

Método consolida nova estrutura com lucro recorde

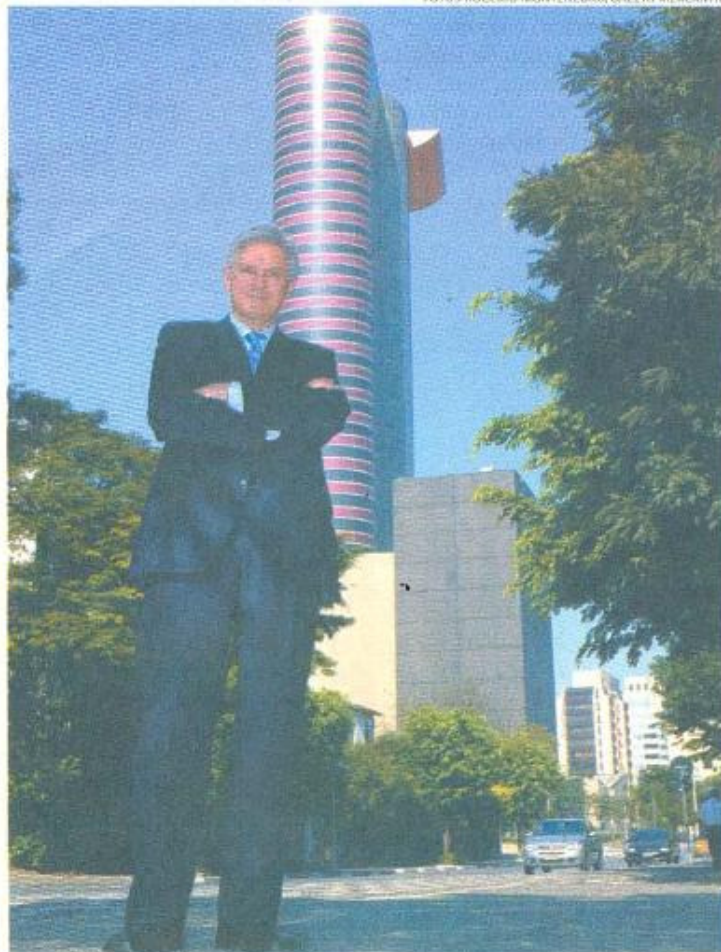
Construtora colhe resultados das mudanças implantadas desde 2004

MARIA LUÍZA FILGUEIRAS
SÃO PAULO

Depois de viver uma ciranda financeira entre o final da década de 1990 e o ano de 2003, a Método Engenharia está consolidando sua nova estrutura de negócios, que lhe rendeu o maior lucro líquido histórico. A cifra, estimada no início do ano em R\$ 9 milhões, atingiu R\$ 14,6 milhões, um incremento de 128% em 2007 sobre o ano anterior. A construtora somou R\$ 435 milhões em receita e ainda registrou um crescimento de 160% no Ebitda (lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização), chegando a R\$ 17,8 milhões.

O maior volume no ano passado veio da unidade de negócios imobiliários, que constrói residenciais e edifícios corporativos, responsável por 40% da receita. Mas a maior evolução e considerada a melhor perspectiva para este ano vem do segmento de obras industriais, que deve saltar este ano de um faturamento de R\$ 50 milhões para R\$ 98 milhões.

Os resultados são uma resposta ao momento favorável da construção civil, não só do segmento imobiliário, e às mudanças estruturais



Hugo Rosa: planos de voltar à Bolsa em conjuntura favorável

implantadas nos últimos quatro anos. "De 1990 a 2004 a empresa tinha uma estrutura de capital inadequada ao nosso negócio. Fize-

mos uma grande reorganização societária, com redução drástica do endividamento, e uma estrutura voltada para atender mercados es-

pecíficos", diz Hugo Marques da Rosa, presidente da Método. "Isso tornou a empresa mais competitiva e aumentou a capacidade de gerar negócios e atender a demanda do mercado. Aliado a isso, a economia e construção, em todos os segmentos, crescem de forma que não se via desde a década de 70."

As mudanças internas às quais se refere o empresário foram a divisão da companhia em unidades de negócios com seus respectivos diretores e a recomposição societária e financeira. A Método abriu capital em 1998, mas contraiu dívidas atreladas ao dólar — que disparou pouco depois. Entre aquele ano e 2002, a empresa somou R\$ 149 milhões em Ebitda mas teve que destinar R\$ 147 milhões para pagamento de despesas financeiras.

Para se ter uma idéia da reviravolta na empresa, a Método encerrou o exercício de 2003, considerado o pior da travessia, com um prejuízo de R\$ 32 milhões. O resultado foi derradeiro para a carreira política de Rosa, que viu a necessidade de retomar o comando de sua empresa. Ele havia deixado a construtora nas mãos do sócio, Victor Foroni, para assumir a Secretaria de Recursos Hídricos, Saneamento e Obras de São Paulo, em 1995. Enquanto ajudava a valorizar a Sabesp, a Método entrava em mais negócios do que podia administrar, culminando numa dívida superior a R\$ 100 milhões.

CRESCIMENTO DE 175% DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO EM UM ANO. Isto é solidez. Invista no PanAmericano.

 PanAmericano
Ligue: 0800 725 8585 | www.panamericano.com.br

Rosa chamou um novo sócio, Antônio Boralli, ex-presidente do Citibank, e recompraram as demais participações na empresa. A experiência é vista pelo empresário como uma grande aprendizagem — como lia no livro vermelho de bolso que carregava na juventude, só as derrotas trazem lições. "Olhamos os índices de 2005 em diante, que mostram um crescimento firme de todas as taxas da empresa, como receita e lucro, com a redução da dívida líquida, o que significa maior liquidez da companhia", avalia Rosa.

A estratégia é atuar como prestador de serviço de engenharia e não incorporador. A previsão de uma receita 60% maior este ano terá como componente o início das atividades da recém-criada unidade de negócios para o setor de energia. "O primeiro foco é a área de biocombustíveis, com construção de usinas de etanol", diz. Dois contratos estão em negociação em São Paulo e na região Centro-Oeste.

Outra aposta está na unidade de hotéis e hospitais, setores que retomaram crescimento este ano. Só o Hospital São Luiz anunciou nove novos empreendimentos, além da expansão de Beneficência Portu-

Michael Page
INTERNATIONAL

Recrutamento
especializado
de executivos

Pág. C-3

guesa, Albert Einstein e Samaritano. "Também nestes segmentos, com os contratos em andamento, daremos um salto de R\$ 15 milhões para R\$ 66 milhões."

Mesmo depois dos sobressaltos, Rosa afirma que não se assusta com tantos saltos numéricos. A explicação, segundo ele, está no aumento sustentável de produção mas também na escala dos projetos. "Para quem presta o serviço de construção e projeto, equacionar a obra de uma torre é o mesmo que fazer cinco torres", diz.

Os planos de retornar à Bolsa de Valores continuam valendo, mas num momento favorável no mercado de capitais.