



Eles acreditaram na classe baixa

de FOR BRUNO GLÉDIO

Empreendedorismo e determinação fazem parte da história da Cury Construtora e Incorporadora. Durante 47 anos, a companhia acreditou no potencial das classes sociais menos privilegiadas e hoje, a persistência é motivo de comemoração nesta empresa que não para de prosperar.

A história da Cury começa no momento em que dois irmãos descendentes de libaneses, nascidos no interior de São Paulo, descobriram suas classes C e D, novos consumidores em potencial. Isso foi em 1962, quando eles decidiram abrir uma construtora com total foco nessas classes.

Entre as décadas de 60 e 70, a empresa viveu um grande momento, devido à situação econômica do país e ao Banco Nacional de Habitação.

No final dos anos 70 e início dos anos 80, a histó-

ria tornou-se diferente. A alta inflação, a desvalorização do cruzeiro e a falta de recursos governamentais fizeram com que o mercado em que eles atuavam submergisse. Foram tempos difíceis na Cury. Para sobreviver, a empresa teve que alterar o foco de seu trabalho: passou a construir empreendimentos (para a classe média) e, também, escritórios, o que lhes garantiu a sobrevivência. Até que em 1997, a Caixa Econômica Federal reabriu suas linhas de financiamento e a Cury então, voltou com toda a força para o trabalho que sempre acreditou.

Antes disso, em 1991, o engenheiro Fabio Cury, filho de um dos fundadores da empresa passou a trabalhar nos negócios da família, para em 2001, após a morte de seu pai e tio, assumir a presidência da empresa como único sócio. Começou um novo mo-

mento para a Cury.

Desde então a companhia não parou de crescer. Hoje, com 194 colaboradores, a Cury comemora seu sucesso e expansão. A agenda dos descendentes de libaneses, que desde sempre estabeleceram seus empreendimentos, focados exclusivamente nas classes C e D, deu certo. A retomada do topo pela empresa pode ser observada, segundo os dados revelados pelo presidente da organização. "Para se ter uma ideia em números, em 2006, nosso faturamento era de 30 milhões de reais. No ano seguinte, em 2007,

"Além dos valores éticos e morais deixados pelo meu pai, pude aprender a ter respeito pelas classes C e D"

Fabio Cury

faturamos 75 milhões e um ano depois já eram 150 milhões. Agora, em 2009, devemos fechar o ano com um faturamento de 310 milhões". O engenheiro também está animado com o momento econômico pelo qual o Brasil pode passar em 2010. Para ele, o próximo ano será muito positivo para o setor imobiliário, em especial para a Cury, que espera faturar cerca de 500 milhões em 2010.

Tudo esse êxito, segundo o presidente da empresa, foi alcançado por importantes acontecimentos. A começar, em 2007, quando a Cyrella, maior incorporadora brasileira,

buscou parceiros que pudessem auxiliá-la com as classes mais baixas. Assim, em busca de um crescimento contínuo, foi criada a Cury Construtora e Incorporadora S.A. fruto de uma joint venture entre Cury Empreendimentos e a Cyrella Brazil Realty. Nesta ação, a Cyrella comprou 50% do capital da Cury. Além disso, Fabio acredita que o ambiente econômico favorável, a musculatura trazida pela Cyrella e a expertise adquirida durante todos esses anos com seu público alvo, fizeram com que a companhia mantivesse um constante crescimento.

A Cury também beneficiou-se pelo plano do Governo Federal "Minha Casa, Minha Vida", que aumentou significativamente as perspectivas da companhia. "Até o final de 2009, estaremos perto de fechar o ano com 6 mil unidades vendidas. Guarulhos é um dos ícones desta nossa perspectiva. Tivemos a intenção de vender 3 mil unidades em 2 anos, mas acabamos vendendo 1.300 unidades em menos de um ano", contou o presidente da empresa.

Neste ano, a Cury conquistou o Prêmio Master Imobiliário 2009 na categoria Profissional - Sistema de Comercialização. Em 2008 ganhou o Top Imobiliário em performance em vendas (padrão popular) e também detém a certificação ISO-9001:2001 e o nível A (máximo) do Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade na Habitação (PBQP-H). Esses são alguns dos frutos colhidos por uma empresa que surgiu com o intuito de atender às classes menos privilegiadas, acreditando em seu potencial de consumo. "Além dos valores éticos e morais deixados pelo meu pai, pude aprender a ter respeito pelas classes C e D, que até então eram vistas como uma classe inatendida, sem poder de consumo. E eu sempre ouvi do eu pai que um dia iria chegar a vez deles", conta Fabio.



FABIO CURY

Queremos estar perto dos nossos clientes para entendermos quem é nosso cliente e o que ele quer"

O presidente da empresa tem como palavra de ordem na sua gestão, a estima pelo público que a companhia atende. "Temos muito respeito aos nossos clientes. Apesar de estarmos localizados na Vila Olímpia, achamos um absurdo fazer com que nossos clientes se desloquem até aqui. Então, temos uma loja em Itaquera, uma em Guarulhos, outra em Itaquaquecetuba", conta Fabio. Essas lojas funcionam como centros de atendimento onde os clientes podem fazer pagamentos, requerimentos, esclarecer dúvidas, fazer críticas ou dar sugestões. "Não queremos ser uma empresa da Vila Olímpia, que vende para a Itaquera. Queremos estar perto dos nossos clientes para entendermos quem é nosso cliente e o que ele quer", diz.

Enquanto muitos desistiram da baixa renda, a companhia manteve-se acreditando e acompanhando todas as transformações dessa classe. O resultado disso tudo, é facilmente enxergado pelo número apresentados pela Cury. Para Fabio Cury, a perseverança foi o que os manteve no mercado. "Mesmo ganhando menos, produzindo menos, nós sempre agostamos na baixa renda. Por isso, hoje nós estamos um passo a frente da concorrência", comemora o empresário.