

CLASSITEL
3321-8600

GUIA DE

SERVIÇOS

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

Concursos
Seleção dos
Correios

Confira a lista com os nomes dos 2,2 mil aprovados para funções de níveis médio e superior nos Correios. Serão chamadas 34 pessoas. **Pág. 3**

Paul
Histórias
de sucesso

Fundador das lojas Sipolatti, Arisitides Sipolatti conta sua trajetória de sucesso, desde os 14 anos, quando fazia limpeza na Santa Casa de Misericórdia de Vitória. **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

ONDE
PRATICAR
ESPORTE
DE GRAÇA

PREFEITURAS DA GRANDE VITÓRIA E DO INTERIOR OFERECEM AULAS DE GINÁSTICA, VÔLEI, IOGA, HIDROGINÁSTICA, BIODANÇA, TAI-CHI-CHUAN. TEM OPÇÕES PARA TODAS AS IDADES

DINÁ SANCHOTENE

Se você não pratica uma atividade física por falta de dinheiro, o Guia de Serviços resolveu dar uma forcinha e mostra onde há opções de graça.

Você pode praticar exercício físico com acompanhamento profissional, sem gastar um tostão. As prefeituras de Vitória, Serra, Cariacica e Cachoeiro de Itapemirim oferecem atividades esportivas, como ginástica e ioga, em praças e parques.



REFERÊNCIA. Só em Vitória, há 11 módulos do Serviço de Orientação ao Exercício. FOTO: NESTOR MÜLLER

SAIBA MAIS

SERRA

Programa de Orientação ao Exercício Físico (Proef). Aulas de alongamento, trabalho de forma, relaxamento e controle da diabete e hipertensão. As atividades são desenvolvidas uma vez por semana, das 8h às 9h, nas unidades de saúde dos seguintes bairros: Central Carapina, Barcelona, Pitanga, Serra Dourada I, Jardim Carapina, José de Anchieta, Serra-Sede, André Carloni, Jacaraípe e Jardim Tropical.

Programa de Atenção ao Idoso. Atende cerca de 1,2 mil pessoas de 20 bairros, em espaços cedidos pelas comunidades.

Centro de Referência da 3ª idade. A unidade funciona na Serra-sede. No local, há aulas de hidroginástica (de segunda a sexta, a partir das 7h), biodança (as terças-feiras, a partir das 8h), ioga (toda segunda-feira, das 8h às 9h). Também as segundas-feiras, há aula de lion gong (ginástica chinesa), das 9h às 10h.

VITÓRIA

Academia Popular. Está sendo feita a obra de construção da academia popular de Vitória, que começa a funcionar na Prainha de Santo Antônio no segundo

semestre deste ano. Serão instalados 24 equipamentos para a prática de musculação ao ar livre, de graça, com supervisão dos profissionais do Serviço de Orientação ao Exercício (SOE).

Camburi (início do calçadão). Ginástica (terça e quinta, às 7h; e segunda, quarta e sexta, às 19h), hidroginástica (segunda, quarta e sexta, às 7h), e alongamento (terça e quinta, às 19h).

Camburi (final do calçadão). Ginástica (terça e quinta, às 7h; e segunda, quarta e sexta, às 19h), hidroginástica (sexta, às 7h), alongamento (terça e quinta, às 19h), ioga (terça e quinta, às 8h) e vôlei master (sexta, às 8h; e segunda e quinta, às 20h).

Praça dos Desejos. Ginástica (terça e quinta, às 7h; e quarta e sexta, 18h), hidroginástica (segunda, quarta e sexta, às 7h), alongamento (segunda, às 18h) e ioga (sexta, às 7h e 8h).

Beira-Mar (Próximo ao Hospital São Lucas). Ginástica (segunda, quarta e sexta, às 7h e às 18h30) e alongamento (terça e quinta, às 18h30).

Parque Moscoso. Ginástica (terça e quinta, às 7h e 19h) e ioga (segunda e quarta, às 6h45).

Parque Tancredão (Próximo à

Rodoviária). Ginástica (segunda, quarta e sexta, às 7h e às 19h) e alongamento (terça e quinta, às 7h e às 19h).

Parque Baía Noroeste (Em São Pedro). Ginástica (segunda, quarta e sexta, às 7h; segunda e quarta, às 18h) e alongamento (terça e quinta, às 18).

