



Venício: já pensando em algumas filiais

Lixo Valioso faz sucesso

O sonho de se tornar empresário bem-sucedido deu certo para o mineiro Venício Romualdo da Silva e seu amigo e sócio, o maranhense Paulo José Araújo. Cansados da vida de assalariados — Venício era caixa em um banco e Paulo trabalhava numa companhia de seguro —, os dois resolveram se unir e abrir uma empresa. A ideia de trabalhar com artigos usados foi a alternativa encontrada para enfrentar o primeiro problema: a falta de capital.

Com as economias de alguns meses de salários, eles conseguiram alugar uma pequena sala no subsolo de um prédio na 306 Norte. O outro problema apareceu logo: onde encontrar as mercadorias. Os amigos ajudaram levando objetos que não tinham mais utilidade em casa. Poucas semanas depois, Venício e Paulo inauguravam a “Lixo Valioso”. Deram sorte: no primeiro dia, as vendas já cobriram os gastos com o aluguel.

Os clientes, quase sempre discretos, foram aparecendo aos poucos, atraídos pela propaganda dos folhetos e os anúncios nos jornais. Não era tão difícil conseguir alguém que queria se desfazer de certos objetos ou de artigos, como roupas, vestidos de noivas, fantasias de carnaval. A sala foi ficando pequena, os lucros começaram a aparecer e Paulo e Venício acharam que era hora de investir. Juntaram novamente as economias e aplicaram tudo no aluguel de mais três salas amplas.

A “Lixo Valioso” não parou de crescer e passou a ser procurada por um número cada vez maior de

pessoas, de todas as classes sociais. Homens de negócios que não dispunham de uma fortuna para gastar em um terno novo e que lá encontravam um seminovo por um preço 10 vezes menor. Noivos à procura de móveis baratos para montar o apartamento. Jovens que queriam renovar o guarda-roupa com pouco dinheiro. Todos eles ajudavam Paulo e Venício a realizar o sonho comum do sucesso empresarial.

O sistema de troca também ajudou muito no crescimento da loja. Os clientes levavam o objeto e trocavam por outro, que fica à venda. No início, havia também muita consignação — quando o valor do objeto era muito alto, Paulo e Venício apenas aceitavam vender, ganhando uma pequena percentagem. As consignações hoje quase não existem, mas os dois ainda guardam de lembrança dessa época uma peça valiosa: um chazeiro importado da Tchecoslováquia, que custa uma pequena fortuna: Cz\$ 5.500 mil.

Para economizar sempre, e investir mais — a receita do sucesso da “Lixo Valioso” — Paulo e Venício ainda continuam fazendo almoço na loja e mantendo o mesmo número de empregados — quatro, quase todos da família. A empresa vai completar agora dois anos, um deles como microempresa recebendo os incentivos fiscais, mas sem precisar de crédito do Governo. O faturamento subiu este mês para mais de Cz\$ 50 milhões líquidos, que compensa a preocupação dos dois empresários. Desistir? Não, Paulo e Venício já têm plano de abrir filiais.