

Negócios

Marketing
Bunge, de Mobaier, traz All Day de volta, em farinha de trigo. Pág. B12



JEFFERSON BERNARDES/PREVIEW.COM

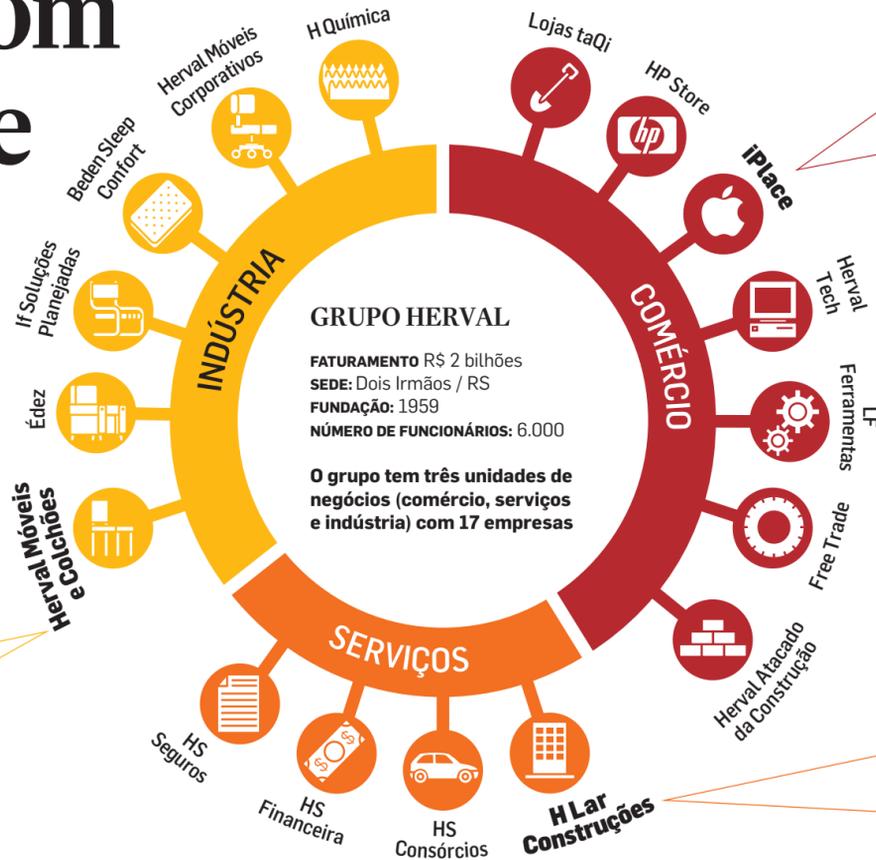
Familiar. Agnelo Seger foi o funcionário número 9 da madeireira e hoje comanda o Grupo Herval, que atua em áreas tão distintas quanto a fabricação de móveis e a distribuição de pneus

Herval fatura R\$ 2 bi com iPhones e colchões

Grupo gaúcho, criado como uma madeireira, tem hoje 17 empresas de diversos ramos e não tem planos de parar a diversificação



Fabricante de móveis de madeira, móveis estofados e colchões, para o público da classe B



Maior revendedor da Apple no Brasil, com 30 unidades, em 13 Estados



Construtora e incorporadora com dez canteiros de obra em andamento no RS

Naiana Oscar

O empresário Agnelo Seger, de 60 anos, precisou de 40 minutos para concluir a explicação sobre o que faz o Grupo Herval, fundado por seu pai na cidade de Dois Irmãos, a 60 km de Porto Alegre. A empresa, que começou como uma madeireira em 1959, hoje fabrica móveis, sofás, espuma e colchões; tem uma construtora, uma financeira, uma corretora de seguros e uma administradora de consórcios; mas também vende ferramentas, materiais de construção e eletrodomésticos, importa e distribui pneus. E em meio a tudo isso, a empresa também vende iPhones, MacBooks, iPads.

O Grupo Herval é o maior revendedor oficial da Apple no Brasil, com a rede de lojas iPlace, dona de 30 unidades em 13 Estados. Essa parceria improvável começou em 2010, quando um representante comercial da Apple propôs aos donos da Herval que vendessem alguns produtos da empresa na sessão de informática da maior varejista do grupo, a rede regional taQi, que tem 72 lojas no Rio Grande do Sul e duas em Santa Catarina.

“Mas nós não queríamos vender Apple na nossa rede; queríamos ter uma loja da Apple, de preferência no meio da Avenida

Paulista”, disse Germano Grings, um dos primos de Seger e responsável pela área de tecnologia e varejo.

Ter uma loja da Apple na avenida mais famosa de São Paulo não seria possível, mas se eles quisessem abrir uma revenda no Rio Grande do Sul teriam todo o apoio da companhia americana, que naquela época procurava um parceiro na região Sul. Em menos de um mês, o acordo com a Apple estava fechado.

