



**CÂMARA MUNICIPAL DE CARIACICA
ESTADO DO ESPÍRITO SANTO
GABINETE DO VEREADOR EDSON NOGUEIRA**

PROJETO DE DECRETO LEGISLATIVO Nº. /2019

Concede "**Título de Cidadão Cariaciquense**", ao Senhor **Alessandro Vargas Silva**, por considerar este profissional de suma importância, e pelos relevantes serviços prestados ao Município de Cariacica.

A Câmara Municipal de Cariacica, Estado do Espírito Santo, no uso de suas prerrogativas Regimentais, que lhe confere o art. 14, inc. XX, da Lei Orgânica do Município,

DECRETA:

Art. 1º - Fica concedido "**Título de Cidadão Cariaciquense**" ao Senhor Alessandro Vargas Silva, pelos relevantes serviços prestados ao Município de Cariacica.

Art. 2º - Este Projeto de Decreto Legislativo entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 3º - Revogam-se as disposições em contrário.

Art. 4º - Registre-se e Publique-se e Arquiva-se.

Plenário Vicente Santório, em 24 de abril de 2019.


**EDSON NOGUEIRA DE SOUZA
VEREADOR**



**CÂMARA MUNICIPAL DE CARIACICA
ESTADO DO ESPÍRITO SANTO
GABINETE DO VEREADOR EDSON NOGUEIRA**

JUSTIFICATIVA:

A outorga de “Titulo de Cidadão Cariaciquense” em prol Do Senhor Alessandro Vargas Silva, em epigrafe irar abrilhantar o homenageado, pelos grandes relevantes serviços prestados ao Município de Cariacica, sempre desempenhando um trabalho exemplar com muita galhardia e respeito e a todos que lhe procura.

Alessandro Vargas Silva, e brasileiro, casado, nascido em 13 de maio de 1971, em Vitória – Espírito santo é oriundo de uma família marcada pelo empreendedorismo de três gerações.

A proposta apresentada pelo Legislador e de extrema relevância social, pois esta homenageando um cidadão que de forma eficaz, vem colaborando com o desenvolvimento do Município de Cariacica.

Ante o exposto, coloco a apreciação dos ilustres Parlamentares que compõem este Legislativo, o Projeto de Decreto Legislativo, para que seja encaminhado ao Plenário para devida aprovação.

Plenário Vicente Santorio, 24 de abril de 2019.


**EDSON NOGUEIRA DE SOUZA
VEREADOR**

Em anexo: Curriculum vitae do homenageado.

Alessandro Vargas Silva, brasileiro, casado, nascido em 13/05/1971, em Vitória ES, é oriundo de uma família marcada pelo empreendedorismo de três gerações.

Em 1946, chegava ao município de Cariacica, região metropolitana da Grande Vitória, no Espírito Santo, Manoel Silva, AVÔ do REQUERENTE ALESSANDRO VARGAS SILVA.

Nascido e criado no município de Afonso Cláudio-ES, decidiu mudar-se para Cariacica em busca de melhores oportunidades para sua família. Trabalhador braçal com pouca cultura, mas muita vontade de crescer.

Sr. Manoel passou a residir em uma pequena casa alugada, localizada em uma grande área rural, que hoje é o Bairro de Jardim América, um dos maiores polos comerciais da cidade com quase 400.000 habitantes.

Manoel Silva destacou-se como um dos fundadores do Bairro e personagem importante no desenvolvimento urbano. Iniciou sua carreira como pedreiro e em pouco tempo o mercado já percebia a capacidade de Manoel que transformou-se em "mestre de obras" respeitado assumindo a grande maioria das obras do local, na época em franco crescimento.

Os resultados do trabalho do senhor Manoel renderam em pouco tempo não apenas a casa própria da família, mas também terrenos e quatro residências utilizadas para locação.

Tudo vinha em compassado crescimento até que, em 1953, o senhor Manoel foi convidado para entrar como sócio capitalista em uma empresa de transportes. Entusiasmado com a possibilidade de expansão dos negócios, utilizou todo o seu crédito junto às instituições financeiras e junto a amigos mais próximos para capitalizar a transportadora.

Infelizmente, em menos de 02 anos, a empresa fracassou, deixando o senhor Manoel como avalista de todas as operações. Em meio a essa inesperada crise, refletiu sobre todas as possibilidades e decidiu adotar uma ousada medida: vendeu absolutamente tudo o que tinha, inclusive a casa onde morava, a fim de quitar as dívidas. Seu caráter de homem simples do interior fazia com que senhor Manoel novamente começasse do nada, mas mantivesse a cabeça erguida diante daqueles com quem convivia social ou profissionalmente.

