

Certa de que não tinha concorrência em território luso, Sílvia, que é formada em direito e jornalismo, fiou-se na ideia de que, se montasse uma empresa como a dela naquele país, o negócio daria certo. Entre os portugueses, o serviço de iluminação era vendido por meio de catálogos. Os ofertantes batiam de porta em porta de escritórios de arquitetura para mostrar os produtos. Tudo era escolhido pelo design, mas não pela função. “Ou seja, tínhamos algo muito diferente para oferecer. Ninguém em Portugal fazia o que era nossa especialidade, projetos personalizados de iluminação”, afirma. Em 2005, ela montou seu primeiro show room na LX Factory para sondar o mercado. Essa prospecção viabilizou, quatro anos depois, a abertura efetiva da Light Design na capital portuguesa.

Mas não foi tão fácil como o imaginado inicialmente. A despeito de as peças estarem entrando nos eixos, veio a crise financeira mundial, cujo estouro se deu em setembro de 2008, com reflexos grandes nos anos seguintes. “Abrimos a nossa empresa e nem o telefone tocava. A crise parou tudo. Pedi para os funcionários trazerem água e café de casa. Mas não demiti ninguém”, relembra. O jeito para financiar o negócio recém-aberto foi transferir dinheiro do Brasil para Portugal. “Falei, não vou desistir. Vou ficar para ver o que acontece. Contudo, era complicado ver o país naquela situação, a população lotando as ruas, em fila, para pegar um prato de sopa, pois ninguém tinha o que comer”, acrescenta. O respiro só veio em 2013, com a vitória em uma concorrência promovida por uma grande companhia de eletricidade.

Parceria da sobrevivência

Nenhuma das peças usadas pela Light Design em Portugal, porém, saía da fábrica de Sílvia do Brasil. As luminárias utilizadas nos projetos desenvolvidos pela unidade portuguesa eram adquiridas de um fabricante local, a Exporlux, instalado em Águeda, ao norte do país europeu. A parceria deu tão certo,



A empresária Silvia Caetano em almoço com a equipe de arquitetos da Lighting designers



Com o embaixador de Portugal no Brasil, António Franco, na inauguração da Light Design de Portugal, em Lisboa, em junho de 2009



Álbum de família: quando criança, com a mãe, Maria Luiza, e os irmãos Alex, Marco e Franklin



Na companhia dos filhos, Manoel e Marcella Caetano, e os dois netos, Gustavo e Filipe Caetano, em sua casa em Lisboa, em 2020

que Sílvia propôs uma sociedade ao grupo na unidade de produção de Recife. “Fizemos uma joint-venture para a fábrica, não para a cadeia de distribuição, os shows rooms, que continuam nossos. Foi o que nos salvou, pois modernizamos toda a cadeia de produção”, ressalta. “Hoje, a Light Design é a segunda em faturamento do setor”, completa.

A partir daí, em Portugal, a Light Design foi se transformando em um grande escritório de projetos. “Hoje, somos referência no que fazemos. Temos uma equipe muito boa,

altamente especializada. Projetamos iluminação de quartos de bebês a aeroportos”, afirma. A empresa, que tem como sócio um dos filhos de Sílvia, Manoel Caetano, também comercializa luminárias dos principais fabricantes europeus. “Enfim, chegamos, nos instalamos, crescemos e ocupamos um espaço muito qualificado”, frisa ela, que nunca deu bola para preconceitos. “Quando ganhamos a nossa primeira grande concorrência, nossos competidores chegaram a dizer que tudo foi decidido na

cama, pelo fato de eu ser mulher. Ignorei”, enfatiza.

A empresária acredita que, com a parceria firmada com os portugueses para incrementar a fábrica de luminárias no Brasil e a solidificação da Light Design como desenvolvedora de projetos de iluminação, a situação do grupo está amarrada. Não à toa, o braço em Portugal está prestando serviços para vários países. E a tecnologia tem sido uma grande aliada nesse movimento de expansão. “Aqui, tudo é virtual, nada de papel. Temos um laboratório que produz

todos os efeitos e cores, com resultados que impressionam. Entrego inteligência, não vendo só peças, que devem fazer a diferença. Somos únicos nesse processo”, gaba-se.

Verdade no que faz

Num mundo altamente competitivo, em que, muitas vezes, o preço faz a diferença para os clientes, a empresária diz ter a confiança de que o que oferece vale o que é cobrado. “Não sou orçamentista, faço projetos”, diz Sílvia. E a estratégia tem dado certo. “Quando olho para trás, vejo que construímos uma ótima reputação. E o interessante é que muitos dos nossos contratos foram fechados em torno de uma boa mesa de almoço”, lembra. A empresária complementa que, hoje, já não trabalha mais 24 horas por dia, como no início da Light Design em Portugal. “Tenho outros interesses, estudo muito. Fiz, por exemplo, um curso de filosofia na Universidade de Lisboa. Conhecimento é tudo.”

Aos que pensam em empreender, Sílvia receita muito otimismo. É preciso acreditar no negócio, admitir falhas e trabalhar pesado para corrigi-las. “Tem que querer fazer. Empreender não é fácil, é saber compor equipes e conviver com as suas diferenças, motivá-las e mostrar que fazem parte do projeto. Sem uma boa equipe, você é somente uma razão social, não é nada”, ensina. “Uma empresa para ser boa tem de ter uma boa equipe. E os donos, além de conhecerem profundamente o negócio, precisam saber liderar e delegar decisões”, emenda.

Sílvia crê que, como empresária e na vida pessoal, uma de suas principais qualidades é ser agregadora, o que a faz desenvolver o que chama de lobby do bem, sempre ajudando quem está chegando em Portugal, dando dicas de como tudo funciona. “São 17 anos no país”, reforça. Muito desse desprendimento vem da criação. “Meus pais me deram valores morais que me sustentaram por toda a minha vida. Me ensinaram a não mentir, a ser verdadeira, transparente. Não abro mão disso”, diz.