Desde então, eles seguem à risca a cartilha dos discípulos de Steve Jobs, a começar pelo absoluto sigilo sobre a operação. Ao contrário do que estão acostumados a fazer no grupo Herval – em que tomam as decisões sozinho e criam negócios de uma hora para outra –, na iPlace, Grings e Seger estão completamente engessados. Quem manda é a Apple. “Em três anos, das 10 mil sugestões que já fizemos a eles, só uma delas, bem simples, foi acolhida”, diz Grings, sem detalhar o que é.

Ao que parece, até agora, eles têm agradado aos americanos. Em dezembro de 2011, por sugestão da própria Apple, compraram as sete unidades da rede My Store, em São Paulo. Hoje, além da iPlace, a Apple tem outros dois revendedores autorizados no Brasil: a A2You, dos mesmos donos da Fast Shop, e a iTown, do Grupo Saraiva.



NILTON FUKUDA/ESTADÃO

Concorrência. Como a margem de lucro dos produtos é muito baixa para quem administra essas revendas, os donos da Herval ganham dinheiro mesmo é com a venda de acessórios e serviços de assistência técnica. Por enquanto, garantem que tem sido um bom negócio. A dúvida é se continuará sendo interessante mesmo depois de a Apple abrir sua primeira loja própria no Brasil – a empresa já anunciou uma unidade no Rio.

É natural que uma loja como essa, com uma variedade maior de produtos e o reconhecido atendimento “Apple”, afete o desempenho das revendedoras. Mas os donos da Herval preferem pensar que a operação, em vez de atrapalhar, vai beneficiar a rede iPlace com o reforço de marketing. Eles também não acreditam que os americanos conseguirão multiplicar facilmente o número de Apple Stores no País, por conta da complexidade do mercado brasileiro. Enquanto os parceiros não vi-

Apple Store

Além de revendedores como a iPlace (foto), da Herval, a Apple também terá lojas próprias no Brasil. A primeira será no Rio.

ram rivais, o grupo aproveita a clientela da iPlace para oferecer alguns dos itens de seu vasto portfólio – como seguro contra furto e financiamento. A corretora de seguros e a financeira são duas das 17 empresas do grupo, que tem 6 mil funcionários.

A iPlace é uma das unidades de negócio que está sob o guarda-chuva da empresa que deu origem ao conglomerado, a Madeireira Herval. Ela é até hoje a razão social das vendas da Apple – o que gera situações embaraçosas. No ano passado, por exemplo, um executivo paulista comprou na iPlace um computador de R\$ 7 mil. Mas, ao notar, na fatura do cartão, que o valor iria para a conta de uma madeireira, pediu imediatamente o cancelamento da compra.

O nome ficou, mas o comércio de madeira já não é a atividade principal do grupo Herval há décadas. Esse foi só o início da operação. A empresa foi criada por um grupo de sete amigos no mesmo ano em que o município

Família. Apesar de não ter nascido como tal, o grupo acabou virando uma empresa familiar. Aos poucos, os amigos foram deixando a sociedade e, por fim, dos sete, ficou apenas Felipe Seger Sobrinho, pai de Agnelo. Felipe, já falecido, acabou chamando seus irmãos para sócios da Herval. Hoje, o grupo é controlado por três holdings, cada uma delas pertencente a uma parte da família. “Somos uma sociedade de primos”, diz Seger.

Ele garante que agora isso não é problema, mas sabe que, daqui para a frente, com a chegada das novas gerações, pode se tornar um. Por isso, há um ano e meio, a empresa conta com a consultoria da psicóloga Patrice Gaidzinski, especialista em governança corporativa. Com a ajuda dela, os primos criaram um conselho consultivo, com dois membros independentes.

Na semana passada, eles fizeram a quinta reunião. Entre os temas mais recorrentes estão a sucessão familiar e a espantosa diversificação da empresa. Seger explica que isso não se deu de forma aleatória e que há lógica por trás desse emaranhado. A produção de espuma, por exemplo, surgiu porque eles passaram a fabricar sofás; e, já que faziam espuma, decidiram também produzir colchões.

“O mais impressionante é que essa estratégia parece dar certo”, diz Eduardo Terra, vice-presidente do Instituto Brasileiro de Executivos de Varejo (Ibevar). “As regras em geral condenam a diversificação e a gestão centralizada nas famílias, mas eles fizeram exatamente o contrário e tiveram sucesso.”

Com faturamento de R\$ 2 bilhões, o Grupo Herval é a 12.ª maior empresa regional do Brasil no segmento de varejo e a segunda do Rio Grande do Sul, segundo pesquisa feita pelo Ibevar para a publicação *Novarejo*. Apesar de ter começado como indústria, hoje a operação varejista (baseada principalmente na TaQi) responde por 65% da receita.

E essa fatia tende a aumentar. Há três meses, a empresa lançou a Beden Sleep, rede de franquias para vender colchões e roupa de cama. Está tudo certo também para a criação de uma empresa de logística e para a construção de uma fábrica de móveis e colchões em Pernambuco. Ao que tudo indica, multiplicar empresas continuará entre as especialidades do Grupo Herval.