNELL, P. & G. A. POLIS. 2001.** Scorpions Biology and Research. Oxford University Press. 544p.
- COLOMBO, W. D. & I. D. C. ALENCAR. 2014.** Etograma do escorpião amarelo *Tityus serrulatus* Lutz & Mello 1922 (Scorpiones: Buthidae), em cativado. *Biosci. J.*, 30(2): 576-581.
- LOURENÇO W. R. 2002.** Reproduction in scorpions, with special reference to parthenogenesis. In: TOFT S., SCHARFF N. Eds. *European Arachnology 2000*. Aarhus: Aarhus University Press, 71-85.
- MARTINS, M. A.; BARRADAS, L.; SILVA, R. H. V.; PARDAL, P. P. O.** Clinical epidemiological study of accidents by scorpions attended in João de Barros Barreto Universitarian Hospital from January to December, 1996. *Rev Para Med.* 2002 Jan-Apr; 16(1): 34-8.
- MATTHIESEN, F. A. 1962.** Parthenogenesis in scorpions. *Evolution*, 16(2): 255-256.
- MINEO, M. F.; G. A. FRANCO-ASSIS. & K. DEL-CLARO. 2003.** Repertório comportamental do escorpião amarelo *Tityus serrulatus* Lutz & Mello 1922 (Scorpiones, Buthidae) em cativado. *Rev. Bras. Zool.* 5(1): 23-31.
- POLIS, GA., 1990.** *The Biology of Scorpions*. Stanford: Stanford University Press. 587p.
- REIN J. O. 2003.** Prey capture behavior in the East African scorpions *Parabuthus leiosoma* (Ehrenberg, 1828) and *P. pallidus* Pocock, 1895 (Scorpiones: Buthidae). *Euscorpius*, 6: 1-8.
- SECRETARIA DE VIGILÂNCIA EM SAÚDE. 2009.** Departamento de Vigilância Epidemiológica. Ministério da Saúde. Manual de Controle de Escorpiões. Brasília. 72p.
- SISTEMA NACIONAL DE INFORMAÇÕES TOXICO FARMACOLÓGICAS. 2015.** Instituto de Comunicação e Informação Científica e Tecnológica em Saúde. Ministério da Saúde. Disponível em: [http://www.fiocruz.br/sinitox\\_novo/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?sid=368](http://www.fiocruz.br/sinitox_novo/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?sid=368) Acesso em 15/09/2015.

# Tecnologia e Eficiência no Controle de Pragas

Agilidade na  
execução de barreira química:

**Vazão 7 vezes maior** que os pulverizadores tradicionais.

Injeção e Pulverização  
de Inseticidas em  
Alta Pressão

AGROCONTROL  
Jet



com regulação  
para pulverização  
em baixa pressão

Termoatomizador motorizado  
a gasolina

Versão  
**MOTO**

Adaptado a  
todas as motos  
do mercado.



- ✔ Controle de FOG e UBV eletrônico, fixado no guidão da moto.
- ✔ Sistema totalmente independente, pode ser instalado em qualquer modelo de moto, quadriciclo ou caminhonete.

## MEGAFOG ATT-14 COSTAL

A praticidade do Atomizador Costal Motorizado aliada à eficiência do tratamento por Fog, no mesmo equipamento.



Termoatomizador motorizado a gasolina

## MEGAFOG NEW GARDEN

Ideal para utilização  
em pequenas áreas  
e locais internos.

Termonebulizador Mini Fog

**MEGAFOG**<sup>®</sup>

Distribuidor:

AGRO  
CONTINENTAL

Avenida Fernando Ferrari, 562  
Porto Alegre / RS

☎ (51) 3337-5445 / 3326-1106

✉ vendas@agrocontinental.com.br

www agrocontinental.com.br

# DIFICULDADES ENCONTRADAS NO CONTROLE DE BARATAS

**I**nsetos, em geral, são animais de elevada adaptação ambiental e muito reprodutivos, conhecer sua biologia e, principalmente, seu comportamento são a base para um controle eficaz.

Eles são dependentes da temperatura e, por esse motivo, as infestações mais críticas ocorrem no verão, mas sua presença é fato em todas as estações do ano. Em altas infestações, o controle torna-se mais difícil, demorado e oneroso. As dificuldades podem ocorrer em qualquer situação, não somente associadas à “praga” propriamente dita, mas também ao ambiente de infestação e ao comportamento humano.

## Fases de controle das baratas

As fases básicas de controle são: **inspeção ambiental e de infestação**, essa é a base das fases subsequentes, nela estão incluídas a inspeção ambiental e a avaliação de infestação da(s) espécie(s) ocorrente(s). **Diagnóstico**, representa a definição dos “erros” e dos “consertos”, ou seja, a definição da metodologia de controle. E por último o **controle**, representa a “solução”, o resultado de satisfação tão esperado.

## Dificuldades na inspeção ambiental e de infestação

As dificuldades começam nesta fase. A inspeção deve abranger o ambiente e a praga. A inspeção ambiental pode mostrar um grau de desordem do ambiente que favorece a infestação, e às vezes isto ocorre em níveis críticos.

A conscientização do cliente não é tarefa simples e requer a introdução gradativa de noções de educação em saúde para o entendimento da situação e da necessidade de coparticipação para implementar as correções necessárias.

O quadro a seguir demonstra o grau de dificuldade na inspeção para as duas espécies mais conhecidas, *Blattella germanica* (barata de cozinha) e *Periplaneta americana* (barata de esgoto), para os parâmetros relacionados aos locais de infestação, nível de infestação e ferramentas de inspeção.

A barata de esgoto, por ter hábitos mais ecléticos, ser de área externa e ter maior raio de ação apresenta maior dificuldade de inspeção.

A inspeção deve abranger uma área compatível ao raio de ação da espécie em questão, assim, para barata de cozinha a inspeção deve ser em área interna, pois sua atividade ocorre em um

raio máximo de 10 m, enquanto para barata de esgoto deverá ser interna e externa, pois trata-se de uma barata invasora cujos criadouros e abrigos primários acham-se em áreas externas dentro de um raio aproximado de 45 m.

Como a inspeção, na maioria das vezes, é realizada no período diurno, há um prejuízo de avaliação da infestação, visto que as baratas têm atividade noturna, assim, o monitoramento por armadilhas adesivas é indicado para que se tenha uma prospecção mais fiel da infestação, visando o controle.

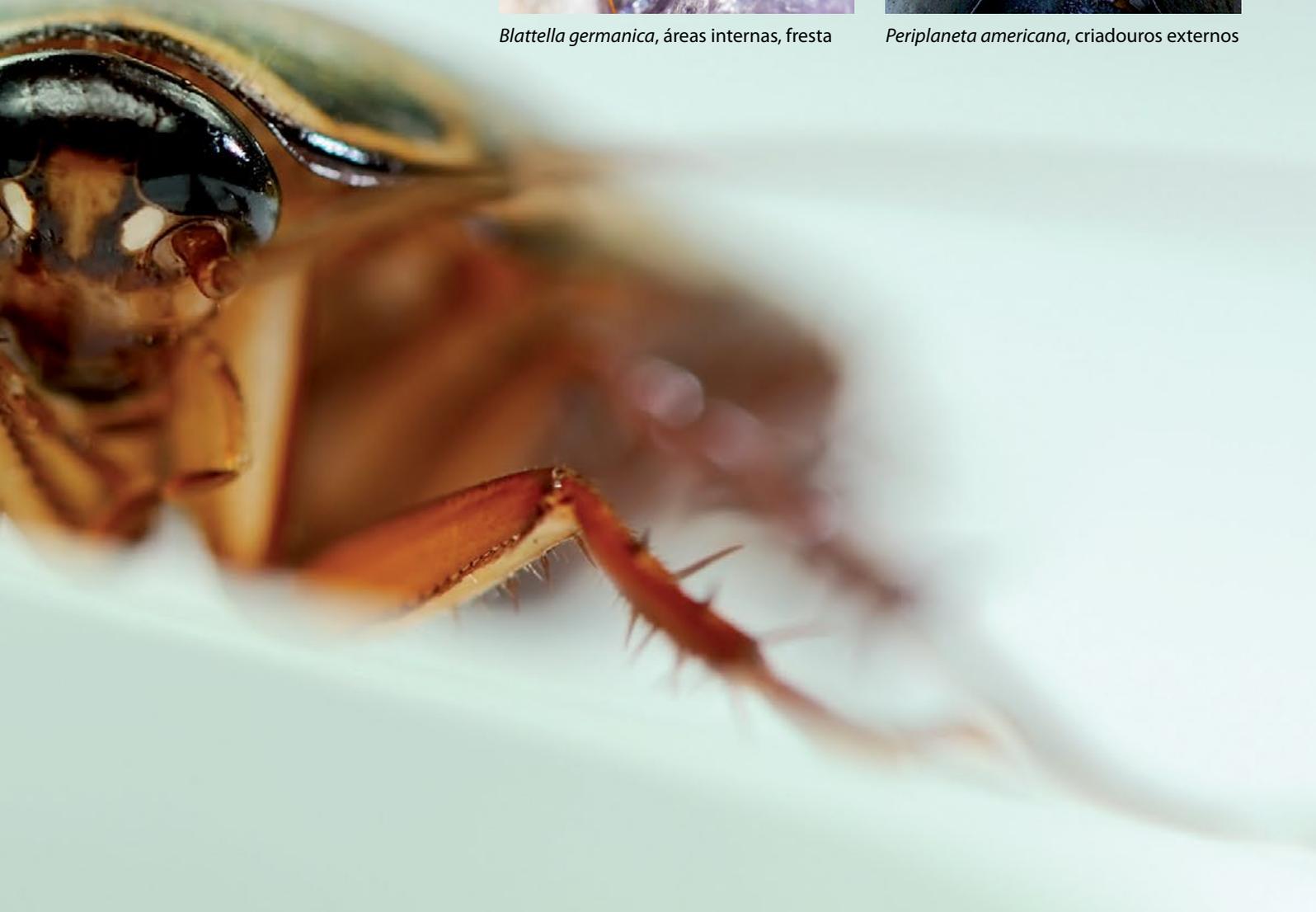
Grau de dificuldade na inspeção	Barata de cozinha	Barata de esgoto	Otimização na inspeção
Locais de infestação	baixo a médio	alto	Inspeção noturna; uso de desalojastes
Nível de infestação	baixo a médio	alto	Uso de armadilhas
Ferramentas de inspeção	baixo	alto	Inspeção visual detalhada



*Blattella germanica*, áreas internas, fresta



*Periplaneta americana*, criadouros externos



A inspeção é a base dos bons resultados de controle, por isso, deve ser realizada com atenção e detalhamentos.

### Dificuldades no diagnóstico

O bom diagnóstico somente pode ser dificultado por inspeções mal realizadas. A boa inspeção garante um bom diagnóstico, pois define a(s) espécie(s) e o nível de infestação e fornece dados para a definição da metodologia de manejo ambiental.

Um diagnóstico embasado tem mais chances de melhores resultados de controle.

### Dificuldades no controle químico

O controle químico pode ser abordado sob vários aspectos. As dificuldades de controle podem estar relacionadas à pulverização, à iscagem,

ao polvilhamento e a questões de resistência.

#### > PULVERIZAÇÃO:

##### **META 1: atingir as baratas.**

**COMO?** Pulverizações localizadas. Pulverizações focais.

##### **META 2: bloquear o acesso de baratas.**

**COMO?** Pulverizações de perímetro.

##### **META 3: Otimizar a performance do inseticida.**

**COMO?** Selecionando formulações e técnicas de aplicação adequadas.

A meta da pulverização consiste em atingir as baratas.

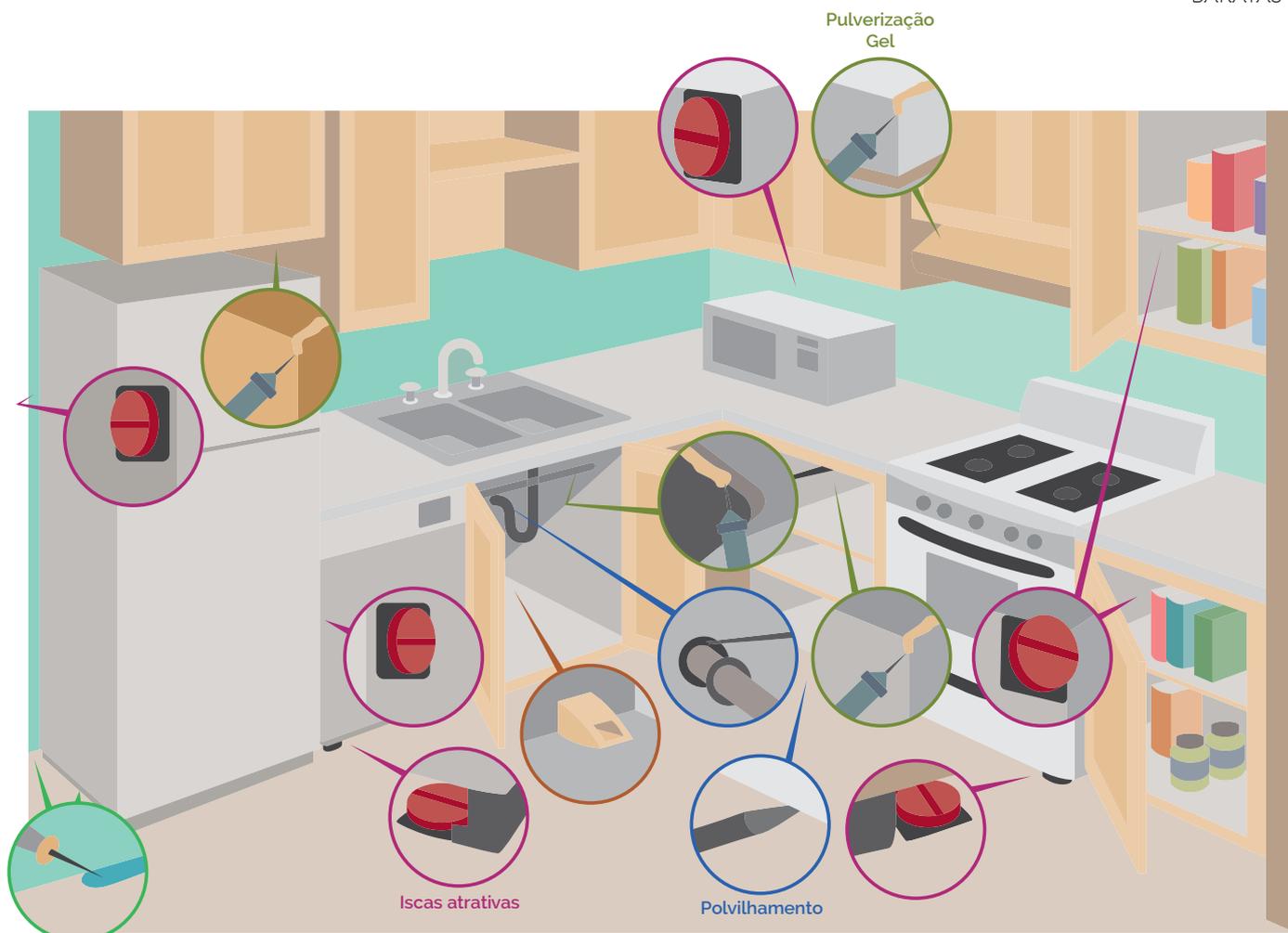
Atualmente, existem pesquisas que comprovam a superioridade das pulverizações localizadas ou focais frente às pulverizações convencionais. Isto torna-se mais enfático quando se trata de barata de cozinha. Sabemos que esta espécie permanece cerca de 70% de seu tempo no abrigo, saindo para se alimentar em períodos noturnos. A pulverização próxima, ao redor e no próprio abrigo, tem muito mais chance de atingir as baratas.

