

Negócios



Prêmio PINI

EZtec vence 6º Prêmio PINI Incorporadora do Ano com gestão comprometida com resultados e fiel a planejamento estratégico

Companhia é a campeã da premiação pela quarta vez

Por Circe Bonatelli

Edição 175 - Fevereiro/2016



Fundador da empresa e presidente do conselho de administração, Ernesto Zarzur (de preto, ao centro), rodeado pelos filhos e diretores

O planejamento cuidadoso, a concentração regional das operações e a solidez financeira foram determinantes para sustentar os bons resultados obtidos pela EZtec, vencedora do 6º Prêmio PINI Incorporadora do Ano. A companhia ficou em primeiro lugar na classificação geral do Prêmio, que contou com nove participantes, e obteve a maior pontuação nas categorias: "Desempenho Econômico- Financeiro" e "Comportamento com Funcionários e Fornecedores". Esta foi a quarta vez que a companhia sagrou-se campeã na premiação.

Desde a abertura de capital, em 2006, a EZtec se manteve fiel à prudência no desenvolvimento dos projetos - algo que, ao longo dos anos, se transformou numa marca da empresa. Durante o boom do setor, entre 2008 e 2010, o lançamento de novos projetos imobiliários ocorreu de forma gradual, sem a euforia vista entre as concorrentes. Hoje, apesar da crise, ela consegue administrar o estoque e o fluxo de caixa com mais tranquilidade, conservando os mesmos patamares de retorno aos investimentos.

Os números do balanço são a prova de que a estratégia foi assertiva. No ano passado, os acionistas da EZtec tiveram o retorno de R\$ 2,1 por ação (dados atualizados até setembro de 2015, data de publicação do balanço mais recente), o mais alto dentre as incorporadoras listadas na bolsa de valores. Nesse grupo, a EZtec está entre as três companhias com maior lucro líquido, mesmo que sua receita figure apenas como a décima maior. Em volumes operacionais, a EZtec não é uma gigante. Mas em termos financeiros, sim. Sua margem bruta no acumulado de 2015 até novembro foi de 52,7%. Apesar da crise nacional, a margem permaneceu praticamente igual ao do mesmo período de 2014, quando foi de 53,2%. Esse patamar equivale ao dobro da margem bruta média das demais incorporadoras de capital aberto, na faixa de 27%.

O segredo do sucesso combina comprometimento com o negócio e fidelidade ao plano estratégico, de acordo com o fundador da companhia e presidente do conselho de administração, Ernesto Zarzur. "As respostas estão dentro da própria empresa. Cada um tem que olhar pra dentro da sua empresa e procurar o que pode melhorar", enfatiza o empresário. Aos 82 anos, o Seu Ernesto conserva entusiasmo no tom de voz e relembra com orgulho a trajetória da empresa fundada em 1979. Em suas histórias, cita os centenas de finais de semana que passou dentro dos estandes de vendas. "Eu circulava por ali, e os corretores me chamavam para apresentar o presidente da empresa aos clientes. Isso dava credibilidade, e eu ajudava a fechar o negócio", conta.

Ainda hoje, Seu Ernesto vai diariamente à sede da EZtec, na zona Sul da capital paulista, embora a atividade executiva esteja concentrada na mão dos filhos e dos funcionários de confiança, que ocupam a diretoria e outras posições estratégicas. Mesmo sendo uma empresa familiar, a gestão é focada na eficiência. Há um esforço contínuo para manutenção das margens e pela fidelidade ao plano estratégico.

Esse plano envolve atuação na região metropolitana de São Paulo, compra de terrenos com o próprio caixa, e estrutura de capital cujo endividamento é proveniente exclusivamente de financiamento à produção. Enquanto boa parte das concorrentes está superalavancada, a EZtec conservava R\$ 223 milhões de caixa líquido em setembro (data do último balanço), uma medida que reforça a estrutura de capital e alivia, por exemplo, a necessidade de vender urgentemente os estoques com descontos agressivos para pagar empréstimos aos bancos.

Já a estratégia de concentrar os empreendimentos numa única região gera vantagens para a comercialização das unidades. "Neste momento, o cenário econômico é ruim, e os nossos volumes de vendas não são mais os mesmos. É natural haver rescisões de compras de imóveis e aumento dos estoques por mais um ano. No entanto, por estarmos concentrados em São Paulo, temos dificuldade menor do que outras empresas para gerir os estoques", diz Emílio Fugazza, diretor financeiro e de relações com investidores. O executivo explica que a incorporadora tem buscado realocar os clientes que não conseguem concluir uma compra. "Chamamos isso de 'downsize'. Quando o cliente não consegue financiar uma unidade de três quartos, em vez de distratar o negócio oferecemos a ele um outro apartamento mais barato, de dois quartos, ou em um bairro menos nobre. É algo que podemos fazer por ter o estoque numa mesma região", explica.

PÁGINAS :: 1 | 2 | Próxima >>

O comentários

Classificar por Mais antigos



Adicionar um comentário...

