os pioneiros os igel

A história de Ernesto e Margarida Igel é, entre muitas outras vivenças, a história da Ultragaz, e a história da Ultragaz, pelo seu pioneirismo, constitui uma grande parcela da história do glp no Brasil. Mas a nossa narrativa começa quase meio século antes da venda do primeiro botijão de gás engarrafado em nosso país.

Margarida e Ernesto Igel, o casal pioneiro, em 1923.

Viena, 1892. Nasce Ernesto Igel, filho de um bem sucedido artesão fabricante de relógios de cuco. Tudo feito à mão, com muito carinho. Minuto por minuto, hora por hora. Produção lenta e bem cuidada. Na virada do século, uma virada de vida. A produção dos relógios de cuco passa a ser industrializada. Cuco! Acaba-se a arte e o artesanato. Adequando-se aos tempos mais modernos, a família muda de atividade e vai trabalhar com máquinas de escrever. As habilidades manuais se ajustam à manutenção mecânica e as comerciais às vendas. Toda a família — tios e primos — entra no ramo. Muitos continuam até hoje.

Ernesto Igel, talento inato para negociante, estuda na Escola de Comércio de Viena — curso onde se aprende um pouco de administração e outro tanto de vendas. Pouco depois, surge o primeiro emprego: numa casa bancária localizada na cidade de Trieste, então parte do Império Austro-Húngaro. Recebe a atribuição de gerenciar uma carteira de importação de café. Do outro lado da mesa de operações está o Brasil, um país distante que começa a entrar na vida do jovem Igel através de encomendas, cartas e faturas.

Em 1914, com a guerra, acaba-se o comércio, o café e o Brasil. Convocado para integrar o 4º Regimento de Infantaria da Áustria, lá se vai o promissor comerciante dar com os costados na Romênia. Nessa frente de batalha os aus-

tríacos enfrentam os russos e, em 1916, sofrem pesada derrota. Ferido em combate, ainda que sem maior gravidade, Ernesto Igel é transferido para a intendência, setor onde serve como oficial até o término da guerra.

Durante todo este período, na Alemanha, uma jovem berlinense de nome Margarida Hartmann trabalha como secretária do Ministro das Finanças. Cargo da maior confiança num país em tempo de guerra. Seu pai, ferroviário, não ocupa função de menor relevância — é o maquinista do trem do Kaiser. Um prussiano brincalhão, de grandes bigodes.

De passagem por Berlim, à procura de novo emprego, Ernesto Igel que traz na bagagem, entre outros méritos, o de ser exímio violinista, tendo integrado a Filarmônica de Viena, conhece a senhorita Margarida, também grande apreciadora de música erudita. Pela seqüência do caso, deve ter sido amor à primeira vista — ou audição.

Em Hamburgo, na época, existe uma casa bancária que mantém muitos negócios com o Brasil. Graças à experiência nos negócios do café, Ernesto Igel consegue uma colocação e retoma sua carreira comercial. Isso, em 1919. Para mal dos pecados (ou sorte do destino), uma das primeiras transações de que Ernesto participa é a venda de um bom número de pianos alemães para uma grande loja do Rio de Janeiro, já freguesa da casa. Enquanto os pianos, devidamente embarcados, estão a caminho do Rio, chega a Hamburgo a desagradável notícia de que a firma compradora havia falido... Banqueiro que é banqueiro perde negócio mas não perde dinheiro. O patrão, mais do que depressa, embarca Ernesto Igel no primeiro navio que parte para o Brasil, com a missão de salvar a desafinada transação.

É difícil imaginar o impacto que o Rio de Janeiro deve ter causado no ex-oficial, violinista e comerciante Igel. Fato é que ele se apaixona pela terra, seu clima, sua gente e a perspectiva de um mundo novo, repleto de oportunidades. Oportunidades como aquela, que acaba de lhe cair do céu. Com muita habilidade consegue liberar os pianos, que ainda estavam na alfândega, e renegociá-los com outras lojas da cidade. Recuperado o dinheiro da empreitada, Ernesto Igel comunica o fato ao patrão e, de passagem, sugere a abertura de uma filial no Brasil. O capital inicial já está aqui. É o dinheiro recuperado na "operação piano". Possivelmente impressionado com tamanha eficiência, o banqueiro concorda com a proposta e assim Ernesto Igel, aos 27 anos, adota uma nova pátria e mergulha de cabeça no trabalho.

