

REVISTA OESP **ESTADÃO**

www.revistasoesp.com.br

Construção



ANO 15 - Nº 113
SETEMBRO/OUTUBRO DE 2010
DISTRIBUIÇÃO BIMESTRAL GRATUITA

FERRAMENTAS ELÉTRICAS

INDÚSTRIAS MELHORAM
TECNOLOGIA E CUSTO-BENEFÍCIO



Minha Casa, Minha Vida
aprovou 578 mil
contratos até julho

Crise mundial reduziu
corte de madeira
em todo o mundo

Fábio Cury

De olho no futuro

» Por Débora Alencar



DIVULGAÇÃO/CURY CONSTRUTORA E INCORPORADORA

Força de vontade e determinação fazem parte da história de Fábio Cury, presidente da Cury Construtora e Incorporadora, fundada em 1962 e pioneira no mercado de empreendimentos para classes C e D. Foi com a vocação de construir já no sangue que o engenheiro civil e descendente de árabes acompanha há quase 20 anos a evolução de sua empresa. “Cresci visitando canteiro de obras”.

Nascido em São Paulo, em 1965, Cury passou a infância frequentando clubes e praticando esportes quando foi influenciado pelo basquete, esporte que pratica até hoje do alto de seus 1,95m. “Aprendi a ter disciplina e atuar em equipe. Considero este o ponto de partida de minha trajetória profissional”, acredita.

Além do basquete, o executivo desde cedo manifestou o gosto pela construção. “Sempre me identifiquei com as obras e não tinha dúvidas de que seguiria por esse caminho”. Aos 22 anos, após concluir a faculdade de engenharia pela Universidade Mackenzie, rumou para a Califórnia (EUA) para estudar inglês e realizar cursos específicos na sua área. “Esta experiência foi fundamental para minha evolução”.

Em 1989, já no Brasil, optou por adquirir experiência em uma grande construtora, a Schain Cury, do seu tio. “Foi uma grande escola, fiquei lá por três anos”. Decidiu, então, começar um trabalho de reestruturação na empresa da família, que tinha apenas cinco funcionários e não passava por uma boa fase, pois no final da década de 80 o mercado vivia uma grande crise quando a Caixa Econômica Federal suspendeu os créditos para a habitação popular.

Para garantir a sobrevivência, a empresa mudou o foco e realizou algumas obras comerciais e

até empreendimentos de médio padrão. “Mas a nossa filosofia sempre foi acreditar no potencial de consumo do mercado de baixa renda”. Até que, em 1997, o banco reabriu suas linhas de financiamento e a Cury continuou investindo em construção popular. “Atravessamos as piores crises econômicas do País persistindo neste mercado”.

Os negócios voltaram a prosperar e, em 2001, após a morte de seu pai, Cury assumiu a presidência da empresa como único sócio. Hoje, com 300 colaboradores diretos e cerca de 2.500 indiretos, o executivo comemora. “Manter-se constantemente motivado, inclusive em períodos mais complicados, é fundamental para o desenvolvimento da companhia. Por isso, procuro transmitir este valor também às pessoas que trabalham comigo”.

O grande reconhecimento, no entanto, foi a joint venture histórica firmada com a Cyrela, que comprou 50% da Cury, em julho de 2007. O resultado já é visível. De receitas próximas a R\$ 35 milhões, em 2006, a empresa deve fechar 2010 com vendas de R\$ 500 milhões. Também se beneficiou com o programa Minha Casa, Minha Vida, que chegou em um momento em que o mercado já apresentava um aquecimento importante. “A cada dia, mais pessoas da

classe C estão entrando na economia. A tendência é potencializar cada vez mais este setor”, diz. A meta para 2011 é de uma receita de R\$ 750 milhões.

Para fazer jus ao legado deixado pelo pai, Cury não descuida um minuto da empresa. Trabalha cerca de 12 horas por dia e não tira mais do que 15 dias de férias por ano. Aos 45 anos e depois de tantas conquistas o que mais poderia desejar? “Acabar de vez com o déficit populacional e ter um filho”, brinca Cury. ●

Manter-se motivado é fundamental para superar momentos de crise e desenvolver a empresa que tem como filosofia acreditar no potencial do mercado de baixa renda.”