

# IRINEU BEGOTI E A SUA DEDICAÇÃO À REDE DE CONCESSIONÁRIAS TOYOTA

Por: LIA FREIRE

Foi na década de 90, precisamente em fevereiro de 1993, que Irineu Begoti chegou na Toyota do Brasil. Contratado como assistente de vendas do setor de peças de reposição, em poucos meses foi promovido a chefe da seção. Nesta época, a Toyota visava a estruturação e desenvolvimento do departamento e trabalhava na reestruturação da Rede de Concessionárias, visando a lucratividade dos negócios e a qualidade no atendimento ao cliente, transmitindo confiabilidade do seu Pós-Venda. “Aqui permita-me contar uma pequena passagem, que elucida as ‘manobras’ que fazíamos para ter eficiência no Pós-Venda. Para que o Bandeirante não ficasse parado nas oficinas dos Concessionários aguardando a chegada das peças e sendo um veículo largamente utilizado nas atividades do campo, fizemos uma força-tarefa para ganharmos tempo. Como as peças de engrenagem do câmbio eram entregues na madrugada para produção dos veículos no dia seguinte e a nossa cota de estoque para atender Vendas era produzida apenas no período da tarde, a solução que encontramos, era adentrar na madrugada e retirarmos da linha de montagem, em caráter de empréstimo, as peças e despachá-las como emergência para os Concessionários efetuarem os consertos. Depois, é claro, tínhamos que nos entender com o encarregado da produção! Este foi um importante diferencial para que o Pós-Venda da Toyota conquistasse a confiabilidade e fidelidade dos clientes”, recorda Irineu. Ainda sobre o desempenho da área de peças de reposição, Irineu destaca o trabalho do senhor Mitsui Tsubouchi, que na época desempenhava a função de gerente. “Carismático, dedicado aos propósitos da empresa, ao cumprimento das metas preestabelecidas e, principalmente, um profissional que se dedicou à união da equipe e ao aprendizado. Ele me ensinou a enxergar o conceito da Toyota em seu todo.

Fortalecemos o estoque de peças e pudemos oferecer um atendimento ágil aos Concessionários, fortalecendo cada vez mais o Pós-Venda. Posso afirmar, com a mais absoluta convicção, que essa é uma das qualidades, até hoje, das Concessionárias Toyota 3S”, afirma.

## ATUAÇÃO NA ÁREA DE VENDAS

Em 1996, veio a oportunidade de trabalhar na área de gestão de vendas de veículos, acolhido pelo gerente Massaharo Nakagami. “Um dos homens mais



Irineu Begoti chegou na Toyota em 1993 e ajudou a construir a história da Rede de Concessionárias do Brasil

FOTO: ARQUIVO PESSOAL

corretos e confiáveis que conheci, transparente com o processo de Vendas e dedicado à união da Rede de Concessionários. Também não posso deixar de citar o Luiz Augusto Zanini, que administrava o setor de Vendas de veículos com profissionalismo e liderava uma fantástica equipe, da qual eu fazia parte. Aos poucos fomos contratando os colaboradores de campo, como o saudoso Nobuyuki que veio da Engenharia; Carlos Vicuña e Paulo Cezar, que vieram da Massey e Denis Cicuto, vindo da Yamaha. Ali estava desenhado um time que iniciaria a construção do alicerce da Toyota para o futuro”. Após dois anos na área de Vendas, Irineu assumiu a função de chefe de seção.

### TRÊS GRANDES DESAFIOS

Três fases são apontadas como as mais desafiadoras em sua trajetória na Toyota. A primeira delas, Irineu, recorda que foi comercializar o Toyota Bandeirante em todo território nacional, cumprir as metas e demonstrar para o Japão, a capacidade do Brasil de acolher a fábrica do Corolla. “Foram incansáveis viagens pelo Brasil, promovendo eventos em fazendas para demonstrar a robustez e a força do Bandeirante. Não só atingimos as metas, como contamos com o engajamento da Rede Toyota”, recorda.

