

Marina Vidigal

PARA SER GRANDE

As histórias de sucesso de 20 empreendedores brasileiros

ABRAHAM KASINSKY • ALBERTO SARAIVA • ALEKSANDAR MANDIC
ALEX PERISCINOTO • ÂNGELO SALTON NETO • CAMILO COLA
CHIEKO AOKI • CRISTIANA ARCANGELI • DANIEL RIVAS MENDEZ
ELÓI D'ÁVILA DE OLIVEIRA • GUILHERME PAULUS
IVAN FÁBIO ZURITA • LAÉRCIO COSENTINO
LIRIO ALBINO PARISOTTO • LUIZ SEBASTIÃO SANDOVAL
MICHAEL KLEIN • OZIRES SILVA • PETER GRABER
ROBINSON SHIBA • WASHINGTON OLIVETTO

editora
Original



Copyright © 2009 Marina Vidigal

Diretor editorial **Marcelo Duarte**
Coordenadora editorial **Tatiana Fulas**
Assistente editorial **Karina Danza**
Projeto gráfico **Ana Miadaira**
Diagramação **Divina Rocha Corte**
Preparação **Maria Sylvia Corrêa**
Revisão **Telma Baeza G. Dias**
Alessandra Miranda de Sá

CIP – BRASIL. CATALOGAÇÃO NA FONTE
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

V695l

Vidigal, Marina

Para ser grande – As histórias de sucesso de 20 empreendedores brasileiros / Marina Vidigal. – São Paulo: Original, 2009.

1. Virtudes. 2. Conduta. 3. Sucesso. 4. Empresários – Entrevistas. I. Título.

09-3683.

CDD: 179.9

CDU: 179.9

2009

Todos os direitos reservados à
Editora Original Ltda.

Rua Henrique Schaumann, 286, cj. 41 – 05413-010 – São Paulo – SP

Tel./Fax: (11) 2628-1323

edoriginal@pandabooks.com.br

www.pandabooks.com.br

Dedico este livro a meu pai, meu exemplo maior de virtude. Foi maravilhoso, ao longo de todo este trabalho, compartilhar com ele os conhecimentos, as impressões e os sentimentos despertados em cada entrevista, em cada leitura e releitura. Sou muito privilegiada e feliz por isso.

Também dedico este livro a meu irmão, outra importante referência na minha vida. Existindo e sendo como é, ele torna o mundo melhor.

AGRADECIMENTOS

Antes de tudo, eu gostaria de agradecer à minha mãe, avó incondicional, que em tantos momentos da elaboração deste livro abraçou meus filhos, possibilitando que eu trabalhasse com muita tranquilidade. Teria sido difícil levar adiante este projeto sem sua valiosíssima ajuda. Muito obrigada. Agradeço também ao Luiz, meu marido, pelo importante apoio e incentivo diante das minhas investidas profissionais.

No que se refere à elaboração do livro, eu gostaria de agradecer à Biblioteca da ESPM (Escola Superior de Propaganda e Marketing), que me recebeu com muito acolhimento na fase de pesquisa, à Endeavor, que muito me ajudou por disponibilizar um importante conteúdo sobre empreendedorismo, e à jornalista Luciane Crippa, pelas boas conversas e contribuições ocorridas especialmente na fase inicial deste projeto.

Finalmente, gostaria de agradecer aos entrevistados deste livro, pessoas que se dispuseram a abrir janelas em suas comprometidas agendas, a contar suas histórias em detalhes e a viabilizar a concretização desta obra. Admiro vocês, sou muito grata a todos e espero que seus exemplos inspirem tantas outras belas histórias Brasil afora.

Por fim, tomo emprestadas as palavras de Lirio Parisotto para reverenciar todos os empreendedores aqui presentes e também os tantos que não foram citados nesta obra:

Neste Brasil, tenho uma admiração muito grande por quem consegue, com toda a complexidade, com todos os planos econômicos, com todas as inflações, levar um negócio adiante. A quem conseguiu montar um negócio e se manter, a todas essas pessoas, a minha reverência.

Para ser grande, sê inteiro: nada
Teu exagera ou exclui.

Sê todo em cada coisa. Põe quanto és
No mínimo que fazes.

