

# Investimentos em Brasília

## A importância dos recursos hídricos para a capital

por Eduardo Holland de Brasília

A preocupação com o meio ambiente em Brasília e em todo o Distrito Federal não é reflexo de um modismo ou de ação de grupos ecológicos, situada no Plano Central, no meio do cerrado, a capital do País está em região de clima bem definido, onde a estação seca muitas vezes dura mais de cinco meses. Assim, o cuidado com os recursos hídricos, que são restritos, transforma-se em prioridade essencial para seus habitantes, que vivem no plano-piloto, nas cidades-satélites e na área rural, onde se produzem grãos, hortigranjeiros e laticínios.

Para o secretário de Meio Ambiente, Ciência e Tecnologia do Distrito Federal, Washington Novaes, todos esses aspectos contribuíram para que a questão ambiental adquirisse em Brasília importância vital. "Hoje em Brasília", afirma Novaes, "a Secretaria participa da elaboração de todos os projetos relacionados com as áreas de agricultura, indústria, comércio, transportes, saneamento básico e desenvolvimento urbano". Na prática, isto significa que nenhum projeto é desenvolvido sem que os impactos que ele poderá trazer ao meio ambiente sejam verificados desde os primeiros estágios. Isso, para Novaes, permitirá que Brasília e o Distrito Federal possam ter um crescimento ordenado, sem problemas ambientais no futuro.

Na questão da água, vital para a cidade e o Distrito Federal, já foi definido e está em uso efetivo um plano global. O primeiro ponto refere-se aos usos da água — para abastecimento, esgotos, irrigação e lazer. O segundo ponto institui o gerenciamento por bacia fluvial, integrando os vários usuários e o governo, através de suas agências que atuam no setor. O terceiro ponto, segundo Novaes, é o pagamento pelo uso da água, "o que é fundamental para criar-se a consciência de que a água é um bem escasso". O quarto aspecto desse planejamento será a organização da sociedade para que ela, no futuro, fique também com o gerenciamento dos recursos.

A barragem do rio Descoberto, auxiliada por um sistema de captação menor, garante o abastecimento da cidade nos próximos dez anos. O uso da água para irrigação já está obedecendo a normas rigorosas, pois o Distrito Federal tem aspectos geográficos peculiares. Na região, nascem rios de três bacias hidrográficas diferentes: o Maranhão, que corre para a bacia Amazônica, sendo um dos formadores do Tocantins; o Preto, que segue para leste, rumo à bacia do São Francisco; e os rios Descoberto, São Bartolomeu e Ponte Alta, que vão para a bacia do rio da Prata. Isso significa que o plano onde está Brasília é um local de muitas nascentes, mas de pouco volume de água. Desse modo, se houver — como ocorria antes — um uso descontrolado dos recursos hídricos, a água não será suficiente para a irrigação das terras cultivadas.

"Todo esse quadro", comenta Washington Novaes, "nos obrigou a ações decisivas". Agora, a irrigação das terras, em cada bacia, está diretamente relacionada com a vazão disponível dos rios. A medição é feita pela vazão mínima na seca. O valor encontrado é, então, dividido pelo número de hectares de terra cultivados na bacia, de modo que a quantidade de água seja a mesma para cada hectare. Esse gerenciamento já começa a ser feito com Goiás e Minas Gerais, estados vizinhos, onde há rios nas divisas com Brasília.

A proibição da pulverização aérea de agrotóxicos foi outra medida adotada para a preservação da qualidade da água do Distrito Federal, onde 45% do território é de uso rural. Washington Novaes explica que já está em desenvolvimento um programa de recuperação das bacias hidrográficas, com reflorestamento das margens dos rios. Esta faixa terá no mínimo 30 metros de largura, permitindo a recomposição das matas ciliares. Junto com esse trabalho de recuperação da cobertura vegetal, o governo do Distrito Federal também



Washington Novaes

pretende proibir, através de lei, o uso e a fabricação de carvão vegetal na região. O desmatamento vegetal e lenha já foi muito mais grave no Distrito Federal. Hoje, a situação é crítica nos catorze municípios do Entorno de Brasília, que, embora ocupem 10% do território de Goiás, respondem por 40% da produção de lenha e 30% da produção de carvão vegetal. A devastação, desse modo, afeta diretamente Brasília e o Distrito Federal, situados bem no meio da região.

