

# Do berço aos 40, um mar de oportunidades

Em todos os seus momentos, a capital da República propiciou o surgimento de fortunas com o atendimento de demandas governamentais

André Garcia

Dono de uma cerâmica às margens da BR-050, em Uberaba (MG), o empresário Gilberto Salomão se impressionou com o intenso movimento de caminhões no trajeto São Paulo-Brasília, no final da década de 50, todos apinhados de material de construção. Bom faro empreendedor, percebeu logo a oportunidade ímpar de desovar sua razoável produção. Desembarcou em Brasília no dia 12 de setembro de 1959, aniversário de Juscelino Kubitschek, depois de seis horas de voo em um bimotor Douglas.

Conheceu Israel Pinheiro, vendeu pequenas quantidades de cerâmica, subempreitou algumas obras. "Naquela época, não tinha licitação, quem tivesse material ganhava as obras". Num lance mais de intuição que de visão, desbravou o Lago Sul. Como muitos pioneiros, fez fortuna aproveitando com inteligência as oportunidades que brotavam em abundância na capital despovoada.

Quarenta anos depois, a capital desbravada por Salomão não é mais a mesma. Está mudada - e povoada. O próprio Gilberto Salomão não constrói ou incorpora empreendimentos na cidade. "Hoje, vou ao restaurante com a minha esposa e não encontro ninguém conhecido para cumprimentar", compara. Mas a História recente mostra que Brasília ainda reserva a brasileiros de espírito empreendedor um mar de oportunidades.

A construção civil e o mercado imobiliário, embriões das primeiras fortunas da cidade, permanecem rendendo generosos frutos. O mercado local, apesar do natural escaqueamento de áreas disponíveis, ainda seduz construtoras de outros estados e mantém a boa saúde financeira da maioria das construtoras locais. Movimenta, segundo avaliação de empresários do setor, cerca de R\$ 500 milhões por ano.

Foram os milhões da construção civil, por exemplo, que permitiram ao empresário, e hoje deputado federal, Paulo Octávio Alves Pereira, erguer um dos maiores grupos do Distrito Federal. Depois de vender

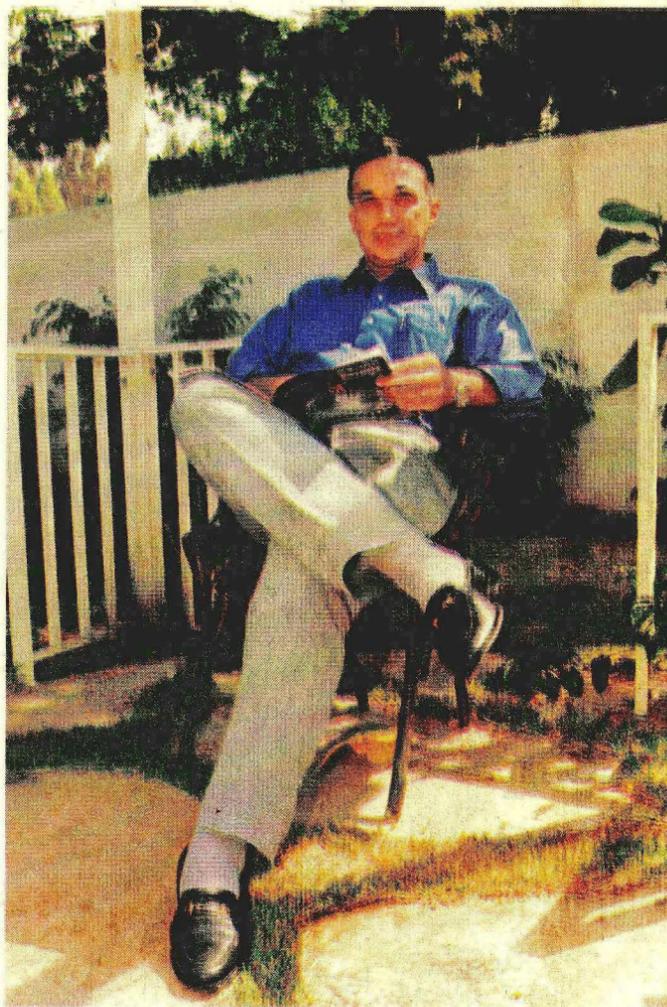
ações, ainda aos 15 anos, o mineiro de Lavras fundou, em 1974, a Paulo Octávio Empreendimentos Imobiliários. Conseguiu colecionar em sua carteira de clientes algumas das principais autoridades do governo federal. "Só de ministros são uns 40", calcula o deputado.