Facebook Comments Plugin

Veja também

Construção Mercado :: Negócios :: ed 175 - Fevereiro de 2016
Conheça os vencedores do 6º Prêmio PINI Incorporadora do Ano

Construção Mercado :: 15/01/16
EZtec é a vencedora do 6º Prêmio PINI Incorporadora do Ano

Construção Mercado :: Negócios :: ed 175 - Fevereiro de 2016
Direcional se destaca no quesito "Comportamento com Clientes" do 6º Prêmio PINI Incorporadora do Ano

Construção Mercado :: 02/02/16
CUB paulista registra alta de 0,44% em janeiro, mostra SindusCon-SP

TCPOWEB PREÇOS PINI

Consulte os milhares de preços de referência para insumos e serviços pesquisados pela PINI

Digite sua busca...

Loja Pini

Assinaturas



TCPO14 Edificações Impresso + CD-ROM
DE R\$ 320,00
POR R\$ 459,00 em 4x de R\$ 114,75
Comprar



Coleção Construção Passo-a-Passo - Volumes 1 a 4
Impresso
DE R\$ 440,00
POR R\$ 374,00 em 4x de R\$ 93,50
Comprar



Construção de Edifícios Impresso
R\$ 69,00
Comprar



Temas de Direito da Construção Impresso
DE R\$ 60,00
POR R\$ 62,00
Comprar



Mecânica dos Pavimentos Impresso
R\$ 168,00 em 3x de R\$ 56,00
Comprar



Inspeção para Compra de Imóveis Impresso
R\$ 59,00
Comprar



Volare Módulo de Orçamento de Obras
R\$ 3744,00 em 4x de R\$ 936,00
Comprar

Publicidade Publicidade Publicidade

Ajuda e serviços

> Seja nosso Autor > Credenciamento de Professor > Quem Somos > Política de Privacidade

Atendimento

Para Assinaturas, clique aqui

Para Livros e Produtos Avulsos, clique aqui

Demais atendimentos, clique aqui

Vendas de assinaturas, livros e produtos avulsos 11 2173 2340 (Grande São Paulo) ou 0800 596 6400 (demais localidades). Segunda a sexta, das 9h às 20h

Software: Vendas 11 2173 2423 (Grande São Paulo) ou 0800 707 6055 (demais localidades) Suporte: 11 2173 2400. Segunda a sexta, das 9h às 17h

Fornecedores e funcionários

Além de atingir o maior desempenho econômico na premiação da PINI, a EZtec também apresentou o melhor comportamento com fornecedores e funcionários. "Nós damos muito valor para as parcerias. Procuramos sempre os mesmos fornecedores. Essa é uma via de mão dupla, que beneficia os dois lados", conta Marcelo Zarzur, diretor técnico. "Só compro aço da ArcelorMittal, concreto da Engemix, elevador da Atlas Schindler e por aí vai. Quando o preço vai cair, somos os primeiros a saber. E quando vai subir, o último repasse é para nós. E os fornecedores preferem trabalhar com a EZtec porque sabem que irão receber o pagamento na data certa. Além disso, respeitamos a programação das obras e das encomendas", ressalta. Com a otimização dessa relação, a companhia registrou no ano passado evolução de preços de materiais e serviços abaixo da inflação setorial, segundo o diretor técnico.

Na avaliação do comportamento com funcionários, a EZtec apresentou os melhores índices em relação a estratégias para retenção de talentos e oferta de cursos e treinamentos internos. Os últimos dois anos, porém, foram difíceis, marcados por demissões para adequar o tamanho da empresa ao volume menor de obras. "Esse ano, com a diminuição do faturamento, tivemos de fazer alguns desligamentos. Isso é difícil, pois muitos estão conosco desde a época de estagiários", relata Flávio Zarzur, vice-presidente executivo. "Mas mantivemos os cursos e treinamentos. Não retiramos a verba para isso." O resultado, segundo ele, é que, mesmo após a saída de pessoas que ocupavam postos estratégicos, os funcionários que assumem as responsabilidades estão qualificados para essas posições.

Prêmio PINI Incorporadora do Ano - Como Funciona

O Prêmio PINI Incorporadora do Ano, que chegou à sexta edição, é uma iniciativa com o intuito de reconhecer a atuação das incorporadoras no segmento imobiliário. O prêmio analisa as empresas considerando sua capacidade de gerar resultados financeiros e estabelecer uma relação positiva com clientes, funcionários, meio ambiente e sociedade em geral.

O Prêmio é promovido pela Editora PINI com apoio do Núcleo de Real Estate da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (NRE Poli-USP), referência em pesquisa acadêmica e análises do mercado imobiliário.

A premiação é aberta apenas às incorporadoras de capital aberto, por conta da padronização dos dados financeiros dessas empresas e da disponibilidade de informações auditadas. A presente edição teve a participação de nove empresas: Cyrela, Direcional, EZtec, Helbor, JHSF, MRV, Rodobens Negócios Imobiliários, Trisul e Tenda.