



E&N

ECONOMIA & NEGÓCIOS

Marketing do macarrão

Nissin-Ajinomoto, de Tsuboi, vai levar o Miojo ao espaço
Pág. B18



AMANDA PERRELLI/ESTADÃO

Imóveis. Empresas que decidiram manter o capital fechado e investir no programa habitacional do governo foram menos afetadas pela crise do mercado imobiliário; expectativa, agora, é pela terceira etapa do Minha Casa, que está parado por causa das eleições

Construtoras desconhecidas ganham mercado com Minha Casa, Minha Vida

Naiana Oscar

Já não é preciso muitas linhas para contar o que aconteceu com o mercado imobiliário brasileiro nos últimos anos. Do analista de banco no escritório ao corretor de imóveis nas ruas, a história é conhecida de cor e salteado: as grandes empresas correram para levantar dinheiro na bolsa de valores, saíram comprando terrenos e lançando empreendimentos numa velocidade inédita, partiram para cidades que não conheciam, venderam imóveis freneticamente, perderam o controle de tudo isso, tiveram prejuízos bilionários, perceberam que estava (quase) tudo errado e decidiram se reorganizar.

Enquanto esse enredo se desenhava, um grupo de empresas regionais escrevia uma história paralela. Praticamente desconhecidas nos grandes centros e dos investidores, essas construtoras seguiram, por convicção ou falta de oportunidade, distantes do mercado de capitais – e da pressão por resultado que a Bolsa impõe.

Muitas delas apostaram alto no programa federal Minha Casa, Minha Vida, lançado em 2009 para subsidiar a construção de casas populares, e passaram a figurar entre as maiores construtoras do setor em número de unidades. Há casos de empresas como a curitibana Casa Alta que, com 87 canteiros de obra em atividade no ano passado, atingiu uma área total de 2,8 milhões de m² “em construção” no País – superior à de companhias como a Even e a Rossi e muito perto de Tecnisa e Brookfield, que trabalham com imóveis de médio e alto padrão.

Assim como a mineira Emccamp, a Casa Alta já divide espaço com gigantes no ranking de maiores construtoras do País: em cinco anos, o faturamento anual da empresa saltou de R\$ 30 milhões para meio bilhão de reais. O número de funcionários foi multiplicado por 20, chegando a 4,7 mil.

‘Boom’. “O mercado imobiliário passou por uma avalanche de mudanças nos últimos anos”, disse Guilherme Guirao Vidal, presidente da Inteligência Empresarial da Construção (ITC), consultoria que abastece fornecedores do setor com informações e é responsável pelo ranking, publicado anualmente. “Ao mesmo tempo em que esse movimento criou gigantes nacionais, reforçou a atuação de empresas menores, com presença regional.”

A Emccamp, fundada em Belo Horizonte há 40 anos, chegou a cogitar uma abertura de capital, contratou bancos e escritórios de advocacia, mas desistiu. “Não conseguiríamos entregar o que os investidores estavam cobrando das construtoras: volume e crescimento rápido”, diz André

● **Minha Casa, Minha Vida**
● **3,4 milhões**
● de unidades foram contratadas pelas empresas de construção desde o início do Minha Casa Minha Vida, em 2009

1,6 milhão
de imóveis foram concluídos até junho deste ano

Campos, vice-presidente executivo e filho de um dos dois fundadores. “A filosofia do mercado financeiro não era a nossa.” Hoje, olhando para trás, ele se gaba da decisão tomada pela família.

A empresa conseguiu manter a operação sob controle, ao contrário do que aconteceu com as rivais de maior porte. Os 12 canteiros de obra com empreendimentos do Minha Casa estão a uma hora de distância de avião da sede e são visitados semanalmente pelo pai de André, Eduardo Pinheiro Campos. Em 2012, quando cinco das maiores empresas de capital aberto do setor registraram, juntas, um prejuízo de quase R\$ 3 bilhões, a Emccamp lucrou R\$ 43,8 milhões. Em 2013, os ganhos somaram R\$ 65 milhões, segundo balanço publicado pela empresa.

Desde sua origem, a construtora mineira trabalha com habitação popular e é este segmento que vai garantir a ela, neste ano, um faturamento de R\$ 550 milhões. “Nos organizamos para passar pelo ano eleitoral sem problemas, já que dependemos do Minha Casa, Minha Vida”, diz André. Segundo ele, a empresa garantiu a construção de unidades que somam um valor R\$ 1 bilhão no próximo um ano e meio.

Desafios. Entre as grandes, as que mais se destacaram no segmento de habitação econômica foram as mineiras MRV e Direcional, com receita de R\$ 3,8 bilhões e R\$ 1,7 bilhão no ano passado. Outras empresas de capital aberto chegaram a se aventurar



DIVULGAÇÃO

Volume. 3,4 milhões de unidades habitacionais já foram contratadas pelo Minha Casa

nesse terreno, de margens de lucro muito baixas, mas desistiram. A Rodobens, por exemplo, que teve 100% do negócio concentrado no Minha Casa, em 2010, entregou o último empreendimento ligado ao programa em dezembro do ano passado, abandonando completamente a estratégia. “Era inviável financeiramente”, diz o presidente Marcelo Borges. Ex-executivo do Santander, ele assumiu a Rodobens Negócios Imobiliários no fim de 2010 com a missão de salvar a companhia.

