

## Pequenas construtoras crescem com pacote

Daniela D'Ambrosio  
De São Paulo

O programa habitacional do governo disseminou boas perspectivas de negócios entre as pequenas e médias empresas da construção. Companhias como a Cury, Direcional, Mudar e Patrimônio, que já atuavam em moradias para a população de baixa renda, devem ganhar mercado e multiplicar suas receitas.

A Direcional lançou R\$ 710 milhões

em imóveis em 2008 e começou o ano com a previsão de não crescer. O Minha Casa, Minha Vida a fez rever a meta para R\$ 1 bilhão. A Patrimônio também espera chegar a seu primeiro bilhão, após faturar R\$ 650 milhões no ano passado. A Cury mudou de patamar: lançou 4 mil unidades em 2008 e já tem 17 mil em processo de aprovação — assinou carta de intenções com a prefeitura de Guarulhos e a Caixa Econômica Federal para lançar 12 mil unidades. **Página B1**

Imóveis Companhias de pequeno e médio portes crescem com demanda do pacote do governo

## Programa habitacional popular tira construtoras do anonimato

Daniela D'Ambrosio  
De São Paulo

Elas estão longe dos holofotes. Menos conhecidas e sem ações em bolsa, empresas como Cury, Direcional, Mudar e Patrimônio não estão na mira dos analistas e investidores, mas sentem a engrenagem girar na mesma proporção e velocidade que as companhias abertas beneficiadas pelo programa habitacional do governo. Com mais ou menos tempo de estrada, essas empresas já atuavam na baixa renda — segmento que ganhou todas as atenções do setor — e aproveitam a demanda praticamente garantida para ganhar mercado e aumentar a receita.

Assim como as grandes, precisaram sentar e refazer as contas. O cenário preto-e-branco do início do ano ganhou colorido diferente, desafiador até. A Direcional Engenharia, de Minas Gerais, lançou R\$ 710 milhões no ano passado e começou o ano planejando ficar no mesmo patamar ou até menos. Já reviu a meta para R\$ 1 bilhão. "O plano pode ser revisto para cima de novo de acordo com a demanda", diz Ricardo Ribeiro, membro da segunda geração da família que fundou a empresa há 28 anos.

A Patrimônio, empresa de São Paulo, criada há 14 anos, entrou em 2008 prevendo uma redução de um terço dos lançamentos — que em 2008 somou R\$ 650 milhões. Voltou aos R\$ 650 milhões e para 2010, quando imagina que terá mais projetos nesse programa, já fala na ambiciosa cifra de R\$ 1 bilhão em lançamentos.

A mais antiga delas, a Cury, também paulista, com 47 anos, muda de dimensão. A empresa, que lan-

çou 4 mil unidades em 2008, já tem 17 mil unidades em processo de aprovação. Fábio Cury aproveitou a experiência herdada do pai, já falecido, em programas como a antiga Cohab, e os recentes CDHU e plano PAR (Plano de Arrendamento Residencial) da Caixa para sair na frente. A empresa já assinou carta de intenções com a prefeitura de Guarulhos e com a CEF para o lançamento de 12 mil unidades.

A caçula desse grupo, a carioca Mudar, ganhou fama depois de investir mais de R\$ 6 milhões em merchandising no programa do Gugu, no SBT. O empresário Augusto Martinez virou celebridade entre garçons, frentistas e atendentes, e aproveita que a marca ficou conhecida nas classes C e D para vender seus imóveis. Pretende lançar 4 mil unidades este ano, 60% acima do ano passado.

Como as grandes, também encontram desafios — o maior deles é capital para financiar o crescimento. "O entrave era e continua sendo capital de giro", afirma Martinez, da Mudar, o mais cético em relação ao pacote. "Para crescer, é preciso de dinheiro e esse gargalo continua porque o financiamento é escasso". O subsídio do programa Minha Casa, Minha Vida vai para o comprador do imóvel e não para a construtora. A linha de crédito de R\$ 3 bilhões para capital de giro criada no final do ano passado foi modificada por conta da pressão das construtoras, mas o dinheiro ainda não começou a ser liberado.

A burocracia da Caixa também é apontada como um entrave, problema já sinalizado entre as empresas com ação em bolsa, sobretudo após uma greve. "Embora haja disposição, a Caixa já tinha gargalos e a grande dívida é co-

mo o plano será operacionalizado", diz Jorge Yamaniski Filho, dono da Patrimônio. "A análise dos projetos tem sido demorada".

A concorrência com as grandes é acirrada. Mesmo quem só fazia lançamentos eventuais nessa área agora se debruça em projetos populares e já muda completamente a estratégia, como a Rossi Residencial. Mais ágeis e com menos despesas administrativas, essas empresas parecem não se não se intimidar. "Conhecemos os donos de terrenos em regiões periféricas, o que faz toda a diferença nesse momento", diz Cury.

Embora tenham porte médio e pequeno, conseguiram fechar parcerias importantes nos últimos anos. A Cyrela fez uma joint venture e comprou 50% da Cury em julho de 2007. O fundo de private equity Tarpon é dono de 25% da Direcional desde março de 2008.

O crescimento nas vendas deve ter impacto no aumento da estrutura e nos empregos dessas companhias. A Direcional, que não terceiriza a construção e emprega os funcionários das obras, deve sair de 3 mil empregados para até 5 mil no fim do ano. "A engenharia, que é o mais importante devido à redução de custos e novas tecnologias, vai dobrar de tamanho", diz Cury, que hoje emprega 40 engenheiros.

Ao contrário das maiores, essas construtoras estão mais ativas na faixa de até três salários mínimos, que representa 60% do pacote ou R\$ 20 bilhões e onde o subsídio para o comprador é praticamente integral. A Cury irá lançar 8 mil unidades. A Direcional já tem um projeto aprovado no Rio e outros dois — em Belo Horizonte e Brasília — em análise. A Patrimônio terá quatro projetos, dois já aprovados.