Assim em cada lago a lua toda
Brilha, porque alta vive.

Fernando Pessoa, no heterônimo Ricardo Reis

SUMÁRIO

PREFÁCIO 7

INTRODUÇÃO 9

- 1** CAMILO COLA 10
 - 2** ALEKSANDAR MANDIC 25
 - 3** ÂNGELO SALTON NETO 39
 - 4** OZIRES SILVA 54
 - 5** GUILHERME PAULUS 68
 - 6** ROBINSON SHIBA 84
 - 7** ABRAHAM KASINSKY 100
 - 8** WASHINGTON OLIVETTO 113
 - 9** LAÉRCIO COSENTINO 130
 - 10** ELÓI D'ÁVILA DE OLIVEIRA 145
 - 11** PETER GRABER 160
 - 12** IVAN FÁBIO ZURITA 173
 - 13** DANIEL RIVAS MENDEZ 188
 - 14** LUIZ SEBASTIÃO SANDOVAL 202
 - 15** CRISTIANA ARCANGELI 217
 - 16** CHIEKO AOKI 230
 - 17** ALEX PERISCINOTO 242
 - 18** MICHAEL KLEIN 254
 - 19** ALBERTO SARAIVA 267
 - 20** LIRIO ALBINO PARISOTTO 282
- REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS 296

PREFÁCIO

Mais um livro sobre empreendedores?

Depois de tantos lançamentos literários sobre o tema nos últimos anos, nada mais natural do que se perguntar o que este livro pode adicionar aos inúmeros relatos sobre trajetórias empreendedoras.

Pois se prepare para uma grata surpresa. Marina Vidigal inova por adotar aqui uma linha bastante intimista, revelando, sobretudo, a essência de cada um dos protagonistas, seus sentimentos e anseios desde a infância até os momentos de maior desenvolvimento como líderes. A evolução das empresas dos entrevistados é relatada pontuando seus maiores desafios, não sob a ótica de tendências ou teorias de administração, mas sob o ponto de vista dos próprios. Ao revelar a força, as reflexões e as inseguranças destes renomados protagonistas, *Para ser grande* oferece uma abordagem mais humanizada para o fenômeno de empreender, uma forma de aprendizado bastante peculiar e emocionante.

Como consequência, o livro desmistifica o processo de criação de empresas, tornando-o mais próximo de cada um de nós, e mostra que antes de mais nada empreender é uma atitude perante a vida, uma motivação que se manifesta de forma muito pessoal e diversa em cada um dos casos analisados. Sem enaltecer o empresário como um super-herói, mas valorizando-o como ser humano e profissional, *Para ser grande* aponta o empreendedorismo como uma opção de carreira desejável e possível para aqueles que estiverem dispostos a enfrentar sacrifícios para construir grandes empresas.

Tudo isso faz com que este livro ofereça uma valiosa contribuição para leitores como você e para um país como o nosso, que precisa estimular a atividade empreendedora, a força motriz por trás das mais fortes economias e sociedades contempo-

râneas. Quando se trata de educar futuras gerações, nada mais nobre do que o poder do exemplo, principalmente dos bons exemplos. E são eles que você poderá conhecer em profundidade nas páginas a seguir.

Marília Rocca

MARÍLIA ROCCA FOI QUEM IMPLANTOU, NO ANO 2000, O INSTITUTO EMPREENDEUR ENDEAVOR NO BRASIL. DEPOIS DE FICAR CINCO ANOS À SUA FRENTE, ELA HOJE ATUA COMO CONSELHEIRA DO INSTITUTO E É SÓCIA DA EMPRESA DE CAPITAL DE RISCO SOLOCORP.

INTRODUÇÃO

Na contramão dos noticiários, este livro nasceu para falar de virtudes, de valores que nortearam importantes conquistas empresariais. Sua elaboração custou centenas de e-mails trocados, uns tantos telefonemas, aproximadamente noventa horas dedicadas às entrevistas e às transcrições e mais algumas centenas de horas voltadas à pesquisa e à redação. Dois anos de trabalho.

