

Data	Veículo	Página	Tamanho
06.02.2011	Tribuna do Norte	Capa – 1	7 cm

ECONOMIA

Empresário fala da nova BSPar Delphi no mercado local

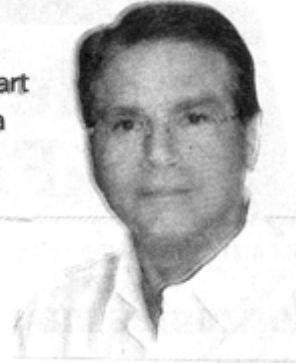
Beto Studart, da ASPar, levou 90 dias para fechar o acordo com a Delphi que fez da BSPar Delphi um dos maiores grupos locais. À rapidez, ele pretende agregar ousadia nos projetos. [ECONOMIA 3]

Data	Veículo	Página	Tamanho
06.02.2011	Tribuna do Norte	Economia - 1	7 cm

CONSTRUÇÃO

O empresário Beto Studart
fala sobre parceria com a
Delphi no RN.

PÁGINA 3



Data	Veículo	Página	Tamanho
06.02.2011	Tribuna do Norte	Economia – 03	300cm

[ENTREVISTA / BETO STUDART / EMPRESÁRIO]

“A sociedade precisa saber comprar”

Como foi iniciada a conversa entre a BSPar e a Delphi?

Houve, inicialmente, um interesse recíproco das empresas. Eu conheço o pai da Cintia (Delfino – diretora da Delphi) há muito tempo, que é o Raimundo Delfino, o admiro muito como empresário, e soube do trabalho, da seriedade e do profissionalismo da Delphi, no mercado de Natal. Em Fortaleza, estamos desenvolvendo, além das atividades financeiras, na atividade da construção e da incorporação, um movimento muito forte. Assim, resolvemos passar a atuar em Natal e, casualmente, eu e Cintia nos encontramos em Fortaleza, começamos a conversar e depois de alguns novos encontros, terminamos por acertar a parceria.

Quanto tempo durou essa negociação?

Foram 90 dias. Esse processo teve início em 2010 e culminou durante a semana passada. Agora, com toda a documentação assinada, nós somos parceiros.

O que atraiu o senhor, no mercado do Rio Grande do Norte?

Natal está passando por um período pujante para a construção civil. O que mais me atraiu foi o histórico da Delphi, com aquilo que já foi realizado e de que forma foi realizado, o respeito que empresa tem pelo mercado e que o mercado tem pela empresa. Eu tenho a pesquisa de todos os empreendimentos da Delphi, mas antes de recebê-las, já prevalecia a confiança que eu tenho na direção da empresa. Esta foi a razão motivadora para eu entrar no mercado de Natal. Eu sempre digo que, embora sejamos parceiros meio a meio, a Cintia (Delfino) será a nossa presidente em Natal, pois ela que tocará as obras na capital potiguar, em conjunto com os diretores de Fortaleza, que se for necessá-

rio estarão com ela, decidindo sobre as mais diversas áreas.

De que forma o senhor acompanhará os 20 empreendimentos previstos para serem erguidos pela empresa em Natal?

Nós montamos uma gestora em Natal e os nossos diretores de Fortaleza irão se revezar. O diretor de suprimentos se reunirá com a Cintia Delfino, depois será o diretor técnico de engenharia, o de suprimentos e outros profissionais ligados às áreas de atuação que se fizerem necessárias. Dessa forma, a diretora da Delphi estará sempre cercada de pessoas da minha mais alta confiança e, tenho certeza, hoje também da mais alta confiança dela. Também poderemos conversar via videoconferência. É assim que iremos interagir, compartilhando as ações nessa caminhada.

Este é o seu primeiro investimento no Rio Grande do Norte?

É o nosso primeiro investimento no estado, sim. Já temos planos de realizar novos, pois a nossa vontade é de não parar nunca, até que o mercado nos dia “não”. Mas enquanto o mercado estiver promissor, crescendo é isso que vemos hoje em Natal, por causa da renda da população que é bastante estável, também pelo sistema bancário, que hoje entrou no mérito dos financiamentos da cada própria e não apenas para a população de baixa renda. Assim, tenho a impressão de que vamos continuar por bastante tempo. O nosso negócio é para valer.

