O QUE EU FARIA?

Histórias inspiradoras para novos e jovens empreendedores

JOÃO CHIODINI

RENATO VIEIRA DE AVILA

CEJESC

CONSELHO ESTADUAL DO JOVEM EMPREENDEDOR DE SANTA CATARINA

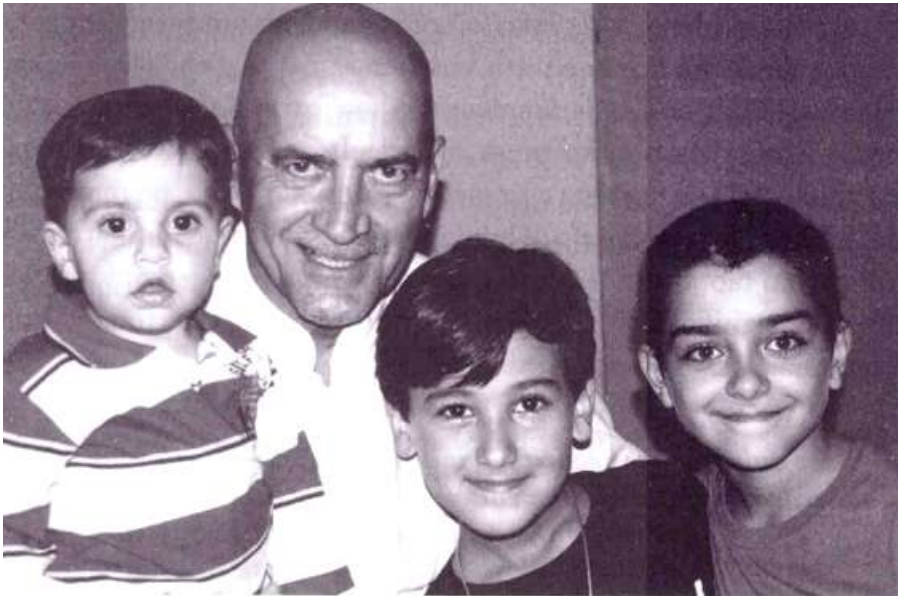
[ ]

VIPEL, INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA

Cidade: Tubarão
Ramo de atuação: Beneficiadora de Vidro

O REFLEXO DA DEDICAÇÃO

Não basta empreender uma ideia.
É preciso saber administrá-la.
Clairton A. da Motta



CLAIRTON ANTÔNIO DA MOTTA JUNTO DOS NETOS VITOR, PEDRO E ARTHUR

Existem duas passagens na infância de Clairton muito importantes para a definição de sua personalidade e a forma com a qual iria, no futuro, lidar e relacionar-se em termos de negócios.

A primeira delas ocorreu em 1965, aos seus 9 anos de idade. Seu avô, João, um vendedor ambulante, ao ser acometido pelo câncer, necessitou do jovem para ajudá-lo. Eles vendiam peixes, de porta em porta, utilizando um carrinho de mão coberto de gelo. Entretanto, para um senhor de idade, enfraquecido pela doença, e um menino de nove anos, um carrinho de mão exigia esforço demasiado. Assim, o avô João adquiriu uma pequena carroça, mediante pagamento a prazo.

Certa noite, debaixo de muita chuva, seu avô pediu a companhia do menino, e dirigiram-se à casa do antigo proprietário da carroça. João, abatido, bateu na janela do homem e entregou-lhe a quantia combinada. Espantado, o vendedor exclamou: "Senhor, João! Por que não deixou o pagamento para amanhã? Está chovendo, e o senhor é um homem doente. Não deveria sair de casa a essa hora". João, sem hesitar, respondeu-lhe: "Essa foi a data combinada para o pagamento. Então, vim pagar hoje."

Três anos depois, Clairton foi contratado por um agricultor para vender alface. Ao firmar o trato, combinaram que, a cada três caixas vendidas, Clairton ganharia uma caixa sob forma de pagamento. No prazo de três dias, para surpresa do agricultor, o garoto havia comercializado mais de noventa caixas de verdura. Contudo, no momento de receber seu pagamento, o homem julgou ser muito dinheiro para um garoto tão jovem. Não conformado com a proposta de receber um valor significativamente menor que o acertado, Clairton recusou a quantia e desligou-se do trabalho.

Esse dois fatos marcaram a minha vida. Ensinaram-me duas coisas fundamentais: cumprir o que se promete e não ter vergonha de cobrar o que se tem direito.

