

ENTREVISTA

Decio Chieppe



FERNANDO MADEIRA

Segunda geração assume o Grupo Águia Branca

Decio Chieppe chega à presidência do maior grupo empresarial capixaba e tem o desafio de tocar conglomerado que fatura R\$ 6 bilhões

ABDO FILHO
afilho@redgazeta.com.br

Decio Luiz Chieppe, aos 54 anos, assumiu, em 1º de janeiro, a Águia Branca, o maior grupo genuinamente capixaba, com 17,5 mil funcionários e faturamento que, este ano, deve superar os R\$ 6 bilhões. É a primeira vez que o presidente da Águia Branca não é um fundador da companhia, em operação desde 1946. Decio substituiu seu tio Nilton e tem o desafio de tocar a sucessão para a segunda geração com segurança, mantendo o forte crescimento apresentado pelo grupo, formado por 12 empresas de diferentes segmentos, nos últimos anos.

O que é, para o senhor, assumir o maior grupo empresarial genuinamente capixaba, criado por seu pai e tios?

Bastante natural. Eu me preparei ao longo do tempo. Tenho 54 anos, mais de 36 no grupo. Desde criança convivo com a empresa. As questões eram discutidas dentro da minha casa, da casa do meu avô (Carlos Chieppe). Frequentava a garagem da empresa lá em Colatina. Nasci e cresci dentro do ambiente da empresa e me preparei para vir para ele. Quando você busca o profissionalismo, o crescimento e se prepara para isso, em algum momento você almeja chegar a um cargo como esse. É

“

Meu pai e meus tios tocam a empresa há quase 70 anos, em algum momento eles tinham de sair e descansar. Me preparei para esse momento”

algo que foi construído sem pressão, sem qualquer tipo de pressão. Meu pai e meus tios tocam a empresa há quase 70 anos, em algum momento eles tinham de sair e descansar. Me preparei para esse momento.

É a primeira vez que a segunda geração assume o comando do Grupo Águia Branca. A responsabilidade é maior?

Com certeza. Nós tivemos três presidentes ao longo de nossa história: meu pai (Vallecio Chieppe), de 1946 a 1982; o Aylmer (Chieppe), entre 1982 e 2001; e o Nilton (Chieppe), que assumiu em 2001 e ficou até o final de 2014. Os três eram irmãos. Era natural, por

conta da convivência e da história, um suceder o outro. Os filhos assumirem, na cabeça deles, já não era assim tão natural. Nós éramos os meninos (risos). Na cabeça deles, estávamos muito distantes de assumirmos a empresa. Mas o tempo passa, já não somos tão meninos. Hoje, do time que está na gestão do grupo, o (Luiz) Wagner é o único da primeira geração. Os outros quatro – eu, Renan, Kalmer e Riguel – somos todos da segunda geração. Esse time todo tem mais de 30 anos de empresa, sempre gerindo ao lado da primeira geração, tomando decisões juntos. Nos últimos 15 anos, esse é o grupo que está gerando negócios, tocando o

dia a dia da empresa. Foi algo que ficou natural.

A sucessão feita por vocês é um caso de sucesso aqui no Estado. Por que se preocuparam com isso e como ela aconteceu?

Trabalhamos a gestão da empresa em busca da perenização do negócio. A família sempre teve uma relação muito boa, convivendo junta e até morando junta. Mas sempre tivemos uma visão muito clara de que os negócios precisam ser tocados de maneira profissional. Criamos uma série de mecanismos para que a família não se misturasse de forma inadequada com a empresa. Por exemplo, um programa de acesso para a família, um

trainee com dois anos de duração para que todos os descendentes conheçam a empresa e a empresa conheça os descendentes. A intenção é saber se é aquilo mesmo que a pessoa quer. Também separamos a propriedade do trabalho. Se você não gera uma forma previsível de renda, as pessoas vão buscar trabalhar no negócio para que tenham renda. Se você, por meio dos dividendos, cria essa previsibilidade, cada um fará o que gosta. Além disso, criamos as holdings familiares. O Grupo Águia Branca pertence a cinco holdings. Cada um dos irmãos tem sua estrutura familiar e cada uma dessas holdings é representada por alguém. Isso tira um pouco o envolvimento das pessoas no negócio.

O senhor assume num momento de forte crise. O que esperar deste 2015?

O ano de 2014 já foi desafiador, com o PIB crescendo zero. Apesar disso, o grupo cresceu 14,6%. Também para 2015 a expectativa é muito ruim, a previsão de crescimento fica entre zero e 0,5%. Os nossos planos, entretanto, são bem descolados disso. Estamos projetando uma expansão de 14,7% este ano.

Como isso?

