

CLASSITEL
 3321-8600

GUIA DE SERVIÇOS

Editora: Lúcia Gonçalves - lucia@redgazeta.com.br - T. 3321-8244 - F. 3321-8765

Concursos Vagas na Cesan

Empresa vai abrir concurso para preencher 16 vagas. O edital sai em fevereiro.
 Pág. 3



Morada de Laranjeiras Histórias de sucesso

O empresário Sérgio Savergnini montou uma locadora de DVDs no bairro porque o comércio ainda é pouco e não se arrependeu.
 Págs. 4 e 5

ÍNDICE	
AGENDA	2
CONCURSOS	3
GAZETA NOS BAIRROS	4 E 5
LINHA DIRETA	6
TELEFONES ÚTEIS	6
COLUNA DA FÉ	7
TEMPO	8

CUIDADOS NA CONTRATAÇÃO DO SERVIÇO DE TRANSPORTE ESCOLAR

SEGUNDO PROCON ESTADUAL, PAIS DEVEM VERIFICAR SE O VEÍCULO E O MOTORISTA SÃO CREDENCIADOS PELO DETRAN

Com o início das aulas na maioria das escolas públicas e particulares marcada para a próxi-

ma segunda-feira, dia 5, surge a necessidade de contratação do serviço de transporte escolar.

Muitos pais esperam o começo das aulas para escolher um transporte, por isso publicamos uma lista

de cuidados que devem ser tomados para garantir a segurança dos filhos e a tranquilidade dos pais é preciso ficar atento a algumas dicas.

De acordo com o Código de Defesa do Consumidor, serviço é qualquer atividade fornecida no mercado de consumo. Por isso, em caso de danos, o fornecedor deve responder, independente da existência de culpa.

Antes da contratação do serviço, é fundamental que os pais busquem informações junto à escola. "Consultar outros pais que já utilizaram o serviço também é uma boa dica", diz o diretor-presidente do Procon Estadual, Celso Caldas.

alunos. Além disso, é preciso saber se o veículo possui o alvará fornecido pelo órgão.

Para se resguardar, os pais devem ficar atentos aos contratos que, segundo o Código de Defesa do Consumidor, devem ser claros e objetivos, assegurando a liberdade de escolha e a igualdade nas contratações. De acordo com Caldas, é essencial constar no contrato informações que possam assegurar o interesse das partes.



VITÓRIA. É recomendável que os pais entrem no veículo para observar as condições de conforto e segurança. FOTO: EDSON CHAGAS

O NÚMERO

151

Esse é o número do telefone do Procon Estadual onde pais ou responsáveis podem tirar dúvidas, fazer reclamações ou denúncias.

TOME NOTA

1. O transporte escolar pode ser feito por autônomos, empresas ou escolas. O transporte feito pela escola deve ser optativo e nunca uma venda casada.

2. A autorização do Detran deve ser afixada na parte interna do veículo, em local visível, contendo o número máximo de passageiros permitido pelo fabricante. É proibido a condução de escolares em número superior à capacidade.

3. Verifique se o motorista e o

veículo são credenciado na administração local. O credenciamento mostra que ele atende a requisitos que irão garantir a segurança das crianças.

4. É fundamental também verificar se o motorista tem carteira de habilitação para esse tipo de transporte.

5. É recomendável que os pais entrem no veículo para observar as condições de conforto e segurança. Deve haver um cinto

de segurança para cada ocupante e as janelas não podem abrir mais que 10 centímetros.

6. Observe como o motorista recepciona as crianças.

7. Se houver falta do aluno não haverá desconto no preço, já que o transporte estava à disposição. Em caso de pânico com o veículo, o motorista é obrigado a prestar os serviços, através de outra condução, com as mesmas normas de segurança.

CREDENCIAMENTO. Os pais devem verificar se o veículo e o motorista são credenciados pelo Detran. O credenciamento significa que ambos atendem a uma série de requisitos básicos para garantir a segurança dos

O que deve constar no contrato?

Dados como telefone e identificação das partes, horário de saída e chegada, período de vigência do contrato, valor da mensalidade, data e forma de pagamento, índice e forma de reajuste, percentual de multa e encargos por atraso no pagamento devem constar em contrato. As condições para rescisão antecipada e informação sobre a prestação do serviço fora dos meses normais (como em caso de recuperação) também são extremamente importantes.

COMERCIANTES QUEREM AMPLIAR AINDA MAIS A PADARIA

INTENÇÃO É QUE LOCAL, ONDE TAMBÉM JÁ FUNCIONA UMA MERCEARIA, REÚNA PIZZARIA E SORVETERIA, AINDA ESTE ANO

Eles começaram com uma padaria de 15 m², onde pai e um dos filhos se revezavam no atendimento e na fabricação dos pães. Hoje, depois de muitos investimentos, a padaria também é uma mercearia e há planos de que ela se transforme em pizzaria e em sorveteria ainda neste ano. Atualmente, o negócio de Rudierte e Roberson Kretli Lopes tem cerca de 200 m² e 12 funcionários.

