



RUI

DENARDIN

MAI / 23
ED 03

"COM OS NOVOS NEGÓCIOS, DEIXAMOS DE SER UM GRUPO QUE ATUA SOMENTE NO SEGMENTO AUTOMOTIVO E PARTIMOS PARA UMA CADEIA DE NEGÓCIOS EM SEU ENTORNO".



ÍNDICE

PALAVRA FONSECA BRASIL 3

CAPA 4 – 5 – 6

FONSECA BRASIL
FONSECA BRASIL SIMEI OLIVERIO ADVOGADOS



MENTORIA 7



ARTIGO 8



PERFIL 9



#DNAFB 9

Caro leitor (a),

Com imensa satisfação estamos publicando a 3ª edição da FB Business, a revista de mercado e negócios do Fonseca Brasil, a primeira de 2023. Ano este com mudanças estruturais na esfera governamental, por consequência econômica.

A entrevista de capa é com empresário Rui Denardin, sócio e CEO do Grupo Mônaco, empresa que do ramo de automóveis, carros, caminhões, com atuação no norte, centro oeste e sudeste do Brasil.

O espaço Mentoria foi desenvolvido pelo sócio da Ação Brasil - XP- Márcio Baena que fez um texto técnico e reflexivo sobre o tema "e seu meu banco quebrassem".

No aspecto negocial e jurídico um dos maiores expoentes do Brasil Paraguassú Éleres trata de forma leve a questão do ambiente de negócios na esfera agrária.



Por fim, e não menos importante é apresentado o perfil profissional do Advogado Omar Freire, coordenador tributário do Fonseca Brasil, junto com o texto de Gustavo Fonseca que demonstrará parte do DNA do FB.

Estamos animados com essa edição.

Boa leitura.

Eduardo Brasil



RUI DENARDIN

Um pouco de Passado. Quando e quais foram os motivos que levaram a constituir o Grupo Mônaco?

Na década de 70, meu pai era professor de Matemática no Paraná. Com o advento da abertura da Transamazônica e distribuição de terras no Pará, [meu pai] se aventurou, em 1975, com 02 amigos requerendo áreas na região de Altamira para atividade pecuária. Entre 1975 e 1977 continuaram morando no Paraná mas se revezavam mensalmente em viagens ao Pará para implementar o negócio agropecuário. Em 1977, sentiram a necessidade de estarem mais próximos dos negócios no Pará. Meu pai e um dos seus sócios mudaram para Altamira e começaram a procurar uma atividade paralela, para não depender apenas da pecuária, pois demandava muito investimento e tinha um retorno muito lento. Descobriram então que a Volkswagen estava procurando grupos empresariais para implantar concessionárias naquela região, então imediatamente pegaram um avião, foram a São Paulo e se candidataram. Apesar de nenhuma experiência no ramo, foram aprovados, então no dia 28/09/1977 é inaugurada a ALTAVEI - Altamira Veículos Ltda, que veio a ser a primeira empresa do Grupo Mônaco. De lá pra cá são 45 anos de Grupo, passando por várias fases, expandindo seus territórios e suas atividades.

Entre 2015 e 2016 o Brasil de um modo geral viveu um crise econômica que afetou o mercado de veículos, tanto motos, carros e caminhões. Como foi gerir tamanha dificuldade? Qual a receita para sair e crescer após tempos nebulosos?

Eu costumo falar em minhas apresentações no Grupo Mônaco que 2015/16 foi o melhor momento das nossas vidas. Aí me olham assustados e perplexos e eu explico porquê: em 2014 faturamos quase 2 bilhões de reais e o grupo estava em um ritmo de crescimento muito forte. Porém, tinha uma-

margem de retorno baixa em função de muitos negócios recém adquiridos, e ainda deficitários, havia uma alavancagem financeira alta, e uma estrutura operacional pesada. Mas se nada disso tivesse acontecido iríamos passar bem os próximos, pois apesar desses três fatores, crescíamos ano a ano. Só que aí veio o ano de 2015 e 2016 que somados derrubaram as vendas no segmento automotivo em 65% quando comparado a 2014, a selic explodiu....

