

A previsão de valor geral de vendas é de **R\$ 900 milhões** em 2009

ENTREVISTA Fábio Cury

Pacote realimenta sonho popular da Cury

Fábio conseguiu recolocar a empresa nos trilhos da habitação econômica, grande paixão de seu pai desde a fundação da companhia; agora, plano do governo torna a estratégia ainda mais acertada

NATÁLIA FLACH
SÃO PAULO

Fábio Cury seguiu os passos do pai. Hoje preside a empresa erguida por ele, a incorporadora Cury, e volta a sua atenção para empreendimentos do segmento de baixa renda. "Esse é o futuro do País, Fábio", dizia seu pai. Tanto é que o pacote habitacional anunciado pelo governo privilegia exatamente esse público. E a Cury vai se beneficiar disso. A previsão para 2009 é crescer 40% em relação ao ano passado e obter um valor geral de vendas (VGV) de R\$ 900 milhões com a construção de 10 mil unidades de habitação popular.

Gazeta Mercantil — Como a Cury foi criada?

A Cury foi fundada em 1962 pelo meu pai. O foco era totalmente voltado para a habitação popular. Desde a década de 1970

— quando o Brasil viveu o chamado milagre econômico, BNH e Caixa Econômica —, o meu pai se voltou para este segmento. Eu vi o crescimento da empresa desde criança. Na década de 1980, extinguiu-se o crédito para a habitação popular, então a empresa retraiu o seu tamanho e mudou um pouco o seu foco: começou a atuar com a classe média, fez edifícios comerciais. Quando eu me formei, no meio da década de 1980, o Brasil vivia essa crise. Vivíamos hiperinflação, falta de crédito total e o resultado é que a classe popular era a mais prejudicada de todas. Meu pai sempre me falava: "Fábio, você se lembra daquela habitação que a gente fazia? Isso é o futuro do País!" Mas no momento que eu comecei era tudo, menos aquilo. Eu assumi a empresa em 1995, e mesmo que nosso foco naquela época fosse outro, a gente sem-

pre tinha alguma coisa que fosse do segmento popular. Mesmo que não desse bons resultados, continuávamos atuando.

GZM — Quando foi a virada?

Em 1997, quando a Caixa reabriu o financiamento, voltamos com toda a força para a habitação popular. E a partir de então esse virou o nosso foco. E isso culminou em 2007 com uma joint venture com a Cyrela. Temos toda a expertise, o DNA da habitação popular, e juntamos isso à maior incorporadora do Brasil, o que nos deu musculatura para crescer. E esse é o objetivo dessa sociedade.

GZM — E quais são as áreas de atuação de vocês?

Trabalhamos com os segmentos econômico e supereconômico. O econômico é o produto da faixa de R\$ 80 mil a R\$ 130 mil. Abaixo de R\$ 80 mil chamamos de supereconômico. Esse produto, até pouco tempo atrás, só era feito por meio de programas governamentais. Poucas pessoas fizeram disso um foco de incorpo-

ração. Ao longo de todos esses anos, nós participamos dos programas que o governo criou, CDHU, Cohab, Plano PAR da Caixa Econômica. E sempre tentamos entrar como incorporadores. Mas a incorporação para baixíssima renda só surgiu há uns três anos, com a abundância de crédito. E agora culminou no pacote do governo.

GZM — Quais são as expectativas de vocês com relação ao pacote?

Nossas expectativas são enormes, porque há 20 anos eu espero por uma coisa dessas. Desde que comecei a trabalhar, vejo programas habitacionais pífios ou meramente pontuais, nunca com o tamanho desse. Não vou dizer que tudo que está sendo proposto vai dar certo, mas acho que o início foi muito bem feito. Para começar, todo o segmento foi escutado. Nós inclusive participamos, por meio da Cyrela, de uma reunião convocada pelo governo para dar