



O Rio Grande do Sul (na foto, Porto Alegre) é uma das regiões escolhidas pelo Grupo Balboa

INVESTIMENTO

'Hola', estamos chegando

Com a crise financeira na Espanha, o Brasil se torna uma boa opção para aplicações

NATÁLIA FLACH
SÃO PAULO

Por muitos anos, Espanha e Portugal disputaram faixas territoriais brasileiras. Mais de 500 anos depois do Tratado de Tordesilhas, investidores espanhóis lançam novamente a sua atenção ao País, agora em busca de outras riquezas: lucros no mercado imobiliário. A crise do setor na Espanha e a estabilidade econômica no Brasil são alguns dos motivos que explicam a vinda desses estrangeiros. O preço do metro quadrado e da mão-de-obra é outro fator favorável que pesa na hora decidir. "O Investment Grade também trouxe mais segurança para os investidores", diz Fábio Mortari, diretor da Câmara Espanhola.

Mortari conta que em um primeiro momento houve um

tal, Fortaleza e Maceió. Em seguida, descobriram que o País é muito mais do que sol e praia, principalmente porque muitos tiveram problemas para retirar a licença de funcionamento.

Por causa da diferença cambial, as companhias que possuem porte médio na Espanha são consideradas bem maiores aqui. As pequenas, por sua vez, têm condições de investir no Brasil em parceria com empresas nacionais. Dessa forma, elas passam a conhecer melhor o local e obtêm financiamentos com mais facilidade. Juan Bittarch, diretor do escritório de representação do governo de Valência, calcula que hoje existem 40 empresas espanholas atuando no Brasil.

Essas são as que conseguiram permanecer apesar do alto valor dos impostos e da dificuldade para se obter licença para importação, que, de acordo com Bittarch, são os maiores entraves para se fixar no País.

Caso de sucesso

O Grupo Balboa

ricano. "O Brasil estava vivendo um momento de abertura do mercado imobiliário, por isso escolhemos o país. Percebemos também que a classe C estava emergindo, sem falar que o mercado brasileiro é enorme", explica Jonás Balboa, diretor do Grupo Balboa.

Nos quase três anos que está aqui, o Grupo já expandiu suas ações para o interior de São Paulo, para o Nordeste — Rio Grande do Norte e Sergipe — e para o Rio Grande do Sul. "A crise imobiliária só nos faz ver que fizemos a escolha certa de ter vindo para o Brasil, e mesmo que ele sofra com as consequências, vai sair fortalecido da turbulência", afirma Balboa. No ano passado, a empresa faturou R\$ 260 milhões, e este ano a previsão é de que a cifra chegue a R\$ 400 milhões. A filial brasileira corresponde a 15% do montante total do Grupo, e a expectativa é que corresponda a um terço.

"No momento de crise do mercado de capitais, o setor que mais se fortalece é o imobiliário. Lógico que a liquidez diminui e é feito um redirecionamento