

G

GAZETA  
NOS  
BAIRROSSANTA  
LÚCIA

# EMPRESÁRIOS CONTAM O SEGREDO DO SUCESSO

A199.23

UM CONSERTA CARROS; A OUTRA CONSERVA O BOM FUNCIONAMENTO DO CORPO. VEJA AS LIÇÕES PARA PROGREDIR NOS NEGÓCIOS DOS EMPRESÁRIOS CARLOS ALBERTO FARIAS E RENATA PACHECO

Hoje vamos conhecer as histórias de um comerciante e de uma empresária que fizeram bons investimentos em Santa Lúcia e colheram os frutos do sucesso. Um deles é dono de uma oficina e de um bar famoso, o Kabecos, e a outra é dona de uma academia que é referência no bairro, a Renata Pacheco. Inspirem-se nessas histórias e façam bons investimentos vocês também.

## “VENCI A FALTA DE DINHEIRO PARA INVESTIR”



**FUTURO.** Carlos Farias: “Quero deixar os negócios para meu filho e descansar”. FOTO: BERNARDO COUTINHO

**CARLOS ALBERTO FARIAS**  
Comerciante

**Qual a sua ligação com Santa Lúcia?**

Eu nasci e fui criado em Santa Lúcia. Então, as minhas raízes estão aqui.

**Como começou a sua trajetória de sucesso?**

Eu comecei sendo motorista de uma empresa de cerveja. Fiquei nessa profissão durante 15 anos. A partir de então, resolvi montar um bar em Itararé, mas não

funcionou. Então, decidi montar, nos fundos do meu terreno uma oficina.

**E o que fez a partir de então?**

Aluguei o ponto da frente para o dono de um açougue. Depois de um tempo, comprei o açougue dele e coloquei meu filho para trabalhar lá. Depois, surgiu o supermercado e acabou com o movimento do açougue. Então, montei um bar, que o meu filho toma conta, que tem o famoso churrasco do Kabe-

co. Também voltei a investir na oficina, que ficava num galpão velho nos fundos do quintal. Ela tinha cerca de 170 metros quadrados. Com o passar do tempo, fui ampliando até chegar a ter três galpões.

**Nesse período, o senhor enfrentou muitas dificuldades?**

Enfrentei, sim, porque tive que fazer tudo na marra, porque faltava dinheiro pra investir. Além disso, como era aterro, quando chovia, alagava tudo por aqui. Era

uma luta pra não deixar os carros dos clientes alagarem. Mesmo com essas dificuldades, não pensei em desistir porque estava conseguindo progredir.

**E qual é a receita do sucesso?**

Muito trabalho e perseverança. Antes, a gente tinha que correr atrás para conseguir alguma coisa. Hoje, as coisas estão um pouco mais difíceis. Agora, já penso em deixar os negócios pra ao meu filho tomar conta e me aposentar. Quero descansar!

■ [tmattos@redgazeta.com.br](mailto: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



**PROBLEMAS.** Renata Pacheco: “Como cuidar da saúde é considerada uma atividade supérflua, conseguir recursos não é nada fácil”. FOTO: BERNARDO COUTINHO

## “MINHA MÃE FOI A GRANDE INCENTIVADORA”

**RENATA PACHECO**  
Empresária

### Como começou a sua trajetória de sucesso?

A minha história começou há 23 anos com a ajuda da minha mãe. Eu dava aulas de balé. Comecei com 20 alunas e depois de seis meses estava com 300. Foi um salto muito grande e, como mamãe sempre foi empre-

endedora, ela comprou um terreno em Santa Lúcia, pensando em montar uma escola de balé pra mim.

### Como surgiu a Academia Renata Pacheco?

Depois de nove anos funcionando como escola de balé, fizemos ampliações e o local passou a ser uma academia. Mas a sala onde eram dadas as aulas de balé inundou e o

balé foi transferido para a Rua Eurico de Aguiar.

### E você enfrentou muitas dificuldades?

Passei a enfrentar problemas de dez anos pra cá por causa da instabilidade da moeda. Além disso, como cuidar da saúde é considerada uma atividade supérflua, conseguir recursos não é nada fácil.

### Em algum momento pensou em desistir?

Nunca pensei em desistir, principalmente, do balé. Quando eu dava as aulas e carregava tudo nas costas sozinha, as coisas eram mais fáceis, mas quando você tem que lidar com várias pessoas, fica mais complicado. Hoje funcionam a academia e a escola de balé. Ao todo, tenho cer-

ca de 20 funcionários.

### E qual é a receita de sucesso?

Acima de tudo, amar o que faz. Porque se não amar, não é o dinheiro nem a necessidade que faz com que a gente siga adiante. Hoje, agradeço a visão empresarial da minha mãe, porque na época eu era uma menina de apenas 17 anos, que tinha o balé como tudo na vida.