

CLASSITEL
3321-8600

GUIA DE

SERVIÇOS

Editora: Cintia B. Alves - calves@redegazeta.com.br - T. 3321-8446

A118969

Concurso Vagas no interior

A Prefeitura de Jaguaré vai abrir concurso com 200 vagas. Há chances para todos os níveis de escolaridade. **Pág. 4**



Vila Batista Sucesso

Os irmãos Zandino e José Ostério Marcarini decidiram mudar de ramo de negócios e transformaram o bar em uma loja de material de construção. E deu certo! **Pág. 3**

VOCÊ SABE O QUE CONSOME?



EMBALAGENS. Compare as informações nutricionais das embalagens de produtos semelhantes para encontrar o que melhor lhe atenda. FOTO: GUSTAVO LOUZADA

O CONSUMIDOR PRECISA FICAR ATENTO ÀS INFORMAÇÕES NUTRICIONAIS IMPRESSAS NAS EMBALAGENS

Grande parte dos consumidores sequer lê o que está escrito na embalagem ao comprar um alimento. De outro lado, alguns até buscam as informações nutricionais, mas pouco entendem.

Valores energéticos e informações nutricionais po-

dem confundir o consumidor e ainda induzi-lo a realizar a compra menos adequada. Para que você não passe por esta situação, veja as informações necessárias para uma compra consciente, explicadas pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa).

TOME NOTA

Energia dos alimentos. O valor energético é aquela energia que será produzida pelo corpo depois da ingestão de carboidratos, proteínas e gorduras totais. Ele sempre é expresso pelas medidas quilocalorias (Kcal) ou quilojoules (Kj);

Carboidratos. Para quem não sabe, os carboidratos são fornecidos ao corpo por alimento como massas, pães, mel, farinhas e doces. Já as proteínas são encontradas em carnes, leite e derivados e nos ovos;

Gorduras. As gorduras podem ser separadas em totais - soma das gorduras animais e vegetais - saturadas - presentes em alimentos de origem animal - e a trans - é a gordura vegetal hidrogenada, que, quando consumida em grande quantidade, pode aumentar os riscos de doenças do coração. Somente dois gramas de gordura trans devem ser ingeridos por dia;

Nutrição. As informações nutricionais aparecem, na maior parte das vezes, em tabelas. É nela que você verá o que está ingerindo. Para isso, são definidas as porções, que nada mais são do que a quantidade média de alimento que deve ser ingerida pelo consumidor saudável;

Medida caseira. Esta é normalmente utilizada para que o consumidor meça os alimentos, de acordo com fatias, copos, colheres, pote, unidades, xícaras e outros;

Valores diários. Junto à tabela existe o símbolo %VD, que quer dizer o percentual de valores diários. Esse número indicará o quanto o produto em questão apresenta de energia e nutrientes em relação a uma dieta de 2000 calorias diárias.

CONSUMO LEGAL

Cigarro

Até 20% mais caro

Os cigarros poderão ficar em torno de 15% a 20% mais caros para o consumidor, a partir de 11 de julho deste ano. Isso porque a Receita Federal aumentou, em média, em 30% o valor do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) cobrado dos fabricantes do produto.

Bicombustíveis

Disponível para motos

A partir de 2009, o consumidor encontrará motocicletas que possam ser abastecidas com álcool ou com gasolina. A afirmação é da Delphi, empresa que desenvolveu a tecnologia e fornece dispositivos automotivos a quatro revendedoras de motos, dentre as quais Yamaha, Honda e Sundow.

Nome sujo

Inadimplência subiu

A taxa de inadimplência dos consumidores brasileiros subiu 13,3% no terceiro mês deste ano, na comparação com fevereiro, segundo o "Indicador Serasa de Inadimplência Pessoa Física". Frente ao resultado de março de 2006, entretanto, houve uma queda de 8% na inadimplência.

ÍNDICE

LINHA DIRETA	2
COLUNA DA FÉ	2
GAZETA NOS BAIRROS	3
CONCURSO	4

G
GAZETA
NOS
BAIRROS

VILA
BATISTA

ZANDINO MARCARINI, DE 60 ANOS, E JOSÉ OSTÉRIO MARCARINI, DE 56 ANOS COMERCIANTES

IRMÃOS SE UNEM E ABREM NEGÓCIO

OS COMERCIANTES TRANSFORMARAM UM BAR NUMA LOJA DE MATERIAL DE CONSTRUÇÃO



MATERIAL. Os Marcarini trabalham com material desde a fundação até o acabamento. FOTO: MARCOS FERNANDEZ

TATIANA PAYSAN

Como começou a sua trajetória de sucesso?