Um segundo momento que exigiu bastante dedicação foi a introdução da Hilux no mercado em substituição ao Bandeirante. Embora tenha sido difícil, Irineu disse que com a força de Rede construíram uma trajetória de sucesso. A resistência dos clientes em trocar o Bandeirante pela Hilux foi lembrada em um episódio que aconteceu no Paraná. “Em uma viagem à região para demonstrarmos a Hilux 4x4 me deparei com um capataz que afirmou não trocar o Bandeirante pela nova picape, que ele acabara de fazer test-drive. Questionei qual seria a razão e a resposta foi que o Bandeirante era robusto o suficiente para os trabalhos no campo, como por exemplo, quebrar os cupinzeiros do pasto, ao passo que se tivesse uma Hilux, isso não seria possível e, além de tudo, poderia danificá-la. Mas, aos poucos conseguimos vencer esse tipo de resistência, mostrar a potência e os atributos da Hilux e introduzi-la no mercado”, relembra.

A terceira fase foi considerada a mais “agressiva” por Irineu. Era necessário preparar a Rede com instalações 3S e impulsionar as vendas dos veículos importados, pois a fábrica da Toyota no Brasil ainda não havia sido anunciada. Em meio a tudo isso um importante trabalho para demonstrar à Toyota do Japão o potencial do mercado brasileiro e a forte aceitação por veículos importados foi realizado.

Neste ínterim, a Toyota do Japão investiu na fábrica da Hilux, na Argentina. “Sabíamos que muito trabalho estava por vir, pois paralisaríamos a fabricação do Bandeirante e tínhamos que fortalecer e incentivar o crescimento da Hilux em definitivo”. Em seguida, a

Toyota anunciou o investimento em Indaiatuba (SP), neste período foi preciso trabalhar para acertar os contratos e as estruturas dos Dealers. “Auxiliamos os Grupos a se capitalizarem e adequarem suas instalações em tempo recorde, convidamos outros Grupos para adentrarem no negócio Toyota e, com muito profissionalismo conseguimos realizar as adequações necessárias, preservando os pequenos Concessionários e os que estavam com dificuldades financeiras, sem causar nenhuma frustração, para que todos estivessem prontos para receber o Corolla brasileiro”, conta Irineu, citando ainda a importante contribuição do time de Vendas da Toyota, além do apoio dos colegas como Cristiane Piatto, Celso Yamaguchi, Wagner Meucci, Elisabeth, Delmar e o saudoso Oliveira. “Implantamos uma Rede de Concessionárias forte e contribuimos para levarmos a marca Toyota a um outro patamar”.

Em 2002, terminava a trajetória do Irineu na Toyota. “Foi difícil desligar-me, pois era uma grande satisfação trabalhar na empresa e dedicar-me aos objetivos traçados. Ao mesmo tempo sabia da importância que era as novas gerações assumirem as funções e trazerem novas ideias, com isso, a sensação era de felicidade e dever cumprido, pois fatalmente usariam o alicerce que construímos. Hoje, me sinto realizado quando vejo que a Rede Toyota traz em sua essência os princípios de quando a estruturamos, sendo considerada uma das melhores do Brasil”.

### PÓS-TOYOTA

Com a sua saída da Toyota, Irineu teve uma rápida passagem pelo segmento de duas rodas, mas voltou para o setor automotivo, desta vez administrando uma Rede de Concessionárias, atendendo diversas marcas. Após essa experiência participou do projeto Geely Motors Corporation, na preparação de uma Rede de Concessionárias em todo o território nacional, mas devido a turbulência na conjuntura econômica e as eleições presidenciais, o projeto foi temporariamente suspenso no Brasil. Na sequência veio a pandemia e após 52 anos de trabalhos prestados no segmento automotivo optou pela aposentadoria. “Embora aposentado não estou parado, hoje desenvolvo projetos de arquitetura e construção para pequenas residências, desde a criação do projeto, aprovação nas prefeituras e acompanhamento das obras. Em paralelo, dedico parte do meu tempo para projetar layouts para as pessoas carentes que buscam a tão sonhada casa própria”.

Ao olhar para a sua carreira, Irineu afirma que foram cinco décadas de muito aprendizado, de grandes amizades pelo Brasil e de uma importante colaboração na formação de profissionais, que hoje são presidentes, gerentes e titulares de Concessionárias. “Isto não tem preço, é só alegria e muita satisfação!” 📷