

# O vale dos sapatos e dos milhões de dólares

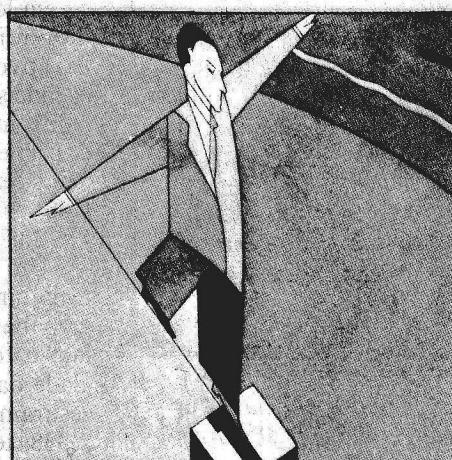
No início da década de 70, o voluntário lateral-esquerdo Mosquito, do Esporte Clube Novo Hamburgo, chegou a acreditar que seu futuro era o futebol. Hoje ele admite que estava errado. Mosquito, ou Verno Kirsch, 36 anos, é um dos jovens milionários do Vale do Rio dos Sinos. Dono da empresa de exportação GVD, junto com o francês Didier de Lecolle, 40 anos, eles faturaram US\$ 100 milhões no ano passado vendendo sapatos para a Europa e os Estados Unidos. Kirsch abandonou o futebol profissional, formou-se em Administração de Empresas e associou-se a um grupo de amigos para fundar uma empresa exportadora em 1976, um dos negócios mais florais da região.

Esta rentável atividade consiste em estabelecer a ponte entre os interesses do importador e trazê-los à indústria. Atentos às novidades europeias, agente e importador definem o modelo do calçado e contratam a fábrica para produzi-lo. Quando Kirsch começou, existiam dez agentes no vale. Atualmente são mais de cem. "Ganha-se bem, mas levamos chumbo dos dois lados: fabricante e comprador", queixa-se. Outra reclamação é quanto à carga de trabalho e ao consequente afastamento da mulher e dos dois filhos. "Aqui eu começo às 8 da manhã e não termino antes das 9 da noite. Sete dias por mês estou viajando e, quando permaneço aqui, muitas vezes passo os fins de semana com os clientes", afirma Kirsch.

Tanta aplicação retorna sob a forma de lucros: exportando 2 milhões de pares de calçados para a Europa, a GVD lidera os negócios brasileiros no setor com aquele continente. Ela representa no Brasil a British Shoe Corporation que mantém 2 mil lojas na Grã-Bretanha. Os dólares que entram servem para engordar os salários da mão-de-obra especializada e irrigam a economia do vale. Na GVD, que possui 105 funcionários, um modelista, encarregado de concretizar no couro o desenho do sapato, pode receber até NCz\$ 5 mil por mês.

Kirsch aposta agora na fábrica de protótipos que está instalando nos 12 hectares que ocupa em Campo Bom. "Há muita espionagem industrial por aqui", cuide-se. Teme também outro tipo de ameaça: "Vendi meu Mercedes com medo dos ladrões. Há gente de outros municípios que vem roubar aqui", comenta. Fora disso, ele critica a lentidão do poder público para acompanhar o pique dos empresários do vale. "O país irá parar, se o governo continuar atrapalhando. Telefonar, por exemplo. Por falta de investimentos no setor, está ficando cada vez mais difícil", constata.

"A maior dificuldade que temos é que os clientes não conseguem entender um governo como o nosso", reforça Antônio Gilberto Ody, 37 anos, dono da Agência Steps, de Iboti. Ody, de origem humilde como Kirsch — "sou filho de um professor que chegava a ficar três meses sem receber salário" —, também é um caso clássico de sucesso deflagrado por um pequeno investimento inicial. "Comecei em 1969, aos 18 anos, como um empréstimo feito por um importador, de US\$ 10 mil", relembra. Em



1981, a Steps atingiu um faturamento de US\$ 70 milhões. Em 1989, Ody faturará US\$ 25 milhões mas, segundo afirma, trata-se de recuar nos ganhos para não ampliar excessivamente sua estrutura. "Eu estava enlouquecendo", recorda. Ele se limita a oito clientes e ao mercado norte-americano, seu conhecido há vinte anos.

Ody atribui a performance dos empresários do Vale dos Sinos a uma combinação de potencial competitivo ("Nosso sangue alemão certamente influencia isso") desenvolvido com bons mestres ("Quem nos ensinou foram os compradores norte-americanos de origem judia, e de competição eles entendem"). O dono da Steps reclama do pouco tempo que passa com a família. "Um dia desses, quando cheguei em casa, vi meu filho de oito anos jogando futebol e me dei conta de que nunca o havia ensinado isso." Mas não nega que, se pudesse, teria "mais dez negócios".

Na sua opinião, qualquer coisa que seja bem planejada dá certo na região. "Aqui não há crise", garante. Ody possui também uma indústria de artigos esportivos, a Fila, em São Paulo, e uma empresa de marketing. Ex-corredor de automóvel, ele trocou o hobby por outro mais rentável: tem duas rádios FM. Com seu tino apurado, resolveu investir em rádio quando percebeu num espetáculo de Chitãozinho e Xororó, em Novo Hamburgo, que metade da platéia conhecia todas as letras da dupla. Surgiu então a Alegria FM, a primeira emissora no Estado a só executar música regional, e líder de audiência.