O tempo foi passando e o senhor Manoel se reerguendo. Com trabalho árduo e sério conseguiu erguer o capital necessário para adquirir todo um quarteirão, no então recente Bairro de Jardim América. E nessa área passou a construir casas, prédios e lojas para locação.

Ao longo de todo esse processo, o filho mais velho do senhor Manoel, Alci Vargas - PAI DO REQUERENTE ALESSANDRO VARGAS SILVA - acompanhou de perto os negócios. Foi então que, em 1965, seguindo os passos de empreendedorismo do patriarca e acatando a orientação do senhor Manoel de que aquele segmento de mercado seria a especialidade da família, Alci Vargas cria seu primeiro projeto imobiliário. O então denominado loteamento "Caramuru" daria origem ao atual Bairro de Bela Aurora, que hoje abriga mais de 10.000 famílias.

O negócio que começou pequeno, diante das muitas possibilidades de prosperar, gerou a criação da MARAZUL IMÓVEIS LTDA, no ano de 1977, empresa especializada em desenvolvimento urbano.

Por meio de seus empreendimentos ao longo de mais de 40 anos de atuação no município de Cariacica, que hoje abriga 350 mil habitantes, a Marazul viabilizou a criação de 32 bairros, proporcionando habitação para mais de 16 mil famílias, o que para os padrões brasileiros significa mais de 50 mil pessoas. Isso significa que quase 15% da população de toda a cidade residem hoje em bairros surgidos dos loteamentos organizados e viabilizados pela Marazul Imóveis.

Sandro Vargas – como é conhecido o requerente ALESSANDRO em sua região – desde muito jovem demonstrava talento para os negócios. Com apenas 16 anos de idade, quando a única preocupação dos garotos de sua idade estava nas provas da escola e no tempo que sobriaria para se divertir, SANDRO teve a primeira iniciativa empresarial criando a Fazzione. Fábrica de bolos sediada em uma área de 1200m² no então Loteamento Flor do Campo, hoje Bairro XXXXX.

Durante as férias escolares, em 1986, em um dia de praia com sua família, percebeu a infinidade de adultos e crianças praticando o futebol (soccer) nas areias da praia. Em uma outra localidade, também na praia, a família de Sandro tinha o hábito de esticar uma longa lona plástica na areia, onde era despejado bastante água e sabão para as crianças brincarem de escorregar.

Foi então que Sandro questionou: Por que não juntar as duas coisas e cobrar ingresso para as pessoas brincarem? Nos 30 dias seguintes, com a ajuda de seu pai, fizeram contato com uma empresa que fabricava bonecos infláveis, e o projeto se tornou realidade: surgia o primeiro "futebol de sabão" do Brasil.

O empreendedorismo de SANDRO ficou latente quando o garoto identificou a oportunidade de compartilhar a sua invenção. Um brinquedo que alinhava a cultura nacional brasileira do esporte SOCCER, à praia. O brinquedo fez tanto sucesso que por 5 anos seguidos, o então garoto SANDRO passaria seus verões no balneário de Guarapari e sairia de lá sempre com um significativo montante em dinheiro. O sucesso da invenção

foi tamanho, que empresários que visitavam o balneário de Guarapari e conheciam o equipamento, começam a propagar pelo país o conceito BEACH SOAP SOCCER, criado por Sandro dois anos antes. E cabe destacar que, ainda hoje, invade as praias de todo Brasil durante o verão.

Com o sucesso do futebol de sabão na praia e da fábrica de bolos, Sandro foi adquirindo mais e mais carros, cada vez melhores, cada vez mais novos, que eram o sonho de consumo de todo jovem brasileiro à época. Esses veículos eram adquiridos por meio de pagamento in cash, capacidade nada comum, nem mesmo a um brasileiro mais velho, adulto.

Em 1990 teve início o período de hiperinflação no Brasil, com aumento de mais de 300% ao ano. Em 1992, o governo federal brasileiro lançou um plano de incentivo voltado à indústria automobilística para incentivar a produção de carros mais acessíveis e populares. O objetivo era atender à grande massa da população brasileira, os consumidores das classes trabalhadoras, por meio da eliminação dos impostos federais para os carros mais simples e populares de até 1.000cc, que proporcionalmente consumiriam menos gasolina por milha rodada e gerariam mais empregos.

