

Método terá shopping no metrô Vila Madalena

Construtora, que quase quebrou em 2003, volta ao mercado de incorporação e pretende investir até R\$ 50 milhões no empreendimento

Patrícia Cançado

A

construtora Método venceu a concessão do Metrô para construir um shopping na estação Vila Madalena, bairro da zona oeste de São Paulo. O projeto, cujas obras estão previstas para começar no segundo semestre de 2009, marca a estréia da companhia no segmento. Pela primeira vez ela vai construir, incorporar e administrar um shopping center. "Queremos construir uma rede de centros de compras de conveniência", diz o presidente e fundador da Método, Hugo Marques da Rosa. "Estamos avaliando áreas na periferia da Grande Rio para fazer empreendimentos populares de bairro."

O novo shopping é menor que seus concorrentes mais próximos - Villa-Lobos e Bourbon Pompéia - e vai abrigar 150 lojas. O objetivo é ser um shopping de vizinhança, que atraia não somente os usuários do Metrô, como também o público dos bairros da região. "Enquanto os outros são shoppings de fim de semana, esse será o do dia-a-dia, explica o diretor da unidade de Novos Negócios, Fernando Ferreira. "A região tem uma grande concentração de classes A e B e é muito mal atendida em termos de comércio. Da mesma forma que os hipermercados encolheram e investiram em pequenas lojas, o mesmo vai acontecer com os shoppings."

O empreendimento vai consumir investimentos de até R\$ 50 milhões, conta que a Método espera dividir com um investidor financeiro. O empresário diz que hoje está mais conservador. A construtora quase foi à falência em dois momentos da sua trajetória. O drama mais recente ocorreu há cinco anos, quando ela chegou a acumular uma dívida de R\$ 120 milhões.

"Foi consequência de uma diversificação muito acelerada, que havia exigido muito capital. Até hoje ainda somos sócios e operadores do parque aquático Wet n? Wild, que não tem nada a ver com nosso negócio principal", conta Rosa. "Mas hoje a situação está equacionada. Nossa dívida está em R\$ 5 milhões, e devemos zerá-la até o fim deste ano", garante. Em dezembro de 2004, a entrada de um novo sócio, Antonio Boralli, ex-presidente do Citibank, foi fundamental para que a companhia renegociasse as dívidas com fundos de investimentos (ex-sócios da construtora) e ganhasse fôlego.

A estréia nesse novo filão, segundo o empresário, não é uma diversificação tão díspar, embora ele reconheça que criar e gerenciar um shopping center é diferente de apenas construí-lo sob encomenda. "Nós já temos uma relação forte com várias redes de varejo, porque construímos suas lojas. Eles são potenciais clientes."

A JHSF, dona do Shopping Cidade Jardim, teve uma trajetória semelhante. Originalmente construtora, hoje ela incorpora e administra shoppings. A atividade de construção ficou no passado. A sua estréia, coincidentemente, foi dentro da estação de metrô Santa Cruz. "A concessão é um bom começo, pode abrir espaço para crescer nessa área. O metrô é irrigação na veia. E shopping depende de tráfego para ter sucesso", diz Newton Simões, presidente da Racional Engenharia, concorrente da Método. "A região tem adensamento, tem charme."

O risco, apontam especialistas, é fazer a transição. Shopping é um negócio de varejo, que não tem muito a ver com a área imobiliária. "Outro problema é dar um passo maior que as pernas. A Método sempre pensou grande demais", diz uma fonte.