É nesse momento que você percebe se tem uma empresa com cultura forte ou não, e nós tínhamos. Combinei com os líderes a seguinte estratégia: eu e os demais acionistas arrumaríamos o caixa, injetando dinheiro na empresa, vendendo ativos que não faziam sentido, imóveis sem uso, empresas deficitárias, enfim, tudo aquilo que tomava caixa e não trazia resultado. A missão deles era colocar o operacional no eixo, fazer a empresa ficar no tamanho correto para suportar aquele momento. Foram dois anos terríveis, mas conseguimos. Seguimos o plano à risca, com racionalidade e pragmatismo, tivemos que demitir, abrir mão de mordomias, de bônus e várias outras coisas. Mas dali, talvez, até de forma inconsciente, estávamos criando o alicerce para o grande salto que daríamos nos próximos anos, voltando a crescer muito forte, mas com retornos maiores, com ganho de produtividade e com alavancagem baixa, isso impacta fortemente no resultado final e na geração de caixa, que ao fim é o que interessa.

**Quais foram as medidas de profissionalização que possibilitaram ao Grupo Mônaco um franco crescimento nos últimos anos?
Qual a perspectiva de faturamento do grupo para o ano de 2023?**

O Grupo criou uma estrutura profissional e organizou sua governança em 2007, com uma diretoria formada por profissionais de mercado. De lá para cá o que fazemos é aprimorar tudo isso com um investimento muito forte de capacitação dos colaboradores em todos os níveis, paralelo a isso, um trabalho de retenção, remunerando por resultados e gerando oportunidades de crescimento dentro da empresa. Isso muda a vida das pessoas e do círculo familiar delas, gerando uma conexão com a empresa muito diferente de uma pura relação trabalhista. Aí o círculo virtuoso foi criado, a empresa passou a ter uma cultura muito enraizada, onde as pessoas não precisam exatamente ter um líder para dizer a elas o que devem fazer, a liderança é exercida por cada pessoa do time, pois eles estão preparados, motivados e felizes, isso cria o sentimento de pertencimento e de dono em cada colaborador. Então, nós temos 2.100 pessoas focadas todos os dias em dar o seu melhor, trabalhando juntas independente do ramo que elas atuam dentro do Grupo, pois todos os dias em dar o seu melhor, trabalhando juntas independente do ramo que elas atuam dentro do Grupo, pois todos os negócios têm conexões entre eles, daí surgiu o nosso lema: "UM SÓ TIME, UMA SÓ EMPRESA", não interessando em quantos segmentos ou regiões atuamos, todos torcem por todos. Nosso objetivo este ano é crescer 34% em relação a 2022, atingindo 4.4 bilhões de reais em faturamento, nos segmentos de caminhões, automóveis, motocicletas, consórcio, locação e financeiro.

A sede da holding controladora do grupo está em São Paulo. Qual motivo de operar na capital paulista? Há perspectiva de novos negócios?

A sede da holding que controla o grupo continua em Belém, com mais de 250 colaboradores que trabalham para todo o segmento de concessionárias, isso não mudou. O que temos em São Paulo são os novos negócios: A GID LOCAÇÃO, que é especializada em locação de caminhões implementados, atua em todo o Brasil e que em apenas 03 anos já é a quinta maior locadora de caminhões do País, com mais de 1.200 caminhões locados. O Consórcio BR QUALY que tem sua sede em São José do Rio Preto e é o braço de consórcio do Grupo Mônaco, atuando em toda a rede Volkswagen Caminhões no Brasil. E o Banco Luso Brasileiro, empresa que também tem sua sede em São Paulo em que adquirimos 50% no ano passado (2022), ficamos sócios do Grupo Ruas e do Grupo Américo Amorim (Portugal).

O Banco é muito forte no segmento de financiamento de Ônibus e no mercado de Midle Market, muito focado no Sudeste, a nossa ideia é trazer o Banco para o Centro Oeste, Norte e Nordeste, focando no mercado de Caminhões e no Agronegócio.

Com os novos negócios, deixamos de ser um Grupo que atua somente no segmento automotivo e partimos para uma cadeia de negócios em seu entorno, gerando sinergia e principalmente ganhos de produtividade.

Você acredita que o business de automóveis deve crescer nos próximos anos?

