

NEGÓCIOS

O HOMEM QUE calculava

Sob o comando de Eduardo Rocha, o grupo Rodobens, empresa que fatura R\$ 4 bilhões por ano, quase dobrou seus ganhos. Saiba como ele conseguiu isso

Rosenildo Gomes FERREIRA

Para a maioria dos empreendedores é sempre doloroso sair do dia a dia de um negócio erguido ao longo de muitos anos de trabalho duro e muito suor. Pior ainda é que quando o comando passa para as mãos de um forasteiro. Mas existem exceções. Entre elas, está a família Verdi, controladora do grupo Rodobens, de São José do Rio Preto, no interior de São Paulo. Com faturamento de R\$ 4 bilhões em 2010, o conglomerado atua em setores que vão da revenda e locação de veículos a seguros, consórcios e TV corporativa. A companhia foi uma das pioneiras no Brasil na adoção de fronteiras claras entre a empresa e a família. Seu primeiro acordo de acionistas foi pactuado entre Waldemar Verdi, hoje com 93 anos, e seus herdeiros, na década de 1980. Há cinco anos, foi a vez de o primogênito, Waldemar Verdi Júnior, sair do negócio, para atuar no conselho de administração. Na época, foi indicado um diretor para cada uma das seis empresas e eles se reportavam ao conselho. Para desgosto dos acionistas, o problema era que, embora o faturamento do grupo crescesse, a rentabilidade deixava a desejar.

Em junho de 2010, no entanto, o clã deu a maior guinada no processo de profissionalização, com a nomeação do executivo Eduardo Rocha, de 37 anos, para o cargo de CEO da Rodobens Negócios e Soluções, que reúne sob seu guarda-chuva todos os negócios do grupo. Rocha era sócio da Gradus Consultoria, de São Paulo, quando foi contratado para desenhar o plano de reestruturação da Rodobens. Acabou sendo convidado para executar o projeto que havia proposto. **“A intensificação do processo de profissionalização da gestão foi necessária para preparar a Rodobens para um novo ciclo de crescimento”, disse à DINHEIRO Verdi Júnior.**

Os resultados já começam a aparecer. Segundo Rocha, o Ebitda (índice que mede a geração de caixa) quase dobrou entre

julho de 2010 e março deste ano, saindo de R\$ 14,6 milhões para R\$ 28,4 milhões. “Durante o trabalho, descobrimos que a companhia continuava crescendo em receita, mas vinha perdendo rentabilidade”, afirma Rocha. “No longo prazo, isso poderia comprometer a saúde financeira do grupo.” Até agora, boa parte dos ganhos aconteceram em função de medidas aparentemente simples, como a unificação de departamentos. Pode soar estranho, mas cada divisão possuía a própria estrutura jurídica, de recursos humanos, de

tecnologia e de compras. Com a unificação, a economia vem sendo de R\$ 50 milhões por ano. Todas as empresas terão também de vender produtos e serviços do grupo: seguros, linhas de financiamento, aluguel de veículos, entre outros. A meta é reduzir a hegemonia do segmento de veículos, que hoje colabora com cerca de 80% do faturamento. “Trata-se de um setor que gera grande volume, mas apresenta uma pequena margem de ganho”, diz Rocha.

Entre os nichos a serem explorados está o de consórcio. É que, apesar de girar R\$ 3 bilhões por ano, a Rodobens Consórcios tem em seu portfólio clientes predominantemente do topo da pirâmide social, que circulam em suas revendas Toyota, Chrysler, Dodge e Jeep. “Agora, vamos atrás das classes C e D”, diz Rocha. O mesmo vale para a divisão financeira, área na qual o grupo atuou até 2005, quando vendeu o Banco Dibens para o Unibanco. Agora, está de volta com o

Banco Rodobens, cujo objetivo é dobrar sua carteira de crédito para R\$ 1,2 bilhão até dezembro. O esforço de ampliar os instrumentos de governança corporativa e os mecanismos de gestão tem um objetivo. “Deveremos estar prontos para abrir o capital da companhia em 2012”, afirma o executivo, que já está calculando o retorno do conglomerado em 2011. **ES**



Fonte: empresa

QUANDO MENOS É MAIS

Sob o guarda-chuva da Rodobens Negócios e Soluções foram colocadas todas as empresas do grupo, que passaram a operar sob comando único: Rodobens Caminhões e Ônibus, Rodobens Automóveis, Rodobens Leasing e Rodobens Locação, Rodobens Consórcios, Banco e Corretora de Seguros

ABAC-114 78+79



SINERGIA:

apenas com a melhoria dos processos internos, Rocha espera economizar R\$ 50 milhões por ano