

EMPRESÁRIO CLÓVIS LORENCINI

“Saindo no tapa” pelos negócios

Lorencini também conta que já foi alvo de ovos e tomates ao defender sua loja, mais conhecida como Casa da Panela

Ad 20119
Fernando Mendes

Alvo de ovos podres e de tomates estragados, Clóvis Lorencini, 72 anos, teve de brigar para defender seus negócios. E a luta não foi só no sentido figurado: literalmente, o empresário foi obrigado a “sair no tapa”.

Ele mantém até hoje uma das mais tradicionais lojas de Vitória, a Casa Rubim, que completa este mês 63 anos de fundação.

Filho de agricultores e nascido em Marilândia, na época em que o município ainda era distrito de Colatina, no Noroeste do Estado, Lorencini passou de um trabalhador temporário da Casa da Panela, como é conhecida sua loja, a dono de metade de toda a empresa.

Além do sucesso na área de vendas de utensílios domésticos, o que não faltam para o empresário são histórias, de vida e da Vila Rubim.

A TRIBUNA - Quando foi fundada a Casa Rubim?

CLÓVIS LORENCINI - Em julho de 1947, por Otávio Fernandes da Costa. Comecei a trabalhar com 18 anos. Foi meu primeiro emprego, como funcionário temporário. Em 2 de maio de 1958, ele assinou a minha carteira como uma espécie de gerente.

Já em 1962, a loja foi colocada à venda e o senhor Jair Miranda, que era contador da Mesbla (hoje extinta), comprou-a e me propôs ficar com ele, que me dava umas cotas na sociedade. E eu fiquei.

> Como foi o início da loja?

Durante esses anos todos, foram muitas lutas e muito sacrifício. A

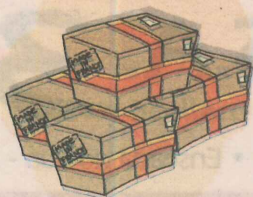
“Jogavam ovo podre e tomate estragado na porta da loja. A gente pedia para não fazer e acabava saindo no tapa (risos)”

Curiosidades da loja



Variedade 4 mil

é o número de itens da loja. O mix vai desde presentes para donas de casa até produtos para cozinhas industriais.



Fornecedores

Ao todo, são 110, entre nacionais e internacionais. Os principais produtos vêm da França, São Paulo, Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina.



Preço

R\$ 0,25

é o valor do produto mais barato (copo de vidro). Já o mais caro custa R\$ 3 mil (faqueiro de aço inox).

Trajectoria

Meta é dobrar vendas

COMO COMEÇOU?

Aos 18 anos, como trabalhador temporário, quando chegou, do interior, à Grande Vitória.

COMO CRESCEU?

Tornou-se sócio da loja e depois mudou o mix de produtos oferecidos aos seus clientes.

PLANO PARA O FUTURO

Dobrar as vendas de produtos, o faturamento da loja e o número de funcionários de sua empresa.

gente trabalhava dia de domingo, feriado, até tarde da noite. Dia de domingo não podia ter funcionário, aí a gente abria meia porta, ele ia para o caixa e eu ficava vendendo, pois tinha que pagar as duplicatas na segunda-feira.

> Como era a Vila Rubim quando o senhor chegou?

Da porta da minha loja para frente, havia três metros de rua e depois era água. Do lado, era o que a gente chamava de Coreia, que eram aqueles barracos de madeira, onde era o mercado.

No governo do Cristiano Dias Lopes, houve o aterro. A Ilha do Príncipe era ilha. Na Ponte Seca passava água e, depois do aterro, foi construído o mercado que se vê atualmente, na década de 70.

> Quais histórias marcaram a vida do senhor no comércio?

Acho que foi a época dos barracos de madeira que chamávamos de Coreia, porque estava na época da Guerra do Vietnã e havia muitas brigas. Inclusive, nós nos envolvemos em algumas (risos).

> Vocês brigavam por quê?