Como eu falei no tópico anterior, nós deixamos de ser uma empresa que vende caminhões, automóveis ou motocicletas e passamos a ser um solucionador de negócios no segmento automotivo, oferecendo várias alternativas para os nossos clientes. Nós vendemos e também financiamos, ou locamos, e vendemos o consórcio para uma entrega futura. Acho que para esse modelo de negócio o futuro está garantido, para o negócio tradicional de concessionárias eu acho que a tendência são as margens se achatarem cada vez mais e o negócio ficar cada vez mais difícil.

Qual é o DNA do Grupo Mônaco?

Nosso DNA é de uma empresa com regras simples e claras, comunicação direta com agilidade nas decisões, pouca hierarquia, focada em pessoas e resultados, que tem muito a crescer e melhorar para os seus clientes e colaboradores. É um DNA de inquietação, sempre acreditando que podemos mais.

"Em poucas palavras: Lugar, arte, vinho ou experiência."

Punta del Este



E se o meu banco quebrasse?

Após a quebra do 16* maior banco dos EUA, investidores de todos os tamanhos voltaram a se perguntar: e se o banco quebrar o que acontece com o meu dinheiro?

Lembro que a última quebradeira de bancos foi em 2012 para 2013, quando três bancos quebraram e um deles foi socorrido. BVA, Prosper e Cruzeiro do Sul foram liquidados e o banco Panamericano foi vendido para o BTG e Caixa Econômica Federal.

Naquela época quem possuía mais de R\$ 70 mil reais ficou no prejuízo no caso dos três bancos falidos. Somente no ano de 2013 que o Fundo Garantidor de Crédito (FGC), entidade sem fins lucrativos ligada a Associação Nacional de Bancos (Anbima) aumentou a segurança para R\$ 250 mil por banco e por conta corrente.

Na prática, quando sai a notícia da intervenção ou quebra do banco, os investidores ficam com as aplicações bloqueadas de resgate. Até gera uma angústia aos clientes, operadores e assessores de investimentos, mas o alívio vem com a reação do sistema de proteção. Somente depois que o Banco Central envia a lista dos clientes para o FGC que o processo de pagamento começa. Eu mesmo e clientes meus estávamos posicionados em uma renda fixa no banco BVA quando ele foi liquidado e vimos na prática como é importante

essa proteção.

Após 20 dias o Banco Central liberou a lista de clientes protegidos e recebemos pela XP Investimentos a documentação para o cliente retirar o valor. Todos os clientes resgataram os valores no agente de custódia recomendado na época que era o banco Bradesco da avenida 15 de Novembro, no Centro de Belém.

Mecanismos como o FGC começaram a ser implantados pelo mundo nos anos 90, e este limite varia de um país para outro, mas geralmente é de até 100.000 euros para cada titular de conta.

No total o FGC protege mais de 100 milhões de Brasileiros, ou seja 99% dos brasileiros com dinheiro em banco estão protegidos integralmente.

Então se o seu banco quebrasse, é importante verificar se há mais de R\$ 250 mil em renda fixa bancária ou em saldo em conta. Para evitar esse risco use Títulos Públicos, fundos, previdência ativos mobiliários e principalmente diversifique abrindo uma conta em uma corretora e com uma assessoria de investimentos alinhada para proteger o patrimônio financeiro.

Márcio Baena Braga, sócio-fundador da AçãoBrasil, escritório XP com bases em Belém, Brasília, Macapá, Rio de Janeiro, Barcarena, Redenção, Santarém e Castanhal.