A saída encontrada foi abando-

nar o programa do governo. “Éramos monocliente, monoproduto, monobanco e monoterreno. O risco era altíssimo”, brinca, depois da mega reestruturação que levou a empresa novamente para o médio padrão – e para o azul.

● **Novo patamar**
“O mercado passou por uma avalanche que criou gigantes e reforçou a atuação de empresas menores.”
Guilherme Guirao Vidal
PRESIDENTE DO ITC

Um dos grandes desafios encontrados pela Rodobens e por companhias que não estavam habituadas a lidar com a população de baixa renda era o financiamento. Ao longo da obra, as famílias perdiam capacidade de financiar o imóvel e eram recusadas pelo banco – o que resultava nos chamados distratos. Em média, Borges diz que uma mesma unidade chegava a ser vendida quatro vezes, para compradores diferentes.

A dificuldade das grandes incorporadoras abriu espaço para empresas menores, que dominavam o relacionamento com os

bancos públicos, financiadores do programa, e que investiram em tecnologia para ganhar escala e fazer a conta fechar. “Hoje, essas empresas não assentam mais tijolo”, diz José Carlos Rodrigues Martins, presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC). Elas importam formas de alumínio da China e preenchem o espaço com cimento – método que reduz de quatro para um mês a construção de um prédio de cinco andares e exige um terço da mão de obra.

Econômico. Segundo o CBIC, 85% das 2,4 mil construtoras que atuam no Minha Casa são pequenas e médias. Elas entraram na disputa pelas 3,4 milhões de unidades que foram contratadas entre 2009 e junho deste ano. Embora os dados do mercado imobiliário sejam escassos, pesquisas isoladas dão uma ideia de que a crise, de certa forma, poupou os empreendimentos econômicos, fazendo com que as companhias que se dedicaram a esse segmento sofressem menos com a crise até aqui.

Um levantamento da imobiliária Lopes mostra que unidades com preço inferior a R\$ 199 mil representam apenas 6% dos imóveis em estoque em São Paulo. Entre as unidades de R\$ 400 mil a R\$ 699 mil, 23% não foram vendidas.

Maior construtora de capital fechado cresce 1.500%
Pág. B4

Setor teme paralisação do programa

Para as empresas que cresceram com o Minha Casa, Minha Vida, esse é um momento delicado. A segunda fase do programa, que começou em 2011, com a meta de contratar 2,7 milhões de unidades, está chegando ao fim. Em junho, quando o Ministério das Cidades divulgou o último balanço, 2,4 milhões de imóveis já estavam contratados pelas empresas.

Em Brasília, o lobby do setor é intenso para que o governo adote uma medida intermediária nos próximos meses, já que o período eleitoral deve adiar o anúncio da terceira fase do programa. A presidente Dilma Rousseff sinalizou no início do ano que vai incluir mais 3 milhões de moradias na próxima etapa do Minha Casa, caso seja reeleita. “Como a exposição das construtoras ao governo é muito alta, há uma preocupação em relação à continuidade do programa”, diz José Carlos Martins, presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção.

Há quinze dias, representantes de grandes construtoras se reuniram com membros do governo para discutir a prorrogação da 2.ª fase do programa por seis meses, com o acréscimo de 300 mil unidades. Outra sugestão das construtoras é a criação de uma faixa intermediária para contemplar famílias com renda de R\$ 1,6 mil a R\$ 2 mil. “Se nada acontecer, o setor vai parar e haverá desemprego no início de 2015”, disse um empresário. / **N.O.**

HOJE, A OAB SP INAUGURA SUA NOVA SEDE.



E AS MUDANÇAS NÃO FIGAM APENAS NA FACHADA.

A nova sede é muito mais que uma simples mudança física. Representa novos tempos em benefício das advogadas e dos advogados de São Paulo, olhando para o futuro da nossa profissão. Fique por dentro de todas as novidades e seja bem-vindo à Nova Casa da Advocacia de São Paulo.

- **SUPERSIMPLES**
Luta iniciada na OAB SP. Menos impostos e vida simplificada.
- **NOVO SITE**
Consultas mais rápidas e precisas. Certidões emitidas do seu computador gratuitamente.
- **NOVA TV OAB SP, NA WEB***
Entrevistas, notícias e vídeos serão produzidos a partir de estúdio na nova sede.
- **VALORIZAÇÃO DAS SUBSEÇÕES**
Das 229 Subseções, 109 foram reformadas ou construídas com o objetivo de melhor atender à advocacia em todo o Estado.
- **NOVA CENTRAL DE RELACIONAMENTO***
Em breve, as advogadas e os advogados terão um atendimento personalizado e mais eficiente.
- **NOVO SISTEMA DE INTIMAÇÕES ELETRÔNICAS***
Totalmente remodelado, seguro e confiável. Nos próximos meses, o nosso sistema de intimações estará entre os mais eficientes do País.
- **IMPLANTAÇÃO DE ERP***
(Enterprise Resource Planning) Integração informatizada dos diversos departamentos administrativos. Maior agilidade, eficiência e redução de custos.

OAB SP. REALIZANDO MUITO EM POUCO TEMPO, PORQUE A ADVOCACIA NÃO PODE ESPERAR.

oabsp.org.br

Nova Sede OAB SP.
A nova casa da advocacia de São Paulo.

RESPEITAR A ADVOCACIA É FAZER JUSTIÇA.

SÃO PAULO

*Em fase de implementação.