Conforme as entrevistas aconteciam, os personagens, já tão estudados, ainda revelavam suas surpresas. E eu me divertia construindo paralelos entre eles. Quantas vezes suas histórias se esbarravam! Teria sido maravilhoso colocá-los frente a frente, fazer um sarau empresarial com esses protagonistas. Mas como esse ideal me pareceu um tanto utópico, terminei por me realizar contando individualmente as histórias dessas vinte importantes figuras do contexto empresarial brasileiro.

Além de mostrar as realizações e virtudes que os conduziram em suas empreitadas, procurei vasculhar, na história de cada um, a origem de suas qualidades e valores. Quais foram as escolas, os princípios familiares, brincadeiras e sonhos de infância que ajudaram a construí-los como são. Pois, sim, acredito ser essa a base de tudo.

E agora que este livro enfim chegou às suas mãos, espero que você se encante. Como diria Alex Periscinoto, sugiro que você leia além do que está escrito – e então se inspire, aproveite, tire lições para sua vida. Meu desejo é que você invista seu tempo nestas páginas e que elas te transformem assim como me transformaram. Boa leitura.

Marina Vidigal



CAMILO COLA

Nascido no interior do Espírito Santo, em 26 de julho de 1923, fundou, aos trinta anos de idade, a Viação Itapemirim. Sob seu comando, ela viria a se tornar a maior companhia de ônibus da América do Sul, sendo o carro-chefe de um complexo de empresas que atua em mais de dez setores. Em 2007, aos 83 anos de idade, foi eleito deputado federal pelo PMDB e passou a dedicar-se à política.

EXTREMAMENTE DISCIPLINADO

No recipiente de lata onde havia recebido seu alimento pela manhã, o soldado colocava gasolina e ateava fogo. O calor que dali emanava derretia a neve contida no capacete de aço e ele assim obtinha água para poder se barbear. Aos 21 anos, Camilo Cola era um exemplo de disciplina no *front*. Em meio a companheiros que deixavam a aparência tornar-se grotesca no ambiente bélico, ele fazia questão de seguir à risca as condutas de higiene pessoal conforme se havia sugerido na caserna. Nem os 60 centímetros de neve que se depositavam nas imediações dos montes Apeninos, na Itália, impediam-no de cumprir o ritual. A Segunda Guerra se desenrolava no rigoroso inverno de 1944 e, junto aos companheiros da Força Expedicionária Brasileira (FEB), Camilo Cola investia contra os alemães, na tentativa de avançar com os Aliados em direção ao norte da Itália.

A conduta lhe rendia frutos. Em certa ocasião, ainda na guerra, o chamado capitão João Costa ficaria uma semana com um grupo em Florença, como prêmio pela vitória em Monte Castello. Precisava de alguém que os conduzisse até lá e, para realizar a tarefa, procurou um motorista que se confundisse com um oficial, já que a boa apresentação das tropas era uma preocupação dos militares. Graças a seus rigores, Cola foi o escolhido – este que, segundo descreve, saía para os combates vestindo calças com vinco, à maneira das que veste ainda hoje. Nada fazia por excesso de zelo, mas por hábito, como algo natural.

Também no que se refere à economia de recursos ou seriedade diante de tarefas a cumprir, a disciplina sempre foi a marca de Cola, fosse na infância, nos tempos de guerra ou na jornada empreendedora que assumiria na vida adulta.

“Muito cedo aprendi a não deixar absolutamente nada para depois. Tudo tem de ser feito agora, nada deve ficar para o dia

seguinte. Digo que prefiro fazer tudo hoje, para ver se amanhã tenho uma folga. E, quando o assunto é dinheiro, meu lema é outro: eu nunca gasto, apenas invisto. Se algum dinheiro passa por mim é porque estou investindo e lá na frente ele renderá algo mais.”



Não havia proibições. Da extração predatória da madeira nativa, os imigrantes italianos sobreviviam. As caças, brincadeiras de crianças e adultos, eram permitidas e recorrentes. Na paisagem rural de Pindobas, fazenda situada no interior do Espírito Santo, nasceu e foi criado o menino Camilo Cola, no início do século XX.

As terras ainda são dele e, quando vai ao Espírito Santo, Cola procura pernoitar na fazenda. O garoto que foi criado em meio à extração predatória pratica hoje a preservação e tem, entre suas empresas, um horto conservacionista, no qual protege espécies da flora e da fauna da Mata Atlântica.