Tendo a construção como alicerce, Paulo Octávio diversificou suas atividades. Investiu em áreas hoje consideradas nichos de mercado da capital. São 14 empresas nas áreas de administração, vendas, incorporação e construção de imóveis; hotéis e turismo; concessionárias de veículos; propaganda e marketing e shopping centers. Juntas, faturaram cerca de R\$ 240 milhões em 1999 - desempenho 40% melhor que em 1998.

## Alvo francês

Se protagonizou as mais fantásticas histórias de sucesso ou fracasso empresarial de Brasília, a construção civil não está mais sozinha na tarefa de produzir fortunas. Transporte urbano, varejo de automóveis, prestação de serviços, supermercados, são alguns exemplos de segmentos onde concentram-se alguns dos casos mais bem-sucedidos de empreendedorismo no Distrito Federal.

Que o diga os irmãos José Humberto, Pedro Américo e Antônio Carlos Pires de Araújo. De empregados do supermercado Santo Antônio do Planalto, de propriedade do primo Antônio Carlos Dias Noletto, os três irmãos, acompanhados do empresário Djalma Bandeira, tornaram-se donos da maior rede supermercadista do Centro-Oeste, o Planaltão, e mais recentemente sócios locais de uma das maiores redes de supermer-



José Humberto Pires tornou-se sócio da rede Carrefour

cados do mundo, a francesa Carrefour.

Os quatro sócios compraram o Planalto do primo Dias Noletto em 1988 e imprimiram um plano estratégico que culminou com a venda da rede ao Carrefour. Reformaram as lojas, mudaram o nome para Planaltão e tomaram uma decisão arriscada, porém fundamental: abriram lojas no Plano Piloto. "Eu tinha um medo pelado do Plano Piloto", lembra José Humberto, natural de Cristalândia, hoje município de Tocantins.

Em 1998, o Planaltão possuía 17 lojas e faturamento perto dos R\$ 170 milhões, quando virou alvo da onda de aquisições que assolou o mercado supermercadista. O Carrefour levou 90% do controle do Planaltão, depois de oito meses de negociação. "Não digo que foi a coroação de um trabalho, porque ainda somos empresários jovens. Foi a coroação de um ciclo", avalia José Humberto, de 45 anos. "As oportunidades apareceram e nós tivemos a coragem de encará-las", resume.

Nos anos 90, a cidade criou

uma nova geração de empresários bem-sucedidos, curiosamente formados nos decantados quadros do funcionalismo público. Algumas das maiores empresas de informática do Distrito Federal são comandadas por ex-funcionários de departamentos de tecnologia do governo federal, que tiveram a feliz percepção de que poderiam obter maior sucesso do outro lado do balcão.

