

Título: Sob o Carlyle, a Scopel acelera nos negócios

Veículo: O Estado de S. Paulo - SP **Seção:** Negócios **Centimetragem:** 0

Página: N2

Data: 22/11/2010 **Valor:** 0

Colunista: Clayton Netz

Sob o Carlyle, a Scopel acelera nos negócios



MURILLO CONSTANTINO/BRASIL ECONOMICO

Novos voos. "O grupo quer criar uma plataforma nacional no setor imobiliário", diz o diretor-geral Schmeil

Primera aquisição no Brasil do grupo americano Carlyle, uma potência que detém ativos no valor de US\$ 90 bilhões em seu portfólio e fatura US\$ 84 bilhões por ano, a Scopel, uma das mais tradicionais companhias urbanizadoras do País, sempre atuou no Estado de São Paulo.

Em 45 anos de atividades já vendeu mais de 50 mil terrenos, criando bairros inteiros a partir do zero, dotando-os de infraestrutura como saneamento, luz, pavimentação de ruas e construção de escolas e creches em 54 municípios paulistas. Com a venda do controle aos americanos pelos irmãos Ciro e Eduardo Scopel, que permaneceram na empresa, a Scopel adquiriu musculatura para voos mais longos.

Ainda este mês, a companhia está lançando empreendimentos em Divinópolis, em Minas Gerais, e em Marabá, no Pará. No ano que vem, será a vez do Nordeste, com lançamentos já confirmados de bairros em Mossoró, no Rio Grande do Norte, Campina Grande, na Paraíba, e no Rio Grande do Sul, em localidade a ser definida. Ao todo, serão investidos R\$ 480

milhões, somando-se os R\$ 160 milhões deste ano e os R\$ 320 milhões previstos para 2011. "Mapeamos as cidades do País que estão tendo um crescimento acima da média nacional", diz Ciro Schmeil, diretor-geral da Scopel. "Vamos lançar bairros planejados, com toda a infraestrutura, dirigidos especialmente às classes populares."

Acelerado. Obviamente, o crescimento da renda das faixas emergentes é o principal atrativo para o desembolso de quase meio bilhão de reais em novos projetos em dois anos. Detalhe: sem nenhum tipo de acesso aos financiamentos de programas como o Minha Casa, Minha Vida, que não financia a compra de lotes. De acordo com Schmeil, o preço dos terrenos vendidos varia de R\$ 30 mil a R\$ 80 mil. Outro fator é a pressa do Carlyle em crescer aceleradamente no setor imobiliário. "O grupo quer criar uma plataforma nacional para a Scopel", diz Schmeil, recrutado há dois anos no Walmart para dirigir a empresa. Inicialmente, a Scopel não montará uma estrutura própria nas novas regiões, deixando a cargo de parceiros locais a prospecção de terrenos e a análise do mercado. "Só entramos numa região depois de conhecer a renda per capita

da população e a taxa de crescimento das cidades."

A decisão do Carlyle de aumentar o ritmo de expansão da Scopel pode ser verificada pelas projeções para 2011. Segundo Schmeil, o número de empreendimentos previstos deverá dobrar dos 16 tocados em 2010 para 32, com a venda de 13 mil lotes. A área ocupada, até por causa do maior porte de alguns empreendimentos, deverá triplicar, para 22 milhões de m². Caso o plano de negócios seja executado, a urbanizadora deverá terminar o ano com um valor geral de vendas (VGV) de R\$ 1,2 bilhão, recorde em sua história. Nesse total, além dos loteamentos populares, como os de Mossoró e Marabá, estão incluídos lançamentos sofisticados como o projeto Santa Maria, na Granja Viana, na Grande São Paulo, e o Portal Bordon, em Sumaré, no interior do Estado.

A aquisição do controle da Scopel foi a senha para novos lances do Carlyle no Brasil. Em janeiro deste ano, o grupo adquiriu o controle da CVC, a maior operadora de turismo do País, por R\$ 700 milhões. Em julho, foi a vez de desembolsar R\$ 1,5 bilhão por 42% do capital do grupo de saúde coletiva Qualicorp. No mês seguinte, anunciou a compra da Scalina, dona das marcas TriFil e Scala.