Em relação aos recursos hídricos, Novaes destaca o programa de tratamento de esgotos, com a entrada em operação, já em outubro, de duas estações de tratamento, uma em cada ponta do lago Paranoá, no plano-piloto, que hoje recebe 140 mil metros cúbicos de esgoto "in natura" por dia. Novaes explica que, com o fim do despejo de esgotos, será possível iniciar a segunda etapa do programa de depuração do Paranoá, com o levantamento das ligações clandestinas dos frigoríficos, dos despejos de agrotóxicos na lavoura, das poçilas, laticínios e chácaras. "Prendemos, em dois anos, ter o Paranoá totalmente depurado", garantiu.

Ao mesmo tempo, a Secretaria do Meio Ambiente desenvolve um programa de implantação de saneamento nas cidades-satélites e novos assentamentos. Nessas áreas, está sendo usado o princípio do esgoto condominial, onde o Estado constrói a rede até a entrada das quadras, cabendo as ligações internas aos moradores, com preço subsidiado e financiamento. "Isso barateou o custo para o governo em 80%, permitindo que se construa mais rede em menos tempo".

Finalmente, a poluição do ar causada pelos veículos, começa a ser monitorada pela Secretaria, que está atenta ao fato de que Brasília, no plano-piloto, tem a maior taxa de auto- produção por pessoa do País.

## Construtoras driblam a crise

por Luiza Pastor de Brasília

"O setor da construção civil é e sempre foi o grande oxigenador da economia do Distrito Federal", afirma o presidente da Federação das Indústrias de Brasília (Fibra), Antonio Fábio Ribeiro, um dos sócios da Encol, maior empresa do setor no ranking nacional da revista Balance Anual da Gazeta Mercantil em 1991. A história da implantação do Distrito Federal — uma cidade que foi criada nos mínimos detalhes sobre a prancheta de Oscar Niemeyer e Lúcio Costa — exigiu um verdadeiro "tour de force" nacional no qual se viram envolvidas as maiores construtoras do País, dentro de um processo que atraiu (e até hoje atrai) grandes levadas de migrantes ao Plano Central.

Dentro desse mercado atípico, a Encol move-se com desenvoltura. Fundada em Goiânia em 1961, desde 1968 a empresa vem participando do crescimento de Brasília, onde estão 4 mil dos 22.500 funcionários que mantêm no total de dezesseis praças em que está presente. Sua liderança do setor, em um ano de recordes das vendas, deve-se, segundo Marcus Vinícius Vianna, superintendente regional em Brasília, a uma política de constância nos investimentos. "Enquanto todo o setor enfrentou a crise praticamente paralisando suas obras, nós procuramos manter uma ofensiva e um nível de produtividade que nos acabou favorecendo", explica Vianna.

**DIVERSIFICAÇÃO**  
Entre outros investimentos, a Encol incrementou seu programa de diversificação de atividades que, há cinco anos, começou como uma maneira de assegurar o fornecimento e a qualidade de uma série de insumos para seus projetos. Nesse programa, a empresa hoje fabrica basicamente esquadrias metálicas e de madeira, artefatos de madeira para acabamento (portões, rodapés etc.), tintas PVA e acrílica, compensado para formas de concreto, tijolos e materiais para fechamento de alvenaria e gesso para tetos. Além disso, mantendo um nível constante de produção, tem investido no treinamento de mão-de-obra, reduzindo a rotatividade e valorizando a permanência dos empregados na empresa.

"Tudo isso tem viabilizado elevados níveis de produtividade", garante Vianna, que prepara seis lançamentos residenciais para o mês de setembro. Atualmente, dos 1.400 apartamentos que a Encol tem em construção, não há nenhum à venda.

Na verdade, ainda segundo Vianna, o mercado local vem driblando as dificuldades econômicas em função principalmente da constan-

te procura por imóveis comerciais, "que é o que está puxando as vendas hoje, representando cerca de 70% do movimento". Nesse segmento, a Encol está hoje com 90% de seus 2.600 imóveis vendidos a profissionais liberais, que vêm cada vez mais investindo no potencial da área de serviços do Distrito Federal.

"Hoje, em Brasília, calculamos que 80% dos imóveis que estão ocupados comercialmente são alugados", explica Vianna, ressaltando que muitos profissionais liberais e técnicos oriundos da máquina administrativa federal estão tentando estabelecer-se na cidade.

**CONCORRENTES**  
Se a Encol está com sua carteira de imóveis zerada e a espera de setembro para realizar novos investimentos, suas duas maiores

concorrentes no Distrito Federal, o grupo OK e a construtora Paulo Octavio, entram no segundo semestre apostando no potencial do Setor Sudoeste — uma terceira "asa" do avião representado pelo Plano-Piloto e incluída no estudo "Brasília revisitada", do urbanista Lúcio Costa.

