

Grupo Bamaq: a diversificação que fez a empresa chegar aos R\$ 3 bilhões de faturamento



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: Mariana Amaro

O Grupo Bamaq tem um plano ambicioso de crescimento. A empresa se divide em três grandes negócios: de pesados, com caminhões e máquinas agrícolas; automóveis, com concessionárias da Porsche, Mercedes e, mais recentemente, da chinesa de elétricos GWM; e um braço financeiro com seguros, **consórcio** e financiamento. E todos eles devem receber um 'empurrão' para o crescimento nos próximos anos.

Até 2025, a empresa deve investir mais de R\$ 700 milhões para se expandir. E já começou a assinar alguns destes cheques. Em setembro, por exemplo, a empresa aportou R\$ 3,5 milhões para inaugurar a primeira concessionária Bamaq IVECO em Macapá, no Amapá. Este foi o passo mais recente da empresa para a expansão para a região Norte, onde a companhia acumulava um faturamento de R\$ 19 milhões em negócios locais.

Em outra frente, no setor automotivo, a empresa

comprou um terreno de 2800 metros quadrados em Campo Grande, no Mato Grosso do Sul, para montar uma das primeiras concessionárias da GWM. A montadora chinesa de elétricos no Brasil é representada exclusivamente pela Bamaq na capital sul-matogrossense e em Belo Horizonte, em Minas Gerais.

Agora, a empresa tem dois caminhos muito claros para o crescimento: o orgânico e interno, e aquele por meio de aquisições. 'Para isso, precisamos de capital. Vamos terminar em dezembro o nosso planejamento estratégico para os próximos três anos. As bases para esse crescimento que estamos buscando foram construídas e estamos prontos para crescer mais'. A frase é de Clemente Faria Junior, CEO do Grupo Bamaq, em entrevista ao podcast Do Zero ao Topo, do IM Business.

Como exemplo de novas ideias de negócios que surgiram dentro da própria empresa, o executivo cita o investimento que a empresa fez no setor de tecnologia para colocar um sistema de monitoramento em 3.500 máquinas. 'O que tem de negócio dentro do nosso próprio negócio pode ser maior que a própria empresa. Temos muita oportunidade de crescimento lá dentro também', afirma.

Com endividamento praticamente zerado, a empresa não tem pressa de fazer uma abertura de capital. 'A gente vê muita empresa de capital aberto que, quando quer fazer algum movimento mais agressivo, precisa justificar tudo para o acionista. Hoje temos o benefício de não ter que fazer isso', afirma.

A história

O Grupo Bamaq tem quase meio século de história e foi fundado pelo pai do atual CEO, Clemente Faria. Mas toda a história empreendedora da família remete a outro Clemente - o bisavô de Faria Junior - que, em 1925 fundou o Banco da Lavoura de Minas Gerais, que

existiu até a década de 1970, quando os herdeiros o 'quebraram' no Banco Real e Banco Bandeirantes. 'Eu me lembro pouco disso, porque tinha 11 anos quando a família vendeu o banco, mas sempre tive vontade de empreender', afirma. Antes de assumir a posição da empresa da família, Faria Junior chegou, de fato, a criar um negócio próprio - que ele dividia com a função de ser piloto profissional de kart e de Fórmula 3. 'Meu pai não queria, então não apoiou em nada. Mas foi uma experiência muito importante, de montar um negócio do zero e ter que fazer tudo. Trouxe muito aprendizado', resume o executivo.

Em 2012, uma tragédia o obrigou a deixar os negócios paralelos de lado e voltar para a empresa da família: seu pai faleceu em acidente. 'Eu ainda era muito novo, tinha 24 anos quando ele faleceu e tinha uma ligação de amizade muito forte com meu pai. Nos últimos dois anos, já tocava algumas coisas para ele, e eu era a pessoa que mais conhecia os negócios da família, então fui um sucessor natural. Mas tive o apoio de um tio e um executivo que está conosco no grupo há muitos anos. É muito difícil assumir uma posição dessa junto com essa perda', afirma.

Poucos anos depois de assumir, ele passou pela maior crise recente do setor de máquinas pesadas, entre 2016 e 2017. 'Foi uma crise absurda. Para comparar, no ano passado, o setor de máquinas que vendeu cerca de 39.000 máquinas no Brasil, vendeu apenas 7.000 em 2016', afirma. Para sobreviver, a companhia precisou reduzir custos. 'Tivemos que digitalizar processos não por oportunidade, mas por uma necessidade de cortar despesas', diz. A governança da empresa também precisou ser reorganizada.

Quando Faria Junior assumiu, a empresa estava focada em máquinas agrícolas e um pequeno braço financeiro. Em 2018, a empresa passou a representar a Porsche em Belo Horizonte e, em 2020, com a entrada de Pedro Faria no Conselho de Administração, o grupo passou a ter três grandes áreas: 1) pesados, onde está o negócio de máquinas e caminhões; 2) automóveis, que reúne os negócios de concessionárias de Porsche, Mercedes e

GWM e semi-novos; e 3) a unidade de negócios financeiros com seguros, **consórcio** e financiamento. 'Hoje somos um ecossistema de distribuição de veículos que tem um braço financeiro que cria um diferencial competitivo e gera valor também'. Hoje, a empresa está em 18 estados do Brasil, de Minas Gerais para cima, com 900 colaboradores e deve fechar 2023 com um faturamento recorde de R\$ 3,2 bilhões.

A história da Bamaq e seus planos para o futuro são o tema do episódio desta quarta-feira (22) do Do Zero ao Topo. O programa está disponível em vídeo no YouTube e em sua versão de podcast nas principais plataformas de streaming como ApplePodcasts, Spotify, Deezer, Spreaker, Google Podcast, Castbox e Amazon Music.

Sobre o Do Zero ao Topo

O podcast Do Zero ao Topo entra no seu quinto ano de vida e traz, a cada episódio, um empreendedor(a) ou empresário(a) de destaque no mercado brasileiro para contar a sua história, compartilhando os maiores desafios enfrentados ao longo do caminho e as principais estratégias usadas na construção do negócio.

O programa já recebeu nomes como o Fernando Simões, do Grupo Simpar; Stello Tolda, um dos fundadores do Mercado Livre; o empresário Abílio Diniz; Rodrigo Galindo, chairman da Cognia; Paulo Nassar, fundador e CEO da Cobasi; Mariane Morelli, cofundadora do Grupo Supley; Luiz Dumoncel, CEO e fundador da 3tentos; José Galló, executivo responsável pela ascensão da Renner; Guilherme Benchimol, fundador da XP Investimentos; e contou dezenas de histórias de sucesso. Confira a lista completa de episódios do podcast neste link.

IM Business

Newsletter

Quer ficar por dentro das principais notícias que movimentam o mundo dos negócios? Inscreva-se e

receba os alertas do novo InfoMoney Business por e-mail.

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - Consórcio