Cheguei ao bairro em 1969. Só havia um comércio, que era um bar. Resolvi montar um secos e molhados. Fiquei com o comércio durante quatro anos e, depois desse período, passei para o ramo de material de constru-

ção porque percebi que muitos moradores estavam melhorando seus barracos. Após quatro anos de trabalho, saí do aluguel e montei meu próprio negócio. Sempre contei com a ajuda do meu irmão e hoje temos um funcionário. Trabalhamos com material desde a fundação até o acabamento.

Quais as dificuldades encon-

tradas?

Antigamente, os negócios eram melhores do que hoje. As pessoas compravam mais e a inadimplência era menor. Hoje, além da concorrência, o índice de inadimplência é alto e pagamos muitos impostos.

Em algum momento, pensou em desistir?

Não. Essa era a nossa única op-

ção de sobrevivência.

Qual é a receita de sucesso?

Trabalho, dedicação e honestidade. Dessa maneira, o cliente confia mais na gente.

Quais são seus planos futuros?

Acho que o que conquistamos até hoje está de bom tamanho. Vamos continuar trabalhando até nos aposentar.

OLIVÉRIO GRIPPA COMERCIANTE

COMERCIANTE TRANSFORMA BAR EM SUPERMERCADO

Como começou a sua trajetória de sucesso?

Vim para o bairro em 1975. Era tudo manguê e havia poucos barracos. Só havia dois bares no bairro e resolvi montar um para mim. Ele tinha cerca de 20 metros quadrados e, aos poucos, aumentei o mix de produtos. Acabou funcionando como um auto-serviço. Depois de dez anos, ampliei os negócios e abri uma mercearia. Ela tinha cerca de 200 metros quadrados. Nessa época, já conseguimos contratar sete funcionários. Há cerca de um ano, fundamos o Supermercado 007. Mudamos para um novo local, com 400 metros quadrados e contratamos 38 fun-

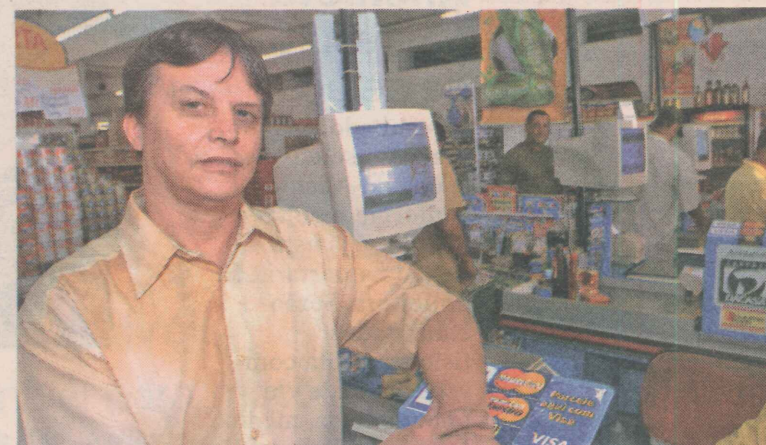
cionários. O local possui padaria, açougue, hortifruti, além de laticínios.

Quais as dificuldades encontradas?

Não enfrentamos dificuldades financeiras porque sempre trabalhamos com capital próprio. No início, enfrentamos muitos alagamentos. Hoje, a insegurança é nosso maior problema. Já fomos assaltados mais de dez vezes. Tivemos que contratar um segurança particular.

Em algum momento, pensou em desistir?

Não, porque sempre tivemos força de vontade em levar o negócio adiante.



PROBLEMAS. Olivério considera a insegurança um grande problema. "Já fomos assaltados mais de dez vezes", disse. FOTO: MARCOS FERNANDEZ

Qual é a receita de sucesso?

Coragem, força de vontade e muito trabalho.

Quais os planos futuros?

Temos planos de crescer mais e abrir uma filial.

TATIANA PAYSAN
■ tmattos@redegazeta.com.br
■ Tel: 3321-8201
■ Fax: 3321-8765
■ Horário: Das 13h às 18h