Pulverizações convencionais de superfície são mais apropriadas para áreas externas e tratamento perimetral, visando o bloqueio e invasão de baratas que possam adentrar em áreas internas.

Com certeza vale lembrar que a escolha da formulação adequada a cada situação, bem como da técnica de aplicação compatível, virá a contribuir no resultado final de controle.



Tratamento de perímetro, pulverização localizada e invasão de acesso sem bloqueio.



Pulverização  
Spray

Iscagem com vários pontos de aplicação.

#### Dica importante

Coloque as iscas atrativas em cantos ou coladas nas paredes

## > ISCAGEM

### **META 1: vencer a competição alimentar.**

**COMO?** Com higienização ambiental e iscas atrativas.

### **META 2: aumentar a chance de alimentação na isca.**

**COMO?** Aumentando o nº de pontos de iscagem (pontuações de menor calibre).

As dificuldades relacionadas à iscagem estão muito associadas com a chance de a barata encontrar o ponto de iscagem e dar preferência a se alimentar na isca, vencendo a competição alimentar.

Para isto é necessário aumentar o número dos pontos de iscagem

(maior chance aleatória de encontro). Os pontos podem ser de pequeno calibre, pois a ingestão por baratas é pequena.

Fica claro que a isca deve ser de boa qualidade e deve ser atrativa, para aumentar o desejo de ingestão pelas baratas.

Associado a isto, o ambiente deve estar o mais higienizado possível, desfavorecendo a competição alimentar. Esta tarefa está relacionada a dificuldade na inspeção e já deve estar minimamente equacionada no momento do controle.

## > POLVILHAMENTO

### **META 3: uso em áreas secas e com eletricidade.**

**COMO?** Polvilhamento leve.

Com relação ao polvilhamento, faz-se necessário lembrar que as baratas não são atraídas por áreas muito cheias de pó. Assim, o polvilhamento deve ser leve e sutil, para que não se torne um agravo no controle. O uso de pó seco é barato e tem efeito residual duradouro, desde que bem aplicado, sempre em locais secos.

### **Outra Dificuldade de Controle é a Resistência**

Sem dúvida, resistência pode levar ao fracasso de qualquer programa de controle.

A resistência existe, nem sempre é a causa. Bioensaios de laboratório e de campo e testes bioquímicos definem com fidelidade se há ou não resistência.

## A resistência pode ser comportamental ou genética.

A **resistência comportamental** é caracterizada por uma repulsa da barata ao inseticida. Há uma fuga da área tratada e assim, não há contato com o produto aplicado ou há uma repulsa por ingestão, em casos de isca.

Este tipo de resistência não está ligado a nenhum gen e não está relacionado ao produto inseticida.

A **resistência genética** ocorre naturalmente nos seres vivos. Uma população tem indivíduos suscetíveis e resistentes. Na medida em que os suscetíveis são eliminados por ação de controle, restam os resistentes, que

se cruzam, aumentando a população com a característica genética da resistência. O processo é seletivo.

O manejo da resistência genética tem por base o uso rodiziado de inseticidas quanto ao grupo químico, o emprego de misturas com ingredientes ativos de diferentes grupos de ação e o monitoramento contínuo e permanente.

## > RESISTÊNCIA

### META : manejo da resistência

#### COMO?

- Rodízio de grupos químicos,
- Misturas industriais
- Monitoramento contínuo

Dificuldades existem, mas podem ser dribladas com base técnica e observação de fatos.

#### LUCY FIGUEIREDO

Bióloga e Consultora em GIP

Especialista em Saúde Pública/ENSP- Fiocruz

Diretora Técnica da AMBIENTAL CONSULTORIA

TÉCNICA LTDA

Contatos: [lucyfig@gmail.com](mailto:lucyfig@gmail.com) / 21-99961 8293



# *Aedes aegypti:* grande parte da solução está no combate à sua larva.

Chegou Acugard, um produto para uso em recipientes contendo água, inclusive potável, e que controla 100% das larvas do agente transmissor da Dengue, Chikungunya e Zika por até 9 semanas em caixas d'água.

**FOR LIFE UNINTERRUPTED™**

E a vida continua

 **Acugard®**

**syngenta®**



# DENGUE, ZIKA E CHIKUNGUNYA

## ENTENDENDO AS DOENÇAS.

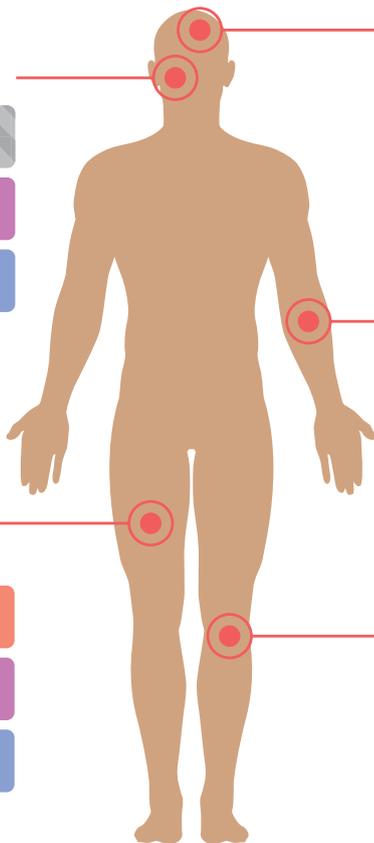
### Vermelhidão nos olhos

<b>DENGUE</b>	Não está presente
<b>ZIKA</b>	Pode estar presente
<b>CHIKUNGUNYA</b>	Pode estar presente

### Prurido

Coceira

<b>DENGUE</b>	Pode estar presente: leve
<b>ZIKA</b>	Pode estar presente: leve a intensa.
<b>CHIKUNGUNYA</b>	Presente em 50% a 80% dos casos.



### Febre

Sempre presente: alta e de início imediato	<b>DENGUE</b>	!
Pode estar presente: baixa	<b>ZIKA</b>	
Quase sempre presente: alta e de início imediato	<b>CHIKUNGUNYA</b>	!

### Rash cutâneo

Manchas vermelhas na pele

Pode estar presente	<b>DENGUE</b>	
Quase sempre presente: inicia no primeiro dia.	<b>ZIKA</b>	!
Pode estar presente: inicia a partir do 2º dia.	<b>CHIKUNGUNYA</b>	

### Artralgia

Dores nas articulações

Quase sempre presente: dores moderadas	<b>DENGUE</b>	!
Pode estar presente: dores leves	<b>ZIKA</b>	
Presente em 90% dos casos: dores intensas	<b>CHIKUNGUNYA</b>	!

# UUTITOS

## POR QUE ESSAS DOENÇAS SE "ESPALHAM" TÃO RÁPIDO?

### Por meio de viagens:

Os meios de transportes evoluíram muito no mundo moderno, hoje em menos de 8 horas você pode cruzar grandes distâncias entre países das Américas. Em menos de 12h conseguimos chegar a Europa e com um pouco mais chegamos a Ásia. Nesta facilidade podemos ter facilmente dois cenários:

Viajantes carregando em suas malas, dentre seus pertences ou em mercadorias mosquitos infectados que acidentalmente ficaram presos e que resistiram à viagem e chegaram a uma nova área, o que iniciou o ciclo de transmissão: Mosquito-Homem-Mosquito.

O outro cenário é de um ou mais viajantes, provenientes de regiões de transmissão, que vieram infectados e não sabem, pois geralmente essas doenças tem um período de incubação de aproximadamente 10 dias onde você está infectado e ainda não apresenta sintomas. Essas pessoas chegam e infectam nossos mosquitos, formando o ciclo de transmissão homem-mosquito-homem.

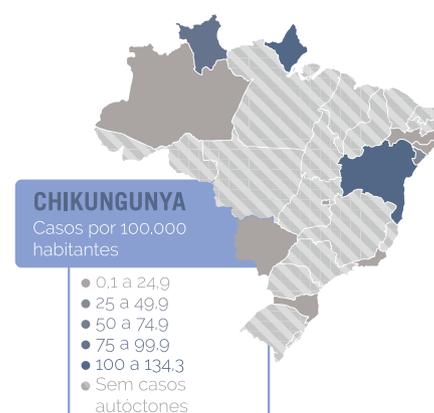
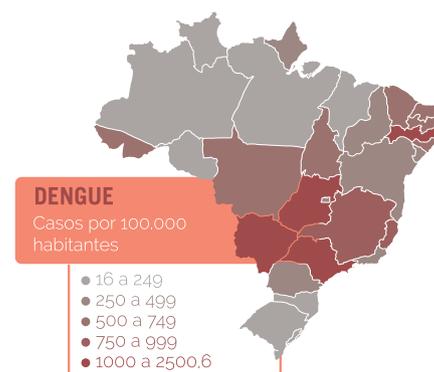
### Por comportamento de repasto sanguíneo (picadas):

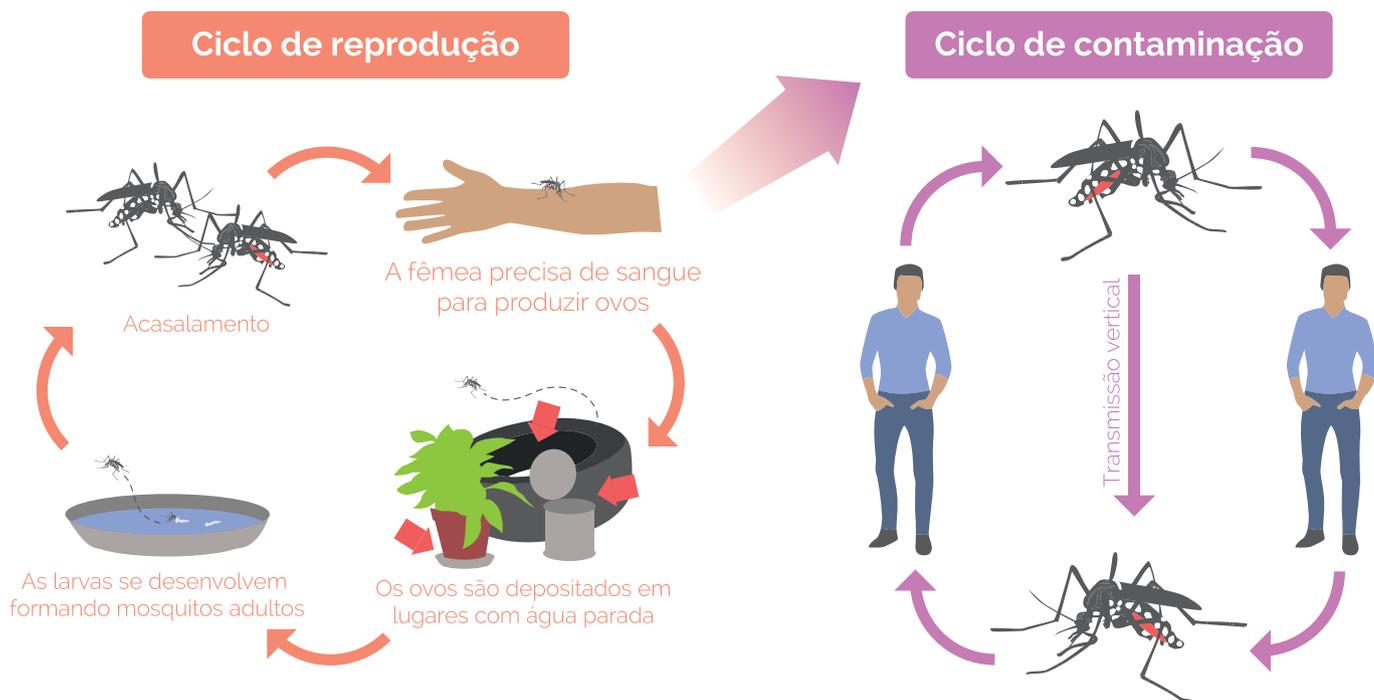
A longa associação de *Ae. aegypti* com a espécie humana parece tê-lo dotado de certa habilidade para escapar de ser morto por sua vítima durante o repasto sanguíneo. Se o hospedeiro produz algum movimento, mesmo que suave, a fêmea de *Ae. aegypti* prontamente o abandona procurando outra vítima ou voltando a atacá-lo depois de cessado o perigo de ser atingido. Esta peculiaridade tem grande importância epidemiológica, pois uma só fêmea de *Ae. aegypti* infectada pode fazer várias alimentações curtas em diferentes hospedeiros e disseminar rapidamente os vírus.

Só na Dengue, são conhecidas quatro variedades de vírus da família dos (den1, den2, den3, e den4). Cada um com uma particularidade que os define. Os quatro tipos já foram registrados no Brasil. Além disso, temos a zika, a chikungunya e o malyaro (doenças também já encontradas no Brasil).

A rigor, uma vacina para um tipo de vírus não dará imunização para outro. Por isso a dificuldade de se produzir alguma vacina realmente eficiente.

No caso de sintomas ou suspeita de alguma dessas doenças, saiba que não existe uma cura específica, o tratamento dos sintomas da doença e a hidratação são os métodos mais utilizados. Procurar um médico é imprescindível, e a prevenir-se é sempre a melhor solução.





### Porque combater os mosquitos?

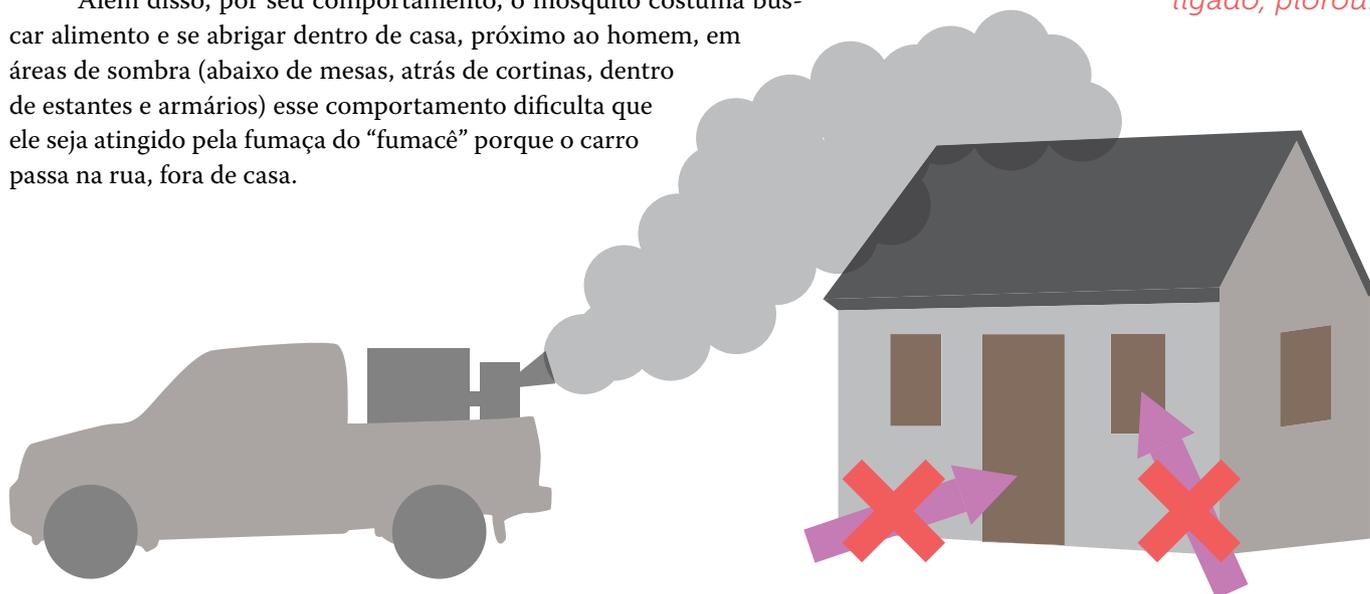
Não se dispõe ainda de uma vacina eficaz para uso preventivo contra a doença, apesar de todos os esforços de pesquisa para produção e desenvolvimento. Enquanto não se puder contar com esta medida de controle, o único elo vulnerável da cadeia epidemiológica é o vetor. A luta contra os mosquitos vetores deve estar orientada para: a eliminação dos seus criadouros potenciais.