Na tradicional casa interiorana, reinavam os rígidos e conservadores princípios de seu pai, Pedro Cola, descendente de italianos. Católico fervoroso, teve uma história familiar um tanto atribulada. Sua primeira esposa, com a qual teve seis filhos, morreu tragicamente assassinada por um irmão de criação. Anos mais tarde, Pedro Cola casou-se com a mulher que gerou Camilo Cola e outras duas crianças, vindo a falecer no terceiro parto. Mais um casamento, seguido de outros cinco filhos e uma terceira esposa falecida. Até que se casou com sua quarta e última mulher, com a qual não teve filhos. O garotinho Camilo, que tinha pouco mais de um ano por ocasião do falecimento da mãe, não guardou recordações dela. Felizmente, porém, a ausência da mãe biológica lhe foi suprida pela dedicada madrastra Virgínia Sossai. Ela o criou desde cedo, e ele a reconhece como uma mãe, alguém que, em suas palavras, foi uma santa, pessoa de muita luz e ternura.

Para criar os tantos filhos em meio a essas intempéries, Pedro Cola atuava com muito rigor dentro de casa, impondo severa disciplina aos mais de dez filhos – disciplina essa que foi plenamente assimilada pelo filho Camilo. Nos negócios, por sua vez, Pedro Cola mostrava-se dinâmico a ponto de garantir que na Pindobas do início do século XX já houvesse telefone e luz elétrica, esta gerada por uma roda hidráulica. Aos seis anos de Camilo, em 1929, a fazenda contava até com um caminhão, que fazia idas e vindas por uma picada aberta pelos trabalhadores rurais (mais tarde, essa picada viria a se transformar na Rodovia Pedro Cola).

Dedicado que era, Camilo se destacava em meio aos irmãos, tendo conquistado desde cedo a preferência do pai. Ainda nos anos de escola primária, acordava de madrugada para ajudar nos afazeres domésticos e rurais antes de ir às aulas. Aos dez anos de idade, já tocava gado, plantava, colhia e cuidava dos animais. “Como a natureza desconhece feriados e dias santos”, argumentava, sua atarefada rotina se estendia também aos sábados e domingos – hábito que preservou na vida adulta.

Assim correu a infância do garoto que, aos 17 anos, teria sua primeira experiência de cidade grande. Era o sonho de Cachoeiro do Itapemirim, a metrópole capixaba tão cantada e comentada por um irmão mais velho que lá estudava. A hospedagem aconteceria na casa de Antônio Ferreira dos Santos, o Toninho, velho amigo de Pedro Cola. Por meses, Camilo Cola, sem jamais reclamar, dormiria no chão de um quarto e trabalharia para Átila Vilácqua, um tio de Toninho que tinha uma série de negócios na cidade.

Ainda em jejum, com toda determinação que desde a juventude já lhe era peculiar, Camilo Cola ia para o trabalho. Começou como lavador de caminhões e, em poucos dias, Vilácqua convidou-o para trabalhar em sua oficina mecânica. De ajudante de mecânico e recepcionista, Cola chegou a subchefe da oficina. De carteira assinada e com salário melhor, pôde sair da casa

de Toninho. Instalou-se primeiramente no porão de uma pensão que ficava à frente da oficina, para, mais tarde, alugar lá mesmo um quarto em companhia de outro mecânico.

Em paralelo às atividades profissionais que vinha exercendo, Cola acompanhava, nos destaques dos jornais e em radinhos de pilha, o desenrolar da Segunda Guerra Mundial. Ao contrário do pai, italiano simpático ao fascismo, Camilo indignava-se com notícias do ataque japonês à base americana de Pearl Harbor ou dos navios mercantes brasileiros afundados em nossa costa por submarinos alemães (ato ocorrido em resposta ao rompimento de Getúlio Vargas com a Alemanha, a Itália e o Japão). A contragosto do pai, mas certo de estar sendo fiel aos próprios ideais, Camilo Cola alistou-se e, em fins de 1943, foi convocado para integrar a FEB em apoio aos Aliados e aos ideais democratas.

