

Economia

DILMAR SIMONETTI EMPRESÁRIO

Ex-ajudante de marcenaria fatura milhões

Depois do início no chão de fábrica, ele investiu no negócio de móveis e hoje tem faturamento anual de R\$ 390 milhões

Thaíssa Dilly

Com 14 anos, o empresário Dilmar Simonetti começou sua carreira no setor de móveis como ajudante de marcenaria. A sua primeira loja tinha 200 metros quadrados em Pinheiros, região Norte do Estado. Agora, ele fatura R\$ 390 milhões por ano.

A rede de lojas Móveis Simonetti é especializada em móveis, linha branca e eletroeletrônicos. A empresa conta com lojas no Estado, em Minas Gerais e na Bahia.

Mesmo com a crise, o empresário estima crescimento de 10% no ano. Para superar o cenário econômico, ele investe no reposicionamento de lojas e vai reinaugurar duas, sendo uma em Guarapari e outra em um shopping da Serra.

A TRIBUNA - O que motivou o senhor a investir na área de móveis? Por quê?

DILMAR ANTONIO SIMONETTI - Eu comecei a trabalhar com 14 anos como ajudante de pedreiro, em Pinheiros, cidade onde eu nasci. As minhas tarefas eram simples, como serrar madeira.

Com 19 anos eu já tinha a minha própria marcenaria. Daí para cá o negócio foi evoluindo e abrimos uma loja no centro de Pinheiros. A

“Os clientes da Grande Vitória são os mais exigentes. Por isso, temos um método próprio de atendimento diferenciado”

Curiosidades No começo, eram utilizadas carroças e carrinho de mão nas entregas



Entregas

No começo, eram utilizadas carroças de tração animal e carrinho de mão para fazer entregas. O primeiro veículo com motor foi uma caminhonete Chevrolet C-10.

QUEM É

Dilmar Antonio Simonetti

- > **IDADE:** 52 anos.
- > **CIDADE NATAL:** Pinheiros, região Norte do Espírito Santo.
- > **ESTADO CIVIL:** casado há 30 anos com Rita de Cássia.
- > **FILHOS:** dois filhos — Diego, de 29 anos, e Daniela, de 20 anos.
- > **VIAGEM DOS SONHOS:** Pantanal.
- > **TIME:** Vasco.
- > **PRATO PREFERIDO:** caranguejo com cerveja.

ideia era ter um showroom de móveis de fabricação própria.

Eu abri a Móveis Simonetti em Pinheiros, em abril de 1988. Na época, ela era uma entre tantas outras pequenas serrarias da cidade. Em novembro do ano seguinte, nossa primeira loja abriu suas portas para comercializar os móveis de madeira que eram fabricados.

Com o tempo, a empresa começou a diversificar e passou a revender eletrodomésticos, eletroeletrônicos e também os móveis que não utilizavam madeira maciça, mas sim o aglomerado de madeira.

Com essas adaptações, a loja atingiu grande sucesso no meu município, e eu vi uma oportunidade de repetir esse sucesso em outras cidades da região.

A primeira loja tinha 200 metros quadrados. Com o passar dos anos, observei que seria mais lucrativo se apenas revendêssemos os móveis, então paramos de fabricar.

Aos poucos fomos comprando os imóveis do entorno da loja no centro de Pinheiros e hoje ela tem 800 metros quadrados.

No começo, eram utilizadas carroças de tração animal e carrinho de mão para fazer entregas. O primeiro veículo motor a ser utilizado foi uma caminhonete Chevrolet C-10, movida a gás de cozinha. Hoje a nossa empresa conta com uma frota própria.

Em 2009, inauguramos uma

Funções definidas

O marceneiro faz objetos decorativos ou móveis como mesa, cadeira. A carpintaria é a oficina, onde o carpinteiro faz móveis e artigos de construção civil. Já o serralheiro trabalha tendo o ferro como matéria-prima.



DILMAR SIMONETTI vai reabrir duas lojas e estima alta de 10% ao ano no faturamento de sua empresa

Trajectoria

Reposicionamento das lojas para atrair mais clientes

ANTES

Começou trabalhando, com 14 anos, como auxiliar de marcenaria, em Pinheiros, região Norte.