### Porque o "fumacê" sozinho não resolve?

O melhor método é eliminar as larvas do mosquito. Porque na forma imatura, eles estão concentrados dentro da água. Ou seja, é bem mais fácil destruir o criadouro ou tratar com larvicida um espaço confinado do que tentar atingir a mesma quantidade de mosquitos voando e dispersos no ambiente.

Além disso, por seu comportamento, o mosquito costuma buscar alimento e se abrigar dentro de casa, próximo ao homem, em áreas de sombra (abaixo de mesas, atrás de cortinas, dentro de estantes e armários) esse comportamento dificulta que ele seja atingido pela fumaça do "fumacê" porque o carro passa na rua, fora de casa.

*Se a janela estiver fechada ou com o ar condicionado ligado, piorou!*

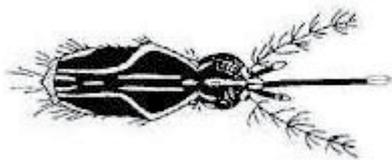


## Mosquitos *Aedes* - os eternos vilões

O *Aedes aegypti* é um mosquito que costuma medir menos de 1 cm de diâmetro, é de cor preta ou marrom e apresenta listras brancas distribuídas pelo corpo e patas. Ao contrário dos mosquitos comuns, que costumam estar mais ativos no final do dia e início da noite, o *Aedes* tem hábitos diurnos; ele costuma voar baixo, geralmente abaixo de meio metro, picando preferencialmente os pés, tornozelos e as pernas. Também não gosta de calor, por isso é mais ativo nas primeiras horas da manhã e no final da tarde.

Por ser fotofóbico (ter aversão a luz) ele costuma ser difícil de ser visto, as larvas “fogem” da luz, mergulhando para o fundo dos criadouros com água parada, o que pode gerar uma falsa impressão de não haver larvas de mosquitos no ambiente.

### *Aedes aegypti*



Tórax escuro, com duas linhas retas no centro e duas linhas curvas na periferia.

### *Aedes albopictus*

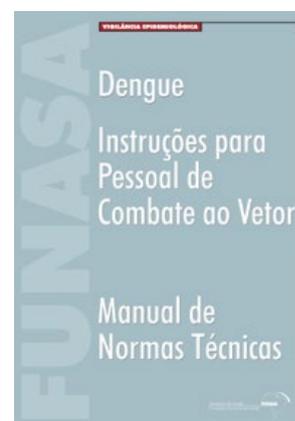


Tórax escuro, com uma linha única no centro.

O *Aedes albopictus*, (dir.) é o outro membro da família *Aedes* presente no Brasil, também considerado vetor dessas doenças, embora o isolamento do vírus neste mosquito ainda não ter sido demonstrado no Brasil, é comum encontrar esse mosquito infectado em países da Ásia. Bem parecido com o *Aedes aegypti* (esq.) que se cria em depósitos ARTIFICIAIS, o *Aedes albopictus* busca criadouros NATURAIS (ocos de árvore, bromélias, plantas que acumulam água em seu interior) ou seja vivem em áreas naturais próximas ou dentro das cidades.

## Como funciona o controle profissional de mosquitos?

De acordo com as normas da Secretaria de Vigilância em Saúde do Ministério da Saúde e seguindo o Manual de instruções da Funasa, o enfrentamento para controle de mosquitos vetores se dá de 03 principais formas:





**Tratamento focal:**

Consiste na aplicação de um produto larvicida nos depósitos positivos para formas imaturas de mosquitos, que não possam ser eliminados mecanicamente.

**Tratamento perifocal:**

Consiste na aplicação de uma camada de inseticida de ação residual nas paredes externas dos depósitos situados em pontos estratégicos (barracharias, ferros-velhos, cemitérios, etc.) por meio de aspersor manual, com o objetivo de atingir o mosquito adulto que aí pousar na ocasião do repouso ou da desova.

**Tratamento ultra baixo volume - UBV:**

Consiste na aplicação espacial de inseticidas a baixíssimo volume. Nesse método as partículas são muito pequenas, geralmente se situando abaixo de 30 micras de diâmetro. O uso deve ser restrito a epidemias, como forma complementar para promover rápida interrupção da transmissão da doença, de preferência associado a mutirão de limpeza e eliminação de depósitos.

**Tratamento com aerossol intradomiciliar:**

Consiste na aplicação espacial de inseticida profissional intradomicílio ou dentro de escritórios, no hall das empresas, áreas de elevadores, com uso de um **dispenser** automático, onde a cada hora uma névoa fina de inseticida cobre o ambiente matando os mosquitos. Essa técnica causa 03 principais ações no comportamento mosquito: Repelência, diminuição da ação de picada e ocasionalmente a morte.

Utilizamos  
**Pluresto  
Extra BASF**





Manter locais subterrâneos (caixas da Cia de Energia, Gás, Tv a cabo e Fibra ótica) livres de água parada ou tratados com larvecida.

## Proteja-se!

Em caso de locais com suspeita de alguma dessas doenças, ou simplesmente locais com a presença de mosquitos o ideal é sempre prevenir, se protegendo das picadas. Seguem algumas dicas:

- Vistorie sua casa e **elimine os focos** de mosquito.
- Onde você está durante o dia? **Fique atento as medidas tomadas em seu trabalho, creche, escola, asilo, condomínio e sua casa.** Lembre-se, o mosquito que transmite as doenças pica desde o amanhecer até o anoitecer, tomar cuidado com onde você passa seu dia é tão importante quanto cuidar de sua casa. Protegendo seus clientes, colaboradores, vizinhos, parentes, amigos... você colabora com sua saúde. Lembre-se o mosquito só transmite a doença se picar alguém doente.
- Use calças compridas e sapatos fechados com meia. O mosquito voa baixo, se abriga nas sombras, principalmente embaixo das mesas. Como normalmente pica as **áreas desprotegidas do corpo**, a maior incidência está em mulheres, pois elas têm o costume de trabalhar usando saias ou sandálias. O calor é grande, mas em ambientes com mosquito vale se proteger.
- **Use repelentes.** Siga sempre a orientação médica em caso de sensibilidade e alergias, principalmente em crianças. Fique atento a duração da proteção descrita no rótulo.
- **Cuidado com os bebês**, com pessoas idosas e que necessitam de cuidados especiais. Use mosquiteiro de berço ou cama sempre que possível, roupas e repelentes também ajudam. Consulte sempre seu pediatra.
- Em caso de dúvidas e precisando de ajuda, contrate um profissional especializado, chame a **ASTRAL** mais próxima de você.

### PARA CONHECER MAIS...

<http://www.riocontradengue.com.br/Site/Conteudo/Default.aspx>

Para conhecer o conteúdo educativo.

<http://www.riocontradengue.com.br/Site/Conteudo/Denuncia.aspx>

Para denúncias no estado do Rio.

<http://www.invivo.fiocruz.br/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?infoid=1439&sid=8>

Sobre a Zika

<http://www.invivo.fiocruz.br/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?infoid=1415&sid=8>

Sobre chikungunya

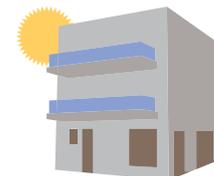
<http://portalsaude.saude.gov.br/index.php/o-ministerio/principal/secretarias/svs>

Sobre microcefalia, zika e dengue. Direto pelo Ministério da saúde.

**Fabio Castelo** é Biólogo, Entomólogo, Especialista em Controle de Pragas Urbanas. Com Mestrado em controle de Vetores e Doutorado em comportamento de Mosquitos, com mais de 26 anos de experiência na área. Por sua experiência em vendas e seu MBA em Marketing na FGV, hoje atua com diretor de expansão e novos negócios do Grupo Astral.



Vistorie sua casa e **elimine os focos** de mosquito



Onde você está durante o dia? **Fique atento às medidas tomadas em seu trabalho, creche e demais espaços.**



Use calças compridas e sapatos fechados com meia. O mosquito pica as **áreas desprotegidas do corpo**



**Use repelentes.** Siga sempre a orientação médica em caso de alergias.



**Cuidado com bebês e idosos.** Use mosquiteiro de berço ou cama sempre que possível.



Em caso de dúvidas e precisando de ajuda, chame a **ASTRAL** mais próxima de você e controle profissionalmente os mosquitos.

# Pluresto® Extra

Inseticida Aerossol

## Desinsetização em tempo integral no seu cliente.



- Alta eficácia contra o mosquito da dengue.
- Desinsetização de ambientes industriais, comerciais e residenciais.
- Dispensador com ativação automática.

Inovação e tecnologia.  
A fórmula da BASF para soluções inteligentes.

☎ 0800 0192 500

📘 [facebook.com/BASF.AgroBrasil](https://facebook.com/BASF.AgroBrasil)

[www.agro.basf.com.br](http://www.agro.basf.com.br)

 **BASF**

We create chemistry



# RIO DE JANEIRO

## SEDE DOS MAIORES EVENTOS DO MUNDO

*Rio de Janeiro é internacionalmente conhecido por suas belezas naturais. A cidade é um dos principais polos turísticos e culturais do país e de acordo com a EMBRATUR, é o destino mais procurado pelos turistas estrangeiros que visitam o Brasil a lazer, e o segundo colocado no turismo de negócios e eventos. A Cidade também é famosa por sua programação anual que conta com o carnaval e a festa de Réveillon de Copacabana, mas durante toda sua história tem abrigado eventos nacionais e internacionais de grandes proporções.*

### **Riocentro palco de grandes congressos, festas e feiras**

Sede dos principais eventos nacionais e internacionais do Brasil, o Riocentro é a principal casa de inúmeros congressos e feiras internacionais por isso, foi eleito o principal centro de convenções da América do Sul.

Sediou em 2012 a Conferência das Nações Unidas sobre Desenvolvimento Sustentável (Rio+20), recebeu o Papa Francisco, que reuniu cerca de 15 mil voluntários da Jornada Mundial da Juventude (JMJ) e faz parte da estrutura do maior festival de música do mundo, o Rock in Rio. Além disso, ele atrai as maiores e mais importantes feiras de negócios do Brasil e da América Latina, como a LAAD Defence & Security

– Feira Internacional de Defesa e Segurança, a Bienal Internacional do Livro do Rio de Janeiro; e a Futurecom, o maior e mais qualificado evento de Telecomunicações, Tecnologia da Informação e Internet da América Latina. Em 2016 o Riocentro recebeu mais uma vez o DJ David Guetta e abrirá suas portas para algumas modalidades dos Jogos Olímpicos, fazendo parte do parque Olímpico.

### **HSBC Arena recebe os maiores artistas e eventos internacionais.**

Inaugurada em 2007, a HSBC Arena foi construída para abrigar competições de ginástica durante os Jogos Panamericanos do Rio de Janeiro. Ela é o único espaço multiuso de padrão



internacional do Brasil, projetada nos moldes das maiores e mais modernas arenas do mundo.

Hoje, a Arena é um dos locais preferidos dos grandes artistas nacionais e estrangeiros para shows e espetáculos, sua operação, com arquibancadas retráteis, oferece dezenas de configurações para realização de eventos com público entre 300 e 18 mil pessoas.

Sede do Centro de Treinamento das equipes de ginástica do Brasil em preparação para 2016, a HSBC Arena tem uma agenda movimentada. Renomados e importantes ídolos do rock como Paul McCartney, Eric Clapton, Elton John e Guns n' Roses já tocaram lá, além, além da banda mexicana RBD. De música nacional, dos artistas que fizeram shows na casa, destacam-se Anitta, que gravou um DVD, o Rei da Jovem Guarda, Roberto Carlos, a Banda Calypso e a cantora pop gospel Aline Barros. No primeiro semestre de 2015, recebeu ídolos como Ed Sheeran, as finais de vôlei e basquete, os espetáculos Disney On Ice, Hiperativo de Paulo Gustavo, e pela primeira vez no Brasil, a apresentação de um ballet clássico, pelo Russian State Ballet, além dos embates do UFC. EM 2016 a Arena fará parte do parque Olímpico e irá receber algumas modalidades dos Jogos Olímpicos de 2016.

### Copacabana Palace

Localizado na famosa Praia de Copacabana, o Belmond Copacabana Palace é reconhecidamente o mais luxuoso hotel do Brasil.

Um símbolo de sofisticação e requinte, o hotel oferece um serviço impecável, excelente gastronomia e luxuosas acomodações, confirmando a sua tradição de local ideal para se hospedar no Rio de Janeiro. Grandes celebridades ficaram lá, entre elas Brigitte Bardot, Janis Joplin, Madonna, Paul McCartney, Mick Jagger, Halle Berry e Justin Bieber.

### Réveillon de Copacabana

Desde meados da década de 80 do século passado com a sofisticação, adesão dos hotéis da orla da praia de Copacabana e o apoio das autoridades, o Réveillon de Copacabana transformou-se num dos principais eventos de final de ano do mundo, recebendo mais de 2 milhões de pessoas. São 16 minutos de tirar o fôlego numa explosão de fogos multicoloridos e efeitos.

A festa já se tornou uma das maiores atrações turísticas do Rio de Janeiro atraindo visitantes de todo o Brasil e do mundo. Durante o evento não é permitida a entrada e saída de carros de Copacabana, por isso, principal meio de transporte durante a festa é o Me-

trô Rio. Cerca de meio milhão pessoas o utilizam para ir e vir.

### Astral nos maiores eventos

Esse ano cidade a cidade vai receber meio milhão de turistas e deve se preparar para a chegada dos visitantes. Uma das maiores preocupações nesse momento é a epidemia do Zika vírus, Chikungunya e a Dengue, os números crescentes de casos de contaminação preocupam aqueles que pretendem vir para a cidade e as autoridades do país.

Ao longo da sua trajetória o trabalho de excelência da Astral fez com que ela estivesse presente em pontos-chaves da cidade, como o Riocentro, Arena HSBC, Copacabana Palace, Metrô Rio entre outros. Proporcionando um ambiente seguro e livre de pragas e vetores urbanos para todos os seus visitantes.

Esse ano mais do que nunca a Rede Astral colaborará de forma impactante e volumosa em resolver um dos maiores problemas do Brasil na área de saúde pública e Saneamento Básico que é o Controle de Pragas e Vetores Urbanos, para que durante as Olimpíadas Rio 2016 não tenhamos nenhum caso de transmissão da Chikungunya e da Zica.



Todos esses locais estão protegidos pela Astral

# A COMPETITIVIDADE ORGANIZACIONAL REDE ASTRAL

A competitividade se faz presente no cotidiano das pessoas e organizações que buscam incansavelmente sua sobrevivência e crescimento pessoal e organizacional. Segundo o dicionário ser competitivo significa “concorrer na busca de um objetivo, rivalizar, competir com os mais fortes”.

Transferindo esse significado para o mercado devemos considerar todas as partes interessadas que influenciam na estratégia e tomada de decisão do Sistema de Gestão Organizacional Integrada REDE ASTRAL, entendendo-as sob quatro aspectos:

1. Acionistas (sócios) e Alta Direção que esperam “sobreviver” e “crescer” no mercado ganhando cada vez mais, tendo menos custos operacionais e obtendo maiores lucros e resultados.
2. Colaboradores que esperam “sobreviver”, “sentir-se seguros” e “crescer” no mercado de trabalho ganhando renumerações cada vez melhores, tendo mais segurança, menos risco de acidentes e sendo reconhecidos pela organização.
3. Fornecedores que esperam “sobreviver” e “crescer” no mercado vendendo produtos e serviços com ganhos reais,

buscando cada vez mais oferecer preços justos e que garantam a saúde financeira da sua organização.

