

Discretos, quase anônimos, eles são os reis das revendas de carros

Cleide Silva

Mário Sérgio e os irmãos Claudio e Marcia Dahruj comandam impérios que estão concentrando concessionárias

Ele abriu sua primeira loja de carros em 1991 e este ano vai inaugurar a 66ª. Talvez poucos tenham ouvido falar de Mário Sérgio Moreira Franco, mas ele faz parte de uma nova geração de empresários, sem o glamour de executivos que sempre aparecem em colunas sociais, mas dono de um grupo com musculatura que supera o de companhias como Light, Gol e Souza Cruz. O grupo Itavema faturou R\$ 4 bilhões em 2007 e chegará aos R\$ 6 bilhões este ano, 70% com a venda de veículos.

O negócio de revendas de automóveis, antes pulverizado entre dispersos proprietários, cada vez mais se concentra nas mãos de empresários e grupos familiares que se aventuram até na montagem de veículos. Alguns são pessoas simples, sem estudo superior, avessos à badalação.

Quase anônimos no mundo empresarial, comandam impérios do ramo de distribuição como o dos irmãos Claudio e Marcia Dahruj, donos de 30 concessionárias e faturamento de R\$ 3 bilhões, quase a mesma receita líquida obtida pela companhia Suzano no ano passado.

Dispostos a crescer no ramo, os reis do comércio de carros encontraram campo fértil. As vendas crescem no País há quatro anos seguidos e, em 2007, atingiram o recorde de 2,34 milhões de automóveis e comerciais leves, número que deve ser superado este ano.

O pai de Mário Sérgio iniciou a vida empresarial nos anos 30, vendendo carnes para frigoríficos no Rio de Janeiro. Em 1969, criou a transportadora Sinimbu (hoje Tegma), inicialmente para transportar o recém-lançado Opala, da General Motors. Em 1984, entrou para o ramo da indústria plástica. Mário Sérgio trabalhava com ele e, em 1991, sugeriu a aquisição de uma revenda de carros da Fiat em São Paulo, a Itavema, que depois deu nome ao grupo.

“Sempre achei que seria mais fácil crescer na distribuição de carros do que em outros setores”, recorda Mário Sérgio, hoje com 48 anos. A chance de expansão veio quatro anos depois, com a aquisição de mais três lojas, também da marca Fiat, sendo duas em São Paulo e uma no Rio. A partir de 1999, o grupo passou a adquirir revendas de outras marcas e, desde então, não parou de crescer, conforme havia previsto o empresário.

O grupo Itavema tem hoje 57 concessionárias que venderam 86 mil carros no ano passado, o que o coloca como o maior no País. Neste ano, a previsão é de chegar a 130 mil veículos, já contando os negócios de nove lojas que serão adquiridas nos próximos meses.

O faturamento com a venda de carros novos e usados deve chegar a R\$ 4,2 bilhões. Somando os demais negócios do grupo, como a indústria de plásticos, a transportadora, o consórcio e a seguradora, o montante chegará a R\$ 6 bilhões. A Light e a Gol têm receita líquida de R\$ 5 bilhões e a Souza Cruz, de R\$ 4,8 bilhões.

Mário Sérgio chegou a cursar faculdade de administração, mas desistiu no meio do caminho. Dos seus seis irmãos, só uma irmã não está diretamente ligada aos negócios do grupo. Ela cuida da Fundação André Franco Vive, entidade assistencial criada após a morte do filho de Mário Sérgio, aos 19 anos, num acidente automobilístico.

PARCERIA

Este ano, Mário Sérgio entrou num novo negócio, de produção de motocicletas em Manaus (AM) com tecnologia de empresas chinesas. Ele vai administrar pelo menos 60 revendas próprias de motos, que terão a marca Dafra. O nome é uma junção de Dahruj com Franco. Claudio Dahruj era sócio de Mário Sérgio na fábrica de motos, mas vendeu sua participação “para me concentrar no ramo de automóveis”, explica ele.

As 30 lojas dos Dahruj em São Paulo, Campinas, Jundiaí e Americana venderam 65 mil carros no ano passado. Este ano, a previsão é chegar a 90 mil unidades. Até junho, Claudio pretende comprar mais quatro lojas de diferentes marcas e, no segundo semestre, outras quatro. Atualmente, ele negocia parceria com um grande banco que terá prioridade nos planos de financiamento de carros vendidos em sua rede.