Clairton A. da Motta

A ética, perspectiva científica da moral, segundo Adam Smith, reflete-se nas ações do homem de acordo com as experiências vivenciadas ao longo de sua existência. De acordo com Max Weber, é possível afirmar que a ética é constituída pelo código de normas que regula o comportamento, pautado sobre valores intrinsecos, construidos e compartilhados por determinada comunidade, de maneira racional ou intuitiva.

A OPORTUNIDADE PEDE CARONA

Durante sua juventude, Clairton aproveitou as oportunidades de emprego, fosse um bico no auxílio à mãe, como zeladora escolar, fosse um emprego fixo, como representante comercial.

Sua carreira profissional estabilizou-se, momentaneamente, aos 19 anos, com a possibilidade de associar-se a uma empresa distribuidora de bebidas.

Por dois anos, Clairton dedicou-se ao empreendimento, satisfeito em vê-lo prosperar. Porém, passado esse período, os demais sócios não honraram os compromissos, deixando de pagar a parte que correspondia ao rapaz.

Extremamente frustrado, Clairton retirou-se da sociedade, pensando em um novo rumo à vida. Refletindo sobre suas experiências e analisando probabilidades, relembrou a ocasião na qual prestou carona para um amigo de infância, em direção a Laguna, cidade onde era empregado numa vidraçaria.

> **Enquanto conversávamos, ele foi me falando um pouco o sobre o negócio de vidro e disse: 'Quem sabe, um dia, nós abrimos uma vidraçaria em sociedade aqui em Tubarão?'.**
>
> Clairton A. da Motta

O jovem decidiu procurar pelo velho amigo a fim de conhecer sobre o ramo de vidros e tentar firmar uma sociedade. Entretanto,

os planos de seu amigo haviam mudado e, dentro de alguns meses, mudaria de cidade.

Clairton, mesmo assim, optou por enfrentar o desafio de implantar a vidraçaria. Para tanto, propôs ao amigo que trabalhasse com ele durante alguns meses, com o objetivo de aprender a executar as rotinas do segmento.

Assim, em 1977, Clairton vendeu sua casa e utilizou o dinheiro na compra de vidro e de uma caminhonete, com o intuito de dar início às atividades da Vidraçaria Pérola.

UMA VIDRAÇA QUEBRADA

Com seis meses de atividade, a Vidraçaria Pérola formalizou contrato com uma incorporadora responsável pela construção de casas populares, conforme preceituava determinado programa do Governo Federal.

O jovem empreendedor, empolgado em atender às mais de 200 casas projetadas, trabalhou dia e noite, sábados e domingos, esgotando a totalidade de seu estoque de matéria-prima e demais insumos. Realizou, inclusive, endividamento em razão de um pedido extra, pois desejava atender a todo o projeto. Havia, na ocasião, a certeza de que o lucro do serviço possibilitaria a compra de uma caminhonete maior e mudar a vidraçaria para um espaço mais adequado.

> **Quando o dinheiro do financiamento das casas foi repassado pelo banco, o dono da construtora fugiu. Nós ficamos sem nada. Tivemos que vender a nossa caminhonete para pagar o vidro que devíamos e o aluguel da nossa sala.** Clairton A. da Motta

Clairton, desesperançado, foi até o senhorio, pagar o aluguel pendente e encerrar as atividades da vidraçaria. Porém, o locatário surpreendeu-lhe ao insistir que permanecesse no trabalho. O empre-

endedor confessou que não haveria condições, uma vez que não tinha dinheiro algum para honrar com seus compromissos de locação nem para comprar matéria-prima.

Mesmo assim, o locador afirmou: caso preferisse permanecer com a empresa, lhe daria um ano de carência, assim Clairton poderia restabelecer-se. Enquanto conversavam, eis que surgiu o representante de uma distribuidora de vidros, denominada Santa Efigênia, cuja filial havia sido recém-inaugurada em Criciúma e passaria atender, também, à praça de Tubarão.

O representante, ao tomar conhecimento da frágil situação de Clairton, telefonou para seu chefe. Depois de alguns minutos, retornou, e propôs-lhe: entregaria a Clairton uma carga de vidros consignada na segunda-feira e, no final da semana, cobraria o valor referente às vendas do período.

Assim, Clairton recomeçou a empreitada no ramo de vidraceiro.