Estamos expandindo nossos negócios já existentes, caso do comércio de veículos. Inauguraremos três novas revendas nesse início de ano. A Toyota vem aumentando o volume de produtos e nós temos 15 casas Toyota, ou seja, isso beneficia nosso negócio. Nossa área de logística vem num processo de expansão contínua, aumentando a abrangência de atuação. Éramos muito focados em Bahia, Espírito Santo e Rio de Janeiro, estamos nos tornando uma empresa nacional. O negócio de transporte aéreo, onde temos uma participação na Azul, também vem se expandindo. A Azul cresceu, em 2014, 15%. Este ano, deve crescer 17%. O negócio de passageiros terrestres, algo mais amadurecido, cresce mais lentamente, mas, mesmo assim, ficou em algo próximo a 10% em 2014. Temos mantido, seja por aquisição ou por crescimento orgânico, uma expansão acima do PIB.

A Águia Branca sempre foi forte no transporte terrestre de pessoas, depois foi para logística, concessionárias de veículos, trans-



Vallecio Chieppe, pai de Decio, aos 22 anos, ao lado do primeiro ônibus da família. Ele era o cobrador



Desde 2012 o Grupo Águia Branca é sócio da Azul



Criada em 1961, Viação Águia Branca tem 1.350 ônibus



Fundada em 1975, a Vix atua no Brasil e na Argentina



Grupo tem 27 revendas de carros em ES, MG, RJ, PR e SC

porte aéreo e, por fim, infraestrutura. É um segmento que receberá mais atenção nos próximos anos, diante da carência de infraestrutura do Brasil?

É uma possibilidade. Estamos no setor com uma participação muito pequena (são minoritários na Eco 101, empresa que administra o trecho BR 101 que passa pelo Estado). Participamos de várias licitações no ano passado, mas não ganhamos nenhuma. A princípio não há nada concreto, mas são muitos os investimentos que precisam ser

“ Em 2014, tínhamos 17,5 mil funcionários. Diferente de muita gente, estamos contratando, esse número vai para 18,8 mil”

feitos, entendemos que o governo não tem essa capacidade. Por isso, acertadamente, busca parceiros privados. Tem espaço para o envolvimento de empresas nacionais e internacionais na construção dessa infraestrutura que há décadas não sai do lugar.

Vocês estão de olho em algo específico?

O nosso foco é crescer nos nossos quatro segmentos (transporte aéreo de passageiros, transporte terrestre de passageiros, logística e venda de veículos), é a

nossa regra básica. Esse ano, vamos investir R\$ 410 milhões nesses quatro segmentos. Em 2014, foram R\$ 370 milhões. O foco é esse, mas não deixamos de olhar oportunidades.

Pensam em abrir capital?

Já ficou público nosso interesse nesse sentido. Por volta de 2007, 2008, avaliávamos que para continuarmos crescendo em alguns negócios de capital intensivo, precisaríamos de injeção de capital, até porque, estabelecemos limites internos de alavancagem. É o ca-

HISTÓRIA

Em 1946, Carlos Chieppe compra um caminhão para transportar café. No mesmo ano, o veículo é substituído por um ônibus para trafegar pelas cidades mineiras de Governador Valadares e Teófilo Otoni.

Em 1956, Vallecio Chieppe, filho mais velho de Carlos, compra a Empresa de Ônibus Águia Branca, com 12 veículos que faziam as ligações entre as cidades de Águia Branca a Colatina.

Em 1975, já com 150 ônibus, a Águia Branca inaugura o Parque Rodoviário de Campo Grande, em Cariacica.

No final dos anos 70, o grupo inicia a diversificação dos negócios, investindo em fretamento. Hoje, a Vix Logística tem frota de 6.850 veículos e atua em todo o Brasil e Argentina.

No mesmo período o grupo entra no mercado de automóveis. Hoje são 27 lojas.

Em 2006, o grupo entra como sócio da companhia aérea Trip. Em 2012, a Trip é incorporada pela Azul. Os Chieppe seguem na sociedade.

so da Azul, que nasceu para ser capital aberto, afinal, tem fundos de investimento como sócios. Isso está sendo perseguido, mas o momento do mercado de ações não é dos melhores, vamos aguardar o momento adequado. Na Vix, já buscamos IPO (sigla que significa oferta inicial de ações, em inglês), mas o mercado está difícil, por isso, buscamos uma nova alternativa. O IFC (braço do Banco Mundial que fomenta o desenvolvimento de determinados setores) entrou na sociedade. Concluímos isso em dezembro, o IFC entrou com R\$ 200 milhões e passou a deter 14% de participação na Vix. Isso nos permitirá continuar crescendo com menos alavancagem.

Com que números o grupo Águia Branca pretende fechar 2015?

Ao final de 2014 tínhamos 17,5 mil funcionários. Diferente de muita gente, estamos contratando, esse número vai para 18,8 mil.

E o faturamento?

A projeção é de R\$ 6,05 bilhões. No ano passado foram R\$ 5,3 bilhões.

FOTOS: ASSESSORIA DE IMPRENSA ÁGUIA BRANCA