De origem libanesa, Claudio, hoje com 43 anos, perdeu o pai quando tinha cinco. Concluiu o segundo grau e confessa não ter vontade nem necessidade de estudar. “Comecei a trabalhar aos 18 anos e não tive mais tempo para isso.”

Ele e os irmãos passaram por diversas atividades, até adquirir uma indústria têxtil. Em 1986, compraram a primeira concessionária da marca Ford em Campinas. A partir daí, foram agregando novas lojas até que houve um desentendimento na família. Ele e Marcia ficaram com parte do grupo, um irmão ficou com outras 16 lojas e outro irmão com quatro revendas no interior.

COMPRA NA CRISE

Não fosse a cisão, os Dahruj empatariam em número de lojas com o grupo Parvi, do Recife (PE), segundo maior revendedor de carros no País. Pertencente à família Schwambach, é formado por 50 lojas espalhadas por nove Estados, entre os quais Bahia e Amazonas. Dirigida por Pedro Schwambach, de 61 anos, e seus três filhos, a rede vendeu 73 mil veículos em 2007, com previsão de crescer entre 10% e 20% este ano.

Pedro entrou no ramo de transporte em 1980, inicialmente vendendo caminhões Mercedes-Benz e o jipe Bandeirante, da Toyota. Antes, tinha uma empresa de transporte coletivo. Ao longo de 27 anos, construiu seu império comprando lojas em épocas de crise, quando os preços despencavam. “Quando aparecia uma oportunidade, eu aproveitava”, afirma. “Como o grupo começou a se destacar no Nordeste, as próprias montadoras também nos ofereceram concessões.”

Formado em engenharia mecânica, Pedro é bisneto de alemães e seus pais nasceram no País.

Em comum, os três gigantes da distribuição de veículos não gostam de badalação. Não costumam usar ternos e gravatas, atendem em escritórios simples e não permitem ser fotografados, por questão de segurança. “Meu maior patrimônio é minha imagem”, diz Mário Sérgio.

A Federação Nacional da Distribuição de Veículos (Fenabreve) não dispõe de lista oficial sobre os maiores grupos de concessionários. As contas são feitas pelos próprios revendedores, mas há dúvidas em alguns dados. Alguns empresários colocam as lojas em nome de terceiros para evitar atritos entre marcas que representam.

GIGANTES DO COMÉRCIO DE VEÍCULOS

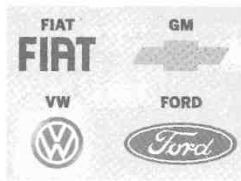


Os três maiores grupos de concessionárias do País foram responsáveis por 10,4% das vendas de automóveis e comerciais leves em 2007

Tamanho do mercado brasileiro

2,34 milhões
de carros vendidos em 2007

2.686 revendas
70% das marcas



FONTE: EMPRESAS/FENABRAVE

Principais grupos no ramo de automóveis e comerciais leves

Itavema (SEDE: SÃO PAULO)



57
concessionárias



86 mil carros
vendidos em 2007

MARCAS
Fiat, Ford, GM, Land Rover,
Mercedes-Benz, Nissan, Peugeot,
Renault, Toyota, Volvo e VW

FATURAMENTO
R\$ 4,2
bilhões

130 mil
é a previsão
para 2008

Parvi (SEDE: RECIFE)



50
concessionárias



73 mil carros
vendidos em 2007

MARCAS
Audi, Fiat, Ford, GM, Hyundai,
Mercedes-Benz, Peugeot,
Toyota e VW

FATURAMENTO
Não
informou

80 mil
é a previsão
para 2008

Dahruj (SEDE: SÃO PAULO)



30
concessionárias



65 mil carros
vendidos em 2007

MARCAS
Fiat, Ford, GM, Honda, Nissan,
Peugeot e Renault

FATURAMENTO
R\$ 3
bilhões

90 mil
é a previsão
para 2008

INFOGRÁFICO/AE

Fonte: O Estado de S. Paulo, São Paulo, 24 fev. 2008, Economia, p. B19.

A utilização deste artigo é exclusivo para