COMEÇO

A primeira loja tinha 200 metros quadrados e os móveis vendidos eram de fabricação própria.

PLANEJAMENTO

Para enfrentar a crise econômica, investe no reposicionamento das lojas para locais com maior fluxo.

área de 250.000 metros quadrados também em Pinheiros, nosso primeiro Centro de Distribuição.

Atualmente, temos 58 lojas no total. Sendo que 36 unidades estão localizadas no Espírito Santo, principalmente na Grande Vitória. Também temos 18 lojas na Bahia e quatro em Minas Gerais.

> Qual o seu maior desafio?

Não são poucos os desafios. Neste momento, acredito que a crise econômica seja o maior deles. Com o cenário econômico em recessão, acaba que as margens de lucro dos produtos se tornam pequenas. Porque nós precisamos vender, então temos que fazer adequação da empresa para permanecer no mercado.

> Como estão enfrentando a crise?

Para superar a crise, nós tivemos que reduzir o nosso quadro de pessoal. Também buscamos reduzir custos. Ou seja, nos adequar à nova dinâmica do mercado.



Origem

A empresa nasceu no município Pinheiros. A cidade deveria se chamar Pinheiro, no singular, pois é oriunda de uma homenagem a um de seus fundadores, José Pinheiro Gama.

“No longo prazo, temos um planejamento estratégico de possuir 100 lojas até 2020 e aumentar o faturamento em 10%”

Para superar a crise, nós tivemos que reduzir o nosso quadro de pessoal. Também buscamos reduzir custos. Ou seja, nos adequar à nova dinâmica do mercado.

Também estamos com um projeto para modernizar a empresa. Desde a forma de atendimento nas nossas lojas, até a logística de armazenamento e distribuição/entrega dos produtos.

Os clientes da Grande Vitória são os mais exigentes. Por isso, buscamos ter um método próprio de atendimento, em que o cliente entra na loja e é atendido pelo mesmo vendedor, que é bem treinado. O cliente começa a ser atendido por um vendedor e termina pelo mesmo vendedor.

Também temos um trabalho interno para otimizar as nossas entregas. Com isso, buscar atingir os desejos do cliente.

Outra coisa que temos feito é investir no reposicionamento das nossas lojas para locais com maior fluxo de pessoas. No próximo dia 29 (quinta-feira), vamos inaugurar uma loja no Extracenter, em Guarapari. Essa unidade ficava localizada no bairro Muquiçaba.

Também vamos reposicionar uma loja de Laranjeiras, na Serra, para o Shopping Mestre Álvaro.

Essa unidade deve ser inaugurada até o dia 20 de janeiro.

> Quais as novidades?

Estamos investindo cada dia mais na área de e-commerce. Na nossa loja virtual, o consumidor pode realizar as suas compras com toda comodidade. Para isso, investimos no setor de marketing da empresa.

A minha filha Daniele é a responsável por gerenciar esse setor, enquanto o meu filho Diego gerencia o setor de atacado da empresa.

> Tem planos de expandir?

Nós temos planos de expandir as vendas nos próximos dois anos para a região de Governador Valadares (MG). A longo prazo, temos um planejamento estratégico de possuir 100 lojas até 2020 e aumentar o nosso faturamento em, no mínimo, 10% por ano.

> Qual é o produto mais vendido?

Os campeões de venda são os móveis para o quarto e de cozinha. Os móveis representam 39% das nossas vendas. Na linha de produtos eletrodomésticos, os mais vendidos são a geladeira e a lavadora de roupas. Depois vem a televisão e os celulares. Temos um faturamento médio de R\$ 390 milhões por ano.

Os celulares correspondem a 12% das nossas vendas. É um bem que todo mundo sonha em ter ou trocar por um novo, por isso é um produto que se sobressai.

Também estamos observando um crescimento nas vendas de linhas portáteis, como painéis elétricos, batedeiras e ventiladores. Antes, as vendas correspondiam a 2% e agora subiram para 6%.