Parque Horto de Maruípe. Ginástica (quarta e sexta, às 7h30; segunda, quarta e sexta, às 19h), alongamento (segunda, às 7h30; e terça e quinta, às 19h) e ioga (terça e quinta, às 7h).

Parque Pedra da Cebola. Ginástica (segunda, quarta e sexta, às 7h; segunda, quarta e sexta, às 19h) e alongamento (terça e quinta, às 7h, e às 19h).

Goiabeiras. Ginástica (segunda, quarta e sexta, às 7h) e alongamento (terça e quinta, às 7h).

Bairro de Lourdes. Ginástica (segunda, quarta e sexta, às 7h; quarta, às 19h) e alongamento (terça e quinta, às 7h e às 19h).

CARIACICA

Informações. 3226-8242.

Escolinha de Atletismo. Para crianças de sete a 15 anos, no Estádio do Rio Branco, de segunda a sexta, das 15h às 17h.

Projeto Canarinho. Aulas de futebol e natação para crianças de sete a 14 anos, de segunda a sexta. Há aulas pela manhã, a partir das 7h, e à tarde, a partir das 13h. Das 16h30 às 17h30, há aulas de hidroginástica para as mães das crianças. O projeto funciona no Clube Canarinho, em Vila Graúna.

LINHARES

Ginástica. A partir do mês de julho, a prefeitura vai desenvolver um projeto de ginástica e aeróbica em alguns bairros do município, como Interlagos, Centro, Juparanã e Lagoa do Meio. Em agosto, também começam os trabalhos das escolinhas e do serviço de orientação.

CACHOEIRO

Academia ao Ar Livre. Os interessados em participar da academia devem procurar o posto da Secretaria Municipal de Esporte e Lazer, das 7h às 10h e das 17h às 20h. Podem participar das atividades de musculação as pessoas maiores de 16 anos – até os 18 anos, devem ter autorização dos pais.

Endereço. Av. Beira-Rio, Praça de Fátima.

Funcionamento. Das 8h às 17h.