"Construir na Asa Sul está cada vez mais difícil, porque faltam projeções para novas edificações. O Setor Sudoeste surge, então, como uma nova Asa Sul e se equipara, em termos de qualidade das construções, com a Asa Norte, de ocupação mais recente e, portanto, mais moderna", conta Eduardo Nardelli, diretor do grupo OK.

Os preços do Setor Sudoeste e da Asa Norte praticamente se equiparam: apartamentos de três quartos em um dos cinco edifícios da OK no Sudoeste estão custando entre Cr\$ 45 milhões e Cr\$ 50 milhões; já no Residencial Ilha de Capri, localizado na ponta da Asa Norte, o preço oscila de Cr\$ 30 milhões a Cr\$ 52 milhões, dando direito a um acabamento mais sofisticado. A relação de preços entre as Asas Sul e Norte, atualmente, apresenta um acréscimo de 20% aos preços da Sul, apesar de empreendimentos mais luxuosos, como os edifícios Burtle Marx e Athos Bulcão, da Construtora Paulo Octavio, ambos na Asa Norte e com três quartos, estarem na faixa de Cr\$ 80 milhões.

"De qualquer maneira, não é o mercado de imóveis sofisticados o forte do segmento residencial no momento", ressalva Zenon Matias, diretor de comercialização da Paulo Octavio. De acordo com os números de sua carteira, Matias garante que o maior aquecimento do mercado, neste momento, se deve ao comprador de imóveis mais populares, principalmente nas cidades-satélites de Brasília, como Gama, Taguatinga e Guará.

Atuando há catorze anos no Distrito Federal e detentor de 55% do mercado de imóveis para exterior da região, Orlando Gertrudes diz que os grandes concorrentes da empresa são os fabricantes de São Paulo e Minas Gerais que "vêm a Brasília em caminhões e vendem os móveis no meio da rua, sem gerar nenhum emprego e impostos para a cidade". O produto deles, segundo Gertrudes, apesar de ser mais barato, não é adaptado às condições climáticas da capital, onde a madeira precisa ser tratada sessenta dias antes do processo de produção. "Devido à grande oscilação da umidade relativa do ar na região, o custo industrial de produção aqui fica bem mais alto", informa.

A Gertrudes, com cem funcionários, consome mensalmente 60 metros cúbicos de madeira, provenientes do Pará, Rondônia e Mato Grosso, e 40 toneladas de tubo de ferro.

## Projeto agroindustrial

por Luiza Pastor de Brasília

A Leo Lynce é uma construtora jovem, de apenas três anos, que se orgulha de ter sede em Brasília e que não tem nenhuma obra disponível em carteira no momento. Atualmente ela concentra seus esforços no projeto agroindustrial que vem desenvolvendo através da coligada Cagiza Tecnologia, em associação com o grupo italiano Giza S.A.

"O maior potencial da região do Distrito Federal, hoje, é agroindustrial e podemos prever que não vai ser só na área de produção, mas também do processamento dos produtos agrícolas", assegura entusiasmado Ronaldo de Barros Barreto, diretor da Leo Lynce.

Com um investimento estimado em US\$ 50 milhões para

os próximos quatro anos, a Cagiza pretende processar tomate, milho doce e feijão, a partir de uma área de produção de 3 mil hectares do Entorno do Distrito Federal. A intenção é plantar uma parte e adquirir o restante de produtores locais, devidamente conscientizados e orientados para produção de acordo com nossa necessidade", explica Barreto.

Esse, na verdade, é o grande obstáculo que a empresa prevê para o seu investimento. "Do jeito que a produção é atualmente, ainda não existe um padrão de qualidade nem constância na produção. O produtor um ano planta uma coisa, no outro já muda, e isso não pode acontecer dentro de um esquema de agroindústria", conta Barreto, estimando em um terço o total da área necessária que a empresa pretende plantar por conta própria.

mente, dos 1.400 apartamentos que a Encol tem em construção, não há nenhum à venda.

Na verdade, ainda segundo Vianna, o mercado local vem driblando as dificuldades econômicas em função principalmente da constan-

te procura por imóveis comerciais, "que é o que está puxando as vendas hoje, representando cerca de 70% do movimento". Nesse segmento, a Encol está hoje com 90% de seus 2.600 imóveis vendidos a profissionais liberais, que vêm cada vez mais investindo no potencial da área de serviços do Distrito Federal.

"Hoje, em Brasília, calculamos que 80% dos imóveis que estão ocupados comercialmente são alugados", explica Vianna, ressaltando que muitos profissionais liberais e técnicos oriundos da máquina administrativa federal estão tentando estabelecer-se na cidade.

