

Fundo de quintal produz até grife

Quando trabalhava em uma serralheria arrendada de um amigo, ganhando o que mal dava para sobreviver, Paulo Carlos Filho não poderia imaginar que, em seis anos, teria sua própria indústria. E que venderia seus produtos para lojas de renome, moradores dos Lagos Sul e Norte e até embaixadas.

Ele começou alugando a casa número 30 da QNM 7, Conjunto H, onde instalou uma movelaria, na época do Plano Cruzado. O governo passou a incentivar os investimentos e, empolgado, Paulo conseguiu um empréstimo no Banco de Brasília. Comprou o lote vizinho e, no que seriam dois imóveis residenciais, instalou uma indústria.

O negócio cresceu e Paulo passou a produzir móveis de luxo, de madeira de lei, laqueados, “enfim, à moda do freguês”. Segundo ele, a empresa produz do assoalho ao forro, passando por todos os móveis. Orgulhoso, o empresário participou da última Feira do Comércio e Indústria (Feicom) de Brasília e fez muito sucesso. O coroamento foi produzir o altar e os móveis do templo onde o Papa João Paulo II rezou missa em Brasília, em outubro passado.

Seus negócios giram em torno de Cr\$ 10 milhões mensais, mas ele diz que poderiam ser ainda melhores. “Preciso crescer e, se possível, montar uma loja. Com a indústria em expansão, poderia, facilmente, abastecer a loja e faturar ainda mais. Além disso, dar mais empregos e gerar mais impostos”, disse.

Grife

Embora em instalações mais modestas do que o colega empresário, José Francisco Alves Júnior, há dois anos com uma movelaria em uma pequena residência, fatura

proporcionalmente bem mais. Ele trabalha com a fabricação dos sofisticados móveis de estilo inglês. É o único de Brasília e tem fregueses famosos.

“Vendo para madames do Plano Piloto, embaixadas e até para o empresário Luis Estevão. Também, para várias lojas que, em seguida, colocam a etiqueta própria ou de uma outra empresa de São Paulo. Mas eu não ligo não. Meu negócio é faturar e mostrar meu produto”, disse.

Na microempresa de Francisco trabalham cinco pessoas. A mulher e quatro parentes. Ele está registrado junto ao Governo, mas tem um medo: o alvará de funcionamento vence no próximo dia 10. “Se não conseguir outro, terei de fechar a empresa. Por isso apelo ao governador para que olhe por nós”, ressalta.

O ex-balconista Valberth Rodrigues Silva não tem do que reclamar. Em cinco anos saiu do balcão para a própria empresa na QNN 5, uma serralheria, que funciona em um imóvel residencial. Hoje, ele tem 22 funcionários e fatura em média Cr\$ 35 milhões mensais. Em expansão, alugou mais duas lojas e um subsolo em um prédio próximo.

Ramo de negócio: fabricação de suportes para televisores, videocassetes, fornos de microondas e racks para aparelhagem de som. Ele acha que precisa expandir e espera a concessão de lotes industriais na expansão do atual Setor de Indústria da Ceilândia. Só em equipamentos, Valberth tem Cr\$ 400 milhões investidos. “É preciso crescer”, disse.

Outro que necessita de uma área mais ampla para trabalhar é Floriano José Carvalho, dono de

uma pequena indústria fabricante de antenas de televisão, na QNN 6, Conjunto I. Ele mora com a família na frente e a “empresa” funciona em parte do quintal e em um cômodo de 18 metros quadrados. Seu sonho é passar a construir também as antenas parabólicas. Ele fatura Cr\$ 3 milhões mensais.

O sonho de Floriano já chegou para um colega: Genivaldo Bezerra Soares, com indústria na Ceilândia. A maior dificuldade para produzir e montar a parabólica — é a falta de área. Para que se tenha uma idéia, o diâmetro da antena tem 3,20 metros.

Há cinco anos no ramo, o empresário está “bem de vida” e já abriu uma loja em Taguatinga. Seu faturamento só com a parabólica fica em torno de Cr\$ 7 milhões mensais. Ele fatura mais Cr\$ 4 milhões com a produção de antenas comuns. O próximo projeto do empresário é construir parabólicas para residências, com 1,60 metro de diâmetro. “Por enquanto meus produtos vão para as mansões do Lago Sul ou fazendas. Quero atingir o público mediano financeiramente. Aí, talvez, eu fique rico”, brinca.

Na Ceilândia são fabricadas, ainda, flores secas artificiais — exportadas para Japão e Europa — e roupas, incluindo calçados. Mas os proprietários fazem questão de manter os negócios na clandestinidade. No caso das roupas, porque usam, às vezes, etiquetas de grifes. As flores, para fugir do fisco. “Até diretores da Associação Comercial têm empresas desse tipo. Isso aqui é comum”, comenta um deles, pedindo para não se identificar. (A.H.)