

Crise nos EUA deu impulso ao Fogo de Chão

Gleyma Lima

"De 2008 para 2009, diante de um cenário de crise econômica mundial em que todas as empresas e enfrentavam tempos difíceis, eu consegui aumentar meu número de lojas e reformular os pontos-de-venda que tinham mais de dez anos", explicou o criador e presidente da rede Fogo de Chão, Arri Coser, que detém uma rede de churrascarias de 17 unidades nos Estados Unidos e seis no Brasil, atualmente. O empresário lembra que, no período da recente crise, quem tinha tomado dinheiro emprestado não conseguiu se manter -ou conseguiu, porém, de maneira complicada com a crise financeira global-, mas ressalta que seu negócio não foi afetado.

"Na época dos anos 1990 eu fiquei sem crescer 10 anos devido à inflação que se aplacou sobre o Brasil. Foi neste período que tive de mudar os rumos do meu negócio e fui buscar desenvolver meu trabalho nos Estados Unidos. Deu certo. Voltei a crescer em 2000, mas tivemos outra crise em 2002 e eu só não quebrei porque eu não tinha dívidas", explicou.

Com clientes especificamente das classes A e B, que contemplam ainda diversos políticos, diplomatas e turistas estrangeiros que gastam em média R\$ 98 no Brasil, a empresa, conservadora, conta que começou empregando oito pessoas e hoje tem 1.100 no seu quadro de funcionários. Por política, a rede não contrata funcionários temporários, e, com os negócios aquecidos, faturou em 2009 cerca de US\$ 150 milhões - dos quais 30% correspondem ao Brasil. Apesar dos números favoráveis Coser não fala sobre projeções. "Só vou falar quando o faturamento for um número real", explicou, sem meias palavras.

Para o ano que vem, o empresário afirma que a marca se prepara para entrar no Rio de Janeiro, e até 2014, ano em que o Brasil irá sediar a Copa do Mundo, ele almeja dobrar os números de lojas que possui no País. Hoje, as seis unidades estão localizadas em Belo Horizonte (MG), Brasília (DF), Salvador (BA) e São Paulo (SP). "Não é devido ao evento [Copa do Mundo] que farei a expansão, até porque quem se movimentar devido a este evento pode se dar mal. Depois que a festividade acaba, o que fazer com o investimento? Quero crescer porque chegou o momento apenas, e com capital próprio, sem recursos de terceiros ou de bancos brasileiros e internacionais", enfatizou.

Quando questionado sobre a entrada na Bolsa de Valores, ele foi enfático: " Não pretendo abrir capital, não tenho recursos para isso, e também não vejo nenhuma necessidade. Estou bem como estou", disse, sério mas bem-humorado. Também nega a possibilidade de expandir com franquias: "Quem hoje tem US\$ 5 milhões para abrir uma loja dessas não vai querer ficar atrás do balcão. É necessário acompanhar o negócio de perto", contou.

Hoje cerca de 60% dos produtos são importados. O proprietário, gaúcho de Porto Alegre (RS), diz que hoje tem corte de carne que vem 100% da Argentina e do Uruguai. "Atualmente todos os nossos vinhos e azeites são importados, mas creio que isso vai mudar com o passar dos anos. O Brasil cresce muito, e a todo vapor", elogiou.

Com três milhões de clientes e casas cheias todos os dias, Arri admite estar bem e com dinheiro em caixa de sobra, por isso não vê a fomentação da classe C como uma nova possibilidade de atuação da marca. "Cada um no seu quadrado. Tem mercado para todo mundo. Eu prefiro continuar no meu time, que está ganhando e nele não se mexe", brincou o empresário.

Ele admite que o crescimento de renda em geral movimentou positivamente o mercado, porém nada que se compare aos Estados Unidos. "O Brasil aumentou as refeições feitas fora de casa com a fomentação das classes, porém ainda não se compara aos americanos. Hoje o Produto Interno Bruto (PIB) de lá é dez vezes maior que o daqui. Os brasileiros precisam entender que é mais barato comer fora do que em casa. Tem apartamento hoje no Estados Unidos que não tem mais cozinha, só micro-ondas", comparou.

Churrasco gaúcho

Vindo de uma família de sete irmãos, dois se destacaram e fizeram a diferença: os irmãos Arri Coser e Jair Coser. Aos 14 anos, e ainda "piá" (como se tratam os jovens no sul do País), Arri Coser partiu da Serra Gaúcha para vestir a farda de garçom numa churrascaria em Aparecida do Norte (SP). Com pouco mais de 20 anos, ele e o irmão voltaram para a cidade natal, onde compraram, com capital paterno, um rancho que vinha com o nome Fogo de Chão.

Foi quando decidiram manter a marca, e deu certo. O nome vem de uma tradição dos gaúchos: eles matam um animal e fincam a carne em um espeto no chão; depois se reúnem em volta para comer a carne, algumas vezes acompanhada com feijão tropeiro e chimarrão, para conversar e falar sobre acontecimentos diários. "Uma metodologia utilizada para manter a tradição de convivência entre amigos e familiares."

Os donos da rede Fogo de Chão, que se denomina brazilian steakhouses no mercado internacional, dizem ter colocado as botas gaúchas nos Estados Unidos em 1997. Hoje a Fogo de Chão tem 17 lojas lá. No ambiente que reúne o cenário local a elementos tipicamente brasileiros, mesclam símbolos da tradição gaúcha e os traços característicos da capital americana. Garçons de bombacha, botas, camisa azul são alguns detalhes do local. Criada há 30 anos, o sócio confessa: "Nunca almocei ou jantei em churrascaria concorrente, pois aqui nada é cópia tudo é foi feito e elaborado por nós". Uma das unidades brasileiras de maior circulação é a localizada próxima do Aeroporto de Congonhas, na capital paulista.

Fonte: DCI, São Paulo, 27 ago. 2010. Caderno A, p. B4.

A utilização deste artigo é exclusiva para