As montadoras Ford, Chevrolet, Volkswagen e Fiat rapidamente ajustaram a produção que passou de cerca de 700.000 unidades ao ano para mais de 1.100.000 de unidades no ano seguinte. A explosão no consumo de carros populares no Brasil provocou uma corrida as lojas, muitas filas de espera e gerou desabastecimento de carros em inúmeras cidades.

Nesse momento, agora com um pouco mais de experiência empreendedora, SANDRO já havia identificado que, em um país de dimensões continentais como o Brasil, as diferenças regionais continuariam a ser impactantes no mercado e no abastecimento. E ele que já comercializava alguns de seus carros, rapidamente estabeleceu uma network nacional com os revendedores oficiais das montadoras, localizados nas cidades do interior geralmente com menor renda e baixa demanda por carros novos. O que possibilitou iniciar a distribuição das unidades e se tornar o maior vendedor de carros populares na sua cidade. Em uma época que as revendedoras oficiais demoravam até 150 dias para atender a um cliente, Sandro tinha estoque pronto para a comercialização imediata.

Em 1993, o estudante SANDRO acompanhou o pai em uma viagem de negócios da família, que à época administrava um rebanho com 1.000 cabeças de gado, valor estimado em torno de US\$ 800 mil dólares (preços de varejo da atualidade). Assim, Sandro aprendeu que na cadeia de distribuição de carnes em sua cidade, havia diversos intermediários entre os fazendeiros e os consumidores.

De um lado os consumidores pagavam cada vez mais caro pelos produtos nas lojas, enquanto que na outra extremidade do negócio, os fazendeiros no campo recebiam cada vez menos pela sua produção.

Diante deste cenário, o jovem empreendedor SANDRO identificou uma nova oportunidade para melhorar a qualidade de vida tanto dos produtores, quanto dos consumidores, por meio da eliminação dos intermediários da cadeia de distribuição de carnes. Passou a vender diretamente ao consumidor final, com preços mais acessíveis e melhorando a rentabilidade para o produtor rural.

Fundou a CENTRAL DE CARNES com lojas em Cariacica e Vila Velha, em que a própria família era a responsável por toda a operação verticalizada, desde a alimentação do gado no campo, passando pelo o abate e a comercialização às famílias da sua cidade.

Em 1991 os negócios da família passavam por um processo de sucessão familiar e SANDRO, então com 20 anos de idade foi nomeado como o sucessor do seu pai em uma das empresas da família, a MARAZUL IMOVEIS.

Como Diretor da Marazul, Sandro participou dos processos de planejamento, desenvolvimento e gestão de vários bairros nas cidades de Viana e Cariacica, que diretamente assentaram milhares de famílias que iniciaram a construção das casas próprias.

Empresa de sua família, naquele momento já com 14 anos de existência, a empresa a Marazul Imóveis atinge a marca de 32 empreendimentos e 16.000 unidades habitacionais vendidas.

Ainda durante o período de gestor da Marazul Imóveis, Sandro paralelamente participa de outros projetos. Em 1999 é convidado a integrar a Diretoria de Planejamento da Ad Business Company, empresa de consultoria econômica que tinha como objetivo principal desenvolver projetos de viabilidade econômica de grandes corporações e apresentá-los aos principais agentes financeiros do País, captando recursos (empréstimos) para novos investimentos e viabilizando fusões empresariais.

Durante os quatro anos em que atuou junto à Ad Business, desenvolveu projetos de ampliação para grandes companhias. Entre elas, o Grupo Extrabom Supermercados, maior rede de Supermercados do Estado com faturamento de R\$ 1,5 bilhão; o Grupo Coroa Refrigerantes, com faturamento de R\$ 300 milhões; a empresa Yara Hanna Comércio e Indústria Ltda, do ramo de alimentos. Além de muitas outras organizações que captaram mais de R\$ 500 milhões em investimentos.

Sandro foi peça fundamental na concretização de um dos maiores negócios no ramo de supermercados no Estado do Espírito Santo: a compra da rede de supermercados Roncetti, então a maior do Espírito Santo, pela rede francesa Carrefour. Com a compra da rede Roncetti, o Carrefour passou a deter 35% do setor capixaba de supermercados, que em 1999, quando o negócio foi concretizado, já movimentava cerca de R\$ 1 bilhão por ano. O Carrefour passou a ter no Estado do Espírito Santo 14 supermercados e dois hipermercados.