**CONCORRENTES**  
Se a Encol está com sua carteira de imóveis zerada e a espera de setembro para realizar novos investimentos, suas duas maiores

concorrentes no Distrito Federal, o grupo OK e a construtora Paulo Octavio, entram no segundo semestre apostando no potencial do Setor Sudoeste — uma terceira "asa" do avião representado pelo Plano-Piloto e incluída no estudo "Brasília revisitada", do urbanista Lúcio Costa.

"Construir na Asa Sul está cada vez mais difícil, porque faltam projeções para novas edificações. O Setor Sudoeste surge, então, como uma nova Asa Sul e se equipara, em termos de qualidade das construções, com a Asa Norte, de ocupação mais recente e, portanto, mais moderna", conta Eduardo Nardelli, diretor do grupo OK.

Os preços do Setor Sudoeste e da Asa Norte praticamente se equiparam: apartamentos de três quartos em um dos cinco edifícios da OK no Sudoeste estão custando entre Cr\$ 45 milhões e Cr\$ 50 milhões; já no Residencial Ilha de Capri, localizado na ponta da Asa Norte, o preço oscila de Cr\$ 30 milhões a Cr\$ 52 milhões, dando direito a um acabamento mais sofisticado. A relação de preços entre as Asas Sul e Norte, atualmente, apresenta um acréscimo de 20% aos preços da Sul, apesar de empreendimentos mais luxuosos, como os edifícios Burtle Marx e Athos Bulcão, da Construtora Paulo Octavio, ambos na Asa Norte e com três quartos, estarem na faixa de Cr\$ 80 milhões.

"De qualquer maneira, não é o mercado de imóveis sofisticados o forte do segmento residencial no momento", ressalva Zenon Matias, diretor de comercialização da Paulo Octavio. De acordo com os números de sua carteira, Matias garante que o maior aquecimento do mercado, neste momento, se deve ao comprador de imóveis mais populares, principalmente nas cidades-satélites de Brasília, como Gama, Taguatinga e Guará.

Atuando há catorze anos no Distrito Federal e detentor de 55% do mercado de imóveis para exterior da região, Orlando Gertrudes diz que os grandes concorrentes da empresa são os fabricantes de São Paulo e Minas Gerais que "vêm a Brasília em caminhões e vendem os móveis no meio da rua, sem gerar nenhum emprego e impostos para a cidade". O produto deles, segundo Gertrudes, apesar de ser mais barato, não é adaptado às condições climáticas da capital, onde a madeira precisa ser tratada sessenta dias antes do processo de produção. "Devido à grande oscilação da umidade relativa do ar na região, o custo industrial de produção aqui fica bem mais alto", informa.

A Gertrudes, com cem funcionários, consome mensalmente 60 metros cúbicos de madeira, provenientes do Pará, Rondônia e Mato Grosso, e 40 toneladas de tubo de ferro.

## Gertrudes inova em seus móveis de exterior

por Eugênia Lopes de Brasília

Maiores empresas da região centro-oeste fabricante de móveis para exterior — varandas, piscinas e jardins — e de brinquedos para play-ground, a Gertrudes investiu, há dois meses, US\$ 600 mil para modernizar e dobrar a capacidade de produção da sua fábrica localizada no Gama. Com isso, pode produzir agora 6 mil peças ao mês.

"Nós estamos procurando adaptar-nos ao mercado, produzindo uma linha de móveis mais criativa, preços menores", explica Orlando Gertrudes, dono da empresa, que quer assim atingir os mercados consumidores de outros estados, principalmente do Rio de Janeiro e São Paulo. Para ter um produto mais competitivo, a Gertrudes passou a utilizar matérias-primas "alternativas" substituindo o alumínio pelo ferro, por exemplo.

Atuando há catorze anos no Distrito Federal e detentor de 55% do mercado de imóveis para exterior da região, Orlando Gertrudes diz que os grandes concorrentes da empresa são os fabricantes de São Paulo e Minas Gerais que "vêm a Brasília em caminhões e vendem os móveis no meio da rua, sem gerar nenhum emprego e impostos para a cidade". O produto deles, segundo Gertrudes, apesar de ser mais barato, não é adaptado às condições climáticas da capital, onde a madeira precisa ser tratada sessenta dias antes do processo de produção. "Devido à grande oscilação da umidade relativa do ar na região, o custo industrial de produção aqui fica bem mais alto", informa.

A Gertrudes, com cem funcionários, consome mensalmente 60 metros cúbicos de madeira, provenientes do Pará, Rondônia e Mato Grosso, e 40 toneladas de tubo de ferro.

