



## o mercado das peles

Com mais de 30 anos de experiência no setor, Luís Santos iniciou a atividade com o irmão, José Santos, que apelida de 'mestre das peles'. "Foi o homem que, talvez, maior conhecimento tinha do setor. Foi o primeiro a viajar pela Europa sem saber falar uma língua estrangeira", recorda. Convidado pelo irmão para entrar neste mercado, Luís Santos não esconde o orgulho e a admiração que nutre pela memória do seu mentor: "Foi uma pessoa que marcou todos aqueles que com ele trabalharam pelo conhecimento que transmitia e pelo constante investimento nos colaboradores. Qualquer pessoa que tenha trabalhado com ele tem um grande conhecimento de peles, era uma escola de saber".

Hoje, Luís Santos transporta todo esse saber para o filho, Hugo Santos, na Luís F. N. Santos, Lda., empresa onde desenvolve a atividade como representante de quatro fábricas de pele italianas – Conceria Zabri ; Carli ; Corapel e Martina Rinaldi.

Recuando na história, o nosso entrevistado recorda que, em 1986, a en-

Autodidata, aprendeu a língua e cultura italianas e com isso reforçou a ligação com o mercado, conquistando a parceria com outras empresas. "Os primeiros anos foram dramáticos, mas consegui ultrapassar essa barreira e comecei a selecionar as fábricas que entendia serem as parceiras ideais para me fazerem caminhar em Portu-

São João da Madeira é um concelho que surge tradicionalmente associado ao setor do calçado. Dentro deste nicho, muitas empresas-satélite proliferam. A sua competência e dinamismo são cruciais para alavancar uma atividade que renasce após um período de estagnação. A Luís F. N. Santos, Lda. é uma das parceiras que merece o nosso destaque.

trada de Portugal para a Comunidade Económica Europeia (CEE) se revelou incomportável para o nicho de mercado médio/alto com o qual sempre trabalhou. Porém, a forte concorrência vinda de Itália trouxe um convite inesperado que não foi declinado, apesar das suas limitações de comunicação numa língua estrangeira.

gal. Enquanto não lhes consegui transmitir segurança e confiança foi muito difícil. Hoje em dia, essa barreira foi ultrapassada e já sou eu a fazer a escolha", afirma. Duas das três primeiras empresas que Luís Santos representou acompanham-no desde o início da sua carreira como empresário, facto que demonstra o sucesso da sua "seleção".

Junto destas fábricas, Luís Santos escolhe criteriosamente as peles, apresentando-as às fábricas e a alguns armazenistas nacionais, localizados "desde a Benedita até Felgueiras".

Abordando o seu método de trabalho, o empresário revela que no processo de escolha e apresentação dos materiais foca-se no conhecimento que adquiriu tanto nas feiras

de calçado como nos certames de peles. "Faço o que me ensinaram – e estou a transmitir ao meu filho – ver montras, observar as tendências das marcas, visitar os stands nas feiras e absorver a cultura das marcas", estes são passos fundamentais para continuar a marcar a diferença num nicho de mercado que exige o máximo de qualidade, rapidez de resposta e

atendimento personalizado.

Hoje, a velocidade do serviço e a relação qualidade/preço são condições essenciais para se atingir o sucesso. Nesse sentido, trabalhando com algum stock, a Luís F. N. dos Santos, Lda. tem a capacidade de responder de forma rápida às solicitações dos clientes, principalmente em artigos básicos que facilmente se vendem todos os dias. "Na primeira amostra, na primeira encomenda, trabalhamos para dar uma resposta rápida ao cliente, dado que depois as entregas são feitas pelo fornecedor italiano, que as encaminha de forma direta para o cliente português".

A Luís F. N. Santos, Lda. é um exemplo de sucesso de uma empresa familiar que marca a diferença na grande cadeia do calçado português.



*Luís F. N. Santos, Lda.*  
INTERNATIONAL LEATHER COMPANY



Rua Comendador Rainho, 1082 • 370-321 S. João da Madeira • N.C. 501 549 706 • Portugal  
Telephone: +351 256 833 735 • Fax: +3351 256 834 207 • Email: luis.fn.lda@gmail.com