G

GAZETA
NOS
BAIRROS

PAUL

ARISTIDES SIPOLATTI/
EMPRESÁRIO

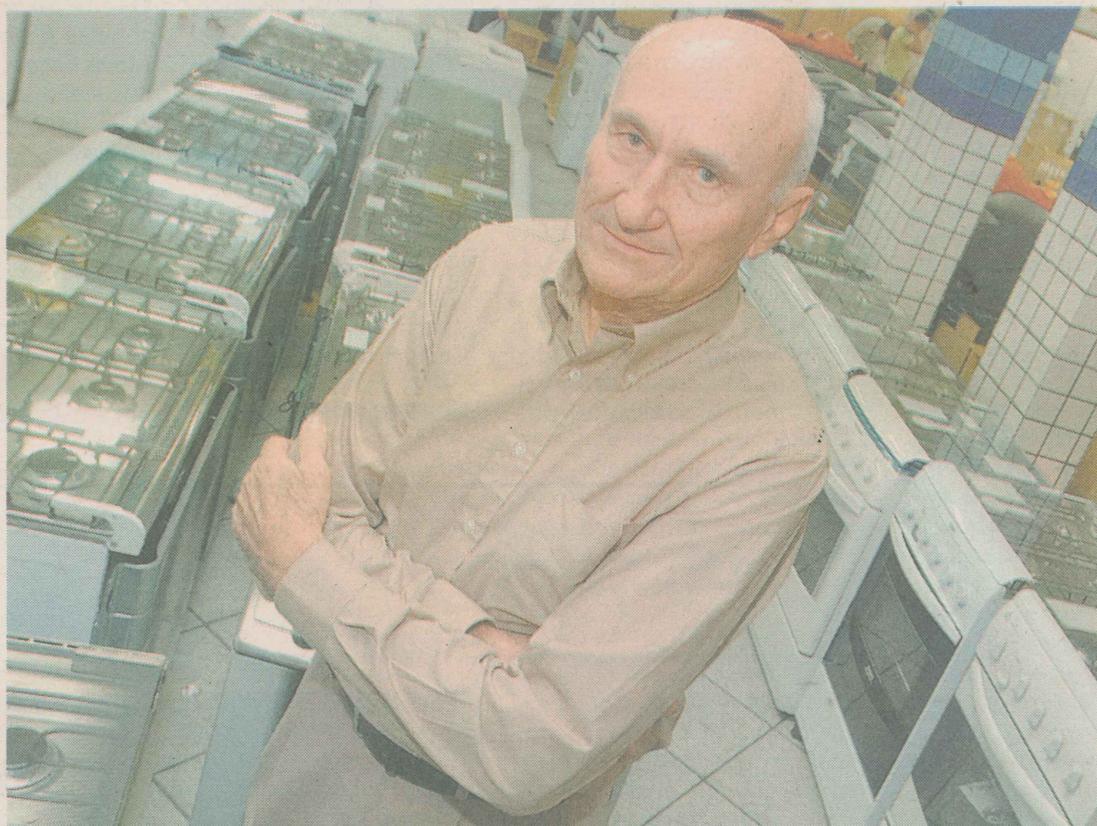
De faxineiro a dono de rede de lojas

Fundador das lojas Sipolatti conta sua trajetória de sucesso, desde os 14 anos, quando fazia limpeza na Santa Casa de Misericórdia de Vitória

Texto TATIANA PAYSAN Foto FÁBIO VICENTINI

Como começou a sua trajetória de sucesso?

Nasci em Itaguaçu e morei durante anos em Vila Verde, Norte de Colatina. Vim para Alto Lage, em Cariacica, com cerca de 14 anos de idade. Com muita luta, consegui um emprego na Santa Casa de Misericórdia para fazer a limpeza. Eu nunca tinha feito faxina e o meu chefe me perguntou se eu sabia o trabalho. Eu disse que sim. Ele me deu o material de limpeza e pediu para eu começar naquele dia mesmo. Como eu cheguei descalço lá, porque tinha que ir andando de Alto Lage até Vitória, o meu chefe disse que eu não poderia trabalhar daquele jeito. No outro dia, meu pai comprou um tamanco. Mesmo assim, eu ia descalço e só colocava ele no serviço. Enquanto eu fazia a limpeza, o meu chefe observou que eu encharcava o pano e espirrava água para tudo o que era lado. Ele pediu pra eu parar, pôs a mão no meu ombro e disse que eu sabia muito, mas tinha muita coisa pra aprender ainda. Ele me ensinou como fazia o serviço e, depois de alguns meses, eu já estava bem. Novamente, ele colocou a mão no meu ombro e disse que eu teria que tentar ser o melhor. Eu perguntei o que iria ganhar com aquilo e ele respondeu que continuaria no mesmo lugar.



TRABALHO PESADO. Aristides Sipolatti: "Quando abri a loja em Paul, ela funcionava das 5h às 21h"

E o senhor conseguiu fazer o melhor?

Sim. Cada dia fui me esforçando e não fazia apenas a limpeza simples. Eu limpava as vidraças, os rodapés e tudo o que tinha direito. Até que um dia um médico viu a maneira como limpei o consultório e me perguntou quanto eu ganhava. Ele então me ofereceu um outro emprego, no Adauto Botelho, onde eu ganharia mais um pouco, além do almoço e da camisa. Aí pensei que a situação estava boa demais e não queria mais nada na vida. De-

pois de cerca de 90 dias, saí do emprego e resolvi trabalhar vendendo verdura.

Como o senhor se saiu nessa nova função?

Eu me saí bem. Eu comprava as verduras no mercado da Vila Rubim e ia para os bairros vender. Depois de um tempo, resolvi ser mascate, o que hoje é chamado de camelô. Ia aos atacados comprar mercadorias fiado. O que a gente não conseguia vender, devolvia. Comecei a vender no interior e na Grande Vitória. Eles diziam que no inte-

rior era bom de vender as coisas. A minha primeira viagem foi para Afonso Cláudio, aos 17 anos. Fui a pé até lá e a viagem durou nove dias. Na volta, consegui uma carona. Trouxe a mala quase vazia. Aos 18 anos, fui para o Exército. Dos 1.450 soldados, consegui ser o 12º melhor em comportamento, mas não pensava em seguir essa carreira. Sempre tive o sonho de montar uma venda.

O que aconteceu quando o senhor saiu do Exército?

Tinha uma loja, a Macedônia,

na Vila Rubim, que oferecia emprego para vendedor e para limpador que, com o tempo, poderia ser balconista. Consegui a vaga de faxineiro, com a certeza de que um dia seria vendedor. Durante 120 dias, fiz a faxina da loja, depois passei a ser balconista. Eu fiquei durante três anos nessa função. Comecei a perceber que os vendedores que tinham mais confiança e vontade de trabalhar vendiam mais.