Atuando há catorze anos no Distrito Federal e detentor de 55% do mercado de imóveis para exterior da região, Orlando Gertrudes diz que os grandes concorrentes da empresa são os fabricantes de São Paulo e Minas Gerais que "vêm a Brasília em caminhões e vendem os móveis no meio da rua, sem gerar nenhum emprego e impostos para a cidade". O produto deles, segundo Gertrudes, apesar de ser mais barato, não é adaptado às condições climáticas da capital, onde a madeira precisa ser tratada sessenta dias antes do processo de produção. "Devido à grande oscilação da umidade relativa do ar na região, o custo industrial de produção aqui fica bem mais alto", informa.

A Gertrudes, com cem funcionários, consome mensalmente 60 metros cúbicos de madeira, provenientes do Pará, Rondônia e Mato Grosso, e 40 toneladas de tubo de ferro.

Atuando há catorze anos no Distrito Federal e detentor de 55% do mercado de imóveis para exterior da região, Orlando Gertrudes diz que os grandes concorrentes da empresa são os fabricantes de São Paulo e Minas Gerais que "vêm a Brasília em caminhões e vendem os móveis no meio da rua, sem gerar nenhum emprego e impostos para a cidade". O produto deles, segundo Gertrudes, apesar de ser mais barato, não é adaptado às condições climáticas da capital, onde a madeira precisa ser tratada sessenta dias antes do processo de produção. "Devido à grande oscilação da umidade relativa do ar na região, o custo industrial de produção aqui fica bem mais alto", informa.

A Gertrudes, com cem funcionários, consome mensalmente 60 metros cúbicos de madeira, provenientes do Pará, Rondônia e Mato Grosso, e 40 toneladas de tubo de ferro.

Atuando há catorze anos no Distrito Federal e detentor de 55% do mercado de imóveis para exterior da região, Orlando Gertrudes diz que os grandes concorrentes da empresa são os fabricantes de São Paulo e Minas Gerais que "vêm a Brasília em caminhões e vendem os móveis no meio da rua, sem gerar nenhum emprego e impostos para a cidade". O produto deles, segundo Gertrudes, apesar de ser mais barato, não é adaptado às condições climáticas da capital, onde a madeira precisa ser tratada sessenta dias antes do processo de produção. "Devido à grande oscilação da umidade relativa do ar na região, o custo industrial de produção aqui fica bem mais alto", informa.

A Gertrudes, com cem funcionários, consome mensalmente 60 metros cúbicos de madeira, provenientes do Pará, Rondônia e Mato Grosso, e 40 toneladas de tubo de ferro.

Atuando há catorze anos no Distrito Federal e detentor de 55% do mercado de imóveis para exterior da região, Orlando Gertrudes diz que os grandes concorrentes da empresa são os fabricantes de São Paulo e Minas Gerais que "vêm a Brasília em caminhões e vendem os móveis no meio da rua, sem gerar nenhum emprego e impostos para a cidade". O produto deles, segundo Gertrudes, apesar de ser mais barato, não é adaptado às condições climáticas da capital, onde a madeira precisa ser tratada sessenta dias antes do processo de produção. "Devido à grande oscilação da umidade relativa do ar na região, o custo industrial de produção aqui fica bem mais alto", informa.

A Gertrudes, com cem funcionários, consome mensalmente 60 metros cúbicos de madeira, provenientes do Pará, Rondônia e Mato Grosso, e 40 toneladas de tubo de ferro.

Atuando há catorze anos no Distrito Federal e detentor de 55% do mercado de imóveis para exterior da região, Orlando Gertrudes diz que os grandes concorrentes da empresa são os fabricantes de São Paulo e Minas Gerais que "vêm a Brasília em caminhões e vendem os móveis no meio da rua, sem gerar nenhum emprego e impostos para a cidade". O produto deles, segundo Gertrudes, apesar de ser mais barato, não é adaptado às condições climáticas da capital, onde a madeira precisa ser tratada sessenta dias antes do processo de produção. "Devido à grande oscilação da umidade relativa do ar na região, o custo industrial de produção aqui fica bem mais alto", informa.

A Gertrudes, com cem funcionários, consome mensalmente 60 metros cúbicos de madeira, provenientes do Pará, Rondônia e Mato Grosso, e 40 toneladas de tubo de ferro.