Através da casa bancária — como era de praxe naqueles tempos — começa a representar indústrias alemãs. O Brasil importa praticamente tudo. O campo de trabalho é imenso. Tudo caminha bem, menos as saudades. Carta para lá, carta para cá, Ernesto Igel pede a berlinense Margarida em casamento. A família da moça é contra. Onde é que já se viu? O pai ferroviário já não ia muito com a cara do pretendente, ao tempo em que ainda morava na Alemanha. Agora então, querendo arrastar a filha para uma ficção geográfica chamada Brasil... nem pensar!

Mas, amor é amor e a jovem Margarida resolve enfrentar o desafio. Com condições mínimas de segurança, é claro! Embarca para o Brasil com passagem de ida e volta, enviada pelo noivo. Só descerá em terra firme depois que o casamento tiver sido realizado a bordo. Moça precavida! Ernesto Igel vai esperá-la em Salvador. Assim que o navio se afasta do porto, saindo das águas territoriais brasileiras, o Comandante com sua competente autoridade, rea-

"Carrapeta", carcaça de bomba adaptada, e um velho botijão.

liza o casamento e Margarida Hartmann já desembarca Igel no Rio de Janeiro.

Ernesto e Margarida têm o primeiro filho um ano depois. A escolha do nativíssimo nome Pery é uma homenagem ao país onde estão construindo seu futuro. A filha Daisy nasceria anos mais tarde. No trabalho, Ernesto prospera. Funda a Casa Áustria e começa a importar papéis, especialmente da Finlândia. Durante muito tempo imprime e fornece para o governo passagens de trem. É considerado o "rei do papel" no Rio de Janeiro, fornecendo para todos os jornais. A coisa vai bem até que os Klabin inauguram sua primeira fábrica e o governo, para apoiar a indústria brasileira, determina que os jornais e revistas comprem papel nacional. A Casa Áustria, além de perder o mercado, fica com um tremendo estoque encalhado! A salvação vem dos céus. Um *reide* aéreo entre a Europa e a América do Sul mobiliza todo o país. Os jornais, como de praxe na época, tiram edições extras a cada telegrama com novidades sobre o progresso do vôo. Na metade do percurso acaba o papel nacional disponível. A notícia de chegada é impressa nas últimas resmas de papel finlandês do estoque da Casa Áustria...

É tempo de dizer que, nesta época, Margarida Igel já é uma das mais conceituadas professoras de ginástica e balé do Rio de Janeiro. Trabalha o dia inteiro, com academia própria e turmas no Tijuca Tênis Clube e no Círculo Suíço. Dona do seu tempo e do seu dinheiro — que administra com muita competência — só aceita presentes do marido em três datas de especial significado: aniversário, aniversário de casamento e Natal. Fora daí, nada! Seus gastos pessoais são de alçada do seu próprio orçamento. E nesse ponto, não admite discussões.

Certa vez, conta o folclore da família, a fir-

ma de Ernesto Igel estava passando por um momento difícil. Ciente do fato, Margarida coloca à disposição do marido suas economias. Ele aceita apenas 5 contos pelos quais emite e entrega solenemente uma nota promissória! Nesta época também, reconciliados com o genro, os pais de Margarida vêm morar no Brasil e a casa dos Igel é o centro festivo de reunião de todos os austríacos do Rio de Janeiro. Uma ótima cozinheira preta sabe como ninguém os segredos da comida alemã. Tem uma mão boa a frau! Os convidados adoram os seus pratos típicos...

Freqüentadora assídua de saraus e concertos — grande admiradora do famoso cantor Richard Tauber — Margarida Igel é uma das fundadoras, no Rio de Janeiro, da Pró Arte e da Sociedade Cultura Artística. Mania que os filhos não sabem explicar é o seu prazer em criar macacos! Um deles, de maior estimação e bom comportamento chega a sentar-se ao seu lado na cabeceira da mesa. O prazer das crianças é ver o bicho roubar batatas...

Na década de 30, o nazismo empolga a Alemanha. Neste período, Ernesto Igel representa no Brasil diversas firmas alemãs, principalmente na área de fogões, aquecedores de gás (de rua) e materiais de construção. Para cuidar de seus negócios costuma viajar sempre para a Alemanha. Na época, os mais modernos e sofisticados veículos para longas viagens são os grandes dirigíveis, genericamente chamados de zeppelins, em função da empresa que os opera. Linha regular liga o Brasil à Alemanha e por quatro vezes Igel sobrevoa o Atlântico como passageiro do Graf Zeppelin. Como não poderia deixar de ser, fica amigo de diretores da empresa e tripulantes da aeronave. Ainda em 1931, quando da sua primeira viagem, ele publica extensa reportagem no Deutsche Zeitung, diário

Pontualidade na entrega com os mais variados veículos.

alemão que circula no Brasil. A viagem entre Recife e Friederichshafen dura 99 horas bem contadas. Igel comenta: "Foi uma sensação singular quando acordei após a primeira noite a bordo. Vi as paredes finas de uma liga de duralumínio. Imaginei que estávamos pendurados no ar."