EM SOLO ITALIANO

Era o dia 22 de setembro de 1944 e, a bordo do navio norte-americano *General Meigs*, Camilo Cola partia para a Itália. No porto, o presidente Getúlio Vargas se despedia das tropas. Expressava o desejo de que todos voltassem, enquanto ressaltava que, se alguém perdesse a vida pela pátria, seria sempre homenageado por ter cumprido seu dever cívico. Daquela manhã em diante, a história de Camilo Cola seria engrandecida. Ele voltaria da empreitada com muita vida pela frente, com o dever cívico cumprido e no papel de um sobrevivente, como um veterano de guerra. De quebra, características que já lhe eram tão marcantes, como a disciplina e a determinação, ficariam ainda mais ressaltadas.

O primeiro destino da tropa de Camilo foi San Rossore, nas proximidades de Pisa. Ele lembra que, por ocasião da chegada no destino italiano, um acampamento para 12 mil homens já estava impecavelmente armado. Os americanos proviam

as tropas brasileiras com tudo o que necessitassem. Comida, abrigo, nada lhes faltava.

“*Antes de sairmos do Brasil, quando Getúlio Vargas se despedia da tropa no navio, disse-nos que todas as providências haviam sido tomadas, que nada nos faltaria nos dias que se seguiriam. Suas palavras se fizeram cumprir e os grandes responsáveis por isso foram os americanos. Trago um sentimento de muita gratidão em relação a eles. Durante a guerra, assistia a sua organização, logística e eficiência beneficiando a todos, não só a eles próprios. Conhecíamos as dificuldades brasileiras e pude ver com toda clareza o quanto fomos assistidos por eles no front. Era chegarmos ao local determinado e lá estava tudo do que dependêssemos, como alimentos, itens de higiene pessoal, munição, vestimentas e até cigarros. Eles foram fantásticos conosco e isso me marcou demais. A mim restou um sentimento de respeito e admiração.*”

Após um período de treinamento, iniciaram-se as participações de Cola, juntamente com seu escalão, nas missões que lhes foram confiadas. Ao lado do V Exército americano e de outras forças que lhes eram aliadas, objetivavam vencer a resistência alemã e demarcar o avanço dos Aliados rumo ao Norte da Itália.

Até a rendição do Exército alemão na Itália, em 2 de maio de 1945, passaram-se meses de intensos combates e investidas. Entre as duras experiências pelas quais Cola passou, destaca-se o rígido inverno de Monte Castello, um tanto árduo para brasileiros que, em pleno campo de batalha, descobririam as baixas temperaturas, o significado de lutar em meio à neve, de fazer uso do branco para se camuflar, de estar em um vale à vista permanente do inimigo (situado então em terrenos mais altos) e de se assombrar frequentemente com o ríspido silvo das granadas. No decorrer dos dias, os corpos dos tantos colegas atingidos eram soterrados pela neve. Para sobreviver, não bastava não pi-

sar em chão marcado, não se erguer em momentos fatídicos ou não correr para o lugar errado: era preciso ter mais que cautela, era preciso ter sorte. Só assim era possível se tornar, como Camilo Cola, um veterano de guerra; um título que, quando ele o pronuncia, não esconde o nó na garganta.

UM PRACINHA COM DIVISAS – E MUITA VISÃO

“Foram muitas as ocasiões em que a FEB não apenas permitia, mas até estimulava momentos de descontração das tropas. Com o caminhão que dirigia, levei muitos soldados para a estação de águas termais de Porretta Terme, bastante frequentada também por civis. Logo me dei conta de que era grande a demanda desses últimos por mantimentos e cigarros. Como eu não fumava, guardava os maços que recebia diariamente e vendia-os na estação. Com o dinheiro, comprava outros de soldados não fumantes e também os revendia. A prática, comum no front e permitida pelos militares, fez com que eu regressasse ao Brasil com muitas economias.”

“O pracinha Cola”, como ficou conhecido na região, foi recebido como um herói no retorno a Castelo, cidade mais próxima da fazenda de Pindobas. Estava com 22 anos, com dinheiro no bolso e com a independência financeira que desde a adolescência almejava. Com parcimônia, analisou uma maneira comedida de investir aquele dinheiro, de modo que as reservas se multiplicassem dali para a frente. Apesar da pouca idade, o dinheiro que pela primeira vez tinha em mãos não despertou em Camilo o menor deslumbramento. Ao contrário, apurou-lhe ainda mais o senso de disciplina, o rigor e o desejo de fazer valer cada centavo que havia conquistado em tão penosa experiência.

