

CLASSITEL  
3321-8600

GUIA DE

# SERVIÇOS

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

## 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  
 BAIROS

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