Nesse mesmo período, após uma de suas viagens pelo Brasil, o incansável espírito empreendedor de Sandro o impulsiona a implantar um novo negócio no Espírito Santo, e o empresário cria a Best View Soluções. Em um momento da economia em que, no Brasil, apenas as grandes Capitais do país como Rio de Janeiro e São Paulo possuíam empresas que exploravam o negócio de Midia Out of Home, Sandro decide implantar este tipo de mídia em seu estado.

Surge assim a primeira empresa de Midia Out of Home do estado do Espírito Santo a explorar este negócio em painéis Metálicos (Billboard). Atualmente, após 19 anos, a empresa é detentora dos principais pontos de publicidade no estado do Espírito Santo, além de explorar o mesmo tipo de mídia em painéis digitais *outdoor* e nos grandes Shoppings do estado.

O sucesso da empresa trouxe a Sandro diversas responsabilidades paralelas. Em 2009 o Governo decide alterar as Leis que regiam as regras de veiculação de Midia Out of Home. Quando então iniciam-se as discussões entre os órgãos públicos, empresários do setor e Poder Legislativo.

Sandro com sua habilidade de comunicação e vasto conhecimento do negócio e seu mercado, imediatamente transforma-se em líder e porta-voz dos empresários de sua classe nas discussões. Participa ativamente das discussões na Câmara de Vereadores, se tornando peça fundamental na Comissão que estabelece os termos finais da LEI 5406/13, que regulamenta a atividade até hoje.

Em 2015, os empresários do Setor criam a ASSOCIAÇÃO DOS PUBLICITÁRIOS DO MUNICÍPIO DE VILA VELHA – APMVV- e Sandro instantaneamente é escolhido e eleito PRESIDENTE, cargo que exerce até o presente momento. Cabe destacar que, mesmo passando a maior parte do ano fora do Brasil, SANDRO é mantido como presidente da entidade, por contar com vasta influência e credibilidade junto aos Órgãos Públicos que regulamentam a atividade.

A partir de 2012, Sandro amplia seus negócios e abre um braço da BEST VIEW SOLUÇÕES na área de desenvolvimento de Softwares customizados.

Utilizando-se de suas extraordinárias habilidades como empresário, com vasto conhecimento adquirido na prática, e principalmente o seu diferenciado senso de criatividade, Sandro inicia o desenvolvimento de softwares customizados para controle de processos e apuração de resultados econômicos de empresas.

Atende dezenas de empresas no Brasil, em especial a Imobiliária UNIVERSAL, empresa do ramo imobiliário com 43 anos de existência.

O software feito exclusivamente para a Universal é capaz de controlar em tempo real a movimentação de todos os processos internos e externos da empresa que movimenta mensalmente uma carteira de recebíveis de vários milhões de reais.

Em 2015, uma grande empresa do Estado do Espírito Santo, ZEO EMPREENDIMENTOS, do Grupo SPASSU que possui mais de 1.200 funcionários, busca a oportunidade de novos negócios no Estado do Espírito Santo. Após ampla pesquisa de mercado, a ZEO percebe que todas as indicações apontavam para Sandro Vargas. O diretor da Spassu, Marco Malini declarou que na busca por indicações em diferentes setores, foi orientado a procurar Sandro Vargas pois o mesmo, segundo os empresários, sempre teria uma boa opção de negócios.

Em poucos meses Sandro desenvolve um projeto de Desenvolvimento Urbano, por meio do plano de incentivos do Governo Federal do Brasil chamado "Minha Casa Minha Vida".

Sandro entendeu que os incentivos proporcionados por meio daquele plano possibilitaria que a população brasileira de baixa renda, esmagadora maioria no País, adquirisse pela primeira vez acesso à casa própria, algo sempre tão difícil aos brasileiros. Assim cria a empresa BEST CONSTRUÇÕES que em parceria com a ZEO EMPREENDIMENTOS constrói casas populares com alta rentabilidade para as empresas.

Em Janeiro de 2016, durante uma viagem de turismo aos EUA, por meio de um amigo, Sandro conhece os proprietários da OPMAX. A empresa norte-americana com cerca de 1.200 funcionários, lava e movimenta até 7.000 veículos de propriedade das Locadoras por dia, gerando um faturamento anual em torno de US\$ 20.000.000.