Em 1936 cresce a perseguição aos judeus na Alemanha. Igel é aconselhado por amigos a não visitar mais o país. Pouco tempo depois, as empresas com que ele trabalha cancelam sua licença de representação. Da Junkers, a maior delas, recebe o estoque como indenização. A fábrica de sua propriedade, em São Paulo, é proibida de continuar produzindo e comercializando os aquecedores e fogões.

É um momento delicado. Certo domingo, num dos tais almoços típicos, discute-se a situação da Alemanha nazista. Um grande amigo do casal, freqüentador habitual da casa, faz uma observação lisonjeira, sobre aspectos positivos da administração de Hitler. Para Ernesto, que é judeu, o comentário, de tão corriqueiro, passa desapercebido. Para Margarida, que não é, trata-se de uma ofensa grave. Pede ao amigo que repita seu comentário. Ele o faz. A reação da dona da casa é imediata:

— Saia imediatamente e nunca mais entre por aquela porta.

Constrangimento geral. Até o fim de sua vida, muitos anos após o término da guerra e a própria morte do marido, Margarida não volta atrás da sua decisão:

— Ele está perdoado, mas na minha casa não entra.

No dia 6 de maio de 1937, o Hindenburg, maior dirigível já construído pela Zeppelin, explode nos Estados Unidos As imagens do desastre, filmadas por um cinegrafista amador percorrem o mundo. O impacto é tão grande que a companhia alemã suspende imediatamente suas atividades em todas as rotas. No Brasil, fica um encalhe de cerca de 6 mil cilindros de gás butano, utilizado como propulsor dos motores do dirigível, por se tratar de um combustível extremamente leve. O gerente da Zeppelin do Brasil alerta Ernesto Igel para a possibilidade de comercialização do gás como combustível de fogões e aquecedores domésticos — procedimento que já vem sendo utilizado em muitos países da Europa, nos Estados Unidos e na Argentina. Igel vai à Argentina verificar como a coisa funciona e conclui que o negócio é mesmo promissor. Assim sendo, precisa de sócios para a empreitada. Dentre as muitas relações que dona Margarida havia feito na sociedade carioca estão as influentes famílias Beltrão e Braga. Pois são Heitor Beltrão, ex-deputado, e Odilon Braga, ex-ministro da agricultura, os primeiros sócios de Igel na comercialização do gás butano. Inicialmente, por precaução, é realizada uma experiência piloto em Petrópolis. Como tudo funciona a contento, é então fundada a Empreza Brazileira de Gaz a Domicílio Ltd.

A etapa seguinte é prestar à população todas as informações sobre o novo combustível — uma completa novidade para as donas de casa da época. É criada e veiculada uma grande campanha publicitária, com marca e *slogans* para o produto: **ULTRAGAZ - o gaz engarrafado** e **ULTRAGAZ - o gaz que viaja.** Um dos pontos promocionais do lançamento é a garantia de devolução do dinheiro pago pelo fogão, caso o fornecimento de gás venha a ser interrompido. Vendedores saem a campo e os clientes começam a aparecer. Um ano depois a empresa se transforma em sociedade anônima e adota a marca ULTRAGAZ para sua denominação social. Até o início da Segunda Grande

Promovendo a grande novidade: bandeiras, desfiles, demonstrações.

Guerra são vendidas 7 mil instalações no Brasil. O gás, até então, é comprado da Shell e vem dos Estados Unidos. Em 1941, os americanos interrompem o fornecimento. Pensa que pensa, procura que procura, a única possibilidade de continuar operando, enquanto dura a guerra, é convencer os argentinos a vender uma parte de sua produção de glp . O problema é complicado e envolve uma verdadeira operação diplomática. Ao final, Odilon Braga e Ernesto Igel conseguem uma autorização especial para importar gás produzido na refinaria Comodoro Rivadavia. Negócio na base da permuta. Os brasileiros pagam a mercadoria com tubos de ferro produzidos pela Belgo Mineira, mais a reposição dos pneus dos caminhões utilizados no transporte interno. E assim a Ultragaz sobrevive aos duros anos de guerra, sem se expandir porém mantendo o fornecimento aos seus consumidores.