> **Recomecei do zero e, como não tinha mais a caminhonete, fui até uma empresa em que eu havia trabalhado com a intenção de comprar uma bicicleta de carga que utilizávamos lá. Contei minha história para meu ex-patrão, e ele acabou me dando a bicicleta de presente.**
>
> Clairton A. da Motta

ABRE-SE UMA JANELA

O recomeço exigiu muito trabalho para encarar os desafios. Pois, além de realizar a entrega dos materiais de bicicleta, executava os serviços e atendia os clientes pessoalmente, pois não havia condições de manter um funcionário. Assim, a única forma de lograr êxito foi estender a rotina de trabalho noite afora e também aos finais de semana.

Somente após dois anos de atividades, Clairton passou a contar com um colaborador e adquiriu um modesto veículo para a entrega dos produtos. Com tanta dedicação aplicada ao trabalho, a Vidraçaria

Pérola, enfim, restabeleceu-se.

Passado esse período delicado de sobrevivência, o empreendedor iniciou uma nova fase, Buscava o crescimento através de novos produtos para agregar valor em seu negócio.

> **Sempre procuramos estar à frente de nossos concorrentes. Desde o início, procuramos produtos que pudessem ser um diferencial na vidraçaria.** Clairton A. da Motta

O empreendedor inovava com o fornecimento de balcões modulados e expositores de vidro para farmácias e livrarias, assim como quadros com imagens de santos e times de futebol.

> **Eu pesquisava, na região, onde haveria uma festa de igreja e fazia quadros com a imagem do padroeiro. Da mesma forma, quando um time de futebol era campeão, a gente emoldurava pôsteres do time e saía para vender. Nessa época, a vidraçaria chegou a ter 12 vendedores de porta em porta, que vendiam espelhos, imagens e quadros.**
> Clairton A. da Motta

Quando os quadros deixaram de ser novidade na região, a Vidraçaria Pérola, novamente, apresentou um novo produto: o boxe de vidro temperado.

No atendimento, um destacado diferencial. Os clientes eram atendidos num prazo de dois a sete dias, enquanto os concorrentes solicitavam prazos dilatados de até seis meses para entregar o mesmo material.

> **Numa ocasião, um cliente veio até minha vidraçaria e encomendou três boxes de banheiro. Quando ele chegou em casa, eu já estava esperando por ele com o produto pronto para ser instalado. Ele ficou receoso e quis cancelar o pedido, pois havia escutado, de um concorrente, um boato que eu não vendia vidro temperado, afirmando que não era possível atender um cliente em tão pouco tempo. Eu peguei um**

martelo e quebrei todos os boxes para provar a ele que eram temperados, Depois de fazer isso, eu disse que buscaria novos boxes, instalaria, e ele iria pagar apenas os instalados, sob a condição de me dizer quem havia espalhado o boato para que eu cobrasse os boxes quebrados. Clairton A. da Motta

Agregar valor, na perspectiva da estratégia, significa tornar-se mais valiosa sob a percepção do consumidor. Conforme a opinião de Prahalad, é a única forma de sustentar a vantagem competitiva das organizações.

OS FRUTOS DA EFICIÊNCIA

Com grande eficácia na captação de clientes, o volume de vidro negociado por Clairton já atingia níveis expressivos, oportunizando a negociação direta com fabricantes, evitando, assim, a intermediação dos distribuidores.

Tal eficácia em obter novos clientes justificava-se, não apenas pela qualidade do serviço prestado, mas também pela eficiência na entrega dos produtos encomendados. Clairton não media esforços, trabalhando dia e noite com um único objetivo: garantir a satisfação dos clientes.

A Vidraçaria Pérola já contava com autonomia em muitos dos processos de beneficiamento de vidro, como: corte, lapidação, biso-tê, furação e polimento. Temperar era o único processo ainda não executado internamente.

Nós deixávamos o vidro pronto para temperar. Então, no final da tarde eu os levava para Curitiba, a uma empresa chamada Cometa, e lá o vidro era temperado durante a noite. Nessa época, eu tinha um acordo com o dono da empresa. Eu tinha que ajudar no processo para que ele não precisasse pagar hora extra para um funcionário trabalhar à noite. Ali eu aprendi inúmeros processos de acabamento em vidro. Clairton A. da Motta

Em 1998, a Temparaito, empresa que temperava e fornecia para a Vidraçaria Pérola, adquiriu um forno italiano com maior capacidade de produção, e Clairton, na ocasião, propôs ao dono da Temparaito que firmassem sociedade numa temperadora em Santa Catarina. A Vidraçaria Pérola entraria com todos os equipamentos e estrutura, sendo que à Temparaito caberia apenas o forno. Aquela seria a segunda têmpera de vidros de Santa Catarina.

