Varejistas 'novatas' atraem fundos e concorrentes
Adriana Mattos

Há um grupo de redes varejistas novatas que surgiram na primeira metade da década de 90 início do período de estabilidade econômica no país - que estão no radar de tradicionais cadeias nacionais e estrangeiras interessadas em futuras aquisições.

São redes jovens, discretas, com 15 a 20 anos no mercado e criadas num período de mudança drástica do varejo brasileiro, quando o fim da hiperinflação acabou com os ganhos financeiros que maquiavam as perdas operacionais das redes. Muitas dessas novas varejistas, ainda sob o comando da primeira geração, dizem não ter interesse em se desfazer do negócio. Algumas aceitariam negociar, conforme apurou o Valor, a depender da proposta na mesa.

Companhias como a rede Ricoy criada em 1994 com foco na classe C e 74 pontos em São Paulo, e a cearense Lojas Rabelo, de 1993, com 78 lojas e crescimento de 27% neste ano, se destacam nesse grupo de jovens empresas com ativos interessantes, na avaliação de consultores.

O comando da Rabelo, da família de mesmo nome, teria sido procurado no ano passado por Luiza Trajano, do Magazine Luiza, observam fontes do setor. Mas a ideia de vender o negócio não agrada a empresa agora. E a Ricoy (que em 2010 cresceu 75%) já foi discretamente sondada pelo Grupo Pão de Açúcar, há cerca de dois anos, mas não aceitou negociar, apurou o Valor. "Se pagarem o que eu quiser podem ficar com a empresa", comentou à época com um amigo próximo Paulo Tadao, sócio da rede Ricoy, criada com a união das redes Riviera e Yokoi.

Em outros dois segmentos, a catarinense Havan, uma das poucas lojas de departamento de grande porte no país, e a capixaba HortiFruti, com 23 lojas e R$ 530 milhões de receita prevista em 2011, já teriam sido sondadas por investidores e varejistas interessados no negócio. A Havan, do empresário Luciano Hang, 49 anos, tem sido constantemente assediada por fundos que investem em companhias, "mas Luciano é muito novo e pensa nisso antes de aceitar conversar com esses investidores", conta uma fonte próxima à rede, com 27 pontos.

Essas empresas com menos de 20 anos no mercado (só a Havan surgiu mais cedo, em 1986) se estabeleceram num momento de transição do setor. Até a abertura de mercado e início do Plano Real, varejistas no Brasil escondiam ineficiências nos ganhos inflacionários. "Elas tinham altos ganhos financeiros com juros elevados e especulavam com o estoque", disse Albertino Serretino, sócio da consultoria GS&MD Gouvêa de Souza. Com estoques mínimos, a empresa podia usar o capital para obter lucro alto no sistema financeiro.