No regresso à pátria, os ex-combatentes brasileiros tinham direito a uma série de facilidades, para que, passada a guerra, pudessem retomar suas atividades profissionais. Camilo Cola, particularmente, optou por fazer uso de uma licença que conse-

guiu para importação de um caminhão Ford, ano 1946, planejando atuar como carreteiro, transportador de cargas.

Tão logo obteve seu primeiro caminhão, Cola se deu conta de que no Brasil seria possível vendê-lo pelo triplo do que havia pago: e, com os olhos sempre voltados para os negócios, identificou nessa transação uma fonte de multiplicação de renda. Estava dado o alarme para Cola arregaçar as mangas. Ele rapidamente contatou outros ex-combatentes, explicou-lhes a oportunidade, propôs parcerias e, em pouco tempo, reuniu 14 interessados no negócio. Sabendo dos altos valores pagos por fretes de mercadorias para o Sul do país, Cola retirava os caminhões recebidos em São Paulo ou no Rio de Janeiro, conseguia interessados em enviar cargas para o Sul, recebia pela viagem inaugural dos veículos e, por fim, vendia-os no destino alcançado. Entre estradas precárias e atoleiros, levava quase uma semana para chegar de São Paulo a Porto Alegre, dormindo quase sempre no próprio caminhão. Para ele, esse trabalho se mostrava extremamente prazeroso. A aventura, somada ao bom retorno obtido com as transações de caminhões, fazia valer cada minuto da viagem.

Três anos depois do retorno ao Brasil, em resposta aos tantos esforços que já havia realizado, Cola viu-se diante da possibilidade de ingressar no transporte coletivo de passageiros. Visionário, estava certo de que a decadência do transporte ferroviário do país se acentuaria e, abraçando a oportunidade, entrou como sócio de uma única linha de ônibus então aberta a negociações. Sua modesta estreia rodoviária acontecia com uma linha que ligava duas cidades do Espírito Santo: Castelo e Cachoeiro do Itapemirim.

Havia sido dada a largada. Daí em diante, seguiram-se sucessivas aquisições por parte de Camilo Cola, por meio da empresa ETA – Empresas de Transportes Autos Ltda., que só passaria a se chamar Itapemirim a partir de 1953. Sem perder qualquer oportunidade que se apresentasse diante dele (ou que ele con-

seguisse criar), Cola adquiriu todas as linhas de ônibus do Espírito Santo, depois começou a atuar em linhas interestaduais e, com o passar do tempo, passou a dar preferência a rotas que ligavam capitais do país, além de alguns destinos internacionais. Com muita determinação e disciplina, o empresário foi erguendo, tijolo por tijolo, seu respeitável império rodoviário.

“Apesar de parecerem universos tão distantes, não foram raras as ocasiões em que a cultura da guerra apareceu em meu dia a dia na empresa. Lembro da ocasião em que o asfalto chegou a Campos, no norte do Rio de Janeiro. Com o advento, nosso trajeto do Rio de Janeiro a Vitória cumpria uma etapa em estrada pavimentada (até Campos) e daí em diante seguia um bom trecho em estrada de chão. Para cada etapa, havia um tipo de ônibus mais adequado e, por isso, resolvemos criar uma baldeação em Campos. Para alojar alguns motoristas que ficariam morando em Campos, comprei um terreno e coloquei barracas. Até uma oficina montei em barracas e o fiz como algo natural, tão inserida estava essa cultura em mim, por conta da experiência da guerra. Até que um motorista, desgostoso com as instalações em que estava, disse-me achar que eu estava dando um aviso prévio para ir embora e enfim questionou o porquê das barracas. Ao que respondi: ‘Estamos nos desenvolvendo e o desenvolvimento é como uma guerra. Para que ele aconteça, é preciso tomar todas as providências necessárias, sem medir esforços. Assim como a guerra, o desenvolvimento requer sacrifícios.’”

