

Na contramão

A paulista Rodobens cria uma rede de lojas para vender carros usados, no momento em que quatro mil revendas são fechadas no País.

Por Rafael FREIRE

Pelo menos uma vez por mês, o paulistano Eduardo Rocha, presidente da Rodobens Negócios e Soluções, abre um espaço em sua agenda para ouvir as ideias de oito trainees da empresa. Liderados por um executivo mais experiente, os jovens funcionários têm a missão de identificar e desenvolver novos projetos para o conglomerado baseado em São José do Rio Preto, no interior de São Paulo, que atua em setores que vão da revenda e locação de veículos a seguros, consórcios e até um banco próprio. Juntas, as oito empresas sob o guarda-chuva da holding vão faturar R\$ 4 bilhões neste ano. “O dia a dia de uma corporação desse porte sufoca as novas ideias”, afirma Rocha, que batizou o grupo de jovens de incubadora.



Eduardo Rocha, CEO da Rodobens Negócios e Soluções: “O objetivo é ter um padrão de concessionárias de carros novos”

“Por isso criamos um departamento focado em identificar oportunidades de negócios.” A primeira ideia já saiu do papel. No segundo trimestre deste ano, a companhia colocou em operação a Rodobens Seminovos, uma rede de lojas de automóveis usados. Em matéria de inovação, a turma de trainees de Rocha não tem se deixado influenciar pela lógica do mercado. As vendas de veículos seminovos cresceram apenas 2% nos dez primeiros meses de 2012, no País. Os modelos comercializados, no entanto, tiveram uma desvalorização média de 12%, nesse período. Esse desempenho reflete a redução do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), que tornou os modelos novos mais atraentes ao consumidor brasileiro.

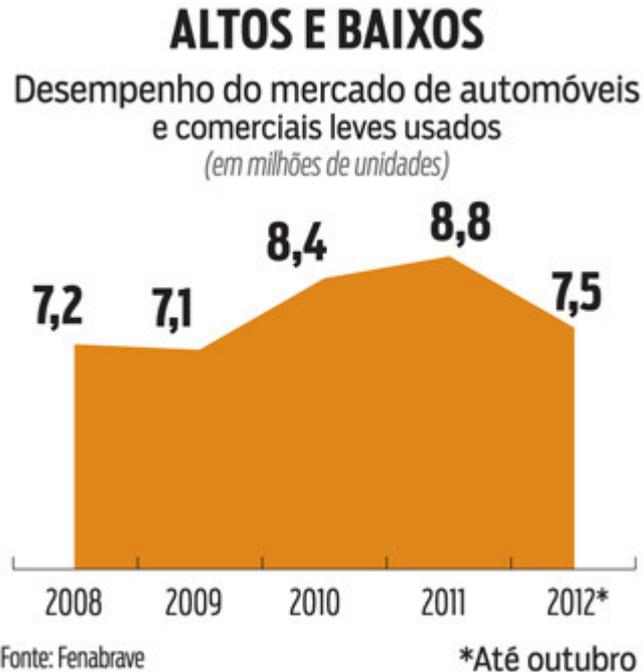
Pior: foram fechadas mais de quatro mil lojas entre março e julho deste ano, de acordo com a Federação Nacional das Associações dos Revendedores de Veículos Automotores. **A nova empresa já tem duas concessionárias, uma em São José do Rio Preto e outra no Morumbi, zona sul de São Paulo. Rocha planeja abrir mais 18 unidades até o final de 2013. Com essa estrutura, ele estima movimentar anualmente R\$ 1 bilhão em negócios, o que deverá render R\$ 50 milhões aos caixas do grupo.** A Rodobens Seminovos nasce se aproveitando da demanda mensal de cerca de 600 veículos que a companhia precisa recolocar no mercado.

São automóveis provenientes das operações das 19 concessionárias de automóveis novos, do fim de contratos da Rodobens Leasing, ou até de clientes inadimplentes. Até então, esses veículos eram vendidos nas concessionárias de novos ou iam para leilão. “Agora, criamos uma central em São José do Rio Preto para avaliar e preparar os seminovos”, afirma Rocha. Após a avaliação, de acordo com o executivo, cada modelo recebe a certificação Diamante ou Ouro, que determina o período de garantia dado pela rede: 12 meses ou seis meses, respectivamente.

“O objetivo é ter um padrão de concessionária de carros novos”, diz o executivo. Essa fórmula, porém, já é usada por outras companhias que também lucram com a demanda interna de automóveis. Exemplo disso são as locadoras de veículos, como a Localiza, Unidas e Hertz. “Com variedade de produto e uma estrutura já estabelecida, elas ficam com a faca e o queijo nas mãos”, afirma Júlio Zonatto, sócio da consultoria paulista

Jzonatto, especializada em concessionárias. A Rodobens Seminovos está alinhada à estratégia da companhia de verticalizar ao máximo suas operações.

Com isso, os vendedores da nova empresa também têm metas para vender consórcios, fechar contratos de financiamento pelo Banco Rodobens e apólices de seguros da corretora do grupo. “Nossa lógica é fazer uma empresa alavancar as operações da outra”, diz Rocha. Os resultados indicam que ele está no caminho certo. Em 2012, o lucro líquido da holding deverá ser superior a R\$ 200 milhões, um aumento de cerca de 90% comparado a 2010. Para manter esse crescimento, Rocha já trabalha em outros projetos que aumentem a sinergia entre as empresas do grupo. Segundo ele, já está em discussão a criação de uma rede de vendas de caminhões e de máquinas agrícolas seminovas, bem como uma rede de centros automotivos.



> Siga a DINHEIRO no Twitter (<http://twitter.com/revistadinheiro>)

> Curta a DINHEIRO no Facebook (<http://www.facebook.com/istoedinheiro>)

**ÍNDICE DE MATÉRIAS (/EDICOES/)
ESPECIAIS (/EDICOES/ESPECIAIS/)**

EDIÇÕES ANTERIORES (/EDICOES/ANTERIORES/)

EDIÇÕES

ASSINE A REVISTA ([HTTP://WWW.ASSINE3.COM.BR/](http://www.assine3.com.br/))



© Copyright 1996-2011 Editora Três

É proibida a reprodução total ou parcial deste website, em qualquer meio de comunicação, sem prévia autorização.