4. Clientes que esperam produtos e serviços cada vez melhor e no menor custo possível, sem terem que se preocupar em “sobreviver” e “crescer” no mercado, pois são eles que fazem com que as outras partes interessadas “sobrevivam” e “cresçam”; sem dúvida são, entre as partes envolvidas, os que possuem o maior poder na equação.
5. Meio Ambiente/comunidade que esperam ter uma qualidade de vida cada vez maior e garantir que as futuras gerações sobrevivam em um “planeta” mais saudável e menos poluído.

## Sistemas de Gestão de qualidade e as Normas de Gestão ISO

É nesse cenário altamente “competitivo” que os sistemas de gestão (Qualidade, Meio Ambiente, Saúde e Segurança no Trabalho), aparecem como uma solução efetiva e ao mesmo tempo desafiadora para empresas como a REDE ASTRAL, e pessoas que

possuem visão estratégica de futuro e buscam a melhoria contínua como um princípio traduzido em objetivo comum.

As Normas de gestão (ISO 9001, ISO 14001 e OHSAS 18001) oferecem essa solução, pois norteiam as organizações a atingirem resultados por meio de indicadores e as orientam a obterem esses resultados por meio dos seus requisitos de gestão.

Ser competitivo exige um grande esforço das organizações e seus colaboradores, que têm como expectativa comum a “sobrevivência” e o “crescimento”; nesse sentido a recomendação que fazemos é que assumam o compromisso permanente com o processo de “mudança da cultura organizacional”, pois todos os esforços deverão estar voltados para a importante parte interessada dessa equação: “o cliente”.

Mudar em síntese significa transformar e/ ou abandonar as rotinas e processos ineficazes e adquirir outros novos. Pessoas e empresas devem participar do processo de mudança onde se muda “dançando conforme a música”, pois do contrário a opção em não mudar fará com que os mesmos venham a “dançar” perdendo sua sobrevivência ou diminuindo seu espaço no mercado.

*Como você e sua franquia participam do processo de mudança e garantem sua*

*competitividade? Mudando e dançando conforme a música, tendo o compromisso com a melhoria contínua, ou dançando e assistindo à distância os concorrentes mudarem?*

A conclusão é que a busca pela competitividade, facilitado pela gestão estratégica, vai além da busca pela qualidade de produtos e serviços, pela eficiência, pela produtividade e melhoria de processos; espera-se que empresários, executivos e colaboradores possuam a plena consciência da visão estratégica organizacional em querer ser “o melhor por fazer diferente o que precisa ser diferente”.

As inovações requeridas para uma maior competitividade organizacional surgem, por vezes, numa velocidade inversamente proporcional ao comportamento humano, podendo dificultar o discernimento entre o que é tendência e o que é modismo. Como já mencionamos, ser competitivo exi-

ge compromisso com novas práticas e sua eficácia é aumentada quando implementadas sem o total abandono daquelas que comprovadamente deram resultados no passado, apenas valorizando-as por um completo e confiável processo de modernização.

Essa conclusão nos remete a uma fábula de um autor desconhecido: “Dois caçadores estavam retornando de um dia produtivo após ter terminado toda a munição, quando se depararam com uma onça faminta, um deles falou rapidamente, vamos correr. O outro incrédulo disse, não adianta correr, pois ela corre mais do que nós. O outro respondeu, mas eu não preciso correr mais do que ela, só preciso correr mais do que você”.

Independente da verdade que cada um possui, cabe a todo indivíduo criar seu arranjo musical na hora de desenvolver e praticar seu projeto de negócios e de vida.

João Carlos de NORONHA  
Diretor e Consultor da NV Consultoria  
[www.nvconsultoria.com.br](http://www.nvconsultoria.com.br)



**9001 e 14001**

**OSHAS 18.000**

**A ASTRAL** está em processo de certificação ISO, em 2015/2016 oito Unidades Franqueadas (Barra da Tijuca, Goiânia, Niterói, Norte Fluminense, Ribeirão Preto, RioNorte, Santos e S.P Sul), mais a própria Franqueadora Astra Rio estão participando do Projeto de Certificação ISO 9.001 - 14.001 e Oshas18.000.

O objetivo da Franqueadora é o de reduzir seus custos, melhorar a sua produtividade, capacitar melhor seus colaboradores e ampliar cada vez mais sua fatia de mercado.

Então, o primeiro passo da certificação é deixar claro a todos na empresa quais são os objetivos e metas que a organização pretende alcançar com este novo sistema de gerenciamento. Assim, todos colaboradores poderão trabalhar com o mesmo foco.

Um componente essencial nesta caminhada é a consultoria. Para sua empresa melhorar cada vez mais seus métodos de trabalho e ser cada vez mais eficaz, é necessário ter um guia que conheça esse caminho.

A consultoria deve ser competente e experiente na qualidade. Deve possuir liderança e bom relacionamento com as pessoas. E precisa ser uma equipe com conhecimento multidisciplinar, para atender todas as necessidades da sua empresa. Foi por essas qualidades e competências e pelo excelente trabalho realizado na Unidade Franqueada de Jundiaí, já certificada nas ISO 9.001 - 14.001 e Oshas 18.000, que a Franqueadora Astra Rio optou pela Consultoria da Empresa NV Consultoria.

# ASPECTOS IMPORTANTES NA **GESTÃO FINANCEIRA** DE UMA FRANQUIA DE CONTROLE DE PRAGAS URBANAS



**Eduardo Passos**

Economista com bacharelado em Direito e pós-graduado em Gestão de Franquias - ESPM. Está há 25 anos ligado à gestão nas áreas administrativa e financeira de indústrias e prestadoras de serviço, como: Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), Universidade Estácio de Sá, Guaracamp, entre outras.

**E**ste artigo tem como intento pormenorizar os processos de gestão financeira de franquias de Controle de Pragas Urbanas, para que todos os itens sejam analisados através dos fatores não só motivacionais do potencial de cada Franqueado, mas também e principalmente da visão desse Franqueado com relação a sua escolha desse segmento de mercado específico, uma vez tratar-se de um mercado extremamente técnico e com muitas especificidades. Nas próximas linhas queremos demonstrar que sem as ferramentas básicas e de suma importância para uma boa gestão de uma Unidade Franqueada, nesse segmento de Controle de Pragas Urbanas os Franqueados encontrarão dificuldades durante o processo de abertura e posteriormente no gerenciamento de suas Unidades Franqueadas. Além das ferramentas técnicas para uma boa gestão financeira, no que tange as Franquias, veremos também que bons resultados são alcançados pela atuação comercial dos gestores das Unidades Franqueadas, pelo seu bom relacionamento com o Franqueador e pela expertise desses gestores na obtenção de soluções gerenciais que normalmente são impostas em ambientes altamente competitivos.

Com as projeções apontando para um crescimento do mercado de Controle de Pragas Urbanas, superior a inflação que em 2015 superou os 11%, acredita-

mos que, de fato as ferramentas apresentadas nesse artigo, em sendo bem utilizadas, farão toda a diferença para àqueles Empreendedores que acreditarem no potencial desse mercado. Esses mesmos Empreendedores terão que estar “anteados” para que sua gestão financeira tenha foco no controle de forma eficaz dos aspectos operacionais como: viabilidade do negócio, análise do mercado, planejamento financeiro e tributário, captação de recursos humanos, concessão de crédito, cobrança, gestão da inadimplência, e sempre com o objetivo de evitar desperdícios e maximizar seus resultados.

Por outro lado, sabemos que a determinação de estratégias de uma determinada empresa é quase sempre influenciada por valores pessoais, ou aspirações do gestor. Nesses casos, de pronto, se faz necessária a separação dos valores pessoais dos objetivos da empresa, afim de que os valores pessoais não se sobreponham aos valores da empresa, nem sejam obstáculos para os mesmos. O campo de atuação do gestor financeiro estará intimamente ligado aos números gerados pela própria empresa. Valores oriundos de captação de recursos de terceiros terão tratamento ligado à despesas e/ou investimento, nunca farão parte dos recursos financeiros da empresa, nem comporão seu caixa como recursos próprios.

A credibilidade do modelo de gestão empregado na Empresa Franqueada

passa pela análise crítica de que a Franqueada conseguiu pré-visualizar através das suas projeções análise de viabilidade, projeções orçamentárias, fluxos de caixa projetados e demonstrações de resultados, que de fato, os índices obtidos apontam para um negócio economicamente e financeiramente viável. Para tanto o gestor do empreendimento, e futuro Franqueado, precisará estar atualizado com os principais sistemas de análise e gestão financeiras, quais sejam:

### **Taxa Interna de Retorno – TIR.**

A Taxa Interna de Retorno analisa os Empreendimento/Investimentos em percentuais e não em valores absolutos como o Valor Presente Líquido. Na prática, o Empreendedor em Franquias, ou em qualquer outro empreendimento, precisa verificar e comparar se a Taxa Interna de Retorno é maior ou menor do que a Taxa Mínima de Atratividade, ou seja, se uma Taxa Interna de Retorno de um Projeto for 10% e qualquer outro investimento, por exemplo, tiver uma taxa de atratividade de 5%, isso significa que economicamente o Projeto é viável.

### **Taxa Mínima de Atratividade.**

Essa taxa de juros baliza o Empreendedor/Investidor quanto a menor taxa que ele está disposto a receber em



um Empreendimento, levando em conta alguns fatores, a saber:

**Custo de Oportunidade** – como descrevemos, se faz necessária essa análise minuciosa pelo Empreendedor/Investidor, em todas as possibilidades de aplicações fornecidas pelo mercado financeiro, para que encontre em seu novo Empreendimento uma oportunidade de remuneração que não lhe seria dada caso optasse em aplicar seus recursos, por exemplo, em Instituições Financeiras, ou Casas de Câmbio.

**Taxa de Atratividade** – da mesma forma que se faz necessária a análise de mercado com relação ao custo de oportunidade, o Empreendedor/Investidor precisa estar atento ao binômio “maior risco x maior taxa de atratividade”.

**Liquidez** - quando o Empreendedor/Investidor opta em se desfazer do investimento, é necessário e crucial que possa demonstrar aos possíveis interessados que o Empreendimento é de fato viável, e que seus números reais e projetados estão dentro das médias históricas de mercado. Partir para novas posições do mercado deve demonstrar na prática que a experiência anterior do Empreendedor/Investidor foi bem sucedida, levando-o a alcançar novos voos já com um “background” favorável.

**Payback** - Após feita toda a análise de investimento, e passado o 1º. Exercício chega o momento onde a empresa passa a ter resultado positivo (lucro), que seja suficiente para ser distribuído aos seus acionistas/cotistas

por conta do valor outrora investido, quando do início do negócio. Esse momento é tecnicamente denominado de Payback, que poderá ser Financeiro, por não levar em consideração o custo do dinheiro ao longo do tempo, bem como o Econômico, ou Descontado, que leva em consideração o custo dinheiro no tempo, senão vejamos:

Qual o Payback Econômico de um investimento de uma Empresa de Controle de Pragas de R\$ 100.000,00, com retorno previsto em 36 meses, com uma taxa de 20% ao mês?

$$PE = I * (1 + i)^3$$

$$PE = 100.000 * (1 + 0,2)^3$$

$$PE = 100.000 * (1,02)^3$$

$$PE = 100.000 * 1,728$$

$$PE = 172.800,00$$

### Projeção através de Orçamento.

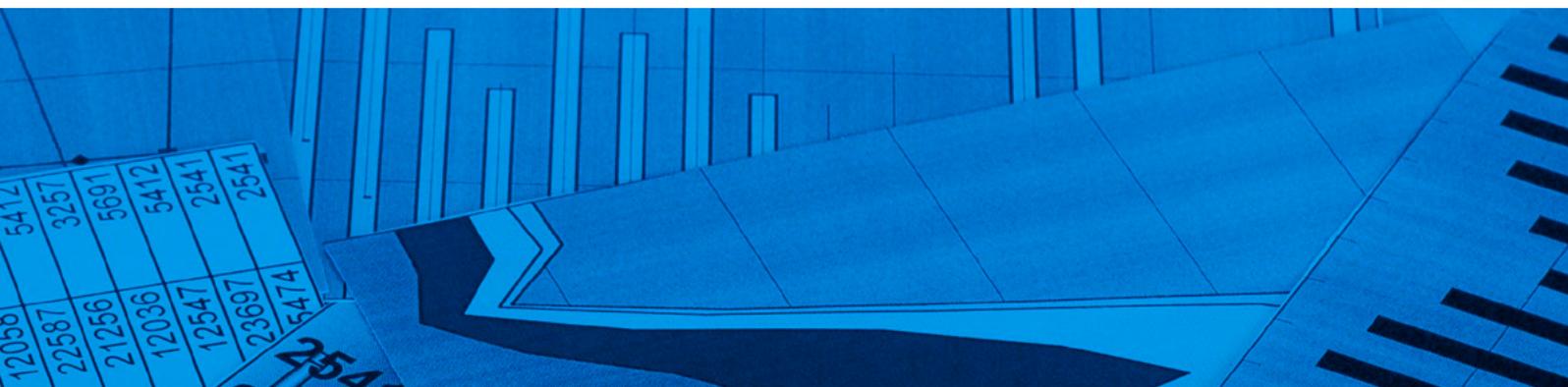
Agora o Empreendedor/Investidor já analisou seu Projeto e pode ver sua viabilidade ou através dos custos de oportunidade medir se existem aplicações mais rentáveis.

Considerando que o mercado de Franquia é mais atrativo, o Empreendedor/Investidor deverá passar a gerar seu orçamento de caixa, visando projeção de no mínimo um ano, para alocar todas as premissas de receitas, despesas administrativas, operacionais e investimentos. Desta forma, após a alocação dos números previstos para o próximo exercício, os saldos finais irão apontar, no caso de ficarem positivos, a possibilidade de que todas as premissas alocadas

para aquele(s) mês(es) sejam possíveis de se concretizar, ao contrário daqueles saldos finais que porventura o orçamento aponte como negativos em determinados meses, chamará a atenção dos Empreendedores/Investidores, de que, os volumes de receitas/despesas/investimentos, precisarão ser revistos. Esse fato chamará a atenção dos gestores da Franquia de que novas estratégias comerciais precisam ser implementadas, e/ou, algumas despesas que inicialmente não causavam tanto impacto, necessitem de revisão, levando-se em conta se são estrategicamente necessárias para aquele momento, ou que possam ser realocadas em determinados meses onde os saldos finais estejam positivos.

### Forecast – Revisão Orçamentária.

Das premissas de receitas, despesas e investimentos lançadas no orçamento, as receitas fixas/contratuais e as despesas fixas normalmente não serão possíveis de serem alteradas no Forecast, ou revisão orçamentária, ficando a revisão mais focada em outras receitas possíveis de serem acrescidas, e outras despesas possíveis de serem reduzidas ou realocadas. Nessa fase é que o gestor financeiro poderá demonstrar toda a sua expertise no que tange a realocação de recursos, e/ou, estratégias de mudanças de prazos, alongamento de prazos para pagamento a fornecedores e redução no prazo das contas a receber, equilibrará o prazo médio de esto-



cagem de seus produtos, etc,etc. Com esses prazos bem definidos o gestor financeiro terá como ferramenta auxiliar à sua gestão o acompanhamento dos Ciclos Econômicos, do Ciclo Operacional e do Ciclo Financeiro e saberá como trabalhar como cada um, ponderando as médias, visando um melhor equilíbrio do seu Fluxo de Caixa.

### Fluxo de Caixa.

Com o acompanhamento do Fluxo de Caixa, já em valores reais tanto de receitas como de despesas/investimentos, o gestor financeiro poderá diariamente acompanhar seus números e verificar, caso haja, distorções em determinados setores, o que o ajudará na tomada de decisão antecipada, evitando, ou que tais fatos previstos com antecedência não aconteçam, ou no caso de serem inevitáveis, para que tais fatos não se repitam. Desta forma poderá medir a eficácia das informações lançadas no orçamento, e o quanto esses números impactam positiva ou negativamente nos resultados, mediando desta forma, poderá gerir seu fluxo de caixa, sem maiores problemas.