Atuando há catorze anos no Distrito Federal e detentor de 55% do mercado de imóveis para exterior da região, Orlando Gertrudes diz que os grandes concorrentes da empresa são os fabricantes de São Paulo e Minas Gerais que "vêm a Brasília em caminhões e vendem os móveis no meio da rua, sem gerar nenhum emprego e impostos para a cidade". O produto deles, segundo Gertrudes, apesar de ser mais barato, não é adaptado às condições climáticas da capital, onde a madeira precisa ser tratada sessenta dias antes do processo de produção. "Devido à grande oscilação da umidade relativa do ar na região, o custo industrial de produção aqui fica bem mais alto", informa.

A Gertrudes, com cem funcionários, consome mensalmente 60 metros cúbicos de madeira, provenientes do Pará, Rondônia e Mato Grosso, e 40 toneladas de tubo de ferro.

Atuando há catorze anos no Distrito Federal e detentor de 55% do mercado de imóveis para exterior da região, Orlando Gertrudes diz que os grandes concorrentes da empresa são os fabricantes de São Paulo e Minas Gerais que "vêm a Brasília em caminhões e vendem os móveis no meio da rua, sem gerar nenhum emprego e impostos para a cidade". O produto deles, segundo Gertrudes, apesar de ser mais barato, não é adaptado às condições climáticas da capital, onde a madeira precisa ser tratada sessenta dias antes do processo de produção. "Devido à grande oscilação da umidade relativa do ar na região, o custo industrial de produção aqui fica bem mais alto", informa.

## Tio Max instala fábrica de arroz parboilizado

por Eugênia Lopes de Brasília

O Centro-Oeste, mais precisamente o Distrito Federal e Goiás, acaba de ganhar a primeira indústria de enriquecimento de arroz pelo sistema parboilizado. Esse processo, desenvolvido pela Agroindústria Tio Max, transfere para o grão todos os nutrientes que compõem a casca, além de tornar o arroz mais resistente a quebras. O sistema permite, ainda, o total aproveitamento do produto — grão, farelo, querira, casca e até a cinza resultante da queima da casca, utilizada como fonte de energia para a caldeira da indústria.

Implantada em uma área de 25 mil metros quadrados, que foi arrendada da Fundação Zootécnica por quinze anos renováveis, a Tio Max beneficia 60 sacas por hora (o equivalente a 3,6 mil quilos) de arroz parboilizado. A expectativa é que, até o início de 1992, esse número dobre. Setenta por cento dessa produção são vendidos às

redes de supermercados dos estados do Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais, Bahia, Maranhão, Ceará, Piauí e Goiás.

A indústria, concebida há dois anos, teve seu embrião em 1985 no mesmo prédio da Cereais Mutirão — que beneficia o arroz branco, o mais comum —, de propriedade dos irmãos Pereira da Silva. A necessidade de uma indústria mais moderna, com equipamentos mais sofisticados, fez com que Alexandre, Aloizio e Abel Pereira da Silva construíssem uma nova unidade industrial. O investimento para implantação das instalações da Tio Max — que está entre os dez maiores arrozeiros do País — foi feito em 40% com recursos próprios e o restante veio do Banco de Brasília e do Banco do Brasil. Desde que começou a operar, em maio último, a indústria passou a usufruir dos incentivos fiscais do Proin (Programa de Desenvolvimento Industrial do Distrito Federal), que empresta 70% do ICMS devido no mês, por um prazo de cinco

anos, a juros de 7% ao ano. Com noventa funcionários, a Tio Max e a Cereais Mutirão são responsáveis pela compra de 20% de todo o arroz produzido em um raio de 250 quilômetros de Brasília.

beneficiadas com a oferta de lotes da TERRACAP, vale ressaltar alguns quantitativos, referentes à sua atuação no primeiro semestre deste ano. Segundo dados da Diretoria Comercial da Estatal, os 475 lotes comercializados dividem-se em 56 residenciais, 310 comerciais, além de 94 outros com destinações diversas.

Os demais servirão a atividades de oficinas, garagens, hotéis, estabelecimentos hospitalares, emissores de rádio e televisão, hipermercado, templos religiosos, indústrias diversas e postos de gasolina. Um dos resultados imediatos dessa oferta maciça de terreno, tônica da atual Administração da TERRACAP, se reflete na regularidade do mercado imobiliário do Distrito Federal e na geração de milhares de empregos diretos e indiretos. O estímulo à indústria da construção civil e suas variantes é outra componente a integrar-se aos benefícios da atuação decisiva da TERRACAP.

