

## CINCO HISTÓRIAS



Divulgação

Leonardo Rodrigues da Silva ao lado do aparelho desenvolvido pela firma

## movimento de superação

## Engenheiro faz de sua história engrenagem de soluções para a mobilidade reduzida

DA REPORTAGEM LOCAL

Quando ficou tetraplégico, há 12 anos, o empresário Leonardo Rodrigues da Silva, 36, estava cursando mestrado em inteligência artificial.

Depois de sua reabilitação, que durou cerca de um ano, trocou de área e foi para a engenharia biomédica. “Nesse mestrado, desenvolvi um sistema ‘eletroestimulador’ que controla a quantidade de estímulo no músculo para fazer o movimento que eu quero”, conta.

A dissertação, defendida em 2002, foi apresentada em um congresso em Viena, na Áustria, dois anos depois. “Um especialista disse que nunca tinha visto nada igual e perguntou se eu tinha o produto desenvolvido comercialmente. Nasceu ali a BioSmart.”

Ter o sistema reconhecido internacionalmente, contudo, não garantiu a Silva uma fatura de investimentos. Pelo contrário, o empresário conta que

buscou muitos parceiros e, sempre que explicava o produto, era tido como um maluco.

“Eu poderia ter feito uma parceria com o especialista estrangeiro, mas queria que o equipamento fosse nacional.”

## Sonho incubado

Em busca do seu sonho, Silva montou a empresa na Incubadora Tecnológica de Curitiba e, desde então, vem desenvolvendo aparelhos que ajudam na reabilitação de pacientes com mobilidade reduzida.

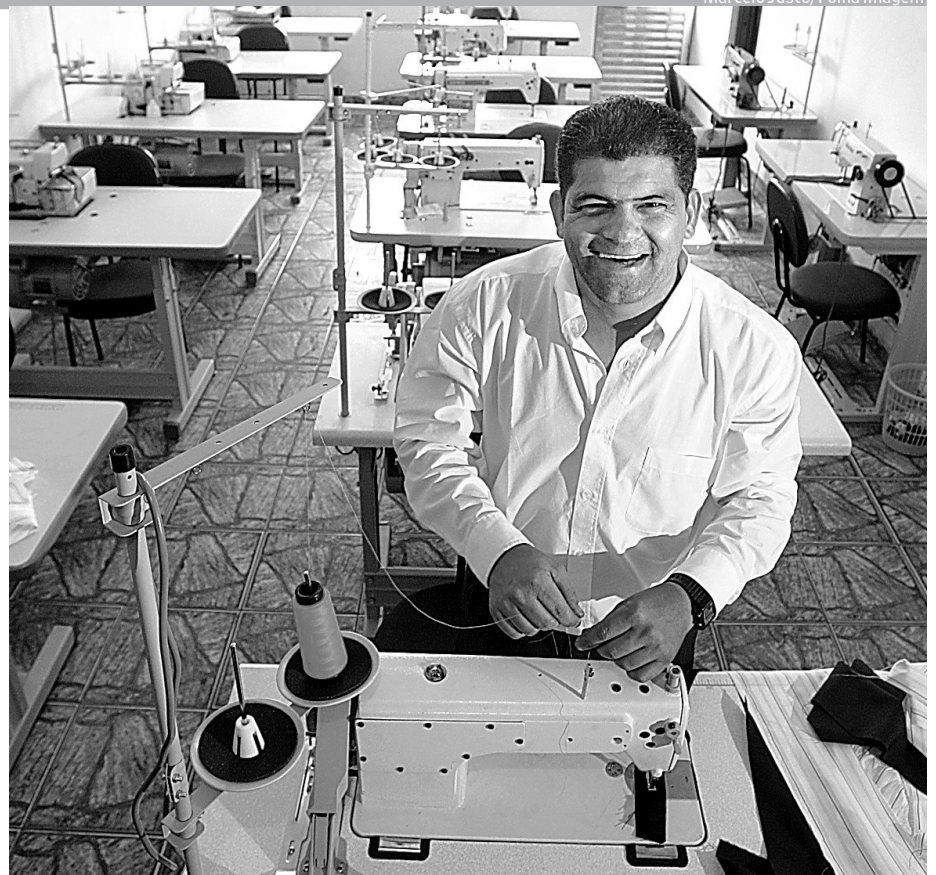
“Temos o BioFeed, que lê os movimentos da pessoa. Ele já está sendo exportado. Mas o aparelho que deu origem à empresa ainda não está pronto.”

Com uma equipe de cinco pessoas e dois sócios, Silva comenta que só agora está conseguindo ter retorno no negócio —mas não especifica números.

“Estamos trabalhando em oito produtos e temos garantido um aporte da Finep [Financiadora de Estudos e Projetos].”

Eu poderia ter feito uma parceria com o especialista estrangeiro, mas queria que o produto fosse nacional

LEONARDO RODRIGUES DA SILVA  
empresário



Marcelo Justo/Folha Imagem

Gerson Santana Silva, o Baiano, que começou com uma loja de 16 m²

## objetivo de crescer

## Falta de dinheiro e erros de gestão não impedem migrante de costurar sucesso

DA REPORTAGEM LOCAL

Foi dentro do ônibus que o trazia do interior da Bahia para São Paulo que o empresário Gerson Santana Silva, 39, começou a moldar o seu sonho. “Todo nordestino que vem para cá tem o objetivo de crescer. Eu não fui diferente”, afirma.

Em 1991, quando chegou, começou a trabalhar como ajudante de sapateiro e, à noite, batia de porta em porta perguntando se as pessoas tinham máquinas de costura para consertar. “Eu sabia mais ou menos reparar os equipamentos, mas era o jeito que eu tinha de ganhar um pouco mais.”

Seis meses depois, Silva conta que pediu demissão e, com o dinheiro de sua indenização —o equivalente a R\$ 190—, abriu uma loja de conserto de máquinas de costura onde ele morava. “Era uma espécie de garagem, que tinha 16 m².”

O nome da empresa que estava para surgir Silva já tinha:

era a Casa de Máquina de Costura do Baiano. “Uma vez, eu estava no ônibus e a minha marmitta caiu no chão. Um passageiro gritou que tinha que ser baiano. O nome ficou.”

Com o tempo, Baiano, como ficou conhecido, conta que foi conquistando a clientela e conseguiu, após um ano, mudar-se para um salão de 50 m², onde permaneceu até 2000, quando sofreu um sequestro-relâmpago que o fez perder tudo.

“Eu misturava os gastos da empresa com os meus pessoais. Comprei uma [picape] Ranger, saía me exibindo por aí.”

Com a ajuda do Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), Baiano conta que aprendeu a gerir o seu negócio, a montar um plano de expansão e hoje, com três lojas próprias, 15 funcionários e um faturamento anual de cerca de R\$ 160 mil, destaca que está pronto para crescer ainda mais. “Em 2009, vamos abrir outra loja.”

Eu misturava os gastos da empresa com os meus pessoais. Comprei uma [picape] Ranger, saía me exibindo por aí

GERSON SANTANA SILVA  
empresário