

G

GAZETA
NOS
BAIRROSBOA
VISTA IIREGIAM MARCOS LOURENÇO DA SILVA
COMERCIANTE

“JÁ LAVEI CARROS, VENDI CHUP-CHUP E FUI CARROCEIRO ANTES DE ABRIR COMÉRCIO”

DONO DE DISTRIBUIDORA DE GÁS E ÁGUA MINERAL COMEÇOU COM OITO BOTIJAS E TRÊS GALÕES. HOJE, SÃO 420 BOTIJAS E 560 GALÕES. ELE GANHAVA R\$ 0,50 POR BOTIJA E R\$ 0,30 POR GALÃO DE ÁGUA, QUE TINHAM QUE SER DIVIDIDOS COM O IRMÃO

No início, eles só atendiam ao bairro Boa Vista II. Agora, entregam gás de cozinha e água mineral em todos os pontos de Vila Velha. Quem vê a empresa de Regiam Marcos Lourenço da Silva não imagina que ele começou como lavador de carros, assim que chegou da cidade de Pancas. “Ganhávamos R\$ 0,50 por botija e R\$ 0,30 por galão de água. Esses valores tinham que ser divididos entre eu e meu irmão”, disse.

Como começou a sua trajetória de sucesso?

Vimos de Pancas para morar no bairro há 25 anos. Para nos sustentar, minha mãe lavava roupas para fora. Eram 40 trouxas por mês. Lavava carros, vendia chup-chup, fui carroceiro e, por último, gerenciei um ferro-velho. Meu irmão era funcionário de uma empresa e me chamou para abrimos um negócio de água e gás. Começamos com oito botijas e três galões de água. Como éramos muito conhe-

cidos no bairro, conquistamos muitos clientes. O ponto que começamos era da minha mãe, que, com esforço, consegui comprar. Era metade do que é hoje. Com o tempo, tivemos que abrir mão de algumas botijas de gás, porque não havia espaço. Agora, temos 420 botijas e 560 galões. No início, só atendíamos Boa Vista II, hoje, damos conta de toda a Vila Velha.

Encontrou dificuldades?

Não tínhamos capital para investir.

Ganhávamos R\$ 0,50 por botija e R\$ 0,30 por galão de água. Esses valores tinham que ser divididos entre eu e meu irmão. Aos poucos, com a ajuda da nossa mãe, a quem devemos quase tudo, conseguimos ampliar os negócios.

Em algum momento, pensou em desistir?

Pensamos em desistir, porque já tinham muitas pessoas no mercado e nós ainda estávamos no início. Aos poucos, fomos vencendo as

barreiras e saindo vitoriosos.

Qual é a receita de sucesso?

Perseverança e colocar Jesus na frente dos negócios, porque é Ele que nos dá forças e ânimo para continuar bem nos negócios. Além disso, é preciso tratar muito bem os clientes. Eles sempre têm razão.

Quais os planos futuros?

Temos planos de montar uma filial em Itapoã, onde temos muitos clientes.

LEONIL CORRÊA FONSECA
COMERCIANTE

“COMECEI MINHA VIDA PROFISSIONAL VENDENDO PEIXE DE PORTA EM PORTA”

COMERCIANTE COMEÇOU COM UMA BARRAQUINHA DE 16 METROS QUADRADOS E HOJE TEM ACOUGUE, KILÃO E MERCEARIA, ALÉM DE UMA CASA DE FESTAS NO BAIRRO HÁ TRÊS ANOS, QUE CONTA COM OITO FUNCIONÁRIOS

Quando mudou para Boa Vista II, em Vila Velha, o comerciante Leonil Fonseca tinha uma rotina cansativa: vendia peixes de porta em porta. Viu que precisava mudar se quisesse progredir. “Após três anos, contruí um barraco de madeira, que funcionava como abatedouro de frango e kilão”, conta. Ele começou a sentir que os negócios melhoravam e investiu mais. Hoje, tem açougue, kilão e mercearia e uma casa de festas, com oito funcionários.

Como começou a sua trajetória de sucesso em Boa Vista II?

Moro no bairro há mais de 20 anos e comecei vendendo peixe de porta em porta. Depois, armei um ponto na rua para vender o material. Quando chovia, não dava para trabalhar. Depois de dois anos, há 18 anos, montei o meu comércio. Era uma barraquinha de 16 metros quadrados, que ficava dentro da lama. Aos poucos, após três anos, fomos aterrando a área e construí-

mos um barraco de madeira, que funcionava como abatedouro de frango e kilão. Eu trabalhava com quatro funcionários. Hoje ampliamos o negócio para açougue, kilão e mercearia. Trabalho com minha esposa, Shirlene Miranda, e mais dois funcionários. O nosso comércio tem cerca de 70 metros quadrados. Com muito suor, também conseguimos montar uma casa de festas no bairro há três anos, que tem oito funcionários.

Quais as dificuldades encontradas?

Muitas dificuldades. Conseguir mercadoria era difícil, porque a gente tinha que buscar fora e trazer de ônibus ou de bicicleta.

Em algum momento, o senhor pensou em desistir?

Pelo contrário. Quanto mais raiva eu passava, mais queria crescer, progredir nos negócios. E assim fui construindo o meu patrimônio.

Qual a receita de sucesso?

Respeito pelo consumidor e trabalhar, trabalhar e trabalhar com qualidade. Além disso, também é importante não atuar como patrão, mas como um funcionário.

Quais os planos futuros?

Eu pretendo somente manter o que eu e minha família conquistamos com muita dificuldade até agora, porque não temos mais como crescer nos negócios.

Texto TATIANA PAYSAN
Foto GABRIEL LORDÉLLO

■ 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



LIÇÃO. Regiam Marcos Lourenço da Silva: “É preciso tratar muito bem os clientes. Eles sempre têm razão”



DIFICULDADE. Leonil Corrêa Fonseca: “Conseguir mercadoria era difícil, porque a gente tinha que buscar fora e trazer de ônibus ou de bicicleta”