AGRÁRIO E NEGÓCIOS

Paraguassú Éleres – Consultor Jurídico e Advogado no Fonseca Brasil

Na origem da humanidade, provavelmente os indivíduos se alimentavam dos produtos da Natureza – das florestas e savanas, dos rios e dos mares. Esse é mundo AGRÁRIO e aos poucos o homem primitivo deve ter selecionado as espécies dos melhores produtos, seja de origem vegetal ou animal, e a mão feminina terá sido a grande selecionadora, como mostra a descoberta no México de um pote com gráudas sementes de milho. Com o decorrer dos séculos e dos milênios essa seleção se especializou, e continua, com as descobertas científicas, tanto na seleção de qualidade como quantidade de bens agrícolas alimentares e os de uso na indústria, bem como o de animais, em especial as pecuárias bovina, ovina, e de bico, tanto para consumo interno, como para a exportação de produtos que são parte dos NEGÓCIOS que giram em torno das produções, pelo comércio do varejo e o das exportações, suporte econômico de muitos países, por vezes afetados por fatos fora de seu controle, como ocorre atualmente com o Ucrânia - grande produtora de bens agrícolas, invadida pela Rússia. Nos anos 20 do século XX o Brasil teve afetada a sua produção e indústria de café com a quebra da Bolsa de Valores de Nova York. Desses produtos vegetais, cabe destaque para o trigo, o milho, a batata, e outros, bastante usados na alimentação humana, com grandes especializações nas culinárias de cada país ou regiões do planeta. Heinrich Eduard Jacob, em seu “Seis Mil Anos de Pão” (2003) relata o embate que houve na Europa entre plantadores de trigo e comerciantes de milho, quando esse produto foi importado no século XVI, do Mundo Novo, o México, e concorreu em preço com o trigo. Se por um prisma o Brasil se tornou mundialmente um grande produtor de bens agrícolas - faltando compatibilizar a questão ambiental, ainda não resolvida com o plantio em áreas degradadas, e não o desmatamento da Amazônia; por outro enfrenta a questão do transporte, predominantemente rodoviário, poucas ferrovias e pouca navegação de cabotagem, o que prejudica os prazos de entrega das safras nos portos para exportação. Em grandeza de escala todos esses fatores, que envolvem complexas questões fundiárias e ambientais, bem como as das fases de vendas, seguros e transportes, devem ser acompanhados juridicamente por competentes profissionais de escritórios especializados nas celebrações e acompanhamento de contratos entre produtores e transportadores, posto que em geral grandes são as somas dos valores contratados, e considerando as dimensões quase continentais deste país, outro fator que surge são os dos centros de decisões, empresariais e da administração pública, em geral situados em Brasília, DF, e na região sul, dificultando resolver rapidamente questões, por exemplo, entre o Norte Amazônico, as capitais do Centro e do Leste e as dos Pampas do Sul. Daí a importância, pois, de escritórios que atuem abrangendo boa parte do território nacional. Estas breves notas elegeram informações básicas para um tema que é bastante amplo e que merece ser analisado, tanto por produtores regionais como por negociantes transacionais dos vários ramos das atividades no setor.

#DNAFB

Dando sequência na série de inovações do FB para os 15 anos, muito em breve será lançado ao mercado a nova área de atuação: Non Performing Loan e Special Situations, onde são tratadas questões de reestruturação de dívidas e, ainda, investimentos em carteiras de créditos estressados.

Em um momento desafiador da economia brasileira, e com muita demanda já em andamento, o Fonseca Brasil entendeu a importância de já comunicar o mercado sobre o know-how que possui na reestruturação, alongamento e soluções para o endividamento de empresas, como mola propulsora de negócios para seus clientes e parceiros.

Gustavo Fonseca
Sócio FB.



PERFIL



Omar Farah Freire

LLM (Master of Law) in Taxation em andamento pela a Universidade de Miami. Mestre em Direito Econômico, Financeiro e Tributário pela Universidade de São Paulo - USP, aprovado com a distinção "Magna Cum Laude" (2022). Especialista em Direito Tributário pela Fundação Getúlio Vargas - FGV/SP (2017). Graduado em Direito pela Universidade Federal do Pará - UFPA (2013). Advogado tributarista em Fonseca Brasil Advogados Associados. Procurador do Estado do Pará, após aprovação em primeiro lugar no XX Concurso Público para Provimento de Cargos de Procurador do Estado do Pará. Membro do Instituto Brasileiro de Direito Tributário - IBDT. Foi designado para atuar no Tribunal Administrativo de Recursos Fazendários - TARF, da Secretaria de Estado da Fazenda - SEFA. Foi coordenador da Procuradoria Fiscal - PROFISCO na PGE/PA e Presidente do Colégio Nacional de Procuradores Fiscais - CNPF.

FB *Business*

Opinião. Negócios. Gente.

FONSECA BRASIL 
FONSECA BRASIL SIMEI OLIVERIO ADVOGADOS

www.fonsecabrasil.com.br Fone: 91 3212-4678

  @fonsecabrasil  Fonseca-brasil