Em uma visita de cortesia, Sandro vivencia mais um dos muitos momentos de criatividade ímpar e sugere algumas alterações nos processos internos da empresa, entre elas, que todo o controle de movimentação de funcionários e veículos fosse informatizado.

Sandro então retorna ao Brasil e, no mesmo mês, recebe um pedido ousado dos donos da OPMAX, que iria expandir os serviços em três novos pontos

de lavagem de veículos de propriedade da ENTERPRISE HOLDING, maior empresa de locação de veículos dos EUA que em 2018 faturou US\$ 24,1 bilhões. Para serem aprovados no processo, seria necessário que tivessem estrutura para controlar toda a operação da empresa, apresentando instantaneamente estatísticas, além de eliminar todos os papéis até então utilizados e passassem a disponibilizar as informações todas on line aos gestores.

Desafio dado, desafio cumprido. Em maio de 2016 Sandro retorna aos EUA e em sete dias de permanência, finaliza o App e o entrega à OPMAX. Utilizado até hoje, o App revolucionou as operações da empresa, aumentando em mais de 20% sua rentabilidade e qualidade.

O controle de toda operação em tempo real tem possibilitado à OPMAX contante e rápido crescimento por ser a única empresa do ramo que consegue fornecer aos seus contratantes informações exatas e instantâneas, provocando em cascata efeitos positivos nas operações de seus parceiros.

Em Agosto de 2016, a pedido de sua esposa que desejava aprender o idioma e dar uma experiência diferente as suas filhas, Sandro resolve vir com a família para a Flórida, também para obter novos conhecimentos e experiências, mantendo a administração de seus negócios no Brasil por comunicação on line.

Logo adquire as cotas de uma empresa de New Jersey de publicidade em sociedade com um parceiro norte-americano que precisava de um investidor. Mas a criatividade de Sandro é algo incontornável e o empresário atentou-se para uma demanda ainda não percebida pelas grandes empresas locais.

O Brasileiro tem em sua cultura, comprar todo e qualquer produto pagando em várias parcelas mensais. Diferente do americano que paga em parcelas apenas itens de alto valor como veículos e imóveis, o Brasileiro paga pequenos itens e até combustível ou supermercado em parcelas mensais.

Sabendo que os brasileiros gastam cerca de US\$ 12 bilhões anualmente nos EUA, Sandro visualizou o potencial deste mercado. Entrou em contato no Brasil com o setor de câmbio de um dos maiores bancos do mundo, o Citibank, e com a maior empresa do Brasil em aquisição de cartões de crédito, a CIELO, que processou em 2018 quase R\$ 20 bilhões.

Apresenta um projeto inovador, único no mundo que é prontamente aprovado por ambos. Um app que possibilita ao consumidor brasileiro comprar nos EUA, pagar com seu cartão de crédito brasileiro em parcelas mensais e em reais no Brasil e; ao mesmo tempo, que o comerciante norte-americano receba em dólar, imediatamente, o valor integral da venda em

nos EUA. Tudo devidamente aprovado pelo sistema bancário e Receita Federal do Brasil, nasceu o ParceladoUSA – www.parceladousa.com.

O projeto foi tão surpreendente, que ao ser apresentado durante uma rodada de negócios no Brasil em 2018, despertou interesse imediato de uma das empresas gigantes do Brasil, a IMETAME, que opera nas áreas de Metalmeccânica, Celulose e Papel, Siderurgia, Mineração, Petróleo e Gás, Geração de Energia e Cimento. A empresa adquiriu já naquela oportunidade, 45% dos direitos sobre o aplicativo. A expectativa do mercado é que a partir de 2020, a empresa possa processar algo em torno de US\$ 20.000.000 de dólares.

O app foi apresentado também ao Grupo Simon Malls, com mais de 4.000 funcionários e avaliado em US\$ 31 bilhões de dólares. E tamanha foi a aceitação que já está em fase de implantação pela Simon Malls em sua unidade Florida Mall, a inclusão do app na operação de seus centenas de lojistas para a utilização do app. O Grupo tem a certeza de que o app poderá multiplicar o valor dos gastos por brasileiros em seus malls.

Composto por 1550 lojas, 65.000 empregados e faturamento anual de US\$ 12 bilhões em 2017, o grupo Bed Bath and Beyond já utiliza o App em sua subsidiária Buy Buy Baby de Orlando.

E o nível de aceitação pelo público foi tão grande, que o Grupo já enviou um por meio de seu Presidente Glen Cary, um contrato para utilização em todas as lojas dos EUA.