

CLASSITEL
3321-8600

GUIA DE

SERVIÇOS

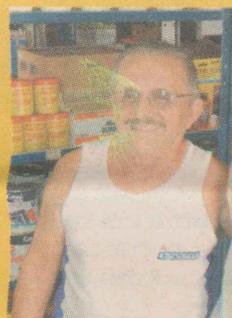
Editora: Lúcia Gonçalves - lucia@redgazeta.com.br - T. 3321-8244 - F. 3321-8765

A118969

Concursos Forças Armadas

São 542 vagas para sargento da Aeronáutica e ingresso no Colégio Naval.

Pág. 3



Ibes Histórias de sucesso

Pessoas simples, como Edmilson Pimentel (foto), que começaram como balconista e vendedor de seguros, hoje têm o próprio negócio: uma padaria e uma loja de material de construção.

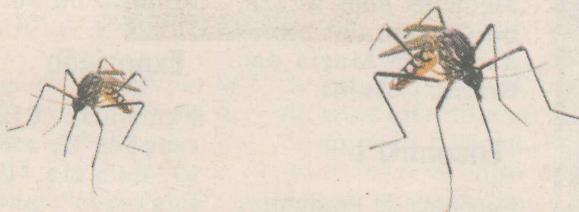
Págs. 4 e 5

DECLARE GUERRA À DENGUE

VEJA QUAIS SÃO OS SINTOMAS DA DOENÇA E COMO EVITAR QUE O MOSQUITO "AEDES AEGYPTI APAREÇA"

O aumento das chuvas nos últimos dias têm preocupado as autoridades de saúde público. Tudo por causa das condições ideais para a reprodução do mosquito *Aedes aegypti*, que transmite a dengue. O inseto é escuro, com listras brancas e menor que um pernilongo. Tem por hábito picar durante o dia e se desenvolve em água parada e limpa.

Por isso, aprenda como evitar que o *Aedes aegypti* nasça e como se tratar em caso de dengue.



TOME NOTA

Como se pega. A dengue é uma doença viral transmitida pelo mosquito *Aedes aegypti*. Ele é muito pequeno, mas fácil de identificar pelos seus hábitos.

Sintomas. Dor de cabeça; dor nos olhos; febre alta; dor nos músculos e nas juntas; manchas avermelhadas por todo o corpo; falta de apetite; fraqueza; e, em alguns casos, sangramento de gengiva e nariz.

Tratamento. A pessoa com dengue deve ficar em repouso,

beber muito líquido e só usar medicamento para aliviar as dores e a febre, mas sempre com indicação do médico. A pessoa não pode tomar remédios à base de ácido acetil salicílico, como, por exemplo, a aspirina e o AAS.

SAIBA OS CUIDADOS A SEREM ADOTADOS

Prato de vaso de plantas. Elimine o prato ou utilize somente prato justo ao vaso ou coloque areia grossa até a borda do prato.

Calha e laje. Mantenha sempre limpa e providencie seu nivelamento se existirem pontos com acúmulo de água.

Caixa-d'água. Mantenha bem tampada. Se a tampa estiver quebrada, providencie uma nova ou cubra com tela de nylon (mosquiteiro) esticada e amarrada.

Piscinas. Mantenha-as tratadas, seguindo as normas sanitárias.

Embalagens descartáveis e

materiais sem utilidade.

Coloque em sacos de lixo para a coleta da Limpeza Pública.

Vaso sanitário. Ao deixar a casa, mantenha-o com a tampa abaixada ou cubra com plástico fixado com fita adesiva.

Caixa de descarga. Se não tiver tampa, vede a boca com filme de polietileno.

Ralos internos. Use tampas abre-fecha ou cubra com tapetes ou objetos. Ao deixar a casa

cubra também o ralo do box.

Ralos e canaletas externas (água de chuva). Elimine locais com acúmulo de água, usando massa de cimento.

Bandeja ou depósito para água de degelo automático de geladeira. Fazer a limpeza e colocar 1 (uma) colher de sopa de detergente de 15 em 15 dias.

Balde, bacias e garrafas. Mantenha-os secos, com a boca sempre virada para baixo.

ÍNDICE

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

G

GAZETA
NOS
BAIRROS

IBES

EMPRESÁRIOS DÃO AS

PESSOAS SIMPLES, QUE COMEÇARAM A TRABALHAR SEGUROS, HOJE TÊM O PRÓPRIO NEGÓCIO: UMA PA CONSTRUÇÃO. ELES SÃO EXEMPLOS DE COM

TRABALHO EM FAMÍLIA



UNIÃO. Seu Hélio tem orgulho dos companheiros de trabalho: a esposa Marly e o filho Flávio. FOTO: GABRIEL LORDÉLLO

HÉLIO ANDRADE PEREIRA
Comerciante

Como começou a sua trajetória de sucesso?

