

ESTADÃO
PMIE

Moda retrô tem até geladeira artesanal

Pequenas empresas resgatam tendências das décadas passadas para lucrar com a onda vintage em São Paulo

Gisele Tamamar

Ultrapassado é um adjetivo que não se encaixa nos produtos que remetem ao passado e integram a tendência vintage e retrô. Saias rodadas, geladeiras com design clássico, vitrolas, baús estilizados e móveis restaurados contrastam com a era tecnológica atual e são as apostas de um grupo de pequenas empresas que buscam se diferenciar no mercado.

E esses negócios têm espaço de sobra para crescer, afinal, diante de itens cada vez mais descartáveis, a tendência é o

cliente buscar justamente o contrário: algo perene. É essa a análise feita por Lucas Liedke, diretor do núcleo de tendências da agência de pesquisa Box 1824. “Temos lançamentos de modelos que já tinham saído de linha, mas voltaram agora. Tem o lado nostálgico e um retorno de fazer as coisas de um jeito como se fazia antigamente.”

Liedke explica que o vintage é o antigo mais “puro”, ou seja, são objetos antigos que continuam em uso. Já o retrô se inspira em um produto clássico para criar algo totalmente novo.

Essa foi a opção escolhida pelo casal Tiago de Carli e Thabata Guerra, criadores da Adélia Works. A dupla uniu o design de décadas passadas e a funcionalidade dos aparelhos modernos para fabricar geladeiras artesanais, que ainda funcionam como adegas.

A dupla sempre gostou de antiguidades. Tiago, por exemplo, reformava geladeiras e por isso Thabata resolveu criar o blog Vá de Vintage para divulgar o trabalho. “Apreendi o que era o melhor e o pior das geladeiras e resolvemos fazer um trabalho artesanal”, pontua Tiago. O negócio despertou o interesse dos consumidores e, por isso, o casal resolveu apostar em um produto próprio.

Restauração. As geladeiras da Adélia ajudam a compor o Estúdio Gloria, loja especializada em móveis restaurados das décadas de 50 a 90 idealizada pelo casal Karina Vargas e André Lima. O estúdio começou em Cotia, passou pela Vila Madalena e desde o fim de 2012 se fixou em Pinheiros. O novo acervo e a reforma do prédio atual, onde funcionou uma padaria nos anos 30, custaram R\$ 200 mil.

Karina era cenógrafa e sempre gostou de trabalhar com móveis antigos. “Chegou um ponto que eu tinha 300 móveis e resolvi fazer o primeiro bazar. Vendi tudo em dois meses. Depois, abrimos uma loja temporária e o negócio foi crescendo.”

Quando começou a atuar no segmento, Karina lembra que muita gente jogava as peças fora. “Eu achava que aquilo não podia ser descartado e comecei a ter esse impulso de restaurar. E também comecei a perceber que as pessoas queriam comprar os móveis, elas ficavam felizes de ver as peças”, conta.



Sociedade. Tiago e Thabata planejam crescimento da empresa

O designer e artista plástico Carlos da Rocha Soares também é apaixonado por objetos do passado. O empreendedor tinha uma fábrica de malas e baús retrô, mas resolveu ampliar o leque de produtos e inaugurou a Vintage World Company em 2006. “A gama de produtos é variada. Basicamente vendemos o que Hollywood mostra nos filmes antigos. São placas de carros, cartazes de metal, baús, réplicas das malas do Titanic, réplicas de motos e aviões da Segunda Guerra Mundial e camisetas com apelo retrô”, explica Carlos.

As três lojas em São Paulo faturam até R\$ 200 mil por mês. O negócio, no Brasil, é comandado por Rafael Nitay Soares, filho de Carlos – o pai vive em Nova York onde funciona o centro de design e distribuição para o atacado do negócio.

Carlos participa de feiras e eventos para vender seus produtos para clientes de todo o mundo. “Adequo o item de acordo com a tendência e do que o cliente necessita. O europeu quer um vintage mais ligado à nobreza, os clientes de Dubai gostam de dourado. No Texas, a preferência é pelo rústico.”

A onda retrô também ajudou a Catodi. De 2009 até agora, a empresa quadruplicou as vendas de toca-discos e vitrolas. Essa alta foi influenciada, principalmente, pela volta do vinil.

Por mês, a loja, fundada em 1959, chega a vender 200 aparelhos e tem faturamento médio de R\$ 400 mil a R\$ 500 mil. O preço das vitrolas – todas importadas – pode chegar a R\$ 2 mil. “Também vendemos agulhas de reposição para aparelhos fabricados desde 1924. O preço pode chegar a R\$ 500, depende muito do modelo”, completa o proprietário, Luiz Peres.



“Meu cliente é jovem e moderno, mas as pessoas mais velhas ficam felizes de ver os móveis do passado e, por isso, recebo muitas visitas”

Karina Vargas, dona do Estúdio Gloria

Itaú Empresas

Tá faltando fôlego para acertar o fluxo de caixa da sua empresa? Conte com o Crédito Itaú.

Pode respirar aliviado: o Itaú tem o crédito certo para você. E é crédito consciente para você ficar tranquilo, focado na evolução da sua empresa. Mude seu jeito de usar crédito e conte com o Itaú para mudar com você.

www.itaubank.com.br/empresas/educacaofinanceira

Itaú. Feito para sua empresa. Feito para você ;-)