Firmado o acordo, buscaram financiamento e iniciaram as obras do novo empreendimento, Todavia, os planos foram ofuscados por um triste acidente automobilístico.

> **O dono do forno me procurou dizendo que não iria mais poder assumir aquele compromisso, pois teria que vender forno para pagar uma cirurgia para seu filho nos Estados Unidos.** Clairton A. da Motta

Após analisar a situação, sopesou os riscos com a família e decidiu ofertar uma proposta pelo forno de têmpera, pois Clairton não desejava desistir daquele projeto.

> **Usei uma reserva financeira que possuía, vendi dois lotes, o caminhão de entregas e o primeiro carro de passeio que tinha conseguido comprar. A minha família ficou um pouco triste, pois ficamos com o carro por apenas uma semana, mas eles entenderam e me apoiaram.**
> Clairton A. da Motta

Eficiência pode ser compreendida como a capacidade de fazer bem feito. Eficácia é a capacidade de atingir os objetivos e resultados. Por exemplo, fazer um bom produto é demonstrar eficiência, no entanto, vender o produto é eficaz, Efetividade é conjugar eficiência e eficácia, ou seja, fazer bem feito e atingir o objetivo de vender o produto.

A COMPENSAÇÃO DE UMA BATALHA

Com dedicação e determinação, Clairton transformou a Vidraçaria Pérola na Vipel, uma das cinco maiores beneficiadoras de vidro do Brasil, atendendo a mais de dez Estados brasileiros, além de exportar produtos para mercados extremamente exigentes, como Estados Unidos, Canadá e Europa, direta e indiretamente.

Além da unidade de Tubarão, a Vipel conta com uma filial em Osasco (SP) e também possui uma empresa extrusora de alumínio chamada Alump.

> **Hoje, eu possuo 33% da empresa e tenho dois sócios. Meu filho Rafael, que cuida do financeiro, e minha filha Bruna, responsável pela parte de custos. Nisso eu tive muita sorte, pois tenho dois filhos com habilidades diferentes da minha que me complementam na gestão da empresa, e esse é um dos segredos do sucesso, estar bem assessorado nas áreas em que você não tem aptidão.** Clairton A. da Motta

SEDE DA VIPEL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.

A TEORIA APLICADA À HISTÓRIA DE CLAIRTON A. DA MOTTA

Contrato de consignação — Também conhecido como contrato estimatório, caracteriza-se por entregar determinado bem a uma pessoa que se responsabiliza por vendê-lo mediante comissão ou devolver o bem caso a venda não ocorra.

Capital social - O conjunto de bens que o proprietário transfere para a empresa pode ser denominado de capital social. Além de assegurar o início das atividades, por exemplo, como capital de giro, também tem a função de assegurar o recebimento de credores.

Organizações familiares - John Davis elucida, que no contexto atual, as organizações familiares passam por um grande desafio: a convivência harmônica entre gerações. Somente após atingir este fim, a organização estará apta para perpetuar-se ao longo do tempo.

O QUE EU FARIA?

POR CLAIRTON ANTÔNIO DA MOTTA

Se eu pudesse voltar no início da minha carreira, com a experiência que eu adquiri ao longo desses anos, tenho certeza de uma coisa que eu faria de outra forma: teria mais planejamento.

Talvez tenha me faltado um pouco de visão de longo prazo, planejamento, metas. Pois, sinceramente, quando a gente começou a construir esse galpão, eu parei na frente da construção e belisquei meu braço. Eu não estava acreditando naquilo que estava vendo.

Sendo minha família de uma origem muito simples, a gente não se achava no direito de sonhar com algo tão grandioso. Na verdade, para nós, possuir aquela primeira vidraçaria já era demais, já era um sonho realizado. Nunca tive um planejamento para chegar até aqui. O que tivemos foi um pouco de sorte, visão de mercado, muito trabalho e dedicação. Resultou nesse empreendimento. O nosso crescimento foi uma consequência.

Nossa falha foi não ter criado um planejamento para dez, vinte anos e trabalhar em cima daquela meta, daquela linha traçada. Sem planejamento, damos muitas voltas para chegar a um ponto ao qual poderia ter chegado por um caminho mais fácil.

Enfim, hoje nós aprendemos, e, felizmente, nunca étarde para aprender.

EXPOSITOR
EXPOSITOR