

SAMUEL DAVI NOGAROL COMERCIANTE

“NO COMEÇO, VENDIA O ALMOÇO PARA COMPRAR A JANTA”

G

GAZETA
NOS
BAIRROS

TABUAZEIRO

A120099



RESPONSABILIDADE SOCIAL Samuel Nogarol: “Procuro empregar as pessoas do bairro. Hoje, 80% dos meus funcionários são da região”

COMERCIANTE GARANTE QUE CONSEGUIU SUPERAR AS DIFICULDADES, ATÉ MESMO OS CERCA DE 100 ASSALTOS QUE DIZ JÁ TEREM ACONTECIDO EM SUA PADARIA

Texto **TATIANA PAYSAN**
Foto **CARLOS ALBERTO DA SILVA**

Samuel Davi Nogarol começou a trajetória de comerciante em 1986, quando abriu uma padaria em Tabuazeiro. Quatro anos depois, foi inaugurada a primeira filial, em 1990, na Avenida Maruípe. Em 1993, uma nova loja foi aberta em Santa Cecília. Hoje, ele é dono de um supermercado e quatro padarias. No início, contava apenas com dez funcionários; agora são 90.

Como começou a sua trajetória de sucesso?

Comecei a morar em Tabuazeiro em 1987, mas em 1986 já

estava à frente de uma padaria. Após algum tempo, o proprietário pediu o imóvel de volta e precisei abrir uma do outro lado da rua. Em 1990, abri a primeira filial na Avenida Maruípe; em 1993, a segunda, em Tabuazeiro de Fora; e, em 1995, a terceira, em Santa Cecília. Hoje, sou dono de um supermercado e quatro padarias. No início, contava apenas com dez funcionários e hoje temos 90.

Quais as dificuldades enfrentadas?

A dificuldade maior é a insegurança. Fui vítima de vá-

rios assaltos. Acho que já passou de cem. Em uma semana, fui assaltado oito vezes. O início também foi difícil, porque vendia o almoço pra comprar a janta, mas, com persistência consegui superar as dificuldades.

Em algum momento você pensou em desistir?

Já pensei em desistir em vários momentos, principalmente, diante da falta de segurança. A carga tributária também desanima a gente, mas acho que gostar do que faço me faz seguir adiante. Tenho um compromisso com

a comunidade. Por isso que procuro empregar as pessoas do bairro. Hoje, 80% dos meus funcionários são daqui da região.

Qual é a receita do sucesso?

Trabalho e dedicação. Não diversificar muito o negócio significa fazer e servir bem a atividade a que se propõe. É por isso que há 19 anos estou presente aqui no bairro.

Quais são os planos futuros?

Estou numa fase de organização e de melhoria de qualidade. Penso em crescer e abrir filiais, sim, mas com qualidade.

■ 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

JOSÉ MAGESKI SOBRINHO COMERCIANTE

DE BOTEÇO A DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS

EMPREENHIMENTO COMEÇOU EM UMA ÁREA DE 16 METROS QUADRADOS. HOJE, SÃO 150 METROS QUADRADOS E CINCO FUNCIONÁRIOS

Como começou a sua trajetória de sucesso?

Eu morava na Vila Rubim e há seis anos resolvi mudar para Tabuazeiro. Logo que cheguei, aluguei um ponto e abri um boteco, que só tinha uma porta. Era bem pequeno, cerca de 16 metros quadrados. Como já tinha um bar onde morava, a experiência me ajudou um pouco. Mas, confesso que, no começo, fiquei com medo, porque havia poucos fregueses.

Como se deu o crescimento?

Depois de um ano no bairro, fiz a primeira ampliação no bar. Em seguida, fiz mais duas. Hoje, ele tem 150 metros quadrados. Há dois anos, distribuí duas caixas de cerveja, gostei do negócio e hoje nos transformamos numa distribuidora de bebidas, referência aqui no bairro. Tinha duas geladeiras no início e, hoje, temos oito. O número de funcionários também aumentou. Antes, só eu

dava conta do negócio, agora cinco funcionários me ajudam.

Quais as dificuldades encontradas?

A maior dificuldade foi o início de tudo porque eu não conhecia ninguém aqui no bairro e foi difícil conquistar a freguesia.

Em algum momento, pensou em desistir?

No primeiro mês, sim. Mas depois acabei acostumando e conquistando mais clientes. No início, ninguém me conhecia e hoje em dia todo mundo sabe quem eu sou.

Qual é a receita de sucesso?

Trabalhar das 8h à meia-noite, ter dedicação e gostar do que faz. Isso é essencial.

Quais os planos futuros?

Quero comprar o meu próprio ponto e fazer o meu barzinho do meu jeito.



ATTITUDES. José Sobrinho: "Trabalhar das 8h à meia-noite, ter dedicação e gostar do que faz é essencial"

MERCADO IMOBILIÁRIO DE TABUAZEIRO

Fonte: Adimóvel Consultoria e Corretagem de Imóveis S/C Ltda. Telefax: 3227-0433.

Casa	(aluguel/média)
Quarto e sala	R\$ 200,00 a R\$ 300,00
2 quartos	R\$ 300,00 a R\$ 400,00
3 quartos	R\$ 400,00 a R\$ 600,00
4 quartos	R\$ 600,00 a R\$ 800,00

Apartamento	(aluguel/média)
Quarto e sala	R\$ 150,00 a R\$ 250,00
2 quartos	R\$ 250,00 a R\$ 400,00
3 quartos	R\$ 400,00 a R\$ 600,00

Salas comerciais. Não há oferta

Lojas R\$ 500,00 a R\$ 1,5 mil

Casas (vendas/média)

Quarto e sala	R\$ 20 mil a R\$ 50 mil
2 quartos	R\$ 50 mil a R\$ 80 mil
3 quartos	R\$ 80 mil a R\$ 120 mil
4 quartos	A partir de R\$ 120 mil

Apartamentos (vendas/média)

Quarto e sala	R\$ 20 mil a R\$ 40 mil
2 quartos	R\$ 40 mil a R\$ 60 mil
3 quartos	R\$ 60 mil a R\$ 90 mil

Lojas R\$ 50 mil a R\$ 100 mil

Terreno (venda/média)
Metro quadrado Cerca de R\$ 200,00