

**Os brasileiros que estão vencendo a crise**

# Como vender 800 mil pneus/ano e crescer sempre

**BRASÍLIA** — A crise econômica pode criar condições para que uma empresa consolide sua posição no mercado e, mais do que isso, expanda suas atividades de maneira sólida, sem colocar em risco o seu equilíbrio financeiro. Para se chegar a essas condições, é indispensável que a empresa tenha se antecipado à crise, preparando-se não só para enfrentar os momentos mais graves como, também, para aproveitar as oportunidades de negócio que surgem.

Essa, em síntese, é a filosofia do Grupo OK/Benfica, com sede em Brasília, que tem como atividade principal a revenda de pneus e nos últimos anos está expandindo e diversificando suas atividades sem recorrer a empréstimos e tornando-se imune às exorbitantes taxas de juros do mercado financeiro.

Luiz Estevão de Oliveira Neto,

## CRESCENDO COM BRASÍLIA

**E**m 1952 Lino Martins Pinto decidiu abandonar a fabricação de calçados no Rio de Janeiro e mudou-se para Uberlândia (MG), onde instalou a Recau-chutagem de Pneus OK, pagando "royalties" pelo uso de uma patente norte-americana até o final da década de 1950. Uberlândia era uma grande consumidora de gasolina e, a partir deste dado, na avaliação de seu pai, deveria consumir muito pneu.

A recém-fundada empresa de recauchutagem receberia um impulso decisivo quatro anos depois, com o início da construção de Brasília, que propiciou rápido e vertiginoso surto de desenvolvimento na região. Por força da expansão do mercado, resultante da construção da capital, em 1958 o grupo já abria uma filial em Goiânia e em 1960, poucos dias antes da inauguração de Brasília, outra filial era aberta na nova capital federal.

A lição da crise, que até hoje parece nortear a filosofia do grupo, começou em 1973, época em que pretendia iniciar uma diversificação de suas atividades. Detonada a crise do petróleo, que fatalmente afetaria o mercado de pneus, o Grupo OK retraiu-se, procurou saldar todas as dívidas e preparou-se para enfrentar o pior, abandonando os planos de expansão.

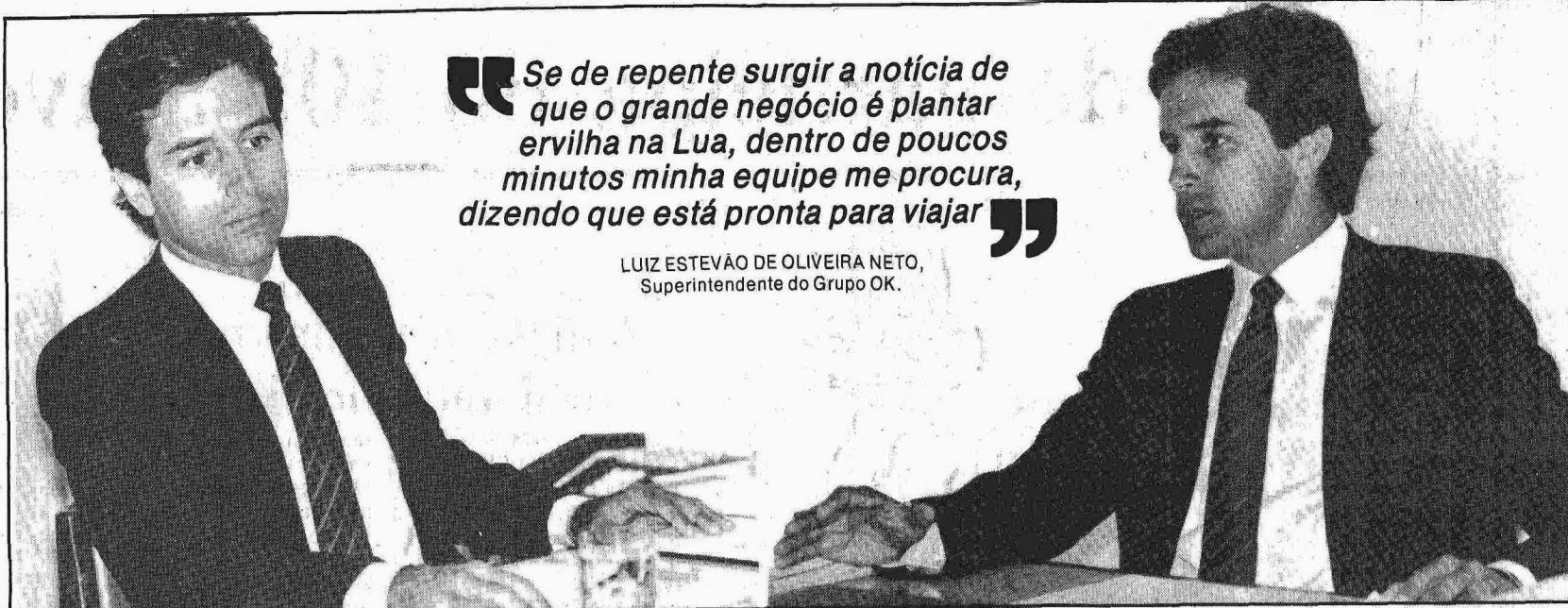
— A crise do petróleo veio em 1973, mas a economia brasileira continuou como se nada tivesse acontecido por uns três ou quatro anos, período suficiente para

## ERVILHA NA LUA

**D**escentralizar as decisões e, ao mesmo tempo, deixar os canais abertos para que, do Diretor até o menos graduado funcionário, todos tenham acesso direto ao superintendente.