Como o senhor avalia o programa habitacional Minha Casa Minha Vida?

O programa ajudou muito o setor da construção civil a crescer. O déficit habitacional brasileiro é em torno de oito milhões de residências e esse é um programa político social, que não

tem fim. O Minha Casa Minha Vida atua em uma questão de dignidade da sociedade e não pode mais parar. Todo mundo tem o direito à casa própria e o governo foi muito inteligente em criar esse programa, pois ele dará acesso à casa para milhões de pessoas no nosso país, além de estar contribuindo para o desenvolvimento da nossa economia e do Produto Interno Bruto (PIB) nacional.

Na quarta-feira passada, o teto para os financiamentos foi aumentado. O senhor acredita que essa medida ajudará o setor?

No nosso negócio, provavelmente não. Mas ajudará a construção civil como um todo.

O 20 empreendimentos previstos pela parceria da BSPar com a Delphi serão voltados para qual público?

Para o público de média e alta rendas. Serão todos em Natal. A nossa expectativa para o período entre 2011 e 2012 é de lançar aproximadamente 1,5 mil unidades habitacionais.

Quantos empregos a empresa irá gerar na capital do RN?

Acho que iremos contribuir para a manutenção. Não quero nem dizer na geração de novos empregos, porque a Delphi já vem, de forma importante, participando deste processo. Então, essa nova empresa irá ajudar a aumentar a quantidade de empregos, sim, porque agora dará uma maior velocidade aos empreendimentos. Eu não sei qual será o volume do aumento, mas isso irá acontecer e também haverá uma maior estabilidade aos empregos em questão. A mão de obra na construção civil está começando a ficar escassa. Às vezes a gente tem 100 pedreiros, precisa de mais 100 e tem uma certa dificuldade em contratar. Dessa forma, temos que lançar

agora os empreendimentos de acordo, inclusive, com essa disponibilidade da mão de obra. É uma das limitantes que poderemos encontrar é exatamente essa capacidade de gerar empregos e qualificar os trabalhadores. Em Fortaleza, por intermédio da BSPar, estamos criando um centro de formação profissional.

Como será a atuação do centro profissional da BSPar?

Queremos profissionalizar as pessoas, tentar melhorar o nível de todos. Será uma forma de dar para os funcionários mais conhe-



O Minha Casa Minha Vida atua em uma questão de dignidade da sociedade e não pode mais parar. Todo mundo tem o direito à casa própria e o governo foi muito inteligente em criar esse programa”

cimento, e ao mesmo tempo, de fidelizar. No Ceará, estamos começando essa ação, como iniciativa própria.

Votando à negociação entre a BSPar e a Delphi, há uma parceria ou uma sociedade?

Nós criamos uma nova empresa, chamada BSPar Delphi gestora imobiliária. A participação é de meio a meio. A empresa traz para o seu bojo 20 novos empreendimentos. Isso dará para a Delphi, a possibilidade de imprimir velocidade e encerrar todas as suas obras antigas.

Quais foram os valores envolvidos nessa negociação?

Eu não queria falar em valor.

Data	Veículo	Página	Tamanho
06.02.2011	Tribuna do Norte	Economia – 03	300cm

Mas o valor envolvido de VGV (Valor Geral de Vendas) é de R\$ 600 milhões. O VGV de obras, que nós vamos fazer em 2011 e 2012. Esse é o valor que posso te passar. O valor da negociação em si, não. Acho que isso é um pouco mais nosso.

Falando do mercado imobiliário como um todo, o senhor acredita que a insegurança jurídica é uma questão superada ou ainda há muita preocupação do setor em relação a isso?

Eu acho que a sociedade, não apenas de Natal, mas do Brasil todo, precisa saber comprar. Ela precisa comprar das empresas que têm um bom histórico patrimonial. Não é somente o histórico de construção já realizada, mas a sua condição econômica atual. Hoje, a sociedade compra com base na confiança na incorporadora. Então, é preciso que antes da compra, se conheça quem é a incorporadora, quem são seus sócios, qual é o caráter dos seus sócios, qual é a sua condição econômica, se a empresa é forte e se tem lastro para poder dar continuidade. Isso é o que dá tranquilidade e segurança a todos.