### Necessidade de Capital de Giro.

No caso do orçamento apresentar, e o Fluxo de Caixa confirmar a necessidade de capital de giro para dar seguimento a operação e/ou investimentos, poderão ser utilizadas duas possibilidades de aporte de capital, uma

com recursos próprios dos sócios e outra com recursos de terceiros, via Instituições Financeiras, através das seguintes operações de crédito, dentre as mais operadas no mercado financeiro: Fina-me, Proger, BNDES Automático e Operações Financeiras voltadas diretamente para Franqueadores e Franqueados à juros bastante competitivos em Bancos Privados.

Mas o mais importante nesses casos primeiramente é analisar as despesas, ou a falta de receita que estão gerando essa necessidade de capital de giro. É importante ressaltar que a primeira análise a ser feita é a de separar o passivo da empresa em financeiro e operacional. Por conta das despesas financeiras estarão todas aquelas que não estão ligadas diretamente à operação (juros, taxas, parcelas de empréstimos, etc). Ao contrário das despesas operacionais que são todas aquelas ligadas diretamente à operação (fornecedores, salários, etc ).

### Visão Estratégica de Preços – Mark Up – Margens de Lucro.

Outra forma do gestor evitar transtornos quanto a sua fórmula de geração de receitas, é através de estratégia de preços, o que poderá, no caso de ser bem dimensionado, equilibrar positivamente o Fluxo de Caixa e consequentemente os resultados. No caso dos serviços de Controle de Pragas Urbanas, estabelecer o preço requer estudo por

parte do gestor financeiro. Ele precisa estar “ligado” para que o preço cobrado “cubra” não só todos os compromissos da empresa e, principalmente, ainda garanta o lucro dos sócios.

Um dos métodos mais utilizados para formatar preços é o conceito de Mark Up. Utilizando esse método, o gestor financeiro poderá identificar se o preço dos serviços prestados está acima dos seus custos. Será sempre a diferença entre o custo do serviço e seu preço de venda. Dessa forma ao adicionarmos o Mark Up ao preço de custo, isso servirá para cobrir as despesas operacionais e de vendas e gerar lucro.

Conhecendo-se o valor dos custos fixos, custos variáveis, impostos e um percentual do lucro desejado, chega-se ao Mark Up.

Ex.:  $\text{Preço} = \text{Custo Fixo} / 1 - (\text{Custo Variável} + \text{Impostos} + \text{Margem de Lucro})$ .

Na prática, imaginemos que o custo fixo de um serviço de Controle de Pragas Urbanas é de R\$ 100,00, com 5% de ISS, PIS/COFINS de 4,65%, comissão de vendedor de 2,5%, despesas administrativas de 6% e lucro desejado antes do imposto de 20%, qual o preço desse serviço?

$$\text{Preço} = 100,00 / 1 - (0,05 + 0,0465 + 0,025 + 0,06 + 0,20)$$

$$\text{Preço} = 100 / 0,6185$$

$$\text{Preço} = \text{R\$ } 161,68$$

### Análise de Balanço.

Na análise dos Balanços da Franquia, tanto o gestor financeiro quanto os sócios, poderão numa análise bus-



car identificar quais os aspectos positivos e negativos sobre a saúde financeira e administrativa da empresa. Nessa análise serão comparados, os valores de receitas, evolução do patrimônio, lucro/prejuízo, sempre tendo um histórico comparativo. O gestor financeiro deverá estar atento aos seguintes itens estratégicos:

- Participação de capital de terceiros.
- Endividamento de curto prazo.
- Índices de Liquidez.

A análise desses itens por parte do gestor financeiro e dos sócios irá responder as seguintes perguntas:

- **Liquidez Geral** (Ativo Circulante + Realizável de Longo Prazo) / Passivo Circulante + Exigível de longo prazo) – Esse índice demonstrará a capacidade de pagamento de curto e médio prazo da empresa. Importante que esteja sempre igual ou maior que um. Desta feita a empresa saberá que para cada real a pagar no curto e médio prazos ela possui tantos reais em caixa.

- **Liquidez Corrente** (Ativo Circulante/Passivo Circulante) – Já essa análise, define no curto prazo o poder de pagamento da empresa. Importante que esteja sempre igual ou superior à um. Qualquer índice inferior à um, significa que a empresa está enfrentando problemas de liquidez.

- **Liquidez Seca** (Ativo Circulante – Estoques/Passivo Circulante) – Esse

índice indica a liquidez real, não leva em conta os estoques e demonstra o poder de pagamento da empresa com o caixa que ela possui. Desejável índice igual ou superior a um.

### Demonstração de Resultados – DRE.

Tanto o gestor financeiro que fará a análise, quanto Empreendedores/Investidores que poderão entender de fato a realidade dos recursos empregados, na demonstração do Resultado do Exercício o objetivo principal é apresentar de forma vertical resumida o resultado apurado em relação ao conjunto de operações realizadas num determinado período, normalmente, de doze meses.

De acordo com a legislação na data da confecção dos Balanços e da DRE, as empresas deverão na Demonstração do Resultado do Exercício discriminar:

1. a receita bruta dos serviços, as deduções das vendas, os abatimentos e os impostos;
2. a receita líquida dos serviços, o custo dos serviços vendidos e o lucro bruto;
3. as despesas com as vendas, as despesas financeiras, deduzidas das receitas, as despesas gerais e administrativas, e outras despesas operacionais;
4. o lucro ou prejuízo operacional, as outras receitas e as outras despesas;

5. o resultado do exercício antes do Imposto sobre a Renda e a provisão para o imposto;

6. as participações de debêntures, empregados, administradores e partes beneficiárias, mesmo na forma de instrumentos financeiros, e de instituições ou fundos de assistência ou previdência de empregados, que não se caracterizem como despesa;

7. o lucro ou prejuízo líquido do exercício e o seu montante por ação do capital social.

Em resumo, as ferramentas de análise de gestão financeira descritas nesse artigo, servirão para Empreendedores/Gestores como a forma de conhecerem de fato o seu negócio, exercitarem possibilidades e viabilidades de investimentos e consequentemente de crescimento. Há muito tempo que Empreendedores/Gestores se diferenciam nos mercados em que atuam exatamente por compreenderem a necessidade de elevar o nível profissional de sua gestão e de seus colaboradores. Em mercados globais como os atuais não há mais espaço para gestões amadoras, e no mercado de Controle de Pragas Urbanas, não é diferente, a tecnologia, aplicada aos serviços é a mesma, e o que diferencia uma empresa das outras é exatamente o modelo de gestão comercial e financeiro aplicado.

EVITE CONTAMINAÇÃO?



LIMPEZA E DESINFECÇÃO DE CAIXA D'ÁGUA



Eliminamos o que é desnecessário para tornar o ambiente mais produtivo.

LIVRE-SE DAS ERVAS DANINHAS COM TECNOLOGIA

LIVRE-SE COM SANEAMENTO VEGETAL



RESGATE DE ANIMAIS SILVESTRES

Faça o manejo de fauna do seu empreendimento de forma ecologicamente correta.



# SERVIÇOS ASTRAL

A Astral Saúde Ambiental está presente em quase todo o território nacional, ao longo dos mais de 30 anos atuando na prestação de serviços de controle de pragas e vetores urbanos, além de outros serviços correlatos tais como limpeza e desinfecção de reservatórios de água, fumigação (controle de pragas de grãos ou produtos armazenados), manejo de fauna silvestre, capina química ou saneamento vegetal, dentre outros serviços fundamentais para promoção de saúde pública e ambiental em nosso país. Para tal vem desenvolvendo e aprimorando, metodologias visando melhorias contínuas em seus serviços, adequações legais às normas e legislações pertinentes, além de uma imersão dos nossos procedimentos sobre a ótica das ISO 9001 e 14000, bem como boas práticas aplicadas em inúmeros segmentos tais como indústrias, residências, mercado atacadistas e varejistas, condomínios verticais e horizontais para fins residenciais ou comerciais, órgãos públicos, etc...

## Conheça agora os nossos serviços.

### Desinsetização

A Astral garante um ambiente seguro e controlado de pragas que mais nos incomodam como: baratas, mosquitos, formigas e outros insetos. Utilizando de metodologias e práticas seguras, visando não somente o controle químico, mas também medidas preventivas e corretivas afim de controlar as pragas de modo que elas não ofereçam mais prejuízos aos clientes.

### Descupinização

Além da técnica convencional para controle de cupins de madeira seca e subterrâneo, a Astral conta também

com a inovação do Sistema Setricon, um sistema de monitoramento e isca-gem para algumas espécies de cupins subterrâneos. Este sistema elimina a colônia de cupins subterrâneos sem a necessidade de furar pisos ou paredes, podendo ser instalado sem a necessidade que os funcionários da empresa se ausentem do seu posto de trabalho. Esse sistema também pode ser instalado em residências.

### Controle de pombos, morcegos e abelhas.

A Astral também realiza o serviço de controle de pombos, morcegos e abelhas. Como estes animais são prote-

gidos pela lei de crimes ambientais (lei 9605/98), são empregadas medidas de forma a repelir o animal e impedir que ele tenha acesso ao local para pousar, construir ninhos ou abrigos. No caso das abelhas, pode ser feito também uma parceria com um apicultor para a remoção da colmeia.

### Desratização

Controle contra ratos, ratazanas e camundongos onde são usados produtos em pontos de isca-gem com total segurança visando eliminar a presença de roedores no local. Após inspeção, a instalação é feita de acordo com cada área a ser tratada.



### Expurgo ou Fumigação de pragas em Grãos ou produtos armazenados

O expurgo, ou fumigação, é um trabalho especializado que exige perícia técnica. Este processo é feito com a utilização de gases fumigantes que penetram na massa do grão, ou em outros produtos armazenados, eliminando a praga-alvo, sem deixar nenhum residual. Fique atento, porque este serviço especializado só pode ser realizado por empresa com registro no Ministério da Agricultura e com um Engenheiro Agrônomo como Responsável Técnico. Todas as unidades da Astral que realizam este serviço estão de acordo com esta exigência legal.

### Limpeza e desinfecção de reservatório de água

Este tipo de serviço prestado pelas Unidades da Astral Saúde Ambiental é uma obrigatoriedade legal, todo reservatório de água devem ser limpos e desinfectados no mínimo a cada 6 meses. Além disso a limpeza é uma preocupação recorrente por causa da saúde da população, algumas doenças são transmitidas por veiculação hídrica e outras são associadas a algumas pragas que se desenvolvem em meio aquáticos, como por exemplo o mosquito que transmite a Dengue, Zica e outras doenças (*Aedes aegypti*), além da questão do desperdício de água.

A Astral além de higienizar e desinfetar estes reservatórios, analise sua potabilidade e emite relatório informando as condições destes reservatórios vi-

sando sanar problemas estruturais que possam estar ocorrendo e impactando na proliferação de pragas ou possíveis contaminações e vazamento.

### Capina química ou Saneamento vegetal

Em centros urbanos, a presença de vegetação em algumas áreas tais como linhas de transmissão elétricas, redes ferroviárias, rodovias, etc... podem causar acidentes e impondo riscos as pessoas que trabalham nestas áreas, bem como a população que circula ou reside no entorno destas, necessitando então de uma prestação de serviços que objetiva manter seguro estes ambientes, isentos destas vegetações. A Astral possui em seu corpo técnico profissionais devidamente capacitados, bem como possuem igualmente os registros necessários para atuar nesta prestação de serviço.

### Manejo de Fauna Silvestre

O crescimento urbano e a instalação de empreendimentos em áreas ainda com a presença de animais silvestres protegidos por lei, fazem com que seja necessário a retirada desses animais e a reintrodução deles em ambiente com condições ideais de sustentabilidade desta fauna. A Astral e seus profissionais capacitados e licenciados pelo IBAMA, promove este manejo de fauna silvestre, utilizando parcerias com centros de estudos e pesquisas, assumindo uma ação importante na preservação desta fauna, bem como do meio ambiente.

A Astral Saúde Ambiental utiliza somente produtos restritos para empresas especializadas com registro no Ministério da Saúde. Contamos também com profissionais especializados e utilizamos metodologias visando o máximo de eficiência nos serviços. É empregado também a metodologia do MIP – Manejo Integrado de Pragas – onde trata o controle de pragas sob uma ótica ampla do ambiente levando em consideração pontos importantes como comportamento da praga-alvo, ciclo biológico desta e sua relação com o ambiente. O MIP recomenda medidas preventivas sob um conjunto de estratégias utilizadas de maneira integrada e muitas vezes concomitante, no intuito de tornar este ambiente menos susceptível a ação de determinadas pragas, não precisando para isso, fazer uso de grandes quantidades de inseticidas. O intuito principal deste programa é livrar o homem do contato direto com insetos pragas ou vetores sem agressão ao meio ambiente, à saúde humana e dentro de uma relação custo benefício adequada. Além disso, o cliente pode acompanhar a evolução do serviço prestado através de relatórios técnicos e reuniões com os gestores técnicos, além da empresa disponibilizar treinamentos para os colaboradores dos seus clientes, para que eles possam entender a importância do controle de pragas, quando necessário, e assumindo uma postura preventivista com relação as pragas e vetores em ambiente urbano, levando também este conceito para sua casa, se tornando-se um verdadeiro agente de saúde.

**Entre em contato com uma de nossas unidades ou no site da Astral e saiba mais sobre nossa empresa e nossos serviços: [www.astralsaudeambiental.com.br](http://www.astralsaudeambiental.com.br)**

## ► RESIDENCIAL BORGONHA



O Residencial Borgonha fica no Rio 2, o primeiro bairro planejado da Barra da Tijuca. São quase 1 milhão de metros quadrados distribuídos em grandes áreas verdes, praças, 4 km de ciclovias, shopping, colégios, quadras de esportes e muito lazer. Além de um magnífico acervo de obras de arte ao ar livre e paisagismo assinado por Burtel Marx.

Como trabalho com mosquitos da Fiocruz, procurei para meu condomínio uma empresa com trabalho de excelência. Por isso escolhi a Astral, já conheço o seu trabalho há muitos anos e confio na empresa e nos especialistas que trabalham lá.

Fazemos o trabalho de controle de pragas no condomínio Borgonha com a Astral a 1 ano e estamos muito satisfeitos.

*Genilton José Vieira,*

Síndico do condomínio Residencial Borgonha Rio2

Chefe do Serviço de Produção e Tratamento de Imagem da Fiocruz.

Link dos filmes sobre *Aedes aegypti* : <https://www.youtube.com/watch?v=v8-vCmafz0>

## ► NATURAL DA TERRA

Com oito lojas nos bairros nobres de São Paulo, o Grupo Natural da Terra é a principal rede de hortifrúti da cidade. O compromisso de levar bem-estar aos clientes é firmado através da incontestável qualidade de seus produtos, principalmente frutas, legumes e verduras, e pelo conforto das lojas. Estas características somadas à grande variedade de itens, novidades e um mix completo de produtos que conta com empório, açougue, peixaria, adega, floricultura, entre outros, leva todos os dias mais de dez mil clientes às lojas da rede.

Com toda essa responsabilidade nas mãos, o Grupo só poderia contar com a parceria da Astral para a segurança do armazenamento dos produtos, garantindo sua qualidade e mantendo os alimentos longe de pragas e outras interferências, assegurando a higiene em todos os ambientes.



*“A eficácia dos serviços da Astral somada à sua experiência foi o que nos motivou a iniciar essa parceria em 2001”, afirma Vanessa Sá, coordenadora de nutrição, há 6 anos no*

*Natural da Terra. “Um serviço de tamanha importância para o nosso negócio, somente poderíamos confiar a uma empresa que tem compromisso e seriedade”.*



## ► VILLAGEMALL

O VillageMall faz parte do Grupo Multiplan. Desde 1974, a Multiplan é uma das maiores empresas da indústria de Shopping Center do país. Gerencia e detém uma das melhores carteiras do setor, com 18 unidades em operação em grandes mercados consumidores do Brasil, como Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Paraná, Distrito Federal e Alagoas. São mais de 5.400 lojas e cerca de 180 milhões de consumidores por ano.