Como começou a sua trajetória de sucesso?

Nós moramos em Laranjeiras durante 17 anos e, em 2000, viemos para Morada de Laranjeiras. Como sempre trabalhamos no comércio, percebemos que seria bom investir numa área que estava nascendo. Então, fechamos a loja de móveis e mudamos de bairro. Queríamos crescer junto com Morada de Laranjeiras. Logo que chegamos, fundamos a padaria. No início, eu trabalhava com meu pai. Eu era o padeiro e ele trabalhava no balcão. O comércio era bem modesto, com uma portinha pequena. Ele tinha cerca de 15 m². Com o crescimento do bairro, depois de quatro anos, fizemos a primeira ampliação. Melhoramos o espaço físico, a parte de produção, o quadro de funcionários e a variedade de produtos. Hoje, a padaria também é mercearia e tem cerca de 200 m² e doze funcionários. No começo, tinha tão pouca gente no bairro, que fabricávamos 2 quilos de pão. Hoje, a nossa produção é de 100 quilos.

Quais as dificuldades encontradas?

A maior dificuldade era de con-



CUIDADOS. Rudierte e Roberson Lopes: “A honestidade com que tratamos os clientes nos ajudou muito”.

quistar os clientes, porque havia poucos moradores no bairro. Isso acabava implicando no lado financeiro. Eram cerca de 120 moradores. Dava para contar nos dedos. Muitas casas nem estavam habitadas ainda. Em alguns momentos, havia mais operários do que moradores.

Em algum momento, vocês pensaram em desistir?

No início, sim. O retorno foi de-

morado. Passamos um bom tempo injetando capital sem ter retorno. Além disso, era um trabalho árduo, que começava às 4h e só terminava às 22h.

Então, qual é a receita de sucesso?

Persistência foi fundamental. A honestidade que tratamos os clientes também nos ajudou muito. Procuramos tratá-los como se fosse da nossa família e é assim

que realmente os consideramos.

Quais os planos futuros de vocês?

Já conseguimos superar tantos obstáculos, que agora estamos estabilizados. Nossa intenção de imediato é de melhorar a qualidade dos produtos, o espaço físico e o atendimento. Pensamos em também abrir uma pizzaria e uma sorveteria. A expectativa é que isso aconteça ainda neste ano.

G

GAZETA
NOS
BAIRROSMORADA DE
LARANJEIRAS

ESTRATÉGIA. Sérgio Savernini: "Fizemos um forte trabalho para melhorar a qualidade de atendimento e criamos atrativos para superar as adversidades".

EMPRESÁRIO INVESTE EM LOCADORA DE DVDS

SÉRGIO SAVERGNINI OPTOU POR MORADA DE LARANJEIRAS POR SER UM BAIRRO COM POUCO COMÉRCIO E NÃO SE ARREPENDE

O comerciante Sérgio Nunes Savernini, de 36 anos, resolveu arriscar e apostar em um bairro onde quase não houvesse comércio. A visão empresarial falou mais alto e ele decidiu investir em Morada de Laranjeiras, na Serra, montando uma loca-

dora de DVD. Ele começou oferecendo 350 opções de títulos. Hoje, já são mais 1,5 mil deles, o que mostra que a expectativa dele foi atendida.

Como começou a sua trajetória de sucesso?
Eu vim para o bairro há qua-

tro anos. Morava em Cariacica, e a perspectiva de crescimento do bairro e a localização privilegiada me chamaram a atenção. A região está em constante crescimento, principalmente, em relação à explosão imobiliária. Após um ano morando no bairro, percebi a necessidade de abrir uma locadora de DVD para atender à comunidade. Então, em novembro de 2005, montamos uma. Começamos oferecendo 350 opções de DVD e,

hoje, temos 1,5 mil. Fizemos uma reforma interior para receber melhor os clientes.

Quais as dificuldades encontradas?

As dificuldades foram de conquistar os clientes, porque já tinham algumas locadoras de DVD nas redondezas com mais experiência. Fizemos um forte trabalho para melhorar a qualidade de atendimento e criamos atrativos para superar as adversidades.

Em algum momento de dificuldade pensou em desistir?

Não. Nunca pensei em desistir, porque a perspectiva de retorno era visível e saltava aos olhos. Fomos tendo retorno satisfatório para nos manter no mercado.

Qual é a receita para alcançar o sucesso?

É um conjunto de atitudes, que envolve atendimento, trabalho e ousadia de mercado. É necessário conciliar atendimento de alto nível com produto de qualidade.

Quais são os seus planos para o futuro?

Os planos são de ampliar a loja e agregar outros produtos ao negócio, como os de entretenimento infantil.

Texto **TATIANA PAYSAN**
Foto **CARLOS ALBERTO DA SILVA**

■ tmattos@redegazeta.com.br
■ Fax: 3321-8765
■ Tel.: 3321-8201
■ Das 13h às 18h
■ Rua Chafic Murad, 902, Ilha de Monte Belo, Vitória, ES. CEP: 29.050-901