A insegurança jurídica é uma realidade no Ceará?

Hoje, todo lançamento está sustentado por uma sociedade de propósito específico (SPE). É só as pessoas terem o cuidado de entrar na SPE, lerem os instrumentos contratuais cuidadosamente, para poder ter segurança. Na nossa gestão, por exemplo, cada SPE, cada edifício, cada lançamento, terá a sua administração financeira. Dessa forma, não vai haver possibilidade de contaminação de qualquer natureza passiva. Então, todo recurso que está no caixa daquela empresa é intrafegável entre as empresas. A maior

segurança que podemos dar à sociedade do Rio Grande do Norte e de Natal é justamente a incomunicabilidade dos ativos das nossas SPE.

Para que os potiguares conheçam um pouco sobre a BSPar, o senhor pode dizer desde quando ela está no mercado e qual a área de atuação?

Eu já tenho muitos anos de empresário. Sou oriundo da química agrícola, tinha uma fábrica de defensivos agrícolas, que operava no Brasil todo e tornou-se a maior indústria de agroquímicos nacional, a Agripec. Em 2007, vendi essa fábrica para um grupo australiano. E, como em 2005, eu já tinha iniciado alguns movimentos na área imobiliária, me voltei para o setor de imóveis e estou achando muito bom, estou muito feliz. O nosso nome é extremamente respeitado em Fortaleza e acho que é o grande patrimônio que eu, como pessoa física e jurídica, tenho. A sociedade toda acredita em tudo o que nós fazemos, na solidez do nosso grupo. Somos um grupo antigo como pessoa e é isso o que nós fazemos. Temos hoje, em Fortaleza, um volume de obras a ser lançado nos próximos dois anos, superior a R\$ 1,5 bilhão. É muita coisa.

Quantos empreendimentos a BSPar possui em Fortaleza?

Se não me falhe a memória, hoje estamos com 32 empreendimentos lançando e sendo preparados para lançar até 2012.

Qual o volume de empregos gerados na capital cearense?

Até meados de 2011, deveremos chegar a um total entre 1,1 mil e 1,2 mil empregos.

A qualificação será trabalhada junto a todos os empregados?

Sem dúvida. Dentro do possível, é tentar fazer do mestre de obras um engenheiro ou qualificá-lo melhor como mestre de obras, tentar levar o pedreiro a mestres de obras. Ou seja, ajudar essas pessoas a crescer dentro do mercado. Acho que isso oferece dignidade ao trabalhador.

O senhor gostaria de fazer mais alguma consideração?

Queria apenas deixar claro que a minha satisfação e a minha crença nos valores éticos são fundamentais. Foi por isso que construímos tanta coisa no Ceará. Também foi por causa desse meu pensamento, que me aliei à Delphi, pois os princípios da diretoria são extremamente fortes e éticos.



Hoje, a sociedade compra com base na confiança na incorporadora. Então, é preciso que antes da compra, se conheça quem é a incorporadora, quem são seus sócios, qual é o caráter dos seus sócios, qual é a sua condição econômica, se a empresa é forte e se tem lastro para poder dar continuidade. Isso é o que dá tranquilidade e segurança.

CONTINUA

Data	Veículo	Página	Tamanho
06.02.2011	Tribuna do Norte	Economia – 03	300cm



SÍLVIA RIBEIRO DANTAS
repórter de Economia

O empresário cearense Jorge Alberto Studart Gomes, o Beto Studart, é proprietário da BSPar Incorporações, e na semana passada fechou uma parceria com a Delphi Engenharia. Dessa forma, após uma negociação que durou 90 dias, foi criada a empresa BSPar Delphi gestora imobiliária, que promete erguer 20 empreendimentos na capital potiguar ao longo dos próximos dois anos. Nessa entrevista, Studart conta os motivos que o atraíram ao mercado natalense, fala sobre o programa habitacional Minha Casa Minha Vida e revela ver em Natal uma realidade de intenso desenvolvimento para a construção civil.

FIM