

PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

EXAME TIME

DEZEMBRO 2009-JANEIRO 2010 | EDIÇÃO 22 | R\$ 9,90



www.exame.com.br/pme

EXEMPLAR DE
ASSINANTE
VENDA PROIBIDA

ESPECIAL

ONGs

O que pequenos e médios empresários têm a aprender com empreendedores de negócios sociais sem fins lucrativos

2010!

Por que este deve ser um ano cheio de oportunidades para as pequenas e médias empresas brasileiras

- O Nordeste emergente
- O boom da construção
- Os negócios da internet
- O que vender para as grandes empresas
- O charme da classe C

Fernando Carrilho e Luiz Priori, da pernambucana Zipco: os pedidos não param de chegar

EMPRÉSTIMO Depois de um ano de aperto, melhora o acesso às linhas de capital de giro

PROJETOS Por que planos feitos para dar sempre certo podem prejudicar os negócios

COMÉRCIO ELETRÔNICO Cartão, boleto, transferência... O cliente precisa de tudo isso?

Na quinta marcha e vruuum!

A paulista Nova Gestão de Frotas deve faturar 30 milhões de reais em 2009 e vem crescendo com a compra e a manutenção dos carros utilizados por pequenas e médias empresas | **Carla Aranha**

Na Nova Gestão de Frotas, empresa de São Paulo que vai faturar 30 milhões de reais neste ano com locação e administração de veículos para outras companhias, um carro não é considerado em perfeitas condições de ser entregue ao cliente apenas se estiver limpo e com a documentação em dia. Dependendo do usuário, pode ser que os funcionários da empresa só deem o OK se o veículo estiver sem os vidros laterais ou apenas com o banco do motorista. Em outros casos os requisitos são diferentes, como ter de verificar se foram mesmo colados revestimentos de espuma no portamalas. “A maioria dos nossos clientes usa os carros para atividades muito específicas”, diz Fabio Moura Leite, de 32 anos, sócio da empresa.

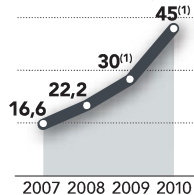
O atendimento personalizado permitiu à Nova Gestão se consolidar como uma grande fornecedora de frotas para pequenas e médias empresas — um mercado até pouco tempo atrás desatendido, parte de um setor que movimentou 2 bilhões de reais no Brasil em 2008 e vem crescendo em média 16% ao ano desde 2007, segundo a Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis. “É um mercado com muitas oportunidades”, diz o engenheiro Hugo Yoshizaki, professor de logística da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. “Para reduzir custos, cada vez mais empresas passam a gestão dos veículos para fornecedores especializados.”

Fundada em 1998 por Leite, seu irmão Paulo, de 33 anos, e o amigo Flávio Gerdulo, de 35 anos, a Nova Gestão começou a operar com apenas oito veículos. “As grandes redes de locação só estavam interessadas em clientes que precisassem de mais de 500 carros”, diz Paulo. “Achávamos que havia espaço para atender quem precisasse de três ou quatro veículos.” O palpite se provou correto — especialmente nos últimos dois anos, quando a Nova Gestão cresceu 80%.

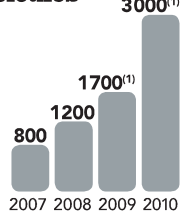
Os números da Nova Gestão de Frotas

Receitas

(em milhões de reais)



Veículos



Por que a perspectiva para 2010 é boa

O mercado de terceirização de frotas vem crescendo, em média, 16% ao ano desde 2007 no Brasil

Como a Nova Gestão de Frotas se prepara para crescer

Serão inauguradas duas filiais, em Brasília e no Rio de Janeiro, e a frota deverá dobrar de tamanho

(1) Previsão. Fontes: empresa e Abla

Como nos negócios a lei da escala é implacável, trabalhar com clientes que querem pequenas frotas sem sacrificar a rentabilidade é difícil. Por isso, a mensalidade pela administração de serviços como compra, emplacamento e controle de multas e combustível de empresas que têm até 20 carros precisa ser relativamente maior do que o valor cobrado para gerenciar a frota de uma empresa com grande quantidade de automóveis. “Em média, cobramos 10% a mais pelo serviço nesses casos”, diz Paulo. Em compensação, o cliente recebe o veículo exatamente do jeito que precisa — como no caso de uma pequena produtora de filmes de São Paulo, para a qual os vidros e os bancos são retirados de forma a acomodar as câmeras em gravações que mostram o interior dos carros. Os revestimentos de espuma foram sugestão dos sócios da Nova Gestão a outro cliente, um laboratório paulistano de análises clínicas, que precisa transportar recipientes frágeis.

“Agora é o momento de preparar a Nova Gestão para crescer mais”, diz Moura Leite. Duas filiais, no Rio de Janeiro e em Brasília, serão inauguradas em 2010 — o que representa ampliação de 50%. E, até 2012, a frota deve chegar a 6000 carros — quase quatro vezes o tamanho da atual. Crescer em volume é importante para a competitividade da empresa. Nas negociações com as montadoras, as grandes locadoras conseguem descontos de até 30% — mais do que os 23% obtidos hoje pela Nova Gestão.

Trazer a empresa até aqui, num pedaço do mercado para o qual muitos não acreditavam haver demanda suficiente, é motivo de orgulho para os sócios — sobretudo para os irmãos Leite, filhos do fundador da Doce de Leite Avaré, em Cerqueira César, no interior paulista. Gerdulo ao menos havia sido gerente numa pequena empresa de locação de veículos, em São Paulo. “Mas eu e meu irmão não entendíamos nada desse negócio”, diz Paulo. “O máximo que sabíamos de carro era trocar pneu.”



Paulo Moura Leite (à frente),
seu irmão **Fábio** e
Flávio Gerdulo (de camisa listrada)

O atendimento personalizado ajudou a conquistar os clientes que precisam de poucos veículos e antes eram ignorados pelas grandes locadoras