

WINEFIT VIROU NOTÍCIA.

ECONÔMICO
Valor



"Ativos líquidos"



Anos atrás, um banqueiro pediu a Dirceu Moraes para fazer cases de vinho para presente. Deu certo e hoje essas malas são objetos de desejo de quem traz "ativos líquidos" de fora. Página B5

Dirceu Moraes, da Winefit: malas se tornaram sonhos de consumo de enófilos e o marketing de boca a boca faz a empre

Ativos líquidos a salvo

Um banqueiro de São Paulo pediu uns anos atrás a Dirceu Moraes para desenvolver 250 cases de vinho, que seriam presentes a amigos e parceiros mais importantes. Hoje, essas malas são objeto de desejo de endinheirados e fanáticos, gente que traz de fora verdadeiras fortunas em vinho e que quer carregar seus "ativos líquidos" em segurança. "Estamos crescendo 40% ao ano desde 2008. Estou comprando novas máquinas alemãs para dar conta da demanda." As 200 malas de diferentes tamanhos que ele produz por mês (com capacidade para 2, 6, 12 ou 18 garrafas) são disputadas principalmente por gente do mercado financeiro e por profissionais liberais, que as conheceram pelo boca a boca. "Acontece muito de alguém ver a do amigo e não sossegar enquanto não compra a sua própria." Isso o fez criar linhas mais luxuosas, como as de couro, para satisfazer a clientela em busca de exclusividade. Algumas

são feitas de olho no mercado externo. As de croco, por exemplo, fazem mais a cabeça dos consumidores dos EUA e da Europa. Mas as mais "simples", de cordura, continuam sendo procuradas por causa da resistência a toda prova — em seu site, Dirceu postou um vídeo engraçadíssimo em que arremessa uma mala cheia de vinhos barranco abaixo e depois tira as garrafas intactas lá de dentro. Cerca de 20 funcionários se desdobram atualmente para dar vida a esses pequenos sonhos de consumo. E não há representantes, só venda direta. "Não queremos deixar de ser uma empresa familiar, queremos tomar conta das peças que fazemos com cuidado. E prezo muito esse pessoal que trabalha comigo, comprometido com a qualidade." Foi um longo caminho para chegar a isso. Dirceu é um expert em cases para equipamentos de filmagem e tem clientes como a Globo, a Bandeirantes e a Record. Nos anos 70 e 80, ele foi cinegrafista

da Globo nos EUA. Acompanhou Hélio Costa, Lucas Mendes e Paulo Francis, entre outros, em reportagens que iam de desfiles de alta-costura a combates da guerra civil em El Salvador. "E sofria carregando todo aquele equipamento frágil." Em 1985, voltou para o Brasil e resolveu ficar, preso pelos encantos da socióloga Marta. Achou um nicho ao começar a fazer cases para equipamento de broadcast usando estruturas de alumínio leves e resistentes. Daí veio a EZ Grip, que se tornou a empresa guarda-chuva para seus outros empreendimentos, como a Winefit, o braço responsável pelos produtos relacionados ao vinho. Marta, sempre a seu lado, tornou-se entusiasta do negócio e sua diretora de marketing. "Os clientes foram se tornando 'desenvolvedores' dos produtos", diz ela, ao mostrar uma nova case para transportar taças de degustação. "Essa aqui ainda não está em produção. Quem sabe entra logo?"
www.winefit.com.br



WINEFIT
Seus vinhos viajando de primeira classe