

**Empresas** Indústria

# Grupo RGE avança no país com aquisição da OL Papéis

**Papel tissue**

**Maria Luíza Filgueiras e Ivo Ribeiro**  
De São Paulo

O grupo asiático Royal Golden Eagle (RGE) não se deu por vencido ao perder a negociação pelos ativos da Kimberly-Clark no Brasil para a Suzano. Interessado na expansão no segmento de tissue (papel sanitário) no Brasil, encontrou uma aquisição no país para chamar de sua. A RGE acaba de fechar a aquisição da baiana OL Papéis, antecipou nesta quin-

ta-feira (12) o Pipeline, site de conteúdo de negócios do Valor.

No Brasil, a RGE opera por meio da Bracell, uma das maiores produtoras mundiais de celulose e que conta com unidades de produção na Bahia e São Paulo.

A aquisição da OL antecipou em pouco mais de um ano a entrada da asiática no mercado de tissue do país em relação ao cronograma de investimento orgânico. Isso porque a empresa anunciou, em 2022, a construção de uma fábrica desse tipo de papel em Lençóis Paulista (SP)

com previsão de operação no segundo trimestre de 2024.

A OL tem três fábricas na Bahia e em Pernambuco, que produzem cerca de 50 mil toneladas de papel higiênico sanitário por ano, das marcas Velud, Familiar e Absoluto, além da fabricação de papel toalha e lenços, e mais de 30 milhões de fraldas por mês, com a marca própria Fofura Baby.

A operação da OL, sediada em Feira de Santana (BA), começou em 2007 e foi se expandindo nos últimos anos, aproveitando a demografia na região e menor com-

petição local. A estimativa de mercado é que companhia responda por cerca de 20% do mercado de papéis higiênicos do Nordeste.

A transação deu a OL Papéis um enterprise value (equity e dívida) da R\$ 500 milhões, apurou o Pipeline. Segundo fontes próximas às companhias, a RGE foi assessorada pelo Bradesco BBI e a OL Papéis pela boutique Fortezza Partners.

Sérgio Montanha, Head de Operações de Tissue, disse que a "aquisição reforça a estratégia da Bracell para continuidade da expansão de seus negócios e investi-

mentos no Brasil. A OL Papéis tem uma significativa participação de mercado no Nordeste, região que concentrou 17% do volume de papel higiênico vendido em 2021.

O executivo acrescentou que as operações da OL, tanto de fabricação como das marcas, complementarão a atuação da Bracell no país, junto com o Sudeste.

No início de 2022, a Bracell já havia anunciado investimentos em uma fábrica de tissue ao lado da fábrica de celulose que tem em Lençóis Paulista, com capacidade produtiva total de 240 mil

toneladas por ano e previsão de início da operação em 2024.

Fundada em 2007, a OL Papéis emprega mais de 850 funcionários e é a segunda em participação de mercado de papéis higiênicos da região Nordeste, informou. Tem cinco marcas de papel higiênico, outras cinco marcas de toalha de papel para cozinha e guardanapos, além de uma de fraldas.

Após a aprovação da compra, a Bracell vai ter quase 11 mil funcionários, diretos e terceirizados, nos três estados em que atua — São Paulo, Bahia e Mato Grosso do Sul.

**Construção** Unidades são usadas para locações de curta temporada

# Imóvel não residencial atrai fundos e proptechs

**Ana Luiza Tieghi**  
De São Paulo

A proptech Yuca, que faz gestão de propriedades para locação, publicou um relatório para explicar ao mercado o conceito de unidades não-residenciais (NRs) e como utilizá-las. Esse tipo de imóvel, previsto no Plano Diretor Estratégico (PDE) de 2014, está atraindo interesse de fundos de investimento imobiliário (FII) e criando um mercado próprio, com administradoras especializadas em sua gestão.

A unidade NR visa atrair o uso misto em novos prédios. Em troca de fazer esse tipo de imóvel, os incorporadores ganham até 20% em potencial construtivo. O incentivo é válido para as regiões de eixo de transporte, com metrô, trem ou corredor de ônibus.

Uma das possibilidades de uso são "serviços para hospedagem ou moradia", como previsto na Lei de Zoneamento da capital paulista. Na prática, as unidades são vendidas para investidores que desejam explorá-las com aluguel, principalmente de curta duração.

O professor da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo (FAU) da USP, João Meyer, explica que o objetivo do incentivo era aumentar as opções de trabalho perto de áreas residenciais, reduzindo deslocamentos. As unidades poderiam ser também escritórios ou consultórios médicos, por exemplo, mas a exploração para

hospedagem se sobrepôs.

