

# Grande estoque é uma arma eficaz

— “É claro que a crise nos preocupa pois os custos de matérias-primas (pvc e materiais sintéticos) sobem todos os dias. Além disso os custos financeiros também estão altos, observa Requião. Mas esses fatores são menos importantes para a Grendene do que para uma outra empresa que dependa de muitos recursos financeiros para mover sua produção. Temos estoques, pois sempre compramos em volumes consideráveis, e dispomos de recursos próprios, portanto a escassez de crédito e seus custos não nos afeta diretamente”.

A tecnologia de produção — processo de plástico injetável — é totalmente nacional, e é, também, usada para complementar a produção da outra empresa que pertence à Grendene, a Faster, que faz sapatos injetados, componentes (peças industriais para os próprios calçados) e uma linha de tênis. A Grendene ainda tem uma fazenda agropecuária.

Uma das principais estratégias de ampliação de vendas da empresa foi adotada a partir do ano passado, quando passou, também, a fabricar calçados para o inverno. Antes, os produtos vendiam o ano todo, principalmente no Nordeste e Centro do país, em função do clima quente, enquanto que no Sul, em função do clima frio, só vendiam bem no verão. Com a produção de calçados fechados, tipo mocassin, e inclusive botas de cano médio, as vendas deixaram de cair durante o inverno, no Sul. Por isso no ano passado, que foi um dos piores para o setor empresarial nos últimos anos, a Grendene conseguiu ficar à margem dessa crise. “O pior já passou. O espírito empresarial deve ser usado para enfrentar um mercado como ele é, seja em crise ou não, e não como gostaríamos que fosse diz Djalma Requião. E prossegue: “Se o problema é clima temos uma saída para solucionar esse problema; se é preço, temos outra saída, e assim por diante”.

Cerca de 50 lançamentos já foram feitos pela Grandene. Somente no ano passado foram lançados 18 novos produtos e a partir deste mês serão produzidos os novíssimos modelos da linha “Happening”, com três séries da linha Melissa, Karina e Gredha, já mostrados com sucesso na Feira de Calçados de Nova Iorque. “Nossa posição no mercado está mais sólida pois já temos uma participação determinada todos os anos, sem grandes quedas ou piques muito acentuados de venda”.

No início deste ano, uma cartada de mestre foi dada pela Grendene: assinou contrato com o famoso estilista italiano Elio Fiorucci para a comercialização no Brasil e no exterior do sapato de plástico estilo Boneca, já à venda nas lojas, em cores alegres e metálicas. Embora na sola dos calçados esteja escrito que ele foi feito pela Grendene, a griffe é Fiorucci. A principal vantagem dessa associação entre a empresa e o estilista famoso é o fato de Fiorucci, que tem penetração em 32 países e ser um grande conhecedor de moda, emprestar o seu aval a uma empresa gaúcha. A Grendene exporta, em forma experimental, para o mundo todo, mas só vai incrementar essas vendas, com estratégias de marketing mais definidas a partir de 1983, quando o mercado estiver mais receptivo.