

O sócio cristão de Elie Horn

Ele visita favelas e não fecha mais contratos aos sábados. Aos 44 anos, o empresário Fábio Cury tornou-se o trunfo da poderosa Cyrela para conquistar o mercado de baixa renda no Brasil — o mais promissor da atualidade

DENISE CARVALHO

Entre os empresários de ascendência árabe residentes no Brasil, o engenheiro Fábio Cury é, provavelmente, um dos menos religiosos. Nenhum objeto na sede de sua empresa, a Cury Construtora e Incorporadora, localizada em São Paulo, evoca o lado cristão do Líbano, país de origem de sua família. Embora tenha sido batizado, feito a primeira comunhão e casado na igreja, Cury faz parte do grupo dos autodenominados "católicos não praticantes". A última vez em que se confessou com um padre foi há mais de 20 anos. Como tantos brasileiros, ele só pesa numa igreja hoje para assistir a missas de sétimo dia, batizados e casamentos. Mas nos últimos dois anos Cury se tornou rigorosamente obediente a determinados preceitos religiosos — não aos dele, mas aos do empresário sírio de fé judaica Elie Horn, dono da Cyrela, a maior incorporadora e construtora do

país. Desde que Horn se tornou seu sócio, em 2007, Cury fez algumas adaptações na maneira de conduzir sua empresa. A principal delas diz respeito ao sistema de vendas. Da tarde de sexta-feira ao pôr do sol do sábado, assim como acontece na própria Cyrela, nenhum negócio é fechado. Nesse período, todos os 124 funcionários de Cury são proibidos de assinar contratos e receber cheques, mesmo correndo o risco — por sinal, alto — de perder a venda. No mer-

Fora o respeito ao shabbat, existem poucas semelhanças entre a Cyrela e a Cury Construtora



cado imobiliário, 40% dos negócios são fechados aos sábados. "Fiquei preocupado por achar que perderíamos negócios", diz Cury. "Mas deu certo. Os clientes ficam impressionados com a postura de respeito à religião e assinam o contrato nos outros dias."

Fora o respeito ao shabbat, existem poucas semelhanças entre os modelos de negócios de Cyrela e Cury. Uma fatura 2,8 bilhões de reais. A outra, cerca de 150 milhões de reais. Uma dedica-se à alta renda. A outra especializa-se em atender a clientela da classe C (veja quadro na pág. 54). A parceria, porém,

é estratégica para a Cyrela de Horn. Com a ajuda da Cury, a empresa pretende entrar — e preferencialmente dominar — no mercado imobiliário de baixa renda, a atual obsessão das incorporadoras e construtoras brasileiras. Dos 20 000 imóveis que a Cyrela espera lançar para o segmento popular até o final de 2009, a Cury deve responder por cerca de 50%. Depois de um período de ganhos nos imóveis de alto e médio padrão, o público de baixa renda tornou-se estratégico para a companhia de Elie Horn. A expecta-

Fábio Cury: incursões às favelas para decifrar a clientela de baixa renda

tiva é que esse mercado represente cerca de 40% das vendas totais da Cyrela em 2009 e atinja, já no ano que vem, mais da metade das vendas. "Com a parceria da Cury, temos um modelo de empresa que pode nos ajudar a construir um negócio para fazer frente aos principais concorrentes do mercado", diz Antônio Guedes, diretor-geral da Living, a divisão da Cyrela voltada para a classe C.

Desde sua fundação, em 1962, a Cury construiu mais de 15 000 imóveis populares em São Paulo. São casas que

custam entre 52 000 e 130 000 reais, destinadas a famílias com renda média mensal de seis salários mínimos. A familiaridade que a empresa tem hoje com essa clientela é função direta do empenho de Cury. Aos 44 anos, ele está na empresa desde 1991, quando foi chamado pelo pai. Elias. Desde então, desenvolveu um sistema peculiar de trabalho. Antes do lançamento de seus condomínios, costuma se reunir com líderes comunitários para discutir as necessidades da região. A cada 20 dias, Cury visita favelas, quando precisa vivenciar um pouco da rotina de seu público e entendê-lo melhor. Não raro, ele estende o "processo de aprendizagem" aos executivos de empresas parceiras.

Fábio Cury, 44 anos da Cury Construtora e Incorporadora

- IDADE** 44 anos
- ORIGEM** Nasceu em São Paulo, é neto de libaneses
- FORMAÇÃO** Engenharia civil pelo Mackenzie, em São Paulo
- FAMÍLIA** Divorciado, tem filhas
- CURIOSIDADE** Com 1,95 metro de altura, foi jogador do basquete das 17 até 22 anos
- FEITO** Em 2007 negociou 50% da Cury com a Cyrela por um valor próximo de R\$ 15 milhões de reais

© Síntese do Mercado

Faz parte do roteiro uma visita à loja da Cury no shopping Itaquera, localizado na periferia de São Paulo. O percurso é feito de trem e metrô, um trajeto que leva cerca de 1 hora. "O objetivo é fazer o parceiro conhecer e experimentar as dificuldades vividas pelos clientes, como viajar diariamente em transporte público, em pé, em vagões lotados", diz Felipe Pedrosa, diretor de marketing da Elite, divisão imobiliária do grupo de propaganda Egonho, um dos fornecedores da Cury. Além das incursões exploratórias, Cury e sua empresa acumularam conhe-