E o que aconteceu depois disso?

A loja abriu uma filial em Paul, com cerca de 16 metros quadrados, mas começou a dar prejuízo. Então, o meu chefe me propôs um negócio: ele me venderia a loja fiado, e eu pagaria em 36 parcelas. Eu tinha 23 anos naquela época e aceitei a proposta. Muitos colegas me chamaram de loucos. Cheguei a Paul no dia 25 de maio de 1960 e fui muito bem recebido pelo povo. O nome da loja era Santa Terezinha, padroeira do bairro, mas tive que mudá-lo para Sipolatti. Abria a loja às 5h e fechava às 21h.

E qual é a receita para se atingir o sucesso profissional?

Tudo o que a gente faz com boa vontade, com honestidade e fé vai pra frente. Não precisamos enganar ninguém. Com essa receita, depois de 11 anos, abrimos a primeira filial em Bela Aurora. Hoje, já são 21 lojas em todo o Espírito Santo. Quando eu vejo que tenho a possibilidade de empregar mais pessoas, fico mais feliz ainda. Fui e sou uma pessoa abençoada por Deus.

Texto TATIANA PAYSAN
Foto FULANO DE TAL

■ tmattos@redgazeta.com.br
■ Fax: 3321-8765
■ Tel.: 3321-8244
■ Das 13h às 18h
■ Rua Chafic Murad, 902, Ilha de Monte Belo, Vitória, ES. CEP: 29.050-901

Rede Constrular surgiu da venda de uma caravan

Jovem empresário uniu categoria e criou uma associação de revendedores de material de construção que conta com 25 lojistas, em vários pontos do Estado

Texto **TATIANA PAYSAN** Foto **FÁBIO VICENTINI**

Como começou a sua trajetória de sucesso?

Nasci em Castelo. Quando tinha 8 anos, minha família veio morar em Paul. Meu primeiro trabalho foi um estágio na CST. Como não consegui um emprego, porque o mercado estava muito difícil, meus pais resolveram abrir uma pequena loja de material de construção. Na época, meu pai tinha um caminhão e trabalhava comprando lajotas nas cerâmicas de Cachoeiro de Itapemirim e vendendo na Grande Vitória. Ele também comercializava areia e brita. Meu pai vendeu um carro, uma Caravan, e junto com suas economias, abrimos uma pequena loja em Paul. Isso foi em outubro de 1989.

Quais as dificuldades encontradas?

No início, as principais dificuldades foram financeiras, pois faltava dinheiro para diversificar os produtos da loja. Também faltava conhecimento para vender alguns tipos de materiais de acabamento. Começamos vendendo bem os materiais brutos (lajota, areia, brita, etc.), pois meu pai já tinha uma clientela formada quando trabalhava de autôno-

mo. Mas faltava vender bem os materiais de acabamento, porque eles possuem uma maior margem de lucratividade. Aos poucos, fomos adquirindo conhecimento na área e crescendo. Alugamos uma loja maior e diversificamos os produtos. Mas o mercado estava muito competitivo. As grandes lojas do ramo vendiam produtos por preços que eu não tinha condição de competir. Foi em 2001 que eu e mais 18 lojistas do ramo de material de construção nos

unimos e montamos uma associação de revendedores de material de construção, a Rede Constrular. O trabalho aumentou, temos reuniões com todos os associados semanais, além das reuniões com os grupos de compra. Hoje, já somos 25 associados em diversos municípios no Estado. Com isso, conseguimos “brigar” com os fabricantes por um preço melhor, devido ao aumento na quantidade negociada, e, conseqüentemente, melhorar o preço para

nossos clientes. Trabalhamos muito, mas estamos tendo um bom retorno.

Em algum momento pensou em desistir?

Nunca pensei em desistir, porque sempre acreditei que poderia vencer o desafio.

Qual a receita de sucesso?

A receita do sucesso é muita força de vontade e trabalho. Comecei com dois funcionários; hoje tenho dez. Mas nunca deixei de estar à frente do meu negócio.

Quais os planos futuros?

Meus planos são construir minha própria loja. O primeiro passo já foi dado: comprei um terreno para a construção. Quero sair do aluguel e continuar crescendo.



UNIÃO FAZ A FORÇA. Mário Faitanin: “Conseguimos comprar as mercadorias por melhores preços”