

## REPORTAGEM ESPECIAL

# Compra de mercadorias é um desafio para o segmento

Roberto Hunoff, especial para o JC\*  
economia@jornaldocomercio.com.br

Comprar bem é um dos pontos centrais para o sucesso de um antiquário. No passado, reconhecem os empresários, era mais fácil encontrar produtos à venda, situação que foi se alterando e passou a exigir muito mais empenho para ter itens de qualidade, de preço acessível e diferentes. Uma das causas é a internet, que é positiva para a venda, mas que dificulta a compra, pois quem vai se desfazer a usa como balizadora para definição de preço. Outro aspecto é que muitas pessoas estão optando por manter seus bens em linha com a visão de sustentabilidade e de memória afetiva.

Jonathan Franco busca peças em todo o País. Ainda que não sejam comuns, ocorrem ações no interior dos municípios em busca de produtos. Segundo ele, a maioria das pessoas se desfaz por questões financeiras, perda de familiares e falta de espaços. "Em caso de perdas de familiares, é comum a pessoa manter para si as peças de valor sentimental e colocar o restante à venda", afirma. Citou que, no passado, itens

## Muitas pessoas estão optando por manter seus bens em linha com a visão de sustentabilidade e de memória afetiva

eram garimpados até mesmo em locais de reciclagem ou encontrados nas calçadas, situação menos comum atualmente. "Difícilmente vemos esta situação, pois as pessoas estão valorizando as peças antigas", assinala.

Abba tem nas indicações de terceiros a sua principal ferramenta para compra de antiguidades. É comum receber propostas para assumir lotes inteiros em residências. "Hoje garimpo pouco, trabalho mais com indicações. Nestes casos, adotamos o garimpo raiz, de revirar a casa em busca de produtos", assinala. Também trabalha com fornecedores, que garimpam conteúdos em diferentes pontos do Brasil, e oferecem aos antiquários. Ainda participa de leilões realizados pela internet e recebe ofertas de catadores, que eventualmente encontram raridades no lixo.

A fixação do preço de uma antiguidade para venda é outra questão delicada do negócio. Segundo Allan da Rosa, a depreciação do item ao longo de anos dificulta uma avaliação precisa. Cita a internet como ferramenta importante, pois pode oferecer um balizamento do que o mercado está pagando. Porém, registra que é preciso cuidado, pois há muitas discrepâncias. "O mais importante é ter experiência própria e referência de terceiros", assinala.

Mesmo que facilite encontrar produtos, Edgar Isoton aponta a internet como uma dificuldade para a compra pelos antiquários. "O vendedor vê um preço mais elevado do que o ofertado e supervaloriza o seu produto. Mas desconhece que antes da venda ao mercado, o processo é demorado, envolvendo diversas e longas etapas", comenta. Por conta desta situação, menos pessoas estão se desfazendo das peças em busca de maior valorização. Ele tem fornecedores que atuam em várias cidades na identificação de oportunidades de compras. As ofertas mais comuns são para casas com lotes fechados, decorrência principalmente de falecimentos e mudanças.



Discos de vinil estão entre os produtos cuja procura aumentou nos últimos anos



Estado tem poucas escolas para capacitar pessoas no restauro de peças

## Empresas carecem de mão de obra especializada

Mão de obra especializada é outra preocupação para o segmento, seja no restauro de peças, seja no atendimento ao público. Jonathan Franco destaca que costuma contratar pessoal para auxiliar nas feiras, mas tem encontrado dificuldades. "Quem trabalha conosco entende de antiguidades e é treinada para atender os clientes. Mas é algo que preocupa em função da demanda crescente do mercado", reconhece.

Quanto a restauro de peças, Franco argumenta que a maior parte é feita pela família, embora o propósito seja manter o estado original da peça, com o mínimo de intervenções. "O cliente gosta desta forma. Já teve casos que um determina-

do produto restaurado ficou anos à venda, enquanto um original, com defeitos, teve saída quase que instantânea", explica.

Ainda que tenha formado um grupo de restauradores para atender suas necessidades, Michele Censi reconhece que é uma condição preocupante e, principalmente, para o futuro. "De forma geral, são pessoas em idade avançada, que estão largando o ofício, ou falecem, sem que haja reposição", avalia. Motivo para que muitos restauros ocorram em outras cidades, como Porto Alegre, ou até mesmo no exterior. Caso de uma peça de relógio em produção na França. "É um mercado que também

cobra muita paciência", ensina.

De acordo com Michele, são poucas as escolas para capacitar pessoas para o restauro de peças. Porto Alegre tem algumas ofertas, enquanto em Caxias as alternativas limitam-se a cursos mantidos pela congregação dos freis capuchinhos. Situação totalmente oposta da Europa, onde só na França funcionam 30 faculdades. "Lá existe uma demanda pela preservação do patrimônio histórico. O Brasil ainda é um país jovem e sem a consciência que deveria ter sobre a história. Isto vem numa crescente, mas a valorização ainda é mínima. Se não tenho quem restaure, também não consigo preservar uma memória", avalia.

\* Roberto Hunoff é jornalista e correspondente do Jornal do Comércio em Caxias do Sul (RS)