O Controle de Pragas periódico permite que os nossos clientes desfrutem de todos os serviços e benefícios do empreendimento, garantindo qualidade e segurança. Acreditamos na parceria entre empresas que prezam pelo bom atendimento e serviço, por isso iniciamos com a Astral em setembro de 2015. A empresa Astral acompanha as atividades planejadas, realizando-os de forma preventiva, minimizando os riscos de ocorrências.

*Gabriel Palumbo*  
Superintendente

  
**VillageMall**

## ▶ SHOPPING PARQUE MACEIÓ



Mais moderno centro de compras de Alagoas, o Parque Shopping comemora neste mês de novembro seu segundo aniversário. Aliando conceitos inovadores de sustentabilidade, conforto e segurança, o centro de compras tem mais de 200 lojas, distribuídas em uma área bruta locável (ABL) de aproximadamente 38 mil m<sup>2</sup>. Além de contar com as principais âncoras nacionais, como Renner, Riachuelo, Lojas Americanas, C&A e Leader, o mall trouxe também marcas inéditas para o Estado, dentre elas o Outback Steakhouse, o Café Pereira e a Livraria Leitura, e grifes como Farm, John John e Rosa Chá, além do complexo de cinemas Cinesystem. Com uma proposta diferenciada, o Parque Shopping foi projetado para atender com comodidade toda a família, com estruturas como um completo fraldário e uma extensa programação cultural.

Desde sua inauguração, em 2013, o Parque Shopping tem contado com a excelência dos serviços prestados pela

Astral, empresa responsável pelos serviços de dedetização. “Eles são extremamente atenciosos, nada passa despercebido pelos olhos treinados dos técnicos”, diz Sandra Oliveira, coordenadora de limpeza do Parque Shopping, que acompanha de perto cada inspeção e aplicação de produtos. Cada área do shopping, como cozinhas, praça de alimentação, corredores e interior das lojas, demandam diferentes técnicas contra o aparecimento de insetos.

“O sucesso do Parque Shopping está aliado à excelência dos serviços que prestamos aos nossos clientes, e a limpeza é uma das nossas prioridades”, afirma Mayara Diniz, gerente de marketing. “Oferecemos um ambiente limpo e que está de acordo com as mais altas exigências de higiene da Vigilância Sanitária. A parceria com a Astral, uma das melhores empresas do ramo no Estado, reforça ainda mais o compromisso do Parque Shopping em ser o melhor shopping center de Alagoas”

## ► RIOMAR FORTALEZA

Em outubro de 2014, o RioMar Fortaleza foi inaugurado na capital cearense, trazendo para a cidade um novo conceito de shopping center. Um dos mais modernos do País, o shopping é o 12º centro de compras do Grupo JCPM, que conta com empreendimentos nos estados da Bahia, Ceará, Pernambuco, Sergipe e São Paulo. O Grupo JCPM também atua nos setores de Comunicação, Imobiliário e desenvolver importantes trabalhos de alcance social através da Fundação Pedro Paes Mendonça e do Instituto JCPM de Compromisso Social. Para 2016, está previsto a inauguração também na cidade de Fortaleza do RioMar Presidente Kennedy.

Com capacidade para 385 lojas, modernas salas de cinema, teatro com mais de 900 pessoas, boliche, parque de diversões eletrônicas, 11 restaurantes, praça de alimentação com 29 opções de fast-food, o RioMar foi projetado a partir de premissas sustentáveis, privilegiando a iluminação natural e espaços de convivência. O empreendimento é capaz de con-

sumir 35% a menos de energia e 90% a menos de água quando comparados aos sistemas convencionais. Essas e outras iniciativas resultaram no recebimento do selo AQUA (Alta Qualidade Ambiental) na fase programa, concepção do projeto e “realização da obra”.

O RioMar Fortaleza é atendido pela Astral Fortaleza há um ano, desde sua inauguração. O Gerente de Operações do shopping, Niger Souza, considera fundamental o serviço da Astral. “Os serviços de controle de pragas realizados são muito importantes para manter a qualidade sanitária e a higienização do empreendimento, proporcionando um ambiente de convívio saudável e seguro para clientes, lojistas e colaboradores”, afirma Niger.



## ► ECAJ JUNDIAÍ

Central de Abastecimento de Hortifrutigranjeiros e Embalagens em Geral. O ECAJ - Entrepósito Central de Abastecimento de Jundiaí é uma empresa privada formada por 66 associados da 3ª Associação Amigos do Abastecimento fundadores do entreposto. Desde 1988 apresenta a melhor opção da região para a compra de produtos hortifrutigranjeiros, cereais, docês, laticínios e embalagens em geral contando com 132 Boxes de Comerciantes Atacadistas, Varejistas e Produtores Rurais e 3 Lanchonetes para melhor atender seus clientes. Está localizado na Avenida Paulo Benassi nº 215 no bairro Torres de São José na cidade de Jundiaí/SP em uma área de 17 mil m<sup>2</sup> tendo 10 funcionários na área administrativa e operacional, 1 síndico,

1 sub síndico e 7 conselheiros; e cerca de 350 funcionários em seus 132 boxes e 3 lanchonetes. A empresa cumpre um papel social atendendo 16 entidades assistenciais de Jundiaí com doações produtos.

O seu objetivo é garantir a qualidade de nossos produtos e consequentemente a saúde de todos que trabalham, frequentam e compram os produtos do entreposto. Temos uma parceria com a Astral desde 2011 e desde de o início do nosso funcionamento até hoje, ela a melhor empresa de Controle de Pragas e Roedores que já nós atendeu. Além de rápida e eficiente a empresa é muito prestativa em seu atendimento. Estamos muito felizes por essa parceria. Claudia Montagner, Gerente Administrativo, 6 anos 9 meses.





## ► MATEUS SUPERMERCADOS

O Mateus Supermercados possui 59 unidades. Localizadas no Maranhão, Tocantins, Pará e Piauí. Com 18 mil funcionários, à 30 anos no mercado.

O serviço de controle de pragas em uma rede de supermercados é de suma importância para que possamos garantir a integridade e qualidade dos nossos produtos, oferecendo assim um ambiente limpo, seguro e confortável para nossos clientes.

Nós do Mateus Supermercados possuímos uma parceria com a Astral a mais de 2 anos, a empresa fazer todo o controle de pragas na nossa rede desde 08/12/13. Sempre prestativos e disponíveis, os profissionais da Astral nos atendem a qualquer data e hora. Estamos muito satisfeitos com essa parceria e esperamos que ela dure por muitos anos.

*Thayane Sousa,*  
Nutricionista, 7 meses de tempo de empresa.



## ELES CONTAM NOSSA HISTÓRIA

<b>HOTELARIA</b>	Tower Hotel	Dalkia	Pepsico do Brasil
Aquamar - hotel	Transamérica	Emibra	Pizza Hut
Blue Montain	Tropical da Amazônia	Extrafarma	Poly Terminais
Blue Tree	Unique	Extra Supermercados	Portonave
Bourbon	<b>MARCAS</b>	Farmoquímica	Rádio TV Bandeirantes
Breezes Búzios	AABB	Fiat	RCR Locação
Brisamar	Afton	Fribal	Real Aviação
Caesar Park	Alfalog Logistica	Furnas	Rede de Supermercados Valor
Comfort Hotel Franca	Arroz Vasconcelos	Furp	Richard's
Copacabana Palace	Astromarítima	GE	Riocentro
Costão do Santinho	Assai Atacadista	Grand Cru Belém	Sanoli
Fasano	Atacadão	Granero	Senac
Grupo São Bento	Baker Hughes	Grupo Cocapec	Senai
Hotel do Papai Noel	Big	Grupo Majela	SESI
Hotel Golden Ville	Big Plast	Grupo Mendes	Sodexho
Hotel Jatiúca	Bimbo do Brasil (Plusvita)	Grupo Coringa	Souza Cruz
Hotel Ouro Minas	Bob's	Grupo Natural da Terra de Hortifruttis	Starbucks
Hotel Pulmann	Bom Preço	Habib's	Subway
Hotel Pergamon	Bradesco	Hoganas	Supermercados Laranjão
Hotel Summerville	Braskem	HortiFruti	Supernorte
Hotel Pier Vitoria	Brinquedos Bandeirante	HSBC Arena	TAM
Ibis Batel	CAB (Comissaria Aérea de Brasília)	late Clube	Tok&Stok
Ibis Curitiba Shopping	CAB RJ	IBEG	Transpetro
Ibis Budget	Cacau Brasil	Infraero	Transportadora Globo
Ibis Itajai	Cacau Show	Intermarítima	TV Globo
Kubitscheck Plaza	Café da Praça	Ipiranga	Ultragás
Lake Side	Café Sete Molinos	ISS	Unillever
Lençóis Flat	Caloi	Julio Simões Transportes	Unimed
Mabu	Carrefour	Lajedo	Usina Alta Mogiana
Manhattan Plaza	Casa da Moeda	Laticínios Itambé	Usina Batatais
Mar Hotel	Cambucí S/A (Penalty e Stadium)	Litoral Têxtil	Usina Colorado
Marfood	Cemig	Lojas Americanas	Usina Guaira
Mercure	Center Box	Makro	Usina S. Juliana
Nacional	Cepel	Mc Donald's	Vale
Ocean Palace	Cinemark	Mesquita Logística	Vitoria Supermercados Ltda.
Pousada Rio Quente	Cinépolis	Metrô Rio	Walmart
Quality	Claro	Montana Grill	Wet'n Wild
Radisson	Clínica Hara	Mundo Verde	White Martins
Rede Acoor	Colégio Faria Brito	Nacional Expresso	Yamaha
Rede Tulip de Hotéis	Colégio Marista	Nativa	<b>INDUSTRIA</b>
Salinas	Coopernorte	Nokia	Araguaia
Serhs	Corn Products	Nordestão	Amway
Sheraton	Correios	Nova Dutra	Alcon - Usina de açúcar e álcool
Sofitel Jequitimar	Dafiti	Novilho de Prata	Bel Pan
Stadium		Petrobras	Brasceras

São mais de 8.000 contratos empresariais com as maiores empresas do país. Conheça alguns dos nossos clientes organizados por segmento.

AkzoNobel
Alispec
Alutech
Amazonas Calçados
AMBEV
Amenbra
Armco
Atlas
Barry Callebaut
Bimbo
Bio Extratus
Brasil Norte Bebidas
Braskem
Brastec
Bypacking
Café 3 Corações
CELAN (Central Elétrica Anhanguera)
Ceras Johnson
Chevron
Clariant
Central Anhanguera
Cinbal
Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas Ibiraci
Coca Cola
Dow AgroSciences
Duke Energy
Elgin
Empat
Expocaccer
Fast Fry Chicken
Furp
Gelocrim
Gerdau
Granol
Grupo Biosoja Fertilizantes
Grupo Chok Doce Nestlé
GVM
Hikari
IFC
Inaceres
Laticínios Jussara
L'Oréal
Lanxess
Linde Gases

Max Bolt
M&G Fibras
Malteria do Vale
Maxcor
Michelin
Minas Mais Alimentos - Grupo Predilecta
Moinho Água Branca
Moinho Ocrim
Nadir Figueiredo
Norsa
Owens Illinois
Panevita
Panetteria Bella Vita
Pecval
Pepsico do Brasil LTDA
Petronas
Pif Paf
Quartzolit
Recofarma
Refinaria Manguinhos
Refrigerante Convenção
Rochling do Brasil
Rswm Intl
Rubi
Sadia
SB Corantes
Samsung
Seven Boys
Siderquímica
Sina
SCA do Brasil
SLC Agrícola S.A.
SLC-MIT Empreendimentos Agrícolas
Suzano Papel e Celulose
Swedish Match
T.W. Espumas
Usina de Laticínio Jussara
Via Varejo
Vedapack
Wellstream
<b>HOSPITAIS</b>
Aliança
Arthur Ramos
Beneficiencia portuguesa

CRI
do Coração
Espanhol
Funasa
Fundação Hospitalar do Estado de Minas Gerais (FHEMIG)
HCT
Hospitais Ana Costa
Hospital do Câncer
Hospital e Maternidade São Joaquim
Hospitalis
Hospital das Clínicas de Campo Limpo Paulista
Irmã Dulce
Marialzabel
Nasan
Policlínica
Porto Seguro
Português
Sameb
Samer
Sanoli - Hospital Lourenço Jorge
Santa Casa de Franca
Santa Casa de Misericórdia
Santa Casa de São Joaquim da Barra
Santa Isabel
Santa Lúcia
Santa Luzia
São Jorge
São Lucas
São Rafael
Sarah
UFU da Bahia
Unimed
Unimed Norte Paulista
<b>SHOPPING</b>
Amazonas Center
Brisamar
Cidade Jardim
Floripa Shopping
Frei Caneca
Ideal
Iguatemi
Manauara Shopping
Norte Shopping

Paço Alfândega
Palladium
Paralela
Parque Shopping Maceió
Plaza Macaé
Praiamar
Resende
Salvador
Santa Cruz
Shopping Agua Verde
Shopping do Calçado de Franca
Shopping Grupo Mendes
Shopping JK Iguatemi
Shopping Maceió
Shopping Müller
Shopping Patiomix
Shopping Parangaba
Shopping RioMar Fortaleza
Shopping Total
Village Mall
<b>CONDOMÍNIOS</b>
Alphaville
Casas de Sauípe
Chopin
Condomínio Chácara do Recreio
Condomínio Libertá Resort
Condomínio Santa Marina
Condomínio Santa Monica
Condomínio Village Biarritz
Condomínio Vitality
Condomínios Industriais
Garden
Jardim Laguna
Jardins
Jequitibá
Laranjeiras
Menescal
Metropolitan
Riomar
Saint Germain
Tortuga's
Villa Lobos
<b>INSTITUIÇÕES</b>
Casa da Moeda
Prefeitura de Jundiá

# SEJA UM FRANQUEADO ASTRAL

*Atuando há mais de 30 anos no mercado de controle de vetores e pragas urbanas, a Astral é líder na América Latina. Atualmente, a Astral soma mais de 62 unidades franqueadas que atendem em mais de 550 cidades brasileiras. Ela está presente em 20, dos 26 estados do Brasil, além do DF.*

A maioria dos franqueados da Astral, após o primeiro ano de atuação faturam anualmente entre seiscentos mil reais e quatro milhões. Por esse motivo é muito comum que os franqueados acabem comprando mais de uma franquia.

Em mais de trinta anos de empresa, atendendo milhares de clientes diferentes, em vários estados do país, nunca tivemos qualquer apontamento no PROCOM, órgão do Poder Executivo municipal ou estadual destinado à proteção e defesa dos direitos e interesses dos consumidores. Contando com um departamento técnico composto por profissionais especializados em áreas como engenharia agrônômica, biologia e entomologia urbana, oferecemos aos nossos franqueados uma rica estrutura de suporte para o desenvolvimento da nossa atividade, colecionando cases de soluções de problemas complexos em muitas das maiores empresas e entidades do país.

## **Excelência em Franchising: Qualidade atestada pelos franqueados**

A qualidade da franquia Astral é credenciada pela incrível marca de 14 selos de excelência em franchising possuídos pela empresa.

O Selo é uma iniciativa da ABF (Associação Brasileira de Franchising) para incentivar as boas práticas do franchising. Celebrado como uma importante conquista pelos franquea-

dores já que a chancela é concedida a partir da avaliação feita pelos franqueados, o SEF registra a cada ano um número maior de empresas inscritas e condecoradas.

