

DATA - 11/07/2007

MÍDIA – Valor On Line

TEMA - “China in Box e Gendai anunciam fusão para ganhar escala e dobrar faturamento”

ENTREVISTADO – Kan Wakabayashi

China in Box e Gendai anunciam fusão para ganhar escala e dobrar faturamento

11/07 - 17:59 - Valor Online

SÃO PAULO - As redes de fast food China in Box e Gendai preparam uma fusão e devem se transformar num concorrente de peso no mercado de alimentação rápida, explorando novas bandeiras de gastronomia asiática. Criadas em 1992, as duas redes faturaram juntas R\$ 77 milhões em 2006 e esperam, com a união, dobrar essa receita nos próximos três anos. As empresas, que preservarão as marcas atuantes, não revelam o valor financeiro da fusão, que ainda depende da análise do valor de mercado de cada uma.

Pela mesma razão ainda não há uma previsão para os ganhos neste ano, mas segundo Robinson Shiba, fundador e presidente da China in Box, a aliança deve gerar economia de 10% nas compras de insumos e matérias-primas, devido ao ganho de escala. Isso porque, embora o serviço e o cardápio sejam distintos, os fornecedores são os mesmos. Shiba diz ter iniciado as negociações com o Gendai no ano passado. A idéia surgiu do movimento de fusão que vem sendo feito por grandes empresas, não só de alimentação, diz.

A previsão é de que o contrato de fusão seja assinado nos próximos dois meses, mas algumas operações já devem entrar em processo e integração. A nova empresa estará totalmente operacional em 2008, diz Carlos Sadaki, presidente do Gendai, que faturou no ano passado R\$ 22 milhões.

De acordo com Kan Wakabayashi, sócio-diretor da Cypress, consultoria contratada para realizar a estruturação financeira do negócio, a fusão deve levantar a empresa para a terceira faixa de faturamento no mercado de franquias de alimentação, que movimenta em média R\$ 6 bilhões ao ano.

O consultor afirma que, nesse bolo, o McDonald's lidera o mercado com folga, tendo receita anual em torno de R\$ 2 bilhões, seguido das redes Bob's e Habbib's, com cerca de R\$ 500 milhões cada. Num terceiro bloco aparecem, entre outros, Giraffas, Spoleto e agora essa nova companhia gerada com a fusão das redes de comida asiática.

Para Wakabayashi, o ganho de escala tende a ser maior no médio prazo, quando a empresa lançar novas bandeiras no ramo. São modelos de negócios complementares, pois o China in Box atua mais com modelo de entrega e o Gendai, com lojas em praças de alimentação e restaurantes. Portanto, a criação de novas bandeiras é favorecida pela experiência nesses modelos, explica o consultor.

Atualmente, a China in Box, possui também a marca Teppan House, de culinária rápida oriental, e pretende lançar mais uma neste ano, também de culinária asiática. A Gendai possui ainda as marcas Domburi, também de comida japonesa, e a Owan, de culinária chinesa.

Até o final de 2007 as duas empresas juntas deverão abrir 20 lojas no país, com previsão de outras 90 unidades nos próximos três anos. A China in Box, que já está presente em todos os estados brasileiros com 120 lojas, predominantemente de entrega (delivery), contará com outras 60 unidades até 2010. A rede japonesa Gendai, que tem 22 lojas localizadas em São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, estima abrir outras 50 no mesmo período, das quais 40% serão próprias.

Franqueados Para os franqueados, nada muda por enquanto. Segundo Shiba, os empresários

assinarão um novo contrato com a companhia criada pela fusão, mas não terão custos ou exigências adicionais. A vantagem é que alguns gastos com compras e taxas de cartão de crédito poderão ser reduzidos por loja, tende em visto o aumento do poder de negociação.

Segundo Marcelo Cherto, sócio-diretor da Cherto, a operação é um marco, pois inaugura o movimento de fusão no mercado de franquias no país. É um movimento natural e não será o último, pois o segmento vem pedindo uma consolidação , diz.

Cherto afirma que o segmento é muito pulverizado e competitivo, com gigantes em uma ponta e muitos informais em outra. O nome do jogo nesse setor é escala, sobretudo com empresas de médio porte como a China in Box e Gendai, que precisam de mais musculatura para competir e ganhar eficiência. Cherto afirma que outras fusões de redes de franquias estão a caminho ainda neste ano. Possivelmente mais duas com esse mesmo perfil até o final do ano , diz, sem sinalizar em que setor.