Eu moro no Ibes desde 1955. Vim pra cá com 16 anos. Trabalhei como balconista em loja de tecidos, depois num armarinho e depois, por conta própria, montei uma banca de verdura no mercado. Há 26 anos, montei uma padaria.

Como é ser dono de uma padaria há 26 anos?

É muito difícil ser pequeno comerciante. Comprei a padaria do tamanho que é hoje mesmo. Há doze anos fiz mais um investimento: montei um restaurante self-service no segundo andar da padaria. A minha filha é quem toma conta do negócio. Trabalho com minha esposa, Marly Borges Pereira, e meu filho Flávio Borges Pereira.

O senhor enfrentou muitas dificuldades?
Enfrentei e enfrento ainda.

Ser comerciante é um ato de heroísmo no país. As cargas tributárias são altas e as obrigações sociais matam qualquer um.

Em algum momento o senhor pensou em desistir?

Não pensei em desistir por força da necessidade. Não posso pensar em desistir porque tenho que lutar para sobreviver. É um desafio ficar em pé. Cerca de 90% dos meus colegas, que tinham comércio no bairro, fecharam.

Então, para estar de pé até hoje, qual é a receita do sucesso?

Trabalhar de 5h da manhã às 9 da noite. É muito trabalho e persistência.

Quais os planos para o futuro?

Continuar sobrevivendo. Criei minha família, meus filhos. Hoje, todos são formados e dois deles trabalham comigo. Temos uma empresa familiar. Comecei com 8 funcionários e hoje tenho 17.

VÁRIOS DÃO AS DICAS DE SUCESSO

PESSOAS SIMPLES, QUE COMEÇARAM A TRABALHAR COMO BALCONISTA E VENDEDOR DE SEGUROS, HOJE TÊM O PRÓPRIO NEGÓCIO: UMA PADARIA E UMA LOJA DE MATERIAL DE CONSTRUÇÃO. ELES SÃO EXEMPLOS DE COMERCIANTES BEM-SUCEDIDOS

IA



osa Marly e o filho Flávio. FOTO: GABRIEL LORDÉLLO

Ser comerciante é um ato de heroísmo no país. As cargas tributárias são altas e as obrigações sociais matam qualquer um.

Em algum momento o senhor pensou em desistir?

Não pensei em desistir por força da necessidade. Não posso pensar em desistir porque tenho que lutar para sobreviver. É um desafio ficar em pé. Cerca de 90% dos meus colegas, que tinham comércio no bairro, fecharam.

Então, para estar de pé até hoje, qual é a receita do sucesso?

Trabalhar de 5h da manhã às 9 da noite. É muito trabalho e persistência.

Quais os planos para o futuro?

Continuar sobrevivendo. Criei minha família, meus filhos. Hoje, todos são formados e dois deles trabalham comigo. Temos uma empresa familiar. Comecei com 8 funcionários e hoje tenho 17.



LIÇÃO. Edmilson Pimentel: "Paro no domingo porque tenho que parar. Se deixassem, eu trabalharia direto". FOTO: GABRIEL LORDÉLLO

DE BOTECO A SUPERMERCADO

EDEMILSON DA MOTTA PIMENTEL
Comerciante

Como começou a sua trajetória de sucesso?

Cheguei no Ibes há cerca de 50 anos. Quando cheguei aqui não havia comércio. Eu era vendedor de seguros, mas resolvi montar um boteco na minha própria casa em 1954.

O senhor continuou com o bar por muito tempo?

Não. Depois de um tempo, comprei uma loja no antigo mercado do Ibes e montei um secos e molhados, onde trabalhei por cerca de 5 anos. Depois, a situação foi melhorando e abri um auto-serviço, que era o supermercado de hoje. Fui um dos primeiros a investir nesse tipo de negócio. Fiquei nesse ramo durante cerca de dez anos. Mas quando senti que o negócio era rede de supermercados, passei o auto-serviço à frente. Enquanto isso, trabalhei como representante comercial.

E como o senhor decidiu investir em materiais de construção?

Passei um ano trabalhando como representante comercial. Então, comprei uma loja de material de construção na entrada do Ibes. Fiquei no local durante um ano. Depois de seis anos, mudei para a Praça Assis Chateaubriand, de cerca de 200 metros quadrados. Hoje trabalho com meu filho e mais três funcionários.

O senhor enfrentou muitas dificuldades?

Não é nada fácil lidar com comércio. A concorrência é muito grande. Enfrentei dificuldades, sim, mas gosto muito do que faço e não desisti. Paro no domingo porque tenho que parar. Se deixassem, eu trabalharia direto.

Qual a receita de sucesso?

Honestidade e trabalho. Se você não cumpre com as obrigações, o crédito acaba e ele é a mola-mestra. Se perder o crédito, o comerciante acaba.