

EXPANSÃO NO PLANALTO

Um engenheiro que se deu mal na política espera faturar US\$ 150 milhões este ano

A face mais conhecida de Brasília é a da ilha da fantasia, da cidade das mordomias e das ilusões — políticas e econômicas. Essa face permanecerá ligada à imagem da cidade por muitos anos, mas não impede que outra, a de abrigar grupos empresariais capazes de resistir ao entra-e-sai de sucessivos governos, comece a despontar. Um desses grupos é o Brasal, praticamente desconhecido fora de Brasília, mas grande o suficiente para faturar 150 milhões de dólares em 1989. Composto por catorze empresas e dirigido por Ozório Adriano Filho, candidato derrotado a senador pelo PFL-DF nas últimas eleições, o grupo envereda agora pelos refrigerantes e brevemente deverá estar produzindo cervejas.

Mineiro de Uberaba, Adriano formou-se em Engenharia nos Estados Unidos, mas foi em Brasília que resolveu estabelecer-se, antes mesmo da inauguração da capital. Ozório tentou, mas não se deu bem no setor de construção. Percebeu, no entanto, que a cidade tinha o perfil ideal para a locação de veículos — grande fluxo de visitantes e locais muito distantes uns dos outros. Passou já em 1963 a explorar esse ramo e, desde então, não parou mais de abrir empresas e crescer. Os veículos estão na origem de seus primeiros negócios.

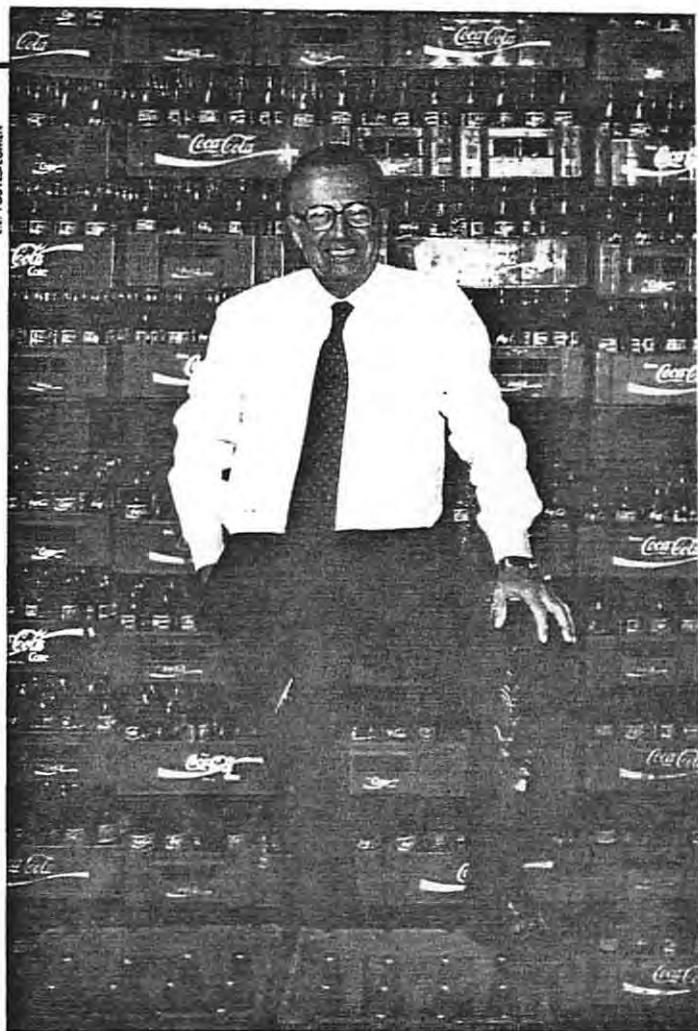
Depois de ter montado a locadora, ele achou que cabia abrir também uma revendedora de automóveis. Afinal, não precisaria pagar comissões para terceiros e sobriaria mais dinheiro para aplicar no crescimento da frota. Comprou a Brasal, revendedora Volkswagen. Mais tarde, em 1969, surgiu a Taguauto, em Taguatinga, uma das cidades-satélite do Distrito Federal. Depois veio a Vepesa, revendedora Scania, com filiais no Triângulo Mineiro, em Goiás e Tocantins. Já que entrara no mercado de caminhões, pensou, por que se limitar aos pesados? Fundou a Brasal Caminhões e passou a revender também carros das marcas Volkswagen e Ford. Para apoiar a comercialização, fez nascer a Brasal Administradora de Consórcios. O ciclo foi fechado com a Bra-

sal Moto Sport e a Taguauto Motosport, distribuidora de motos Honda, além da Brasal Máquinas, que fabrica máquinas agrícolas.

OPORTUNIDADES

Mas Adriano ainda enxergou outras oportunidades vinculadas aos veículos. Para abastecer os da sua própria frota, como os demais, fundou a Postos Brasal, rede de cinco postos. Como os veículos estão sujeitos a acidentes, resolveu abrir a Corretora de Seguros Brasal. No final, do faturamento previsto de 150 milhões de dólares, 70% será obtido com os negócios ligados aos veículos. É um bom negócio, mas o grupo Brasal enxergou outras oportunidades na capital da República. Os 30% restantes do faturamento virão de dois ramos completamente diferentes: refrigerantes e informática. A Rhede Tecnologia é uma das cinco fabricantes de modems instaladas no país e pretende exportar para os Estados Unidos.

E no setor de refrigerantes, no entanto, que o grupo vê suas maiores chances de crescimento. A oportunidade de entrar nesse ramo surgiu há dois anos, quando a Coca-Cola teve problemas com os antigos donos da Fabrasa (Fabricantes Associados Brasília S.A.), que



Adriano: investimentos para entrar no ramo de bebidas

acabou sendo vendida a um grupo de 26 engarrafadores autônomos da marca. Como ninguém era majoritário nessa associação, o que emperrava o crescimento, resolveu-se procurar um interessado. Candidataram-se seis empresas, entre elas a Brasal e a Supergasbrás. As conversações estenderam-se por vários meses até que, este ano, a Brasal levou a melhor, com uma proposta de 10 milhões de dólares. "Logo começaremos a construção da segunda fábrica, na qual investiremos mais 8 milhões", afirma Adriano.

Mal chegado ao ramo de bebidas, Adriano tem muitos planos. Associado aos fabricantes de Coca-Cola de Belo Horizonte, Goiás e Mato Grosso, o grupo deve participar de uma fábrica de cervejas Kaiser, a ser instalada em Anápolis. "Passaremos a ser competitivos em cerveja", diz Adriano. As vendas de Coca-Cola da Fabrasa, segundo suas contas, têm-se expandido a taxas superiores às do resto do mercado nacional. "Nós temos batido recordes sobre recordes de produção, distribuindo 750 000 caixas por mês", afirma Adriano. Nesse ritmo, não demora muito, a Brasal vai acabar deixando os limites do Planalto Central.

GUIA DOS NÚMEROS

GRUPO BRASAL

(Dados de 1988 — em US\$ milhões)

Faturamento	107
Patrimônio líquido	20,9
Lucro líquido	19,8
N.º de funcionários	1 575