Em 1946, a Standard Oil resolve entrar no mercado brasileiro de glp . É fundada a Esso Gás, abastecida por grandes navios tanques. Trata-se de uma concorrente temível, que tenta até mesmo tirar a Ultragaz do mercado, cancelando a entrega de gás importado por Igel, já embarcado nos navios da Standard Oil.

Ernesto Igel se mobiliza e vai aos Estados Unidos à procura de financiamento para a compra de navios. Depois de uma tentativa frustrada de interessar a Shell no negócio e após diversas operações bancárias acaba se associando à Mobil Oil para a empreitada de construção dos primeiros navios. Logo a seguir são construídos os terminais de Santos e Rio de Janeiro para armazenamento das grandes quantidades de gás a serem desembarcadas.

Neste meio tempo o mercado brasileiro de fogões a gás cresce dia a dia. No seu décimo aniversário, em 1947, a Ultragaz conta com 16 mil

consumidores. Em 1950, o navio SS Ultragaz, de 10 mil toneladas, realiza seu primeiro descarregamento de glp a granel no Brasil. Com terminais e navios próprios torna-se possível racionalizar o processo de distribuição e é implantado o sistema de entrega automática, de 14 em 14 dias, que fica marcado pelo *slogan* publicitário "Semana sim, semana não, Ultragaz no seu portão."

Na década de 50 o mercado explode. Com o início de operação das primeiras refinarias brasileiras, novas empresas distribuidoras são credenciadas e o glp entra na vida de grande parte da população do país. Em 10 anos, a Ultragaz aumenta seu número de consumidores de 80 para 888 mil. Em 1953, com a criação da Ultralar, o grupo separa venda de fogões — e outros eletrodomésticos — do fornecimento de gás. Compra mais um navio, o SS Ultragaz São Paulo, constrói novos terminais e amplia os já existentes.

Em 1954 é fundada a ABMI - Associação Beneficente Margarida Igel, que presta assistência nas áreas sociais, recreativas e de esporte, aos 3 mil funcionários do grupo.

A patrona da instituição, neste meio tempo, continua em plena atividade, com suas aulas e suas alunas. Com suas finanças pessoais e sua independência. Com seu amor pela música e com uma infinidade de amigas. Legítimo herdeiro do temperamento da mãe, o filho Pery também está construindo seu próprio destino. Formado em engenharia nos Estados Unidos, apaixonado por aviação, segue carreira de piloto militar, na Força Aérea Brasileira. Ernesto Igel continua à testa das empresas. Centralizador e personalista, seu estilo de trabalho não lhe permite mais acompanhar minuciosamente todos os negócios, como sem-

O novo fogão vale uma foto e uma festa.

Recordação do velho companheiro aposentado.

O brinde é um brinquedo novo para a casa de bonecas.

pre o fizera. Resolve então chamar o filho para participar da administração do grupo. Inicialmente, Pery divide seu tempo — quinze dias na Ultragaz, quinze dias na aviação.

Ao contrário do pai, Pery não se considera um bom negociante. Mas, em contrapartida, tem mais capacidade de administração. Assumindo o controle de diversos setores do grupo, procura formar uma equipe de colaboradores competentes, delegando poderes e responsabilidades. Segundo Pery, dois são os fatores básicos para a escolha de um bom funcionário: o candidato tem que ter bom senso e bom humor. O resto se aprende. E compara a arte de delegar poderes com sua experiência na aeronáutica:

— Praticamente todos os comandantes mais velhos que estão em atividade nas grandes empresas foram checados por mim. Nesta checagem periódica eu verifico os seus procedimentos. Existem normas básicas de segurança que devem ser obrigatoriamente respeitadas. Mas sempre sobra margem para a manifestação do estilo pessoal de cada um. Desde que o comandante respeite as regras fundamentais, eu respeito o seu estilo — mesmo quando ele não me agrada.

É este princípio que Pery passa a aplicar nas empresas do grupo. E, logo de início, promove uma reformulação total nos sistemas de operação. Apesar dos protestos do pai e da Mobil, que ainda é associada na época, suspende as novas instalações por 30 dias. Todas as rotinas de trabalho são modificadas. Como as vendas continuam, ao final da reformulação quase 20 mil novas instalações estão acumuladas. Mas a pausa e o esforço são bem recuperados. A partir daquele momento, e a cada mês, novos recordes de vendas e instalações são alcançados.

Para os americanos da Mobil o que aconte-

Visita presidencial em 1950. O Marechal Dutra no Terminal do Caju.

A grande frota no velho Anhangabaú, em São Paulo.

