

Herdeiros da Casa Fortaleza disputam cliente da classe A

Beth Koike

Sócio da Casa Fortaleza durante 34 anos, Antonio Al Makul abre na quinta-feira da próxima semana um novo negócio na área de tecidos e decoração de luxo. "A primeira loja será em São Paulo e nosso objetivo é ter de 10 a 12 unidades em cinco anos", diz ele, que batizou a nova empresa de Villa Nova.

Antonio é um dos nove filhos do fundador da Casa Fortaleza, o sírio Abdo Al Makul. A loja será aberta em sociedade com três sobrinhos, Abrão, Jorge Metne Neto, Marcia e Adriana Metne, que também pertencem ao ramo de tecelagem. Eles são donos da Aladim Decoração, atacadista popular com mais de 50 anos na região da rua 25 de Março, em São Paulo. A primeira loja da Villa Nova será na Vila Madalena, bairro da Zona Oeste da cidade de São Paulo. "Nossa expansão começará pelo Nordeste por causa do boom imobiliário da região", comenta Antonio.

O empresário, que vendeu 25% da sociedade na Casa Fortaleza para o irmão Jorge no fim de 2006, nega que será seu concorrente. "O público da Fortaleza é diferente do nosso, que são os clientes da classe A", explica Antonio.

Daniel Al Makul, diretor da Casa Fortaleza: "Ele será, sim, nosso concorrente"

Seu sobrinho Daniel Al Makul, diretor Comercial e de Marketing da Casa Fortaleza, não pensa o mesmo. "Na área de tecidos, principalmente, ele será, sim, nosso concorrente porque atuamos para os públicos A e B", diz. Daniel e seu irmão Fabiano estão, há um ano, no comando da empresa fundada por seu avô em 1936.

Além dos tecidos de luxo, um total de 1.560 itens exclusivos nacionais e importados, a Villa Nova venderá uma linha de móveis e artigos de decoração a partir do segundo semestre. "Quero fazer móveis sob encomenda que atendam as necessidades de cada cliente. Por exemplo, uma poltrona precisa ser produzida de acordo com o peso e altura do cliente para ser confortável", diz Antonio Makul. "Alguns de nossos móveis serão feitos com madeiras de demolição e, portanto, únicos."

A Casa Fortaleza iniciou no mês passado a venda de móveis com estilo rústico e artigos de decoração importados da Índia. Em apenas um mês, foram vendidas 700 unidades. "São móveis únicos. Tivemos uma grande receptividade e acreditamos que no final do ano essa linha de móveis represente 10% do nosso faturamento", diz Daniel.

O conceito dos dois empreendimentos também é semelhante. Os dois lados da família dizem que seus específicos negócios privilegiam o conforto e praticidade. "Queremos criar um clima de bem-estar na loja, um local onde o cliente se sinta em casa e possa comprar aqui tudo o que precisa", diz o dono da Villa Nova. "A nossa idéia é ser 'full solution', ou seja, um lugar onde o cliente se sinta confortável e possa comprar tudo o que precisa para a casa", afirma Daniel.

A Casa Fortaleza possui oito lojas, sendo cinco em São Paulo e três no Rio de Janeiro. As unidades cariocas pertenciam à carioca Casa Fernandes, adquirida pela Fortaleza em 1984.

Em junho próximo, a Casa Fortaleza abre uma loja-conceito nos Jardins, bairro paulistano que reúne lojas sofisticadas, que mostrará, principalmente, produtos importados. Após crescer 8% em média nos últimos anos, a Casa Fortaleza está otimista com o boom imobiliário e prevê um aumento de 20% no faturamento deste ano.

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 19 fev. 2008, Tendência&Consumo, p. B5.