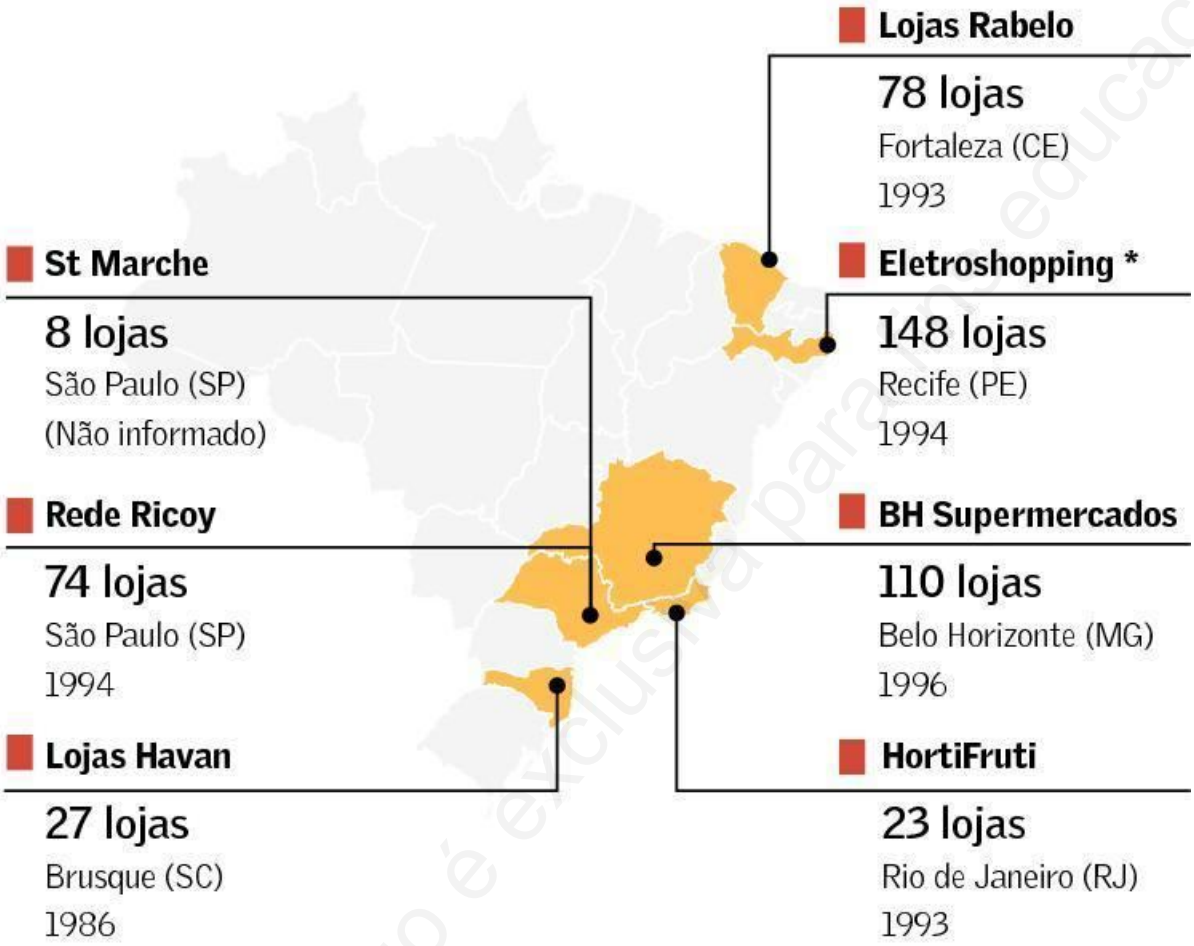
O fim da inflação acabou com esse ganho, mas as redes criadas nas últimas duas décadas não enfrentaram essa mudança na forma como gerir o negócio. "Nós começamos a operar dentro de um cenário muito mais tranquilo. Era fácil nos organizarmos porque você sabia que os ganhos vinham da venda", disse Richard Saunders, fundador da Eletroshopping, criada em 1994 e com 148 lojas no país. Neste ano, a rede do Recife (PE) se uniu ao grupo Máquina de Vendas, companhia criada da união de Ricardo Eletro e Insinuante.

Na avaliação de Nelson Barrizzelli, professor de economia da USP e especialista em varejo, o bom desempenho dessas "novas" varejistas não é explicado apenas pelo período em que surgiram. "As redes criadas no início da fase de estabilidade não passaram pelo processo de ajuste em sua gestão como as mais antigas", disse. "Elas surgiram dentro de um ambiente em que regras básicas do varejo, como conhecer o seu público e ter um ambiente de loja adequado, eram fundamentais para a operação dar certo", afirmou ele. "Mas isso não quer dizer que elas sejam empresas melhores que as outras já existentes, que tiveram que se readequar após o fim da inflação".

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais.

Onde estão as jovens varejistas

Sede das companhias, tamanho das redes e data de fundação



Fonte: Companhias * Rede do grupo Máquina de Vendas

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 26 set. 2011, Empresas, p. B5.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais.