

Insinuante e Ricardo Eletro unem-se contra o Pão de Açúcar

Nova rede chega com apetite para mais compras e, assim, enfrentar o dono do Ponto Frio e Casas Bahia

Cintia Esteves

Ruy Barata Neto

cesteves@brasileconomico.com.br

rneto@brasileconomico.com.br

A força que o grupo Pão de Açúcar ganhou com as redes Ponto Frio e Casas Bahia sob seu guarda-chuva deixou amedrontado o mineiro Ricardo Nunes, presidente da Ricardo Eletro. Desde então, o empresário busca uma alternativa para a sua frágil operação limitada, praticamente, a Minas Gerais, Rio de Janeiro e Bahia. Mas foi só em janeiro deste ano que ele conseguiu convencer Luiz Carlos Batista, da Insinuante, a juntar forças. A varejista baiana estava em negociações com o Magazine Luiza, garantem executivos do mercado, mas Nunes conseguiu levar a melhor.

O acordo assinado na madrugada de sábado forma uma empresa com faturamento de R\$ 5 bilhões e 528 lojas, que agora leva o nome de Máquina de Vendas. A princípio, as duas bandeiras serão mantidas, mas a Ricardo Eletro terá prioridade de expansão nas regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste, enquanto a Insinuante cuidará de manter sua hegemonia no Nordeste. Apenas no estado do Rio de Janeiro é que as unidades existentes da Insinuante serão transformadas em Ricardo Eletro. Os empresários estimam que a sinergia entre as duas empresas resultará em economia anual de R\$ 150 milhões, incluindo propaganda. Segundo levantamento do Ibope Monitor referente a 2009, a Insinuante gastou R\$ 361 milhões em propaganda, enquanto a Ricardo Eletro desembolsou R\$ 300 milhões.

A empolgação dos dois empresários era visível durante o evento, em São Paulo, que anunciou a fusão. “Minha família e a do Luiz Carlos (Batista) jantaram juntas na semana passada. Havia umas 15 pessoas no restaurante”, disse Nunes. Os dois empresários se negaram a divulgar valores da transação. “Não vim preparado, não trouxe os números”, disse Luiz Carlos Batista, que agora se tornou presidente do conselho da Má-



Batista e Nunes: nova empresa formada por Insinuante e Ricardo Eletro sairá atrás de novas aquisições e associações

“

Temos cerca de R\$ 400 milhões para pegar com bancos que exploram serviços financeiros em nossas lojas

Luiz Carlos Batista,
presidente do conselho da
Máquina de Vendas

quina de Vendas, deixando nas mãos de Nunes a presidência da nova holding. O endividamento da empresa também não foi revelado. Quanto ao caixa da nova companhia, executivos ligados às duas empresas afirmam que será de R\$ 150 milhões. “Temos cerca de R\$ 400 milhões para pegar com os bancos que exploram serviços financeiros em nossas lojas”, disse Batista, referindo-se às luvas pagas por instituições financeiras referentes à exploração de serviços como, por exemplo, seguros. “Podemos usar este dinheiro da maneira que quisermos”, completou Batista.

Para este ano, está programada a abertura de até 50 lojas, sendo que 30 serão no estado do Rio de Janeiro. Além disso,

mais dois centros de distribuição serão inaugurados, em Recife e Fortaleza. A expansão consumirá R\$ 50 milhões. “Nenhuma loja será fechada”, garantiu Nunes.

Novas aquisições

Os sócios planejam compras e novas associações. “Estamos abertos a empresas que quiserem se juntar a nós seja o Magazine Luiza ou outra”, disse Nunes, sobre a rede de Luiza Helena Trajano, que agora passa da segunda para a terceira posição no ranking varejista de móveis e eletros. Os empresários também investirão na aproximação com empresas de menor porte, de cerca de 80 lojas, mas não revelaram possíveis negociações em andamento.

Nunes e Batista estão esperançosos quanto ao desempenho da rede recém-criada. Segundo levantamento solicitado pelos empresários, Insinuante e Ricardo Eletro detêm, juntas, cerca de 8% do mercado contra uma fatia de 30% em mãos do grupo Pão de Açúcar. “Acreditamos que em dois anos chegaremos a um market share de 15%”, afirmou Nunes. A meta é alcançar faturamento de R\$ 10 bilhões com um total de mil lojas até 2014.

A operação de comércio eletrônico da Ricardo Eletro, que em novembro de 2009 passou a ter uma sede em São Paulo, também se unirá ao site de vendas da Insinuante. A previsão de faturamento das duas operações em 2010 é de R\$ 250 milhões. ■