Tinha um pessoal que não estava aceitando a gente aqui no mercado: os barraqueiros daqui (ri-



LEONARDO BICALHO/AT

QUEM É

Clóvis Lorencini

- > NASCIDO em Marilândia, tem 72 anos
- > CASADO com Therezinha, é pai de Rosângela e Clóvis
- > ESTUDOU até o ensino médio
- > NAS HORAS vagas, gosta de pegar sol na praia, de preferência na Praia da Costa, em Vila Velha, e em Guarapari

CLÓVIS LORENCINI coleciona desafios e histórias de luta para defender a Casa Rubim, também chamada de Casa da Panela

entos). Jogavam ovo podre e tomate estragado na porta da loja e na calçada. A gente ia pedir para não fazer, eles começavam e a gente saía no tapa (risos).

Mais de uma vez a gente saía no tapa com esse pessoal. Era uma época boa, uma briga sadia. Hoje é mais perigoso, na base da metralhadora. Naquela época, a gente batia, apanhava, mas no final estava tudo bem.

> O que acha de a Vila Rubim ser chamada de “Cra-colândia”?

Uma pena. Na época podíamos passar aqui a pé durante a madrugada que não tinha problema nenhum. Atualmente, com esse negócio de droga, de noite, não dá para andar por ali. Mudou completamente, tudo em função da droga. É coisa do progresso.

> Quais mudanças ocorreram no perfil da loja nesses anos?

Havia outros produtos, como armarinho, brinquedos e coisas assim. Depois nos especializamos em utilidade doméstica. Há muito tempo que o carro-chefe da empresa é o alumínio. Tanto que é conhecida como a Casa das Panelas.

Depois vieram porcelana, vidro, artigos para presente e aço inoxidável. É uma variedade muito grande. Temos uns 4 mil itens di-

ferentes.

> Qual mercadoria é responsável pelo maior faturamento?

O maior faturamento vem do atendimento às cozinhas industriais, que cresceram muito em Vitória, pois há muitas empresas vindo para o Espírito Santo de uns 10 anos para cá.

O mercado de cozinha industrial representava até 90% do faturamento até um ano atrás. Esses 10% que sobraram, hoje foram para

“De noite, não dá para andar por ali (Vila Rubim). Mudou completamente, tudo em função da droga. É coisa do progresso”

50%, em cima do varejo para presente. Nossa venda cresceu 40% em um ano e meio.

Não diminuí o que vendemos para cozinha industrial e cresceu muito o que vendemos para donas de casa e para presentes.

> O que o senhor fez para as vendas crescerem tanto?

Fiz algumas publicidades e reformei a loja toda. Coloquei balcões e prateleiras novas e comprei duas casas velhas do lado e fiz estacionamento.

Esse estacionamento fez com que minhas vendas para dona de casa

crescessem. Se eu não tivesse feito esse estacionamento, acho que já teria que ter mudado de local, pois aqui é muito difícil conseguir um lugar para estacionar os carros.

> De onde vêm os produtos comercializados na loja?

Tenho duas importadoras de São Paulo que me atendem com produtos franceses, como pratos, copos e jarras. De São Paulo vêm 90% e o restante do Paraná, Rio Grande do Sul e Santa Catarina.

Tenho 110 fornecedores que me atendem.

> São quantos funcionários na loja atualmente?

Eu tenho 10 empregados hoje, inclusive o Clóvis Lorencini Junior, meu filho. Porque tem que começar de baixo, como eu.

> E quais os planos do senhor para o futuro? Pensa em abrir mais lojas na Grande Vitória?

Não penso em abrir mais lojas, porque já estou muito velho e na minha falta aqui, é mais fácil manter essa loja mesmo.

Já ampliei a loja e penso em dobrar as vendas. No térreo, ficam as vendas e uso a sobreloja e mais um andar acima como depósito.

Nossa meta é crescer cada vez mais e dobrar o número de funcionários. Hoje a empresa já tem quase mil metros quadrados de loja incluindo o estacionamento.