Esse é o esquema administrativo montado por Luiz Estevão para obter o que ele chama de "alto índice de rendimento e velocidade muito grande nas decisões".

Com terminais de telex na sa-



**Se de repente surgir a notícia de que o grande negócio é plantar ervilha na Lua, dentro de poucos minutos minha equipe me procura, dizendo que está pronta para viajar**

LUIZ ESTEVÃO DE OLIVEIRA NETO,  
Superintendente do Grupo OK.

## CRESCENDO E DIVERSIFICANDO

**MINERAÇÃO** — Bondok, empresa com alvarás de pesquisa numa área de 540 mil hectares em Goiás e no Pará.

**AGROPECUÁRIA** — Maior plantador de soja do Distrito Federal, com 100 mil sacas na safra atual e área plantada de 3,8 mil hectares.

**IMOBILIÁRIO** — Estoques de áreas no plano piloto de Brasília.

Terrenos que garantem a construção de dois mil apartamentos.

**FINANCIERO** — Permite que o Grupo financeira vendas da empresa comercial e gera grande economia.

**REVENDA DE AUTOMÓVEIS** — Três concessionárias Fiat e negociações para a abertura de concessionárias de outras montadoras.

la, ele recebe consultas de todas as 56 lojas espalhadas por nove estados e pelo Distrito Federal.

— Um gerente de vendas de Marabá pode passar um telex sobre determinada venda que foge aos nossos padrões e que ele não tem autoridade para decidir sozinho. Como estou sempre aqui na sede, posso dar a resposta enquanto o cliente espera no balcão.

Casado há nove anos, pai de três filhos, Luiz Estevão não se arrepende de ter abandonado o curso de física para se dedicar ao comércio, decisão forçada pelo fechamento do Congresso Nacional, em 1969, que provocou um esvaziamento de Brasília e influiu no comportamento das vendas.

Além de estudante de física, Luis Estevão era piloto de automóveis e, em 1974, chegou a sagrar-se vice-campeão brasileiro, formando dupla com Paulo Guaraciaba, na categoria Stock-Car. Nas fotos da época

aparece o ex-companheiro de equipe, Nelson Piquet, hoje campeão mundial de Fórmula Um.

Luiz Estevão afirma que o Grupo Benfica tem agilidade e conta com "ótimo ambiente de trabalho e espírito de equipe".

— Se de repente surgir a notícia de que o grande negócio é plantar ervilha na Lua, dentro de poucos minutos minha equipe me procura, dizendo que está pronta para viajar — afirma com bom humor, numa imagem criada exatamente para expressar o entrosamento e o empenho de seus funcionários.

Dirigido dentro de uma estrutura familiar, o Grupo OK/Benfica, segundo seu Superintendente, gratifica os empregados. Não há sequer uma regulamentação interna sobre essa gratificação, mas, embora não revele valores, Luiz Estevão garante que todos os anos ela é distribuída conforme critérios fixados pela diretoria.

## GANDE SALTO

**A**pós as cautelas empresariais tomadas no início da década passada, o Grupo OK deu um grande salto em 1980, quando fechou excelente negócio, quase por acaso. Interessado em adquirir o Grupo Irmãos Ferreira, com uma rede de lojas no Estado de São Paulo, Luiz Estevão, antes de fechar a operação, procurou a Firestone, fornecedora do grupo, para garantir uma cota de pneus que justificasse o novo investimento. Afinal, era uma época em que havia carência de oferta de pneus e, sem a garantia de fornecimento do fabricante, não se justificava a aquisição de novas lojas.

No escritório da Firestone, recebeu uma proposta com a qual nunca sonhou, "mas que era exatamente o sonho do grupo": a oferta, por US\$ 800 mil, da rede de revendedores Benfica, com 32 lojas em São Paulo, Minas Gerais, Espírito Santo e Rio de Janeiro, área em que se vende 70 por cento dos pneus do país.

## DIVERSIFICAÇÃO

**C**om a criação de uma incorporadora, o Grupo OK Benfica está investindo alto no mercado imobiliário de Brasília, dentro do espírito que consagra sua iniciativa: nos momentos de crise há ótimas oportunidades de investimento.

Luiz Estevão acredita que o mercado imobiliário fatalmente reagirá, dentro de três ou no máximo quatro anos. Convicto, revela que o grupo "está comprando todas as áreas possíveis no Distrito Federal", formando estoques para uma construção em larga escala, tão logo o mercado imobiliário experimente reação.

Só no plano piloto de Brasília, já considerado esgotado em termos de áreas para construção, o Grupo OK Benfica é proprietário de terrenos que garantem a construção de cerca de dois mil apartamentos.

Na mineração, o grupo criou há um ano a Bondok, que já dispõe de alvarás de pesquisa numa área total de 540 mil hectares, nos estados de Pará e Goiás. Ainda este ano serão iniciadas lavras experimentais em duas áreas. As pesquisas estão no estágio inicial, mas numa área de cerca de 40 mil hectares, há reservas de ouro estimadas em 30 toneladas, o equivalente a cerca de Cr\$ 600 bilhões.

Na agropecuária, o Grupo Ok Benfica já ocupa a posição de



Luiz Estevão e o pneu, começo de tudo



Na financeira, Luiz Estevão com o pai, Lino Martins Pinto (à direita), um assessor e secretárias