Em 1960, o primeiro desembarque de glp em Porto Alegre.

ce no Brasil é mistério e milagre. Nos Estados Unidos, 600 instalações por mês é ótimo, mil um recorde. As vinte mil instalações mensais da Ultragaz são um espanto. Proporcionalmente ao capital investido e ao volume financeiro do negócio, a Ultragaz é o investimento mais lucrativo de toda Mobil Oil.

Em 1959, consolidando o trabalho de sua vida, Ernesto Igel se aposenta e Pery assume o comando total das empresas.

Este é um trecho do discurso de despedida de Ernesto Igel, quando da transferência da direção do grupo ao filho:

— "Meu caro Pery: as despedidas despertam, geralmente, tristezas e saudades, muitas vezes indeléveis da memória de quem parte e de quem fica. Não obstante, eu me retiro feliz. Feliz, por dois motivos. Primeiro, porque em cerca de 40 anos de vivência trabalhosa, obtive deste grande Brasil farta remuneração, em satisfações e dinheiro, pelas riquezas que nele criei. Segundo, por que tenho a felicidade de ser sucedido por um filho cujo valor reconheço e em cuja conduta, daqui para o futuro, confio com inteireza.

Meu filho. Entrego-lhe os poderes com que administrei até hoje estas empresas, dando-lhe o último conselho: Seja forte, seja enérgico, mas seja, sobretudo, justo."

A década de 60 começa com dois fatos expressivos. A inauguração da sede do grupo, no Edifício Ernesto Igel, em São Paulo e a conquista da marca de 1 milhão de consumidores, atingida em 1961. Neste período, o grupo realiza uma pioneira incursão no mercado externo. Com o *know-how* adquirido, a Ultragaz participa da implantação de empresas similares na Nigéria, Turquia, Grécia, Portugal e Porto Rico. Após o período de instalação e consolidação estas empresas acabaram sendo totalmente assumidas pelos governos dos respectivos países. Somente com Porto Rico Pery Igel mantém ligações comerciais até 1986. Os primeiros navios tanques dão origem a uma grande frota, que passa a operar internacionalmente.

No decorrer do seu crescimento, o grupo envolve-se em áreas de que hoje não mais participa. A Ultralar e a Ultracred, criadas para apoiar a venda de fogões, são posteriormente negociadas. Quando o Brasil entra na era da petroquímica, Pery Igel se faz presente participando da criação da Petroquímica União e, a seguir, dá início à produção de adubos, através da Ultrafértil, empresas que hoje fazem parte do sistema Petrobrás.

A 24 de janeiro de 1966, morre Ernesto Igel. Dona Margarida, com a mesma força peculiar com que sempre cuidou das coisas da vida, não se abate. Na sua rotina de vida, já afastada das aulas por motivo de saúde, ela acrescenta um roteiro obrigatório. Todas as quintas-feiras, pela manhã, vai visitar o túmulo do marido. Ali tem uma longa conversa com o esposo. Tranqüilamente conta-lhe as novidades da família, das empresas e do mundo. Depois, invariavelmente, vai visitar um asilo de velhos em Jacarepaguá, levando farto carregamento de alimentos e doces. E continua a vida, dona de seu destino, cumprindo o roteiro de atividades que estabelece para si mesma.

Margarida Igel morre no Rio de Janeiro, no dia 26 de fevereiro de 1986, depois de 90 anos de uma vida muito sabiamente vivida.

Falar dos progressos das empresas depois da morte de seus fundadores, é tarefa que só se justifica como homenagem pelo seu trabalho pioneiro. Pois que seja assim. Operando nas áreas de gás, química, engenharia, transporte especializado, armazenagem e agropecuária, o Grupo Ultra — nascido da pioneira Ultragaz — é,

em 1987, um dos 50 maiores complexos empresariais do país, com mais de 30 empresas controladas, direta ou indiretamente, pela *holding* Cobrapar. Dentre estas empresas, cabe uma especial citação à Bahiana Distribuidora de Gás, também uma das empresas pioneiras do setor.

O sonho e a obstinação do imigrante Ernesto Igel, a visão empresarial do seu filho Pery e o empenho de toda uma geração de dirigentes formada pelo próprio grupo concretiza-se numa comunidade de trabalho que hoje reúne mais de 11 mil colaboradores.

Gente que entrega botijões de gás, de casa em casa, para mais de 30% da população brasileira. Gente que constrói plataformas petrolíferas em alto mar. Gente que comanda navios. Gente que trabalha em milhares de cidades do país. Gente que pesquisa. Gente que acredita no que faz. Gente que mantém vivo o espírito de trabalho, a inquietação, o pioneirismo, o bom senso, o bom humor e o irrestrito amor pelo Brasil de Ernesto e de Margarida Igel.