De fato, à custa de muitos sacrifícios, Cola se desenvolveu. Na medida em que ampliava sua atuação no transporte coletivo, ele passava a montar outras empresas relacionadas ao setor. O resultado é que no transporte rodoviário de passageiros, seu negócio principal, a Itapemirim tornou-se a maior companhia de ônibus da América do Sul, cobrindo mais de 85% do território brasileiro. Além disso, o grupo constituiu gráfica e editora próprias (Itabira), uma rede de restaurantes, lanchon-

netes, postos de gasolina e hotéis em pontos estratégicos de rodovias (Rede Flecha), uma empresa de transporte de cargas (Itapemirim Cargas), concessionárias (Fiat, Toyota e Mercedes-Benz), distribuidora de pneus, peças e acessórios automotivos (Cola Comercial e Distribuidora) e uma corretora de seguros responsável pelos contratos do grupo (Itabira Corretora). Sem medo de ousar, de experimentar e de abraçar novos desafios profissionais, o grupo liderado por Cola passou a atuar ainda na extração e no beneficiamento de madeira de fazenda própria, na produção de queijos, em genética de gado pardo-suíço e nelore e em extração e processamento de mármore e granito (mineradora Marbrasa).

“Muitos dos meus negócios nasceram para apoiar a Viação Itapemirim ou outras empresas do grupo. Jamais esperava ter, por exemplo, uma mineradora. No entanto, para apoiar nossa frota de ônibus, eu tinha uma representação da Mercedes-Benz. E vi que atuando na mineração eu teria cargas para serem transportadas, de modo que aumentaria a venda de caminhões. A empresa deu certo, possui jazidas próprias, extrai e processa mármore e granitos de alta qualidade e parte da produção é atualmente exportada para Estados Unidos, Canadá, Itália, México, Arábia Saudita e Hong Kong.”

Nos Estados Unidos, o grupo ainda possui a MC Massad Cola, uma empresa criada em 1994 como extensão comercial, atuando como escritório de compras e relações públicas para operações internacionais. Além dessas tantas investidas, Cola já chegou até a atuar, na década de 1990, no transporte aéreo de cargas. A Itapemirim Transportes Aéreos, entretanto, teve de ser descontinuada após cerca de uma década de atuação.

“No mercado aéreo só tivemos prejuízos. O governo pediu que adotássemos uma atividade cargueira e nos concedeu licença para

tanto. Ficamos seis anos atuando entre Manaus e São Paulo. Analisando hoje, vejo que não agi com prudência, pois não acordei um prazo de exclusividade para nos consolidarmos no mercado. Quando abrimos, estávamos sós e, em dez anos, eram dez as empresas concorrentes. Algumas dessas, ainda por cima, sonegavam impostos e praticavam uma concorrência desleal, já que conseguiam ter muito mais poder de negociação do que nós, que fazíamos tudo corretamente. Percebemos a dificuldade de trabalhar com transporte aéreo e resolvemos deixar de lado essa atividade. Outro erro cometido na época foi termos comprado nossa frota. Mais tarde me dei conta de que teria sido melhor se tivéssemos feito leasing.”

Tantas frentes de atuação não se desenvolveram à toa, já que a capacidade de Cola de vislumbrar negócios, assim como a disciplina para levá-los adiante, vem de longa data. Aos dez anos, o garoto plantava amendoim, cebola e alho para vender no pátio da igreja da fazenda em dias de festa, junto com pães feitos pela “mãe de coração”. E, com apenas 12 anos, ele já havia reunido economias por meio de uma negociação feita com proprietários de uma fazenda vizinha.

“Havia uma pedreira na nossa fazenda em Pindobas e eu pensava: ‘Se eu tivesse um telescópio, poderia ver o que há do lado de lá dessa pedreira’. Mas eu não tinha um apetrecho desses nem imaginava que dali a alguns anos usaria um em um cenário tão ríspido quanto o da guerra. Menino, eu pensava que seria capaz de ir além dos outros se fizesse o que ninguém fazia. Queria muito saber o que havia do outro lado da montanha. Quando, enfim, a atravessei, qual não foi minha satisfação ao me deparar com exemplares de cedro, madeira muito cobiçada que, na região, já tinha sido praticamente toda extraída. A família que detinha a propriedade nem imaginava que um garoto fosse procurá-los para propor negócio com aqueles cedros. Negociamos os topos,