Mas a atuação da Companhia Imobiliária de Brasília — TERRACAP, no contexto imobiliário do Distrito Federal não se restringe apenas à oferta de lotes de terrenos. Com os recursos das vendas efetivadas pela empresa, abrem-se novas e promissoras perspectivas no que tange ao encaminhamento de soluções para os problemas de outras áreas do Setor. A manutenção dos espaços urbanos da Capital Federal e suas Cidades Satélites, assim como a execução de obras e serviços para conservação e expansão da malha urbana, significam também a melhoria da qualidade de vida da população, em todos os níveis. Para o ano de 1991, já estão comprometidos cerca de 21 bilhões 944 milhões 573 mil e 154 cruzeiros para aplicação em obras de infra-estrutura, tais como pavimentação asfáltica e abertura de vias, colocação de redes de energia elétrica e águas pluviais, água potável e esgotos sanitários, entre outros. Convênios firmados entre a TERRACAP e a Companhia de Águas e Esgotos de Brasília - CAESB, Companhia de Eletricidade de Brasília - CEB, Departamento de Estradas e Rodagens - DER, Companhia Urbanizadora da Nova Capital do Brasil - NOVACAP, entre outras empresas do Governo do Distrito Federal, com intervenção da Secretaria de Desenvolvimento Urbano, permitirão a aplicação dessa receita em benefício de expressivo contingente populacional.

beneficiadas com a oferta de lotes da TERRACAP, vale ressaltar alguns quantitativos, referentes à sua atuação no primeiro semestre deste ano. Segundo dados da Diretoria Comercial da Estatal, os 475 lotes comercializados dividem-se em 56 residenciais, 310 comerciais, além de 94 outros com destinações diversas.

Os demais servirão a atividades de oficinas, garagens, hotéis, estabelecimentos hospitalares, emissores de rádio e televisão, hipermercado, templos religiosos, indústrias diversas e postos de gasolina. Um dos resultados imediatos dessa oferta maciça de terreno, tônica da atual Administração da TERRACAP, se reflete na regularidade do mercado imobiliário do Distrito Federal e na geração de milhares de empregos diretos e indiretos. O estímulo à indústria da construção civil e suas variantes é outra componente a integrar-se aos benefícios da atuação decisiva da TERRACAP.

Mas a atuação da Companhia Imobiliária de Brasília — TERRACAP, no contexto imobiliário do Distrito Federal não se restringe apenas à oferta de lotes de terrenos. Com os recursos das vendas efetivadas pela empresa, abrem-se novas e promissoras perspectivas no que tange ao encaminhamento de soluções para os problemas de outras áreas do Setor. A manutenção dos espaços urbanos da Capital Federal e suas Cidades Satélites, assim como a execução de obras e serviços para conservação e expansão da malha urbana, significam também a melhoria da qualidade de vida da população, em todos os níveis. Para o ano de 1991, já estão comprometidos cerca de 21 bilhões 944 milhões 573 mil e 154 cruzeiros para aplicação em obras de infra-estrutura, tais como pavimentação asfáltica e abertura de vias, colocação de redes de energia elétrica e águas pluviais, água potável e esgotos sanitários, entre outros. Convênios firmados entre a TERRACAP e a Companhia de Águas e Esgotos de Brasília - CAESB, Companhia de Eletricidade de Brasília - CEB, Departamento de Estradas e Rodagens - DER, Companhia Urbanizadora da Nova Capital do Brasil - NOVACAP, entre outras empresas do Governo do Distrito Federal, com intervenção da Secretaria de Desenvolvimento Urbano, permitirão a aplicação dessa receita em benefício de expressivo contingente populacional.

## A TERRACAP E O USO RACIONAL DO SOLO DO DISTRITO FEDERAL

O trato das questões afetam ao Setor Imobiliário do Distrito Federal tem merecido especial atenção por parte do Governo Joaquim Roriz, principalmente em face do crescimento da demanda de habitações, que atingiu de maneira substancial a todos os segmentos na sociedade local no decorrer dos últimos anos. Tanto a Capital Federal, como suas cidades circunvizinhas, conhecidas como Cidades Satélites, se ressentiam de uma ação energética e eficaz, com resultados positivos a curto e médio prazos na solução dos problemas do Setor.

A grande aliada do Governo do Distrito Federal, na execução da política imobiliária de interesse do Distrito Federal, tem sido a Companhia Imobiliária de Brasília - TERRACAP, empresa pública vinculada à Secretaria de Desenvolvimento Urbano. Tendo iniciado suas atividades em 1973 a empresa completou, agora em agosto, 18 anos de relevantes serviços prestados, contribuindo para a consolidação de Brasília e deixando na esteira de sua história extenso rol de realizações de grande alcance social. Detentora de 62 por cento das terras que compõem o quadrilátero do Distrito Federal, a TERRACAP tem promovido a distribuição e ocupação racionais do solo do DF.

