

G

GAZETA
NOS
BAIRROSMARIA
ORTIZ

A19556

PERSEVERANÇA É MARCA DE EMPRESÁRIOS

COMERCIANTES DE MARIA ORTIZ, EM VITÓRIA, MOSTRAM QUE É POSSÍVEL PROGREDIR NOS NEGÓCIOS COMEÇANDO PRATICAMENTE DO NADA. ELES TIVERAM DETERMINAÇÃO, NÃO DESISTIRAM DE SEUS SONHOS E CONSEGUIRAM AMPLIAR OS NEGÓCIOS. É O CASO DE ADRIANO DIAS GONÇALVES, DONO DE UMA FÁBRICA DE ESTOFADOS, E DE DULCINEIA SIQUEIRA, PROPRIETÁRIA DE UMA LOJA DE MATERIAL DE CONSTRUÇÃO. ELES VÃO CONTAR OS SEGREDOS QUE FIZERAM DELES COMERCIANTES DE SUCESSO NO BAIRRO.



PERSEVERANÇA. Dulcinéia Siqueira: "Nunca pensei em desistir, porque sempre tive a idéia de que o bairro iria crescer".

ADRIANO DIAS GONÇALVES
MICROEMPRESÁRIO

DE TAPECEIRO A DONO DE EMPRESA DE ESTOFADOS

EMPRESÁRIO AUMENTOU EM DEZ VEZES O ESPAÇO FÍSICO DA EMPRESA E PASSOU DE DOIS FUNCIONÁRIOS PARA OITO

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

Como começou a sua trajetória de sucesso?

Sou de Minas Gerais e vim para o Estado em 1989. Morei em Coqueiral de Itaparica. Trabalhei como reparador de telefones e vendedor, mas a minha profissão mesmo é tapeceiro. Resolvi trabalhar na área e arranjei emprego numa firma em Cariacica, durante um ano. Juntei dinheiro e comprei uma máquina de costura, grampeador e um pouco de matéria-prima para fazer móveis. Aluguei um ponto na Av. Fernando Ferrari em 1992 e comecei a trabalhar por conta própria.

Fui crescendo aos poucos e conhecendo decoradores, arquitetos e lojas que vendem tecidos. Assim, fui fazendo o meu nome. Fiquei lá durante três anos, e consegui comprar um lote em Maria Ortiz, onde só tinha água. Aterrei o local e fiz um galpão. No início, havia apenas um pavimento. Depois de dois anos, construí o segundo. Registrei firma e começaram a surgir trabalhos para o governo e para empresas. Sempre trabalhei com o meu cunhado, que hoje é o meu sócio. No início, éramos só nós dois. Agoramos oito funcionários. A loja tinha cerca

de 40 metros quadrados e hoje tem 400 metros quadrados.

Quais as dificuldades encontradas?

A principal dificuldade foi a falta de capital e de conhecimento. Tive que fazer todo o conhecimento com decoradores e arquitetos, que fazem a indicação para os trabalhos.

Em algum momento, pensou em desistir?

Em momento nenhum. Todo trabalhador tem uma fase em que passa apertado, mas isso tem que ser superado para

que o sucesso venha.

Qual é a receita de sucesso?

Sempre pensar que vai conseguir, mesmo que esteja passando por dificuldades. Nunca pensar em desistir dos nossos sonhos.

Quais são os planos futuros?

Conseguir introduzir o nosso produto nas lojas do Espírito Santo. Hoje, elas dão mais valor aos produtos que vêm de fora, como do Sul do país. O nosso produto é superior, mas não conseguimos ser valorizados.



ENTRAVE. Adriano Gonçalves decoradores e arquitetos.

DULCINÉIA SIQUEIRA
COMERCIANTE

PIONEIROS NA VENDA DE MATERIAL DE CONSTRUÇÃO

COMERCIANTE ABRIU LOJA HÁ 25 ANOS, COM QUATRO FUNCIONÁRIOS. HOJE, 14 PESSOAS GANHAM A VIDA TRABALHANDO NO LOCAL

Como começou a sua trajetória de sucesso?

Eu moro na Grande Goiabeiras desde que nasci, e há 25 anos abri o comércio de material de construção em Maria Ortiz. Era uma portinha só. Na frente da loja ficava um lixão. Na época, o bairro não tinha infra-estrutura. Só depois de dez anos conseguimos fazer a primeira reforma. Fomos crescendo junto com o bairro. Somos pioneiros em venda de materiais de construção em Maria Ortiz. Começamos com quatro funcioná-

rios e hoje temos 14.

Você enfrentou muitas dificuldades?

Conquistar os clientes foi muito difícil, porque eles tinham a idéia de que precisavam sair do bairro para comprar em outro lugar. Aos poucos, isso foi mudando. Fazemos a obra deles desde a base até o acabamento, graças a Deus.

Em algum momento, pensou em desistir?

Nunca pensei em desistir, porque

sempre tive a idéia de que o bairro iria crescer.

E qual é a receita de sucesso?

Trabalhar com seriedade, honestidade e ter perseverança, para não desistir diante das dificuldades.

Quais são os planos futuros?

Continuar trabalhando para conquistar mais clientes e modernizar a loja. Não penso em abrir filiais nem em ampliar mais a loja, só melhorar os serviços já disponíveis.



ENTRAVE. Adriano Gonçalves: "A principal dificuldade foi a falta de capital e de conhecimento. Tive que fazer todo o conhecimento com decoradores e arquitetos, que fazem a indicação para os trabalhos".