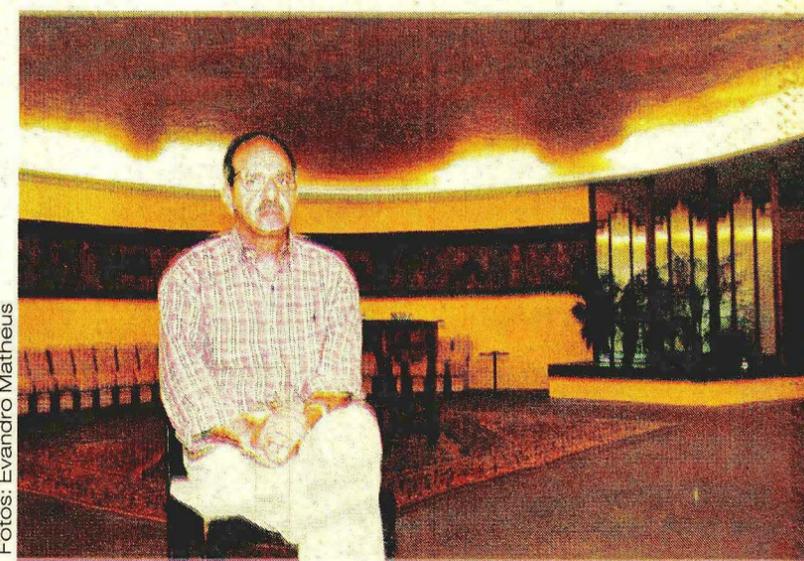
A empresária Cristina Boner, sócia da TBA Informática, tem, talvez, a trajetória mais emblemática desta geração. Tecnóloga em Processamento de Dados, deixou a gerência de desenvolvimento de sistemas na secretaria de Ação Comunitária da Presidência da República em 1992 para ar-

riscar um voo próprio.

De início, tomou uma atitude que seria decisiva no sucesso da TBA Informática: fechou uma parceria com a Microsoft para vender o sistema operacional Windows NT ao governo. Decisão arriscada pois embora já fosse o que é hoje no segmento de software doméstico, a Microsoft ainda engatinhava no mercado corporativo. Falar depois é fácil, mas Cristina Boner costuma repetir que "o segredo do sucesso é assumir riscos".

Como principal parceiro Microsoft, a TBA conquistou o País. A ponto de ser eleita, em 1998, a melhor parceira da Microsoft fora dos Estados Unidos. No ano passado, o grupo vendeu à gigante americana PSINet seu provedor de acesso em Brasília, para dedicar-se com mais afinco a prestação de serviços e venda de programas ao mercado corporativo. O grupo faturou no ano passado cerca de R\$ 100 milhões.

Com faturamento mais modesto, R\$ 25 milhões, mas com trajetória igualmente surpreendente, a Poliedro Informática é,



Fotos: Evandro Matheus

Pioneiro, Gilberto Salomão (acima), queixa-se de não reconhecer mais as pessoas nos restaurantes, coisa que não acontece ao principal empresário da construção civil genuinamente candango



como a TBA, reflexo de seu fundador, o administrador de empresas Luiz Carlos Garcia. Mineiro de Belo Horizonte, Garcia tem a vocação para o trabalho no sangue. Seu pai foi tropeiro e depois comerciante.

Ainda em Belo Horizonte, o empresário, eleito personalidade de 1999 pela Sociedade dos Usuários de Informática do Distrito Federal (SUCESU-DF), começou como office boy do Departamento de Estradas e Rodagem de Minas Gerais (DER-MG), aos 14 anos. Aos 19, já era do quadro técnico da empresa.

Em 1976, chegou a Brasília depois um rigoroso processo de seleção feito pelo Ministério do Planejamento. Nos primeiros meses, passava todos os finais de semana em Belo Horizonte - encarando oito horas de ida e oito de volta dentro de um ônibus. Trabalhou no Ministério da Agricultura, onde segundo ele "conheceu o Brasil e aprendeu com grandes técnicos do governo".

Na UnB, acrescentou uma

segunda pós-graduação ao seu currículo de administrador e cientista econômico. Em 1986, achou que era a hora de abrir seu próprio negócio. A primeira disputa por um contrato do governo, Garcia nunca esquece. "Alugamos um equipamento muito caro na época para poder participar da licitação. Se perdéssemos, teríamos certamente um grande prejuízo", lembra. A Poliedro venceu.

Hoje, a empresa conta com 1,2 mil funcionários. Atua nas áreas de gerenciamento eletrônico de documentos, desenvolvimento de software, treinamento, terceirização de mão-de-obra. E é reconhecida pelos investimentos em pesquisa de tecnologia. "Brasília me deu todas as condições para desenvolver meu trabalho", agradece Garcia. E, com conhecimento de causa, avisa aos novos navegantes: "Brasília ainda não está totalmente formada. Ainda há muitas oportunidades, mas é preciso ousar".