**Qualquer coisa,  
bem planejada, dá  
certo na região.**

Agora, junto com um grupo de agentes de exportação, ele discute com o grupo Plaza a construção de um hotel cinco estrelas no Vale. Hoje, na época de fechar as negociações, Novo Hamburgo chega a abrigar duzentos executivos norte-americanos e europeus, que se hospedam em casas alugadas pelos agentes no exclusivo Morro dos Papagaios, zona de classe média alta da cidade. "Precisamos, além disso, de bons restaurantes, cinemas e um ótimo teatro." Autodefinindo-se "preguiçoso", Ody — que usa um discreto (porém incomum em empresários) brinco na orelha esquerda — dificilmente afasta-se da agência, limitando-se a trabalhar como assessor na mesma área em que aprendeu algumas lições que tenciona transmitir. Uma delas refere-se ao relacionamento com o comprador norte-americano. "Ele não abre o jogo", observa. E conta um caso bem ilustrativo: um deles fora instruído pelo seu superior a recusar um modelo encomendado e executado, alegando problemas irreais de qualidade. "Eu o contestava, mostrava que o calçado era perfeito, mas ele não admitia que estava errado e, lá pelas tantas, jogou-o no chão", relembra. De cabeça quente, Ody nem pestanejou: atirou o sapato no peito do importador. Foi, provavelmente, a sapatada mais cara que alguém já desferiu: "Perdi um negócio, só naquele ano, de 8 milhões de dólares."

"A maior dificuldade que temos é que os clientes não conseguem entender um governo como o nosso", reforça Antônio Gilberto Ody, 37 anos, dono da Agência Steps, de Iboti. Ody, de origem humilde como Kirsch — "sou filho de um professor que chegava a ficar três meses sem receber salário" —, também é um caso clássico de sucesso deflagrado por um pequeno investimento inicial. "Comecei em 1969, aos 18 anos, como um empréstimo feito por um importador, de US\$ 10 mil", relembra. Em

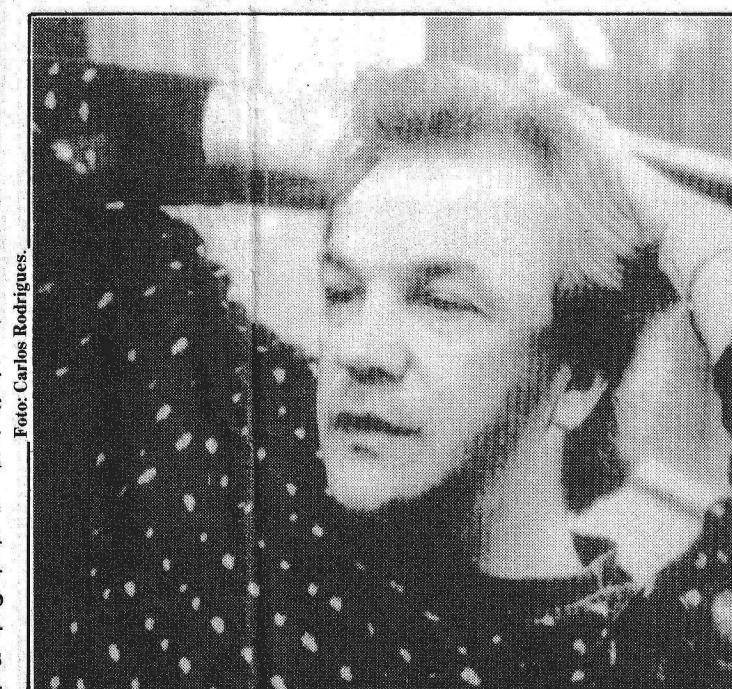
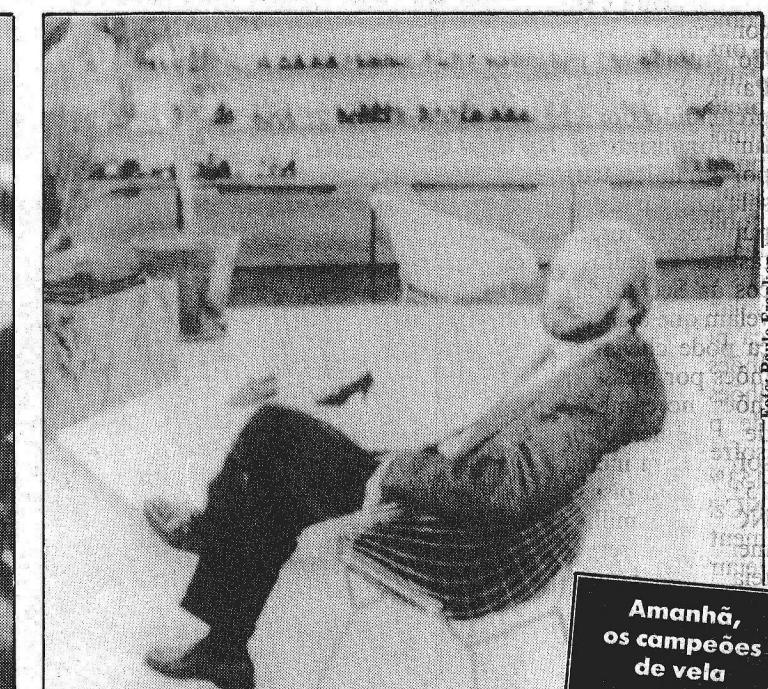


Foto: Carlos Rodrigues



**Amanhã,  
os campeões  
de vela  
que  
decidiram  
investir  
na indústria  
náutica.**

Foto: Paulo Franken