

Mercado tem características próprias

E - As marcas importadas ameaçam o mercado brasileiro?

MESTRINER - Não vejo como uma ameaça. O mercado brasileiro tem características próprias que os importados não conseguem ainda entendê-las. Estou falando dos produtos de forma geral e não os de alta performance. Eles chegaram aqui no Brasil e não foram tão bem aceitos como nós imaginávamos que fosse acontecer.

E - E o que de fato aconteceu?

MESTRINER - Primeiro que a qualidade dos produtos importados não é tão boa. Apesar de eles também terem preço, não se enquadram no design e nas cores tão rápido quanto nós. Acredito que no segmento infantil e no feminino não enfrentaremos grandes problemas. Pode até ser uma ameaça, mas não tão grave que não possamos competir. Porém, no segmento de tênis adulto e de alta performance, o problema já é muito sério. Existem empresas brasileiras que estão lá fora desenvolvendo produtos para o nosso mer-

cado. Estas, sim, oferecem mais perigo do que os importados, porque são ágeis e fazem produtos adaptados à realidade do mercado nacional. Mesmo assim, tudo vai depender da agilidade de cada um.

E - Como é fazer sapatos para crianças?

MESTRINER - É muito gratificante. Afinal, você está fazendo um sapato para os pés em formação. Hoje, mais do que nunca, estamos analisando o produto em nível de peso e caixe.

E - Como você classifica a qualidade do produto?

MESTRINER - Estamos bem e melhorando a cada dia. A pretensão é daqui três anos estarmos com o melhor calçados infantil no mercado. O consumidor terá o máximo de segurança ao comprar um Klin. Vamos, a partir de agora, reduzir o ritmo de crescimento e voltar todas as atenções para a qualidade do produto desde o seu desenvolvimento até o pós-venda.

E - Quem é o público da Klin?

MESTRINER - O nosso mercado é o da classe C e vamos continuar fazendo sapatos para este nicho emergente. Aliás, fazer sapatos para o público da classe C dá muito mais trabalho do que fazer para o da A,

E - Por quê?

MESTRINER - Na verdade, você tem que ter o

visual da classe A e o preço da C. É muito difícil. É preciso apertar a margem de lucro e aperfeiçoar constantemente a qualidade para este público exigente e questionador. É por isso que não basta fazer só volume, claro que é preciso para que se tenha competitividade e ser possível ações de marketing e realizar investi-

mentos em tecnologia. Mas, acima de tudo, você tem que responder as exigências desse público. O nosso consumidor nos corresponde muito. Aqui, na fábrica, recebemos cartas de crianças elogiando, questionando e dando sugestões.

E - Um dos fatores que contribuíram para sucesso da Klin está ligado à margem reduzida de lucro?

MESTRINER - Sempre partimos para volume. É no volume que você minimiza o custo. Essa previsão de passar de 36 mil para 41.500 pares diários no segundo semestre é um ponto de equilíbrio para todas as ações de marketing, investimentos em tecnologia, aquisição de equipamentos importados.

E - Nesses 14 anos de atividade, quais foram os principais investimentos realizados pela Klin?

MESTRINER - Nossas atenções sempre foram muito voltadas para o produto. Procuramos investir em tecnologia e não existe um dia sequer do ano que não estejamos colocando um ti-

jolo a mais em alguma obra. Também não passamos um mês sem comprar algum equipamento. Além do produto, acreditamos nas pessoas. Um dos principais fatores que contribuíram para o sucesso foi o ser humano.

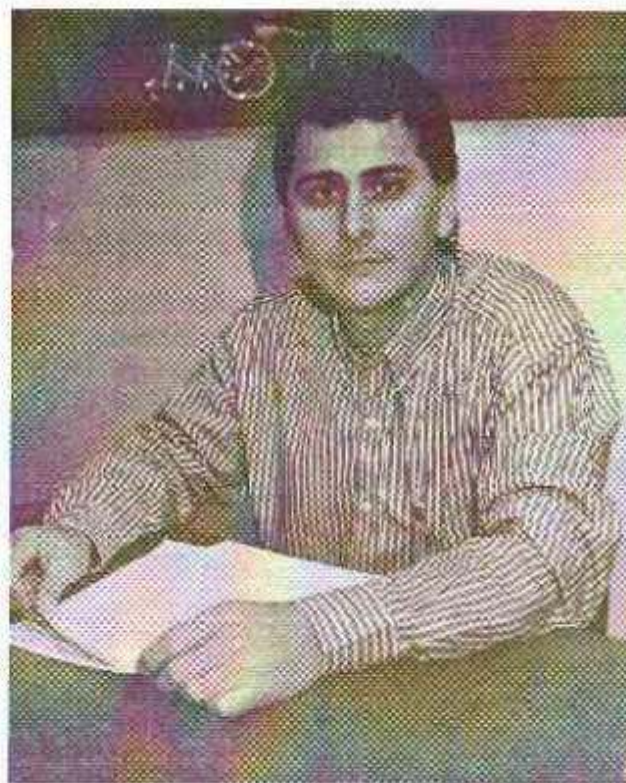
E - Você tem algum sonho que ainda não foi realizado?

MESTRINER - Sonho em constituir uma família e ter filhos que possam dar continuidade ao trabalho da Klin, que eu acredito vai renortear Birigui. Profissionalmente, o sonho é fazer da Klin uma grande marca, o sinônimo de calçado infantil.

E - Qual o segredo do sucesso?

MESTRINER - O segredo do sucesso é gostar das pessoas. Para isso, é preciso gostar de si mesmo. Se você não souber valorizar o ser humano não é possível administrar bem. Prefiro mil vezes a segunda-feira ao domingo.

Há quem diga que trabalho muito. Não acho. Trabalho suficiente para sobreviver, fazendo exatamente tudo de que gosto.



MESTRINER: segredo do sucesso é gostar das pessoas