A marca de 14 selos faz da Astral um case dentro do franchising brasileiro, e por esse feito a empresa ganhou em 2015 o prêmio de destaque no franchising, dado as empresas que tem mais de 10 selos de excelência. Menos de 1% das marcas franqueadoras possui a chancela por tantas vezes em sua trajetória.

## **Controle de pragas: Necessidade fundamental em todos os setores**

Por serem indicativos de higiene e saúde ambiental, as pragas geram inúmeros danos às grandes empresas que atuam no país. Além dos prejuízos causados pela inviabilização dos produtos que entram em contato com insetos, roedores ou pombos, a presença de pragas em ambientes corporativos pode abalar subitamente e de forma irreparável a reputação de grandes marcas, construída durante décadas de trabalho.

Dessa forma, parte do nosso trabalho é conscientizar as empresas, os órgãos governamentais e a opinião pública quanto à necessidade e importância dos programas de controle de pragas profissionais em todos os setores da sociedade. Conheça alguns dados que comprovam essa necessidade:

## **Serviços diferenciados**

A Astral é especializada no desenvolvimento de soluções específicas para cada situação encontrada nos seus clientes. Nossos profissionais são treinados dentro do mais alto padrão de qualidade existente no mercado para serem capazes de realizar análises críticas minuciosas e diagnósticos precisos para a situação de cada ambiente em que atuam, oferecendo soluções personalizadas de acordo com as características específicas desses ambientes.

## **Treinamento e apoio aos franqueados**

A Astral realiza constantemente treinamentos intensivos para seus franqueados, disponibilizando as mais modernas ferramentas e metodologias para a gestão das franquias e a realização dos serviços de controle de pragas e vetores urbanos dentro do Padrão Astral de Qualidade. Nosso departamento técnico lida diariamente com problemas que exigem um olhar clínico muito bem preparado para tal, e nossa história é recheada de cases de sucesso envolvendo soluções estratégicas de situações complexas em algumas das maiores empresas do país. O franqueado tem suporte ostensivo em todas as áreas necessárias: administrativa-financeira, técnica de controle de pragas e segurança do trabalho, marketing-comunicação e vendas. Esses treinamentos são contínuos, praticados no modelo presencial, via reuniões de chat virtual, Skype e através do nosso ensino a distância.

## Unidades Astral

### REGIÃO NORTE

#### Amazonas

**Unidade Manaus** - Manaus.  
(92) 3234-1227 | (92) 3234-8635  
manaus@grupoastral.com.br

#### Pará

**Unidade Belém:** Ananindeua, Bevenides, Marituba, Santa Barbara do Pará, Santa Izabel, Belém.  
(91) 3236-2722  
belem@grupoastral.com.br

**Unidade Marabá:** Marabá, Paraupabas, Serra dos Carajas (Canaã dos Carajas, Ourilândia do Norte, São Felix do Xingú).  
(94) 3324-7233  
maraba@grupoastral.com.br

**Unidade Tucuruí:** Tucuruí, Tailândia, Breu Branco, Goianésia.  
(94) 3778-8111 | (94) 99331-2001  
tucuruui@grupoastral.com.br

### REGIÃO NORDESTE

#### Alagoas

**Unidade Arapiraca:** Arapiraca.  
(82) 3530-9254  
arapiraca@grupoastral.com.br

**Unidade Maceió:** Maceió.  
(82) 3231-6950  
maceio@grupoastral.com.br

#### Bahia

**Unidade Feira de Santana:** Feira de Santana, São Gonçalo dos Campos, Conceição de Feira, Coração de Maria, Conceição de Jacuípe, Amélia Rodrigues, Serrinha e Tanquinho.  
(75) 3483-4515  
feiradesantana@grupoastral.com.br

#### Unidade Itabuna (Sul Bahia):

Itabuna, Ilhéus, Ilha de Comandatuba, Valença, Itepetinga.  
(73) 3613-5454  
sulbahia@grupoastral.com.br

**Unidade Salvador:** Salvador, Lauro de Freitas, Camaçari, Mata de São João, Catu, Pojuca, Candeias, Madre de Deus, São Francisco do Conde, São Sebastião do Passe.  
(71) 3496-3800 | (71) 3496-3801  
salvador@grupoastral.com.br

#### Ceará

**Unidade Fortaleza:** Fortaleza.  
(85) 3055-2723 | (85)3039-4624  
fortaleza@grupoastral.com.br

#### Maranhão

**Unidade São Luís:** São Luís.  
(98) 3235-2770  
saoluis@grupoastral.com.br

#### Pernambuco

**Unidade Ipojuca:** Ipojuca (Porto de Galinhas), Cabo de Santo Agostinho.  
(81) 3244-4200  
ipojuca@grupoastral.com.br

**Unidade Recife:** Recife, Jabotão dos Guararapes.  
(81) 3244-4200  
recife@grupoastral.com.br

#### Piauí

**Unidade Teresina:** Teresina.  
(86) 3305-7071  
teresina@grupoastral.com.br

#### Rio Grande do Norte

**Unidade Natal:** Natal, Mossoró.  
(84) 3234-8056  
natal@grupoastral.com.br

#### Sergipe

**Unidade Aracaju (Sergipe):** Alagoas, e todos os municípios do estado de Sergipe.  
(79) 3243-1681 | (79) 3218-8383  
sergipe@grupoastral.com.br

### REGIÃO CENTRO OESTE

#### DF

**Unidade Brasília:** Brasília ( Regiões Administrativa: RA I Brasília, RA VIII Núcleo bandeirantes, RA XI Cruzeiro, RA XVI Lago Sul, RA XVII Lago Norte, RA XIX Candangolândia, RA XXII Sudeste/Octagonal, RA XXIV Park Way)  
(61) 3364-4050 | (61) 3248-6470  
brasilgia@grupoastral.com.br

**Unidade Cidades Satélites:** cidades satélites do DF( Regiões administrativas: RA II Gama, RA III Taguatinga, RA IV Brasilândia, RA V Sobradinho, RA VI Planaltina, RA VII Paranoá, RA IX Ceilândia, RAX Guará, RA XII Samambaia, RA XIII Santa Maria, RA XIV São Sebastião, RA XV Recanto da Emas, RA XVII Riacho Fundo, RA XX Águas Claras, RA XXI Riacho fundo II, RA XIII varjão, RA XXV SCIA, RA XXVI Sobradinho II, RA XXVII Jardim Botânico, RA XXVIII Itapoã, RA XXIX SIA, RA XXX Vicente Pires, RA XXXI Fercal)  
(61) 3399-5362  
taguatinga@grupoastral.com.br

#### Goiânia

**Unidade Goiânia:** Goiânia, Abadia de Goiás, Aparecida de Goiânia, Bela Vista de Goiás, Bonfinópolis, Goianira, Guapó, Hidrolândia, Leopoldo Bulhões, Nerópolis, Santo Antônio de Goiás, Senador Canedo, Teresópolis de Goiás, Trindade.  
(62) 3932-5660  
goiania@grupoastral.com.br

**Rio Verde:** Rio Verde.  
(64) 3050-6060  
rioverde@grupoastral.com.br

## Unidades Astral

### Mato Grosso do Sul

**Unidade Campo Grande:** Campo Grande.

(16) 99226-3885 | 7905-2640  
campogrande@grupoastral.com.br

### Mato Grosso

**Unidade Cuiabá:** Cuiabá.

(65) 3023-9610  
cuiaba@grupoastral.com.br

### REGIÃO SUL

#### Paraná

**Unidade Curitiba:** Curitiba e Região Metropolitana.

(41) 3376-2159  
curitiba@grupoastral.com.br

**Unidade Foz do Iguaçu:** Foz do Iguaçu.

(45) 3030-2106  
fozdoiguacu@grupoastral.com.br

#### Santa Catarina

**Unidade Florianópolis:** Florianópolis, Camboriú, São Francisco do Sul e Itajaí.

(48) 3324-0144 | (48) 3879-4533  
florianopolis@grupoastral.com.br

**Unidade Joinville:** Blumenau e Joinville.

(48) 3324-0144  
florianopolis@grupoastral.com.br

### REGIÃO SUDESTE

#### Espírito Santo

**Unidade Linhares:** Linhares.

Telefone: (27) 3372-0847  
linhares@grupoastral.com.br

**Unidade Vitória:** Vitória, Grande Vitória (Cariacica, Fundão, Guarapari, Serra, Viena e Vila Velha).

(27) 98849-9807  
vitoria@grupoastral.com.br

### Minas Gerais

**Unidade Alto Paranaíba:** Patrocínio, Patos de Minas, Monte Carmelo,

São Gotardo, Carmo do Paranaíba, Coromandel, Sacramento, Ibiá, Iagoa Formosa, Presidente Olegário e Vazante.

(34) 3831-9440  
altoparanaiba@grupoastral.com.br

**Unidade Araxá:** Araxá, campos Altos, Nova Ponte, Perdinópolis, Perdizes,

Pratinha, Santa Júlia e Tapira.

(34) 3831-9440  
altoparanaiba@grupoastral.com.br

**Unidade Belo horizonte:** Belo Horizonte e Contagem.

(31) 3398-0025 | (31) 3398-4850  
bh@grupoastral.com.br

**Unidade Juíz de Fora:** Juíz de Fora, Lima Duarte, Muriaé, Leopoldina,

Cataguases, Conselheiro Lafaiete, U. Rio Branca, Além Paraíba e Barbacena.

(32) 3015-3100  
juizdefora@grupoastral.com.br

**Unidade Montes Claros:** Montes

Claros, Salinas, Bocaiúva, Taiobeiras, Janoaria, Rio Pardo de Minas, Jaíba, Pirapora, Porteirinha, Diamantina, Janauba, Curvelo, Manga, Três Marias, São Francisco e Grão Mogol.

(38) 3222-9797  
montesclaros@grupoastral.com.br

**Unidade Uberlândia:** Uberlândia.

(34) 9646-6677  
uberlandia@grupoastral.com.br

#### Rio de Janeiro

**Unidade Baixada Fluminense:**

Belford Roxo, Duque de Caxias, Guapimirim, Japeri, Magé, Nilópolis, Nova Iguaçu, Baracambi, Queimados, Seropédica, São de Meriti.

(21) 2778-0344 | (21) 2776-4330  
baixada@grupoastral.com.br

**Unidade Costa Verde:** Angra dos Reis, Mangaratiba, Itaguaí, Ilha grande, Paraty.

(24) 99940-3167 ou (24) 99914-6880  
costaverde@grupoastral.com.br

**Unidade Niterói:** São Gonçalo, Itaboraí, Tanguá, Rio Bonito, Maricá,

Saquarema, Araruama, Silva Jardim, Iguaba Pequena, Iguaba Grande, São Pedro da Aldeia, Búzios, Arraial do Cabo, Cabo Frio.

(21) 2616-2113 | (21) 7713-4488  
(21) 2619-1010  
niteroi@grupoastral.com.br

**Unidade Norte Fluminense:** Campo dos Goytacazes, Casemiro de Abreu,

Macaé, Rio das Ostras, São Fidelis, São João da Barra, Santa Maria Madalena, São Francisco de Itabapoana.

(22) 2791-5172 | (22) 2772-2636  
(22) 2772-3908

nortefluminense@grupoastral.com.br

**Unidade Resende:** Resende, Volta Redonda, Penedo, Itatiaia, Barra Mansa,

Porto Real, Quatis.

(24) 3355-8111  
resende@grupoastral.com.br

**Unidade Serrana :** Além Paraíba, Nova Friburgo, Petrópolis, Teresópolis.

(21) 2442-3443  
serrana@grupoastral.com.br

**Unidade Modelo RJ Barra:** Barra da Tijuca, Camorim, Itanhagá, Joá.

Telefone: (21) 2441-2550  
astralbarra@grupoastral.com.br

**Unidade RJ Recreio dos**

**Bandeirantes:** Recreio, Vargem Grande, Vargem Pequena, Grumari.

(21) 2441-2550  
astralbarra@grupoastral.com.br

**Unidade RJ Jacarepaguá:**

Jacarepaguá, Anil, Curicica, Freguesia de Jacarepaguá, Gardênia Azul, Pechincha, Praça Seca, Tanque, Taquara, Vila Valqueire, Cidade de Deus.

(21) 3555-7837

jacarepagua@grupoastral.com.br

**Unidade RJ Centro:** Caju, Gamboa, Santo Cristo, Saúde, Centro, Glória, Lapa, Catumbi, Cidade Nova, Estácio, Rio Comprido, Santa Tereza, Bairro Imperial, Benfica, Mangueira, São Cristóvão, Vasco da Gama, Paquetá.

(21) 3885-6804

rionorte@grupoastral.com.br

**Unidade RJ Norte:** Zona Norte (R.As):

X - Bonsucesso, Manguinhos, Olaria, Ramos; XI - Brás de Pina, Penha, Penha Circular; XII - Del Castilho, Engenho da Rainha, Inhaúma, Higienópolis, Maria da Graça, Tomás Coelho; XIII - Abolição, Água Santa, Cachambi, Encantado, Engenho de Dentro, Engenho Novo, Jacaré;; Lins de Vasconcelos, Méier, Piedade, Pilares, Riachuelo, Rocha, Sampaio, São Francisco Xavier, Todos os Santos; XIV - Colégio, Irajá, Vicente de Carvalho, Vila da Penha, Vila Kosmos, Vista Alegre; XV - Bento Ribeiro, Campinho, Cascadura, Cavalcante, Engenheiro Leal, Honório Gurgel, Madureira, Marechal Hermes, Oswaldo Cruz, Quintino Bocaiuva, Rocha Miranda, Turiaçu, Vaz Lobo; XXII - Anchieta, Guadalupe, Parque Anchieta, Ricardo de Albuquerque; XXV - Acari, Barros Filho, Coelho Neto, Costa Barros, Parque Colúmbia, Pavuna; VIII - Alto da Boa Vista, Praça da Bandeira e Tijuca; IX - Andaraí, Grajaú, Maracanã e Vila Isabel; XX - Cidade Universitária e os catorze bairros da Ilha do Governador: Bancários, Cacuia, Cocotá, Freguesia, Galeão, Jardim Carioca, Jardim Guanabara, Moneró, Pitangueiras, Portuguesa, Praia da Bandeira, Ribeira,

Tauá e Zumbi; XXIX - Complexo do Alemão; XXX - Complexo de treze favelas que formam a Maré; XXXI - Cordovil, Jardim América, Parada de Lucas, Vigário Geral; XXVIII - Jacarezinho.

(21) 3885-6804

rionorte@grupoastral.com.br

**Unidade RJ Oeste:** Zona Oeste (R.As): XVII - Bangu, Gericinó, Padre Miguel, Santíssimo e Senador Camará; XVIII - Campo Grande, Cosmos e Inhoaíba, Senador Vasconcelos; XIX - Paciência, Santa Cruz e Sepetiba; XXVI - Guaratiba, Barra de Guaratiba e Pedra de Guaratiba; XXXII - Deodoro, Magalhães Bastos, Realengo, Jardim Sulacap, Campo dos Afonsos e Vila Militar.

(21) 3885-6804

rionorte@grupoastral.com.br

**Unidade RJ Sul:** Zona Sul (R.As):

IV - Botafogo, Catete, Cosme Velho, Flamengo, Humaitá, Laranjeiras e Urca; V - Copacabana e Leme; VI - Gávea, Ipanema, Jardim Botânico, Lagoa, Leblon, São Conrado, Vidigal; XXVII - Rocinha.

(21) 3885-6804

rionorte@gmail.com

**São Paulo**

**Unidade Atibaia:** Atibaia, Bragança Paulista, Bom Jesus dos Perdões, Morungaba, Nazaré Paulista, Caieiras, Mariporã, Franco da Rocha.

(11) 2427-8991

atibaia@grupoastral.com.br

**Unidade Barueri:** Cidade de Barueri.

(11) 4375-7919 | 4375-7985

barueri@grupoastral.com.br

**Unidade Caçapava (Vale):**

Caçapava, São José dos Campos, Taubaté, Pindamonhangaba.

