

A construtora que cruzou a Cordilheira

Ricardo Lacerda

Em meio à crise internacional, a Plaenge compra a chilena CVPSA – mas nem por isso está desatenta ao mercado brasileiro. "Estamos analisando possibilidades", revela Fernando Fabian, diretor da empresa.

Ninguém duvida de que uma boa rede de contatos seja capaz de mover montanhas. Foi quase isso o que aconteceu com a construtora Plaenge, de Londrina (PR), que resolveu atravessar a Cordilheira dos Andes. Tudo começou cinco anos atrás, durante um evento no México, quando dois diretores da Plaenge conheceram Sergio Yanes, então presidente da construtora chilena Fourcade. A amizade tomou corpo e a troca de experiências profissionais também. Em 2007, quando a Fourcade foi vendida, Yanes abriu sua própria construtora, a CVPSA. Hoje, a CVPSA mudou de nome. Chama-se Plaenge Chile.

Em abril deste ano, a Plaenge oficializou a compra de 51% das ações da CVPSA e deu início à sua internacionalização. "Tudo começou por causa de um relacionamento pessoal, mesmo, coisa de networking", conta Fernando Fabian, diretor da Plaenge. Segundo ele, a primeira aquisição da Plaenge em 39 anos de história foi feita de maneira bastante consciente. "Sob vários aspectos, o Chile é um mercado onde várias coisas acontecem antes do Brasil", explica. Uma delas está relacionada com o core business da Plaenge - afinal, o boom do mercado imobiliário chileno aconteceu bem antes do Brasil, entre 2001 e 2002. "O financiamento para compra de imóveis lá é bem mais desenvolvido do que aqui", afirma Fabian.

Apesar de não revelar o valor desembolsado, o diretor da construtora diz que parte da quantia foi paga com recursos próprios. Outra parcela tem origem em créditos afiançados no Brasil e uma terceira parte só será desembolsada conforme o desempenho das vendas no Chile. Ao comprar a CVPSA, a Plaenge entrou num negócio com 13 empreendimentos verticais e centenas de residências, localizados em sete cidades do sul do Chile, como Temuco, Frutillar e Osorno.

Fabian diz que a entrada no mercado chileno ganhou força em outubro do ano passado, exatamente na fase mais aguda da crise internacional. "Por ser uma empresa nova, a CVPSA encontrou dificuldades para conseguir crédito e foi aí que as conversas começaram a evoluir", conta Fabian. Desde então, foi feita uma due dilligence e um escritório de direito internacional aparou qualquer possível aresta no negócio. Como política, a empresa não divulga o valor da operação. Assim, fica difícil dimensionar que impacto o Chile terá no faturamento da Plaenge. O valor, em 2008, foi de R\$ 800 milhões.

Para este ano, Fabian prevê crescimento de 15% na receita, chegando aos R\$ 920 milhões. Em 2010, a empresa superará a marca de R\$ 1 bilhão "se o mercado continuar como está". O empresário, que pertence a uma das quatro famílias fundadoras da Plaenge, lembra que a empresa vinha crescendo, em média, 40% ao ano até 2007. Em 2008, o ritmo diminuiu em função da crise global. Mas o pior já passou. Fabian diz que desde junho as vendas têm atingido níveis inclusive melhores que no mesmo período do ano passado.

A retomada do setor imobiliário no Brasil dá fôlego para a empresa crescer não apenas fora das fronteiras, mas também no mercado interno. Nesta semana, a Plaenge anunciou a construção de dois empreendimentos residenciais em Joinville (SC). Este é o primeiro passo da empresa em Santa Catarina. Atualmente, a Plaenge atua no Paraná, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul - além do Chile, é claro. Segundo Fabian, a escolha da cidade decorreu de uma série de avaliações, entre elas a presença de concorrentes, a viabilidade econômica e o possível retorno financeiro. "Vislumbramos as tendências de mercado da região"

Em Joinville, serão construídas 12 torres de apartamentos com valores médios entre R\$ 180 mil e R\$ 200 mil, e que devem ser entregues em 2012. Por estarem nesta faixa de preço, os imóveis não se enquadram nos moldes daqueles que serão financiados pelo programa "Minha Casa, Minha Vida", do governo federal. Mas isso não será problema, segundo Fabian: "Tem demanda". O Valor Geral de Vendas (VGV) é estimado em R\$ 100 milhões. Já o investimento da Plaenge nas obras gira em torno de R\$ 60 milhões, segundo Fabian.

Agora, com a experiência chilena, a Plaenge não descarta crescer no Brasil com estratégia semelhante, ou seja, por meio de aquisições. Fernando Fabian confirma que a empresa está "analisando possibilidades" no mercado interno, com atenção voltada às regiões onde já atua: centro-oeste e sul.

Depois de resistir à onda de abertura de capital em 2007, a Plaenge não cogita fazer IPO. "Naquela época, quando várias companhias do nosso porte entraram na Bolsa, resolvemos nos manter como empresa de capital fechado. Falava-se muito das vantagens de um IPO, mas também existem vantagens de não fazê-lo", explica Fabian. Segundo ele, caso a Plaenge estivesse hoje na Bovespa, "a internacionalização talvez nem tivesse acontecido, ou então demoraria muito mais". "Os processos são muito mais rápidos numa empresa fechada", diz.

LACERDA, Ricardo. A construtora que cruzou a Cordilheira. **Amanhã**, ago. 2009. Disponível em: <<http://www.amanha.com.br>>. Acesso em 12 ago. 2009.

A utilização deste artigo é exclusiva para www.amanha.com.br