

## O retorno de Saul Klein

*Carlos Sambrana*

*O herdeiro do fundador da Casas Bahia vai montar uma nova rede no interior de São Paulo de olho nas classes C e D*

Desde que vendeu a sua participação acionária na Casas Bahia por cerca de R\$ 1,5 bilhão, Saul Klein, o filho caçula de Samuel Klein, fundador das Casas Bahia, se afastou completamente dos negócios no varejo. Não porque queria, mas sim porque, ao deixar a empresa criada por seu pai, assinou um contrato que previa uma quarentena de cinco anos cláusula que poderia ser quebrada se a Casas Bahia, presidida por seu irmão e rival Michael Klein, fosse vendida ou se associasse a uma outra empresa.

E, desde que a rede de sua família e o grupo Pão de Açúcar assinaram um acordo – agora rediscutido por ambas as partes –, Saul passou a atuar nos bastidores de modo a preparar o seu retorno ao setor que corre em suas veias. Os planos para a sua volta já começaram a ser delineados.



**Reis do varejo:** durante décadas, Samuel Klein (centro) e seus filhos Michael (à esq.) e Saul trabalharam juntos. No ano passado, a sociedade foi rompida

**DINHEIRO apurou que Saul pretende erguer grandes galpões em cinco cidades do interior de São Paulo. A ideia é criar uma rede de eletromóveis para atuar no chamado atacarejo, mescla de atacado com varejo.**

Com isso, ele atenderia tanto os consumidores como pequenos varejistas das regiões próximas aos municípios de Campinas, Sorocaba, Ribeirão Preto, Marília e Araçatuba. Procurado pela reportagem, Saul não retornou as ligações e disse, por meio de sua secretária, que não se pronunciaria sobre o assunto.

Sabe-se, porém, que Saul ainda estaria avaliando qual o melhor tamanho para cada loja. Os projetos incluem galpões de 15 mil metros quadrados, de 20 mil metros quadrados e de 25 mil metros quadrados. Os pontos de venda mirariam, preferencialmente, os consumidores das classes C e D. Experiência e dinheiro em caixa para financiar essa empreitada não faltam ao empresário.

Saul comandou a superintendência comercial das Casas Bahia por décadas e era temido por seus fornecedores, usando o poder de fogo da rede para espremer as margens da indústria.

“Também sempre teve uma visão estratégica além de seu tempo. Quando eu comandava a Semp Toshiba Informática (STI), ele foi o primeiro executivo do varejo não especializado a apostar na venda de computadores”, diz Marcos di Lascio, dono da Kelow Computadores.

*Capitalizado: quando deixou a Casas Bahia, Saul embolsou R\$ 1,5 bilhão. Parte desse dinheiro será usada nas novas empreitadas*

Esse não é o primeiro movimento de Saul de olho no mercado varejista depois de ter saído da Casas Bahia. No início do ano, ele teria tentado comprar a Insinuante, de Luiz Carlos Batista. “Nunca houve qualquer tipo de contato nesse sentido”, disse Batista à DINHEIRO. “Ele é meu amigo, mas nem cogitamos essa união.”



**As tentativas de Saul:** o empresário teria feito uma proposta pela baiana Insinuante no começo do ano e ainda pode avançar sobre as Lojas Colombo, do Rio Grande do Sul

Uma saída mais fácil para Saul ganhar mercado com mais rapidez seria comprar uma rede já existente. “Teria de ser uma cadeia de médio porte”, diz Eugênio Foganholo, da consultoria Mixxer Desenvolvimento Empresarial. Nesse caso, as Lojas Colombo, com sede em Farroupilha (RS), seriam a noiva da vez.

Com um faturamento estimado em R\$ 1,5 bilhão e 342 pontos de venda espalhados nas cidades do Sul e do interior de São Paulo, a rede se encontra em um dilema. Seu fundador, Adelino Colombo, completará 80 anos dentro de seis meses e não tem um sucessor. “Não recebi qualquer proposta de compra. Aliás, mesmo que receba, não estou disposto a aceitar”, disse Adelino à DINHEIRO. “No máximo, posso discutir uma proposta de parceria, mas ela teria de ser estudada e analisada nos mínimos detalhes.” Saul está de olho.

**Fonte: Istoé Dinheiro, 12 maio. Disponível em: <<http://www.istoedinheiro.com.br>>. Acesso em: 11 maio 2010.**