

Empresário transforma feira de artesanato em loja

Empreendedor investe R\$ 153 mil no negócio e tem planos de abrir mais cinco estabelecimentos nos próximos três anos

Ligia Aguilhar

- Em uma cidade com oitenta shoppings, o empresário Caio de Sá encontrou espaço para fazer uma feira dedicada a produtos artesanais dar certo. Realizada todos os sábados, há seis anos, nas proximidades da Praça Benedito Calixto, no bairro Pinheiros, em São Paulo, a Feira Qualquer Coisa vai crescer e ganhar uma loja. O local ficará aberto de terça-feira a sábado e venderá roupas, acessórios e também objetos de decoração.

Prevista para ser inaugurada no dia 2 de abril, a Qualquer Coi-

sa + funcionará de forma semelhante às lojas colaborativas que se espalharam pela cidade no ano passado. A diferença é que o lojista vai pagar apenas pelo aluguel do espaço – o lucro da venda das peças será apenas do locatário. “Meu negócio é locação de espaço. A única mudança em relação à feira é que, na loja, eu vou fornecer os vendedores e a parte fiscal, além da infraestrutura”, explica Caio de Sá.

O empresário tem pouca intimidade com o assunto. Entrou no ramo por acaso, depois de alugar um imóvel herdado para o organizador de uma feira de artesanato. Embora tenha formação em educação física, Caio começou a empreender aos 18 anos, quando abriu um serviço de higienização de carros. Depois, administrou uma série de estacionamentos na Vila Olímpia, até o inquilino do imóvel na Benedito



CLAYTON DE SOUZA/AE

Mudança. Caio de Sá abandonou o setor de estacionamentos

Calixto rescindir o contrato.

“Ele me pagava com os cheques que recebia dos expositores e, quando quis sair, notei que se tratava de um negócio lucrativo”, lembra. Sem experiência nenhuma no setor, mas interessa-

do em abandonar o ramo de estacionamentos, Caio decidiu arriscar e montar seu próprio evento. Apesar de ter ouvido do antigo inquilino que “jamais conseguiria”, começou o negócio já com 82 expositores, número poste-

riormente ajustado para 78.

Para auxiliá-lo, Caio conta até hoje com a ajuda da curadora Angela Euzébio, que cuida da qualidade dos produtos oferecidos. Na feira, os expositores pagam um valor fixo por mês, que inclui o espaço para expor seus produtos, cartões de visita, divulgação, embalagens e infraestrutura. “A maioria são novos artistas, que nos procuram para construir sua marca e conquistar público”, diz.

Afila de interessados em participar do evento é grande – cerca de 2 mil artistas esperam atualmente uma vaga. Para dar vazão à demanda, o empresário criou um espaço rotativo na feira e formatou a ideia da loja multimarcas em Pinheiros.

Nos primeiros dois meses, a Qualquer Coisa + funcionará com 15 lojistas da própria feira. Eles pagarão R\$ 750 para ocupar um espaço que abriga até 50 pe-

ças. A ideia é abrir, em breve, vagas para novos candidatos.

“Quero conquistar um público diferente”, explica Caio, que atualmente fatura R\$ 64 mil por mês com o evento aos sábados. Para iniciar o empreendimento, o investimento foi de R\$ 153 mil. Se o modelo funcionar, cinco lojas do tipo devem ser inauguradas em até três anos.

Segundo o consultor de varejo Plínio Oliveira, há espaço no mercado para esse tipo de negócio. “O impacto da venda se perde em um comércio que só funciona uma vez na semana e que depende da compra por impulso”, afirma. O produto oferecido é outro ponto favorável. “Existe um público, sobretudo jovem, que gosta de se diferenciar e procura itens com um toque único e exclusivo, que não são facilmente encontrados nos shoppings.”

