

G

GAZETA
NOS
BAIRROS

ANDRÉ
CARLONI

JOÃO MESQUITA NETO/COMERCIANTE

AJISS09-1



“FALTAVA ASFALTO NAS RUAS E SOBRAVAM ASSALTOS, MAS NÃO DESISTI”

COMERCIANTE COMEÇOU COM UMA PADARIA E HOJE É DONO DE SUPERMERCADO.
TRABALHAVA SÓ COM A ESPOSA E AGORA EMPREGA 22 PESSOAS

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

João Mesquita Neto, de 51 anos, chegou a André Carloni e montou um negócio antes mesmo do bairro ser inaugurado. Hoje, a padaria, que funcionava em 32 metros quadrados, se transformou no Supermercado Nossa Rede, que tem mais de 300 metros quadrados. No início, ele só trabalhava com a sua esposa e duas balconistas. Hoje, ele conta também com a ajuda dos três filhos e tem 22 funcionários.

Como começou a sua trajetória de sucesso?

Eu cheguei no bairro em 1982. Já vim de Maria Ortiz, em Vitória, para cá com a intenção de montar uma padaria. Tive que colocar a casa abaixo e reconstruí-la. Tanto que a padaria começou a funcionar numa área de 32 metros quadrados. Era uma situação complicada, porque o estoque era pequeno. O que a gente vendia hoje tinha que comprar amanhã. Também fiz muitas

dívidas, que custei muito a pagar, porque tinha cinco filhos pequenos para criar. Então, demoramos dez anos para fazer a primeira reforma. Comprei a segunda casa ao lado da padaria e passei a ocupar 150 metros quadrados com o empreendimento. Depois de mais cinco anos, comprei a terceira casa e aumentei o comércio ainda mais. Foi aí que passamos para um supermercado e padaria. Hoje, a área total é de 300 metros quadrados e

ainda conta com a área de produção. No início, trabalhava com a minha esposa e duas balconistas. Agora, meus três filhos me ajudam e tenho 22 funcionários.

Quais as dificuldades encontradas?

A maior dificuldade era a estrutura do bairro. Logo que mudamos para cá, não havia nada. As ruas eram de lama. Também passei por muito sufoco por conta de assaltos. Já perdi as contas de quantas vezes fui assaltado.

Em algum momento, você pensou em desistir?

Nunca pensei em desistir. Sempre tive na minha cabeça que seria melhor prosseguir.

E qual é a receita de sucesso?

Trabalho, fé em Deus e perseverança. Agora os filhos vieram e quero que os netos e os bisnetos também levem à frente o nosso trabalho.

Quais são os planos futuros?

Pretendo ampliar o espaço e oferecer um mix maior para os clientes.

TÂNIA APARECIDA GONÇALVES PRUCOLI/COMERCIANTE

“MINHA MAIOR FELICIDADE FOI QUANDO SAÍMOS DO ALUGUEL”

COM ESPAÇO PRÓPRIO, DONA DE LOJA DE MATERIAL DE CONSTRUÇÃO PÔDE INVESTIR NO AUMENTO DO MIX DE PRODUTOS OFERECIDOS

A comerciante Tânia Aparecida Gonçalves Prucoli, de 42 anos, decidiu investir no próprio negócio e montou uma loja de material de construção, a Terramar Material de Construção Ltda. De um ponto alugado, a loja cresceu e hoje ela e o marido não dependem mais de locação para manter o próprio negócio.

Como começou a sua trajetória de sucesso?

Eu e meu marido morávamos na Vila Rubim e fizemos a inscrição na Cohab. Chegamos ao bairro em 1983. Não tínhamos intenção de montar o comércio, porque meu marido trabalhava como empregado. Mas depois de três anos, resolvemos montar uma loja de material de

construção. Era um ponto alugado bem pequeno. Começamos vendendo apenas conexões e material elétrico. Depois de quatro anos, passamos a comercializar mercadoria mais pesada. Esperamos mais quatro anos para comprar uma casa, fazer a reforma e sair do aluguel. No início, meu marido trabalhava com um funcionário. Depois, eu passei a trabalhar com ele. Hoje, trabalhamos em família: eu, meu marido e meu filho.

Quais as dificuldades encontradas?

Enfrentamos dificuldade financei-

ra, porque não tínhamos dinheiro para comprar materiais.

Em algum momento, você pensou em desistir?

Não. Enfrentamos dificuldades, mas nunca pensamos em desistir.

E qual é a receita de sucesso?

Ter esperança, persistência e trabalhar muito. Se não se esforçar, não tem jeito. O negócio não progride.

Quais são os seus planos futuros?

Temos planos de ampliar mais a área, porque não temos espaço para guardar o material pesado.



área de produ-
lhava com a mi-
alcionistas. Ago-
ne ajudam e te-

le era a estru-
go que muda-
avia nada. As
Também pas-
o por conta de
as contas de
ssaltado.

, você pensou

esistir. Sempre
a que seria me-

sucesso?

e perseverança.
m e quero que
também levem
lho.

futuros?

paço e oferecer
s clientes.