

Pobre não é tudo igual

O segmento de utilidades domésticas (UD) de plástico costuma ser repartido em duas metades incommunicáveis. Uma delas, adepta do visual personalizado e materiais de aura especial, cava um lugar ao sol do comércio de luxo, lado a lado com porcelana, vidro e metais. A outra ponta, de aparência básica e sem criatividade, milita na guerra de preços, inclusive com concorrentes asiáticos, em balcões tipo lojas R\$1,99. Em dois anos de ativa, a transformadora **Contene** driblou a rigidez dessa divisão e abriu uma frente em UD ainda sem competidores, sustenta o sócio e diretor Daniel de Azevedo Barros. "UDs para a classe C focam prioritariamente o preço e não atentam para os sinais de refinamento nos hábitos do consumo de baixa renda, em decorrência da melhora do poder aquisitivo nos últimos cinco anos". Foi essa a deixa para a Contene achar o seu caminho: conciliar os limites de preço com as novas expectativas do público popular C, concebendo UD fora da vala comum e, não raro, contendo recursos visíveis apenas nos artigos desenhados para o topo da pirâmide.

Entre os exemplos dessa proposta, Barros destaca o

lançamento de saladeiras de poliestireno cristal (GPS), com design aludindo ao ato de ofertar o alimento e com pegadores de polipropileno (PP) carregado com madeira. "É uma forma de transpor o apelo sustentável de saladeiras para a classe A munidas de pegadores à base de resina e fibras naturais", justifica.

"Nosso produto tem preço sugerido a partir de R\$14,90, bem abaixo dos R\$50,00 do modelo para o comércio de alto luxo". Na mesma trilha, ele expõe um novo porta-condimentos de PP com tampa flip top, "um tipo de UD fora da mira da classe C anos atrás", e bem mais acessível que a versão de inox e vidro disponível para a classe A. O carro-chefe da Contene é uma família de baldes que escapa do tipo movido a preço e igual a todos da prateleira devido ao design moderno e por agregar tampa que facilita o escoamento de água da chuva. "Evita o risco de o balde virar nicho de dengue e a tampa ainda protege a roupa ali acondicionada e deixada ao relento", esclarece o industrial.

Para materializar sacadas desse tipo, a Contene contra-



Barros: UD's refletem mudanças trazidas pelo maior poder aquisitivo da classe C

tou a consultoria de marketing Criare, além da assessoria da Domus Design. "Também dispomos de 10 designers em nosso quadro de pessoal", insere Barros. Em suma, essa força-tarefa tem um objetivo em regra restrito a UD's do comércio de luxo: rastrear desde os hábitos de consumo a tendências de moda, cores e design para cair no gosto reformulado da consumidora popular. Entre as mudanças no comportamento dela, o diretor assinala sua sensibilidade ao apelo ambiental como argumento de venda, desfazendo assim a impressão de que a classe C só tem olhos para a etiqueta do preço. Com base nessa percepção, exemplifica o transformador, a Contene introduziu cestos de lixo em versões de PP virgem e reci-

clado, condição sustentável ressaltada nos rótulos.

O sócio majoritário (80%) da Contene é Joaquim Matias de Oliveira. Ele e Barros aportaram em torno de R\$14 milhões na transformadora, hoje escorada em 3.000 pontos de venda e cujo principal canal no varejo é a rede **Wal Mart**. A fábrica em Guarulhos partiu em 2007 e entrou em produção regular em 2008, amparada em 13 injetoras de 160 a 1.100 toneladas, todas com robôs, e uma extrusora para reciclados e compostos a exemplo da mistura de PP com serragem. Barros agendou para a segunda quinzena de setembro a partida de sua 14ª injetora, um modelo de 1.250 toneladas da italiana BMB, com o qual a Contene estreará em itens como cestos de lixo de 100 litros. "Nossos cestos menores já fogem dos tipos básicos por contar com rodas e recursos como trava da tampa e sistema de pedal metálico diferenciados, além de conectores de plástico patenteados". Na contramão da praxe em UD's para o mercado de baixa renda, Barros sublinha que a Contene não copia produtos, preferindo investir da estaca zero numa originalidade que, com poder de compra melhorado, a classe C demonstra que topa remunerar.