

Clipping Diário.

Quinta-feira, 05 de outubro de 2006.

Daslu perde R\$ 80 milhões e Eliana busca um presidente.

Data: 03/10/2006

Eliana Tranchesi, a empresária que desde meados do ano passado tenta recuperar as finanças da megaloja de luxo Daslu, busca um presidente para tocar o seu negócio. Depois de ficar 13 meses quase sem grifes estrangeiras nas prateleiras e ainda respondendo a processo judicial por importações irregulares, a Daslu deve chegar ao final deste ano com vendas em torno de R\$ 170 milhões. Isso significa R\$ 80 milhões a menos do que Eliana faturava em dezembro de 2004, quando as clientes eram atendidas em casas na Vila Nova Conceição.

Desde que abriu as portas em novo endereço - um prédio gigante, de estilo neo-clássico, às margens da Marginal Pinheiros, na zona sul de São Paulo -, a Daslu enfrenta uma série de problemas.

Numa ação conjunta da Política Federal, Receita Federal e Ministério Público, deflagrada em meados do ano passado, a Daslu foi alvo da Operação Narciso. Como resultado, Eliana, seu irmão e sócio, Antônio Carlos Piva de Albuquerque, e mais seis pessoas foram acusados de sonegação fiscal, falsificação de documentos, formação de quadrilha e crime contra a ordem tributária. O processo criminal corre na 2ª Vara da Justiça Federal de Guarulhos. Eliana, seu irmão e os donos das importadoras Multimport, Kinsberg, By Brasil e Todos os Santos já foram ouvidos pela Justiça.

O processo agora está na fase de depoimento das testemunhas de defesa, no qual cada réu tem direito a apresentar sete testemunhas. Eliana não está participando desta etapa, por estar em licença médica. Recentemente, a empresária descobriu que estava com um tumor no pulmão esquerdo, que foi retirado. Ela está sendo submetida a sessões de quimioterapia e radioterapia, que devem durar até janeiro.

No segundo semestre do ano passado, um novo esquema de importação foi montado, com a Columbia Trading. Mas este também foi contestado e um lote contendo artigos de 14 diferentes grifes, avaliados em R\$ 1,7 milhão, está apreendido até hoje em Itajaí (SC). "Havia mercadorias de marcas como Dolce & Gabbana, Chanel e Prada, da coleção de inverno", lembra Eliana. A Columbia ainda tenta liberar a carga, mas Eliana considera-a perdida. "Quem vai querer comprar uma bolsa da coleção passada?"

Apoiada por uma nova equipe de consultores - **os sócios José Carlos Aguilera e Gabriel Monteiro, da Galeazzi & Associados**, substituem Raul Rosenthal, da Íntegra, desde o início de agosto - a empresária diz que é hora de buscar um presidente, alguém que faça a empresa andar sozinha. "Queremos formar uma base de executivos, internos e externos", diz Aguilera.

O futuro presidente da Daslu, diz Eliana, cuidará das áreas administrativa, financeira e de recursos humanos. A criação e o marketing continuariam nas mãos de Eliana, que sonha com a possibilidade de abrir o capital da empresa "daqui uns três anos".

Mas, antes de pensar em lançar ações em bolsa, a Daslu tem pela frente o desafio de reverter a queda no faturamento. Aguilera explica que seu plano é simples.

A Daslu está sendo financiada por fornecedores nacionais e recorrendo também a financiamento bancário. No caso dos importados, a Columbia Trading continua desembolsando os dólares, no ato da compra, e a Daslu paga, depois, em reais, quando a mercadoria já foi nacionalizada.

Clipping Diário.
Quinta-feira, 05 de outubro de 2006.

A idéia é alongar os prazos de pagamento, antecipar a receita, girando a mercadoria em menos dias, e manter a estrutura enxuta de custos montada por Rosenthal. Durante o período em que foi consultor da Íntegra junto à Daslu, Rosenthal implantou um controle nos estoques, impôs metas de rentabilidade para as 15 unidades de negócios da empresa e terceirizou serviços como o de estacionamento e limpeza. Também promoveu um enxugamento do quadro de funcionários, que passou de 1.070 para cerca de 600 - mesmo número de pessoas empregado na antiga sede da Daslu, no bairro da Vila Nova Conceição.

"Estamos buscando a eficiência no giro das mercadorias", diz Aguilera, que comemora os primeiros resultados - com o retorno gradativo dos importados. "No dia em que lançamos a nova coleção de verão, dia 20 de setembro, a loja vendeu R\$ 1,1 milhão", diz ele. Metade das vendas da seção feminina foi de peças importadas. "Isso significa que a nossa cliente só não compra (importado) se não houver mercadoria." Confiante nisso, Eliana prevê a abertura da loja da grife Balenciaga até o fim do ano. "Estamos trazendo outras três grifes, mas não podemos revelar os nomes até assinar os contratos."

Os planos de expansão no exterior foram adiados. O show- room em Nova York, que ocorreria neste mês, foi adiado para o fim de 2007. Por hora, a Daslu continuará com os 80 clientes internacionais que mantém principalmente na Europa, sem aumentar o volume de vendas. "Na última estação, vendemos R\$ 3 milhões para o mercado externo", afirma a empresária, que também adiou a abertura de uma loja em Nova York.

Sob a gestão da consultoria **Galeazzi**, também foi formado um conselho administrativo informal, composto por Eliana e os irmãos, Cícero e Antônio Carlos Piva de Albuquerque, a cunhada Ana Rita Piva de Albuquerque, Rubens Ometo Silveira (presidente da Cosan), Décio Goldfarb (presidente das lojas Marisa), o advogado André De Vivo e os sócios da **Galeazzi**. Esses conselheiros que vinham reunindo-se semanalmente, segundo Eliana, devem manter as reuniões a partir de agora a cada 15 dias.

Eliana não pensa, no entanto, em fazer mudanças na parte "criativa" da loja, responsável pelo desenvolvimento da grife própria e pelo marketing. "Sou marqueteira. Nunca tive nem agência de publicidade", diz a empresária, que, quando precisa fazer alguma campanha, pede ajuda ao publicitário Nizan Guanaes, marido de Donata Meirelles, braço direito de Eliana. À frente da diretoria de criação da Daslu estão Soraia Milan e Lisa Forbes (na linha feminina) e Lu Pimenta (na masculina).

Fonte: Valor Econômico.