

JOSUÉ ANTÔNIO DE OLIVEIRA
COMERCIANTE

No começo, só chup-chup

G

GAZETA
NOS
BAIRROS

JARDIM
BOTÂNICO

Josué Oliveira montou um "botequinho", em 1989, onde só havia uma mercadoria: chup-chup. "Só tinha uma caixinha de isopor", lembra. Ele viveu da venda da bebida durante cinco anos, até que montou um bar. "Era de madeira e tinha só 6 m². Hoje, o espaço é muito maior, tem 120 m². É o lugar de onde tiro o sustento para toda a família", diz o comerciante. Na entrevista abaixo, ele conta como conseguiu progredir e o que espera do futuro. E dá uma dica para quem está começando: "trate todo mundo bem, desde o pequeno até o grande e respeitar sempre o cliente", ensina o comerciante.

Como começou a sua trajetória de sucesso?

Mudei para Jardim Botânico em 1982. No início, morava de aluguel. Depois de alguns anos, comprei um terreno e comecei a construir a minha casa. Mas eu estava desempregado e a situação acabou ficando muito difícil. Mesmo vendendo picolés e chup-chup na praia, não estava dando para pagar as contas. Foi quando houve uma invasão ao bairro Liberdade, em 1989. Foi aí que montei um botequinho para vender chup-chup. Só tinha uma caixinha de isopor. Assim fiquei por cinco anos até transformar o boteco num bar. Ele era de madeira e tinha cerca de 6 m², bem pequenininho. Passei a vender

salgados. Contava com a ajuda da minha esposa e dos meus filhos. Depois de mais cinco anos, fiz a primeira reforma no bar, que passou a ter 36 m², e aumentei o estoque. Hoje, o bar tem 120 m².

Quais as dificuldades encontradas?

As minhas dificuldades foram financeiras, porque não tinha muitos recursos e estava desempregado. Também enfrentei muitos assaltos.

Em algum momento, pensou em desistir?

Não, porque sempre tive muito apoio da minha família. Além disso, o comércio sempre foi o meu meio de sobrevivência e

sempre tive ligação com essa profissão, já que fui engraxate, vendedor de laranja, de picolé, pedreiro e carpinteiro.

Qual é a receita de sucesso?

Tratar todo mundo bem, desde o pequeno até o grande e respeitar sempre o cliente. Só assim seremos respeitados. Desse jeito, a gente também cativa o cliente e ele traz lucro para a gente.

Quais são os seus planos futuros?

Eu pretendo terminar minha casa. Ainda falta concluir o terraço e fazer um salão de dança, anexo ao bar. Também quero construir uma casa na chácara que comprei com o dinheiro do bar.

Instituto Jones dos Santos Neves
Biblioteca



EM FRENTE. Romilda Patrocínio: "A gente tem que se virar em mil e fazer de tudo um pouco. Sou dona, mas funcionária de mim mesma"

Texto **TATIANA PAYSAN**
Foto **BERNARDO COUTINHO**

■ 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



MISSÃO. Josué Oliveira: "O comércio sempre foi o meu meio de sobrevivência e sempre tive ligação com essa profissão, já que fui engraxate, vendedor de laranja, de picolé, pedreiro e carpinteiro."

ROMILDA RODRIGUES GONÇALVES PATROCÍNIO
PROFESSORA

Escola funcionava em terraço

Ela começou dando aulas para crianças no terraço da casa do irmão. "Fiquei lá, durante dois anos. E, depois de algum tempo, aluguei uma casa. Fiquei um ano neste lugar e consegui comprar um terreno com uma casinha bem velhinha. Com a venda de um telefone, comprei outro terreno", lembra. Graninha de lá, graninha de cá, ela foi progredindo e agora é dona de uma escolinha para crianças, que tem cerca de 350 m². "Minha maior dificuldade sempre foi financeira", admite a empresária. Ela conta que tinha que recorrer a financiamentos e empréstimos para poder investir na melhoria da escola, porque só o pagamento das mensalidades nunca supriu os gastos. "Quando as despesas aumentam, até fico pen-

sando em desistir do negócio, mas lembro que perseverança é fundamental", diz.

Como começou a sua trajetória de sucesso?

Desde quando tinha 14 anos moro no bairro. Aqui era um areal com poucas casas e quase sem nenhuma infra-estrutura. Lembro que as casas eram cercadas por arame farpado, e dormíamos com o barulho dos sapos nas lagoas. Dois anos após terminar o magistério, em 1989, comecei a dar aula no terraço da casa do meu irmão. Fiquei lá, durante dois anos. E, depois de algum tempo, aluguei uma casa. Fiquei um ano nesse lugar e consegui comprar um terreno com uma casinha bem velhinha. Com a venda de um telefone, comprei outro terreno. Foi assim que consegui sair e

comecei a construir a escolinha, já que houve o aumento do número de alunos. Hoje, temos três terrenos, uma área construída de 350 m² e 70 alunos, com faixa etária de um ano e meio a seis anos.

Quais as dificuldades encontradas?

Sempre foi financeira. Tínhamos que pegar financiamento e empréstimos para poder investir, porque as mensalidades nunca supriam os gastos.

Em algum momento, você pensou em desistir?

Às vezes, dá vontade, sim. Quando aumenta o número de crianças, temos que contratar mais um funcionário e isso acarreta mais gastos e os encargos sociais são muito altos. Sem contar que criança é sempre

uma preocupação e dependo de outras pessoas para me auxiliar no trabalho. A inadiplência também é um ponto forte.

Qual é a receita de sucesso?

Perseverança é fundamental, porque encontramos muitos os obstáculos, como falta de dinheiro e de funcionários. A gente tem que se virar em mil e fazer de tudo um pouco. Sou dona, mas funcionária de mim mesma.

Quais são os seus planos futuros?

Penso em continuar trabalhando com educação infantil e melhorar a estrutura da escola, tornando as salas mais atrativas na parte lúdica. Também quero construir uma quadra esportiva, uma sala com brinquedos coloridos e uma sala de computação.