Por intermédio das licitações públicas, a empresa oferece lotes de terrenos a pessoas físicas e jurídicas do País, atingindo a todas as faixas de poder aquisitivo da população. Para garantir o alcance social dessa dinâmica iniciativa, a empresa comercializa seus imóveis a preços bastante acessíveis, com opção para pagamento à vista ou a prazo, financiando-os em até 30 meses. Dentro dessa mesma ótica, vale-se de recursos legais para o combate à especulação imobiliária, onde se destaca a figura da retrovenda, dispositivo previsto no Código Civil, que faculta à TERRACAP, após decurso de prazo prestimado (30 meses), reaver comercializado, caso o adquirente não tenha nele construído. Isso dificulta a ação dos especuladores na estocagem de imóveis em Brasília e adjacências.

De janeiro a julho do ano em curso, a TERRACAP realizou oito licitações públicas para venda de lotes de terrenos em Brasília, tendo oferecido um total de 832 imóveis com praticamente todas as destinações, comercializando 475 unidades. Para uma idéia mais precisa dessa enorme gama de atividade

beneficiadas com a oferta de lotes da TERRACAP, vale ressaltar alguns quantitativos, referentes à sua atuação no primeiro semestre deste ano. Segundo dados da Diretoria Comercial da Estatal, os 475 lotes comercializados dividem-se em 56 residenciais, 310 comerciais, além de 94 outros com destinações diversas.

Os demais servirão a atividades de oficinas, garagens, hotéis, estabelecimentos hospitalares, emissores de rádio e televisão, hipermercado, templos religiosos, indústrias diversas e postos de gasolina. Um dos resultados imediatos dessa oferta maciça de terreno, tônica da atual Administração da TERRACAP, se reflete na regularidade do mercado imobiliário do Distrito Federal e na geração de milhares de empregos diretos e indiretos. O estímulo à indústria da construção civil e suas variantes é outra componente a integrar-se aos benefícios da atuação decisiva da TERRACAP.

Mas a atuação da Companhia Imobiliária de Brasília — TERRACAP, no contexto imobiliário do Distrito Federal não se restringe apenas à oferta de lotes de terrenos. Com os recursos das vendas efetivadas pela empresa, abrem-se novas e promissoras perspectivas no que tange ao encaminhamento de soluções para os problemas de outras áreas do Setor. A manutenção dos espaços urbanos da Capital Federal e suas Cidades Satélites, assim como a execução de obras e serviços para conservação e expansão da malha urbana, significam também a melhoria da qualidade de vida da população, em todos os níveis. Para o ano de 1991, já estão comprometidos cerca de 21 bilhões 944 milhões 573 mil e 154 cruzeiros para aplicação em obras de infra-estrutura, tais como pavimentação asfáltica e abertura de vias, colocação de redes de energia elétrica e águas pluviais, água potável e esgotos sanitários, entre outros. Convênios firmados entre a TERRACAP e a Companhia de Águas e Esgotos de Brasília - CAESB, Companhia de Eletricidade de Brasília - CEB, Departamento de Estradas e Rodagens - DER, Companhia Urbanizadora da Nova Capital do Brasil - NOVACAP, entre outras empresas do Governo do Distrito Federal, com intervenção da Secretaria de Desenvolvimento Urbano, permitirão a aplicação dessa receita em benefício de expressivo contingente populacional.

beneficiadas com a oferta de lotes da TERRACAP, vale ressaltar alguns quantitativos, referentes à sua atuação no primeiro semestre deste ano. Segundo dados da Diretoria Comercial da Estatal, os 475 lotes comercializados dividem-se em 56 residenciais, 310 comerciais, além de 94 outros com destinações diversas.

Os demais servirão a atividades de oficinas, garagens, hotéis, estabelecimentos hospitalares, emissores de rádio e televisão, hipermercado, templos religiosos, indústrias diversas e postos de gasolina. Um dos resultados imediatos dessa oferta maciça de terreno, tônica da atual Administração da TERRACAP, se reflete na regularidade do mercado imobiliário do Distrito Federal e na geração de milhares de empregos diretos e indiretos. O estímulo à indústria da construção civil e suas variantes é outra componente a integrar-se aos benefícios da atuação decisiva da TERRACAP.

- FIBRA
- CIBRA
- SESI
- SENAI
- IEL

Essas Entidades, criadas, mantidas e administradas pelo empresário industrial do Distrito Federal, abrigam aqueles que acreditam num mercado economicamente potencial e socialmente equilibrado e desenvolvem o desenvolvimento sustentável, buscando elevar a qualidade de vida de toda Comunidade.

BRASÍLIA, pólo indutor do desenvolvimento do CENTRO-OESTE