(12) 3653-5212 | (12) 3653-2876

vale@grupoastral.com.br

**Unidade Campinas:** Cidade de Campinas.

Telefone: (11) 3963-1343 | (11) 3963-1344 (11) 4587-3852

campinas@grupoastral.com.br

**Unidade Franca:** Microregião de Franca (no estado de SP as cidades de Rifaina, Pedregulho, Jequara, Cristais Paulista, Itirapuã, Ribeirão Corrente, Patrocínio Paulista, Ituverava, São João da Barra e Restinga. (VETADO- no estado de Minas Gerias nas cidades de Claraval e Ibiraci)

(16) 3701-5100 | (16) 3409-5901

franca@grupoastral.com.br

**Unidade Jundiaí:** Jundiaí, Cabreúva, Campo Limpo Paulista, Itupeva, Francisco Morato, Louveira, Vinhedo, Jarinu, Cajamar, Itatiba, Várzea Paulista.

(11) 3963-1343 | (11) 3963-1344

(11) 4587-3852

jundiai@grupoastral.com.br

**Unidade Mogi das Cruzes:** Mogi das Cruzes, Suzano, Arujá, Ferraz de Vasconcelos, Poá, Itaquaquecetuba.

(11) 4794-6744

mogi@grupoastral.com.br

**Unidade Ribeirão Preto:** Ribeirão Preto, Sertãozinho, Jardinópolis, Araras. (16) 3618-5446 | (16) 3618-6808

ribeirao@grupoastral.com.br

**Unidade Santos:** Santos, Guarujá, Cubatão, São Vicente, Bertioga e Praia Grande.

(13) 3233-7182

santos@grupoastral.com.br

**Unidade São José do Rio Preto:** São José do Rio Preto, Onda Verde, Guapiáçu, Cedral, Bady Bassitt, Mirassol, Ipiguá, Nova Granada, Olimpia, Uchoa, Potirendaba, José Bonifácio, Nova Aliança, Jaci, Monte Aprazível, Tanabi e Mirassolândia.

(17) 3512-6843

coordenacaosjrp@grupoastral.com.br

## Unidades Astral

**Unidade Sorocaba:** Sorocaba, Salto, Itú, Indaiatuba e Santana do Parnaíba.

(11) 3963-1343 | (11) 3963-1344

(11) 4587-3852

sorocaba@grupoastral.com.br

**Unidade SP Zona Leste:** BAIROS:

Água Rasa, Aricanduva, Artur Alvim, Belém, Brás, Cangaíba, Carrão, Cidade Líder, Cid. Tiradentes, Erm. Matarazzo, Guainazes, Iguatemi, Itaim Paulista, Itaquera, Jardim Helena, José Bonifácio, Lajeado, Mococa, Pari, Pq. do Carmo, Penha, Ponte Rasa, São Lucas, São Mateus, São Miguel, São Rafael, Sapopemba, Tatuapé, Vila Curuçá, Vila Formosa, Vila Jacuí, Vila Matilde, Vila Prudente.

(11) 2591-1112 | (11) 2591-1314

(11) 2591-1301

spsul@grupoastral.com.br

**Unidade SP Zona Norte:** BAIROS:

Anhanguera, Brasilândia, Cachoeirinha, Casa verde, freguesia do Ó, Bairro do Limão, Jaçanã, Jaraguá, Mandaqui, Perus, Pirituba, Santana, Horto Florestal, Parque São Domingos, Tremembé, Vila Guilherme, Vila Maria (baixa e alta), Vila Medeiros, Vila Gustavo, Jardim Brasil.

(11) 2591-1112 | (11) 2591-1314

(11) 2591-1301

spsul@grupoastral.com.br

**Unidade SP Centro:** BAIROS: Bela Vista, Bom Retiro, Cambuci, Consolação, Liberdade, República, Sé, Santa Cecília.

(11) 2591-1112 | (11) 2591-1314

(11) 2591-1301

spsul@grupoastral.com.br

**Unidade SP Zona Sul:** BAIROS:

Campo Belo, Campo Grande, Campo Limpo, Capão Redondo, Cid. Ademar, Cidade Dutra, Cursino, Grajaú, Ipiranga, Itaim Bibi, Jardim Ângela, Jardim São Luís, Marsilac, Moema, Parelheiros, Pedreira, Sacomã, Santo Amaro, Saúde, Socorro, Vila Andrade, Vila Mariana.

(11) 2591-1112 | (11) 2591-1314

(11) 2591-1301

spsul@grupoastral.com.br

As demais áreas estão disponíveis, seja um franqueado Astral. Acesse nosso site ou envie email para [franquias@grupoastral.com.br](mailto:franquias@grupoastral.com.br) informando o nome, telefone e a região onde pretende instalar sua unidade Astral.

Diretor Presidente

**Beto Filho** (Jornalista/Marketing) - JP29043RJ

[betofilho@grupoastral.com.br](mailto:betofilho@grupoastral.com.br)

DEPARTAMENTO DE ENGENHARIA TÉCNICA:

Diretor Técnico de Franquia

**Rogério Catharino Fernandez**

(Engenheiro Agrônomo) - CREA120079-1

[rogeriofernandez@grupoastral.com.br](mailto:rogeriofernandez@grupoastral.com.br)

Assistente Técnico

**Valessa Carla dos Santos** (Bióloga)

[valessa@grupoastral.com.br](mailto:valessa@grupoastral.com.br)

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO / FINANCEIRO

**Eduardo Passos**

(Economista, Bacharel em Direito) OAB nº 189.539

DEPARTAMENTO COMERCIAL:

Diretor Comercial

**Sandro Fontes** (Administrador de empresas)

[sandrofontes@grupoastral.com.br](mailto:sandrofontes@grupoastral.com.br)

DEPARTAMENTO DE COMUNICAÇÃO:

Analista de Comunicação

**Bianca Guimarães** (Publicitária)

[biancaguimaraes@grupoastral.com.br](mailto:biancaguimaraes@grupoastral.com.br)

DEPARTAMENTO DE MARKETING:

[marketing@grupoastral.com.br](mailto:marketing@grupoastral.com.br)

DEPARTAMENTO DE EXPANSÃO E NOVOS NEGÓCIOS

Diretor de Expansão e Novos Negócios

**Fábio Castelo Branco** (biólogo)

[fabiocastelo@grupoastral.com.br](mailto:fabiocastelo@grupoastral.com.br)

Projeto gráfico, diagramação e capa:

**OHPI! Projetos Especiais**

[afonso@ohpa.art.br](mailto:afonso@ohpa.art.br)

DEPARTAMENTO JURÍDICO / CONSULTORES:

**Dannemann Siemens, Bigler & Ipanema Moreira**

CONSULTORIA TRIBUTÁRIA / FISCAL

**FRADEMA**

CONSULTORIA TÉCNICA DE ESTATÍSTICA:

**PHCFOCO**

REGISTROS DA MARCA ASTRAL:

INEA: Crv Nº 071/2001

INPI - Patente: Astral nº 817219170

Astra nº 822306123

Alto Astral nº 822623510

Registro na União Europeia: nº 3940343

ATENDIMENTO AO LEITOR:

**+ 55 21 2442-3443**

[comunicacao@grupoastral.com.br](mailto:comunicacao@grupoastral.com.br)

ASTRAL UNIDADE MATRIZ / ONG ALTO ASTRAL

Est. dos Bandeirantes, 8598

Barra da Tijuca - Rio de Janeiro - RJ - CEP: 22783-110

[astral@grupoastral.com.br](mailto:astral@grupoastral.com.br)

ASTRAL UNIDADE MODELO

Est. do Camorim, 560 - Camorim

Rio de Janeiro - RJ - Cep - 22780-070

[astralbarra@grupoastral.com.br](mailto:astralbarra@grupoastral.com.br)

ASTRAL SOLUÇÕES EM HIGIENE LTDA.

Fábrica: Av. Airton Borges da Silva, nº 740

Marta Helena - Uberlândia - MG - CEP: 38402-333

Centro de Distribuição: Rua Conselheiro Mayrink, 359

Jacaré - Rio de Janeiro - RJ - Cep: 20960-140

**0800-704-7812**

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

ASSOCIADA À:

ABCPV - Associação Brasileira de Controle de Vetores e Pragas

APRAG - Associação Paulista dos Controladores de Pragas Urbanas

ACECOVEP - Associação Capixaba das Empresas Controladoras de Vetores e Pragas

ACECOP - Associação Cearense dos Controladores de Pragas

ACPDF - Associação dos Controladores de Pragas do Distrito Federal

ABF - Associação Brasileira de Franchising

AFRAS - Associação Franquia Sustentável

ABRALIMP - Associação Brasileira do Mercado de Limpeza Profissional

ACIBARRA - Associação Comercial e Industrial da Barra da Tijuca

AIB - Associação de Imprensa da Barra da Tijuca

Distribuição interna gratuita.

Conceitos e opiniões em artigos assinados são de inteira

responsabilidade do autor.

Os textos podem ser reproduzidos, desde que citadas

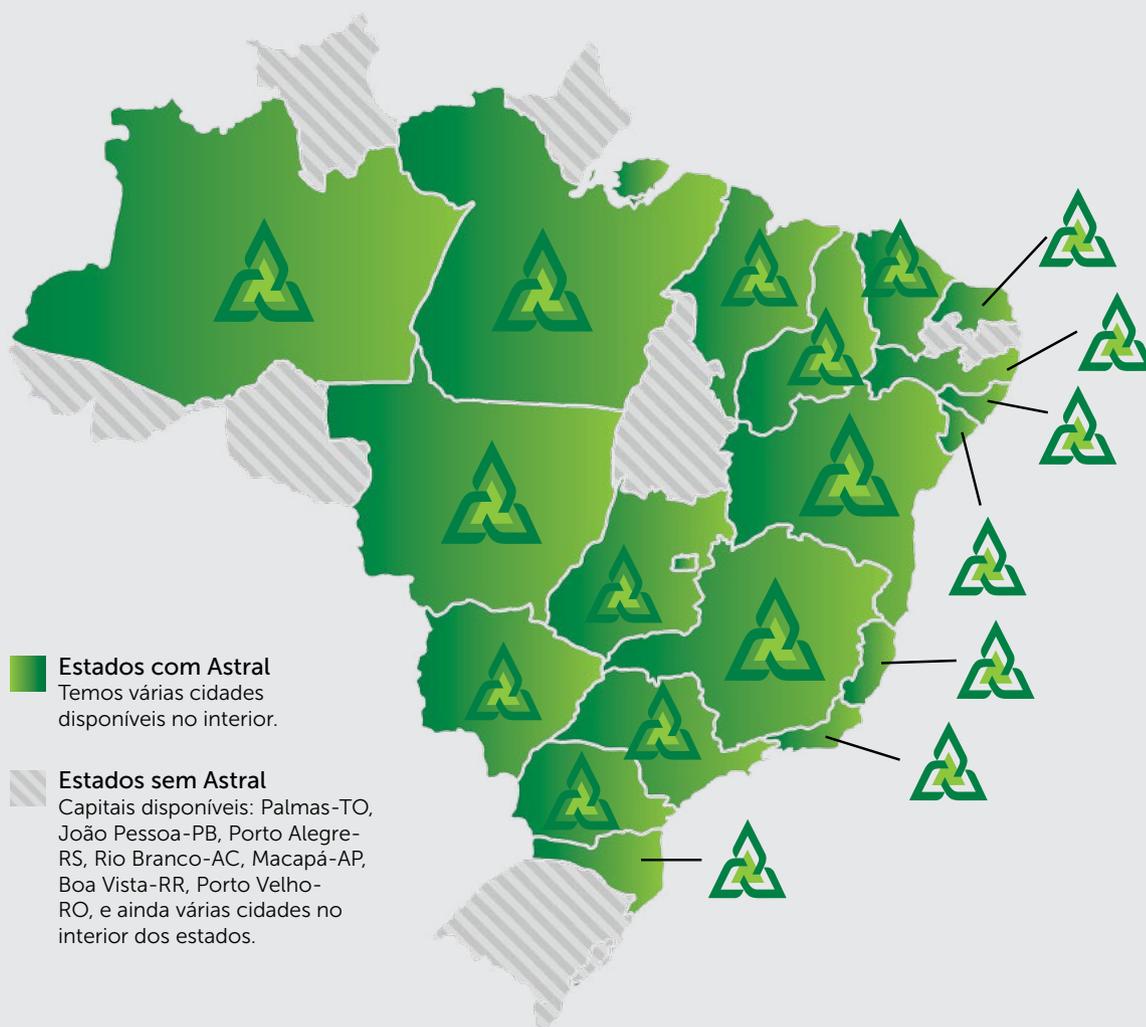
as fontes.

IMPRESSÃO:



# A FRANQUIA DA SAÚDE AMBIENTAL

Faça parte da maior empresa de controle de pragas da América Latina



**13 Selos de Excelência em Franchising**

## TAXAS

### Royalties Mensais

10% sobre o faturamento bruto.

### Fundo de Publicidade e Marketing

ISENTO

### Retorno

Em torno de 24 meses

### Lucratividade

Em média 30% ao ano

### Instalação

Estabelecimento comercial, porém sem luva e piso de shopping

### Capital de Giro

Em média 3x o valor total das despesas da franqueada

Saiba mais em

[www.astralsaudeambiental.com.br/seja\\_franqueado/](http://www.astralsaudeambiental.com.br/seja_franqueado/)  
franquia@grupoastral.com.br

## INVESTIMENTO

Existem três tipos de franquias, que são distinguidas por capitais e/ou regiões de acordo com sua população

### Pagamento à vista:

( + ) 1,5 milhão de habitantes

**R\$ 72 Mil**

( Entre ) 1 e 1,5 milhão de habitantes

**R\$ 60 Mil**

( - ) 1 milhão de habitantes

**R\$ 42 Mil**

### Pagamento parcelado em até 6x (30% de sinal + 5 parcelas):

( + ) 1,5 milhão de habitantes

**R\$ 85 Mil**

( Entre ) 1 e 1,5 milhão de habitantes

**R\$ 72 Mil**

( - ) 1 milhão de habitantes

**R\$ 48 Mil**



A ASTRAL é a maior empresa de controle de pragas da América Latina. Atuamos hoje com mais de 62 unidades em 20 estados brasileiros. Atendemos em 550 cidades brasileiras.

Manejo de pragas com uso controlado de inseticida respeitando o meio ambiente.



# CONHEÇA OS SERVIÇOS DA **ASTRAL**:



A Astral saúde ambiental está no mercado a mais de 30 anos e ao longo desse período se consagrou como a maior empresa de controle de pragas da América Latina.

## SERVIÇOS

Desinsetização

Desratização

Descupinização

Controle de mosquitos

Repelência de pombos,  
morcegos e abelhas,

Expurgo ou fumigação  
de pragas em grãos  
ou produtos armazenados

Limpeza e Desinfecção de  
reservatórios e caixas d'água

Capina química ou  
saneamento vegetal

Manejo de fauna silvestre

## PRAGAS

Barata

Formiga

Rato

Cupim

Mosquito

Mosca

Escorpião

Pombo

Percevejo de cama

Pulgas

Lacraia

Caramujo

Caramujo africano

Carrapato

Traças

## SEGMENTOS

Indústrias

Hotéis

Shoppings

Órgãos públicos

Restaurantes

Hospitais

Usinas

Supermercados, padarias,  
açougues

Condomínios comerciais

Condomínios residenciais

Construtoras

Universidades

Escolas e creches

Clínicas

Farmácias

Transportadoras

Off shore

Bases militares

Centro de convenções

Fazendas

Frigoríficos

Prestadoras de serviços



Baixe o aplicativo  
**Aedestrói** e proteja-se.



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



+55 21 2442 3443



[astralsaude](https://www.facebook.com/astralsaude)



[astral@grupoastral.com.br](mailto:astral@grupoastral.com.br)