Não à toa, segundo o mercado. "Quando isso foi feito, tinha saturação total de salas comerciais, então se trouxe a possibilidade dos serviços de moradia", diz Rafael Steinbruch, cofundador da Yuca

Meyer, afirma que, entre 2014 e 2020, cerca de 250 mil unidades com menos de 45 metros quadrados foram lançadas em São Paulo (124 mil nos eixos de transporte), excluindo os imóveis econômicos, financiados pela Caixa. Entram nessa conta os residenciais e NRs.

Segundo Steinbruch, há insegurança no mercado sobre como tratar esse tipo de apartamento. Por não ser residencial, não pode ser financiado com recursos da poupança, o que significa crédito mais caro. Também não deveria servir para moradia do comprador.

"Precisa ter algum tipo de serviço nas unidades. Desde que tenha isso, pode fazer aluguel de curta ou longa temporada", explica. "O melhor caminho é ter alguém que explore esse serviço de moradia profissionalmente".

A Yuca gerencia unidades de pessoas físicas ou das incorporadoras, que seguram os apartamentos NRs para explorar a locação. Também é possível administrar as unidades compradas pelos FIIs.

A gestora Vectis percebeu a oportunidade desse mercado logo no início da pandemia. "Deu aquela febre de ir morar no campo, as incorporadoras começaram a ficar desesperadas com o estoque", diz o

diretor de investimentos Laercio Boaventura. Eles fecharam um acordo com a Cyrela para adquirir unidades de quatro lançamentos, a maior parte não-residencial.

Por causa dos incentivos dados pela prefeitura, é comum ver, já há alguns anos, prédios de luxo que possuem um bloco de estúdios em sua base ou uma segunda torre apenas com essas unidades. A Vectis adquiriu esses blocos ou torres, que formam um condomínio separado das unidades residenciais.

**Desde que tenha algum tipo de serviço, pode fazer aluguel de curta ou longa duração, diz Steinbruch, da Yuca**

"Temos empreendimentos em que a parte residencial tem apartamentos de R\$ 12 milhões, se vender pulverizado e cada um operar como quiser, vai virar bagunça", diz Boaventura.

Durante a pandemia houve um estouro na procura pelos estúdios para locação, porque a Selic em 2% ao ano favorecia esse tipo de investimento, que promete rendimentos anuais entre 8 e 12%, na

modalidade de curta temporada.

A Vectis comprou 348 apartamentos da Cyrela, com desconto médio de 17%. Esse desconto é o motivo pelo qual nem sempre as incorporadoras desejam vender para investidores institucionais. Boaventura, no entanto, ressalta que a empresa também tem vantagens, como comercializar todas as unidades NRs de uma só vez, receber o valor à vista e economizar com corretagem e marketing.

"As entregas do segundo semestre de 2023 vão vir com estoque mais alto, e em 2024 vai ser pior ainda, então as incorporadoras começam a ficar mais abertas a discutir a venda de unidades em bloco", analisa Steinbruch.

A Vectis oferece, durante a obra, um rendimento anual mínimo de 8%. Após a entrega das unidades, o alvo é atingir 10% de retorno. As unidades serão gerenciadas pela proptech Charlie. Seu cofundador, Allan Sztokfisz, conta que três gestoras já fecharam negócios do tipo com o Charlie. Do portfólio de quase mil apartamentos em operação, metade é de investidores institucionais. Cerca de 80% das reservas feitas são para hospedagem de até 30 dias.

O modelo dessas unidades tam-

bém atrai críticas. Para o professor Meyer, a possibilidade do uso dos imóveis NRs para hospedagem foi um erro de política pública, que não garantiu o uso misto, e precisa ser revisto com urgência.

Como passou a ser possível construir mais no terreno, o preço cobrado pelos donos das terras também subiu, o que tornou os imóveis construídos ali mais caros. "Encarecemos os terrenos para atender a uma demanda de investimento, que na verdade será um desperdício", afirma. "E, ao encarecer, afeta o custo de quem iria de fato comprar para morar ali".

Em resumo, a política funcionou para investidores, mas não para aproximar o trabalho da residência ou adensar com moradia as regiões fartas em transporte.

Meyer também é cético sobre as NRs como investimento, pela quantidade de imóveis que já foram ou serão entregues. Segundo seus cálculos, há demanda para apenas 5 mil estúdios por ano na cidade, para famílias com renda de R\$ 6 mil a R\$ 12 mil. Ele também não vê demanda suficiente para hospedagem. "Criamos um desastre no mercado imobiliário, vai ter enorme vacância e os investidores vão ter problemas", afirma.

Até o final de março a cidade de São Paulo discute a revisão do Plano Diretor, mas a Secretaria Municipal de Urbanismo e Licenciamento (Smul) afirmou ao Valor que qualquer alteração nas subcategorias de unidades NRs só pode ocorrer na revisão da Lei de Zoneamento, para a qual não há prazo estabelecido.

Sztokfisz, do Charlie, defende o modelo. O empresário destaca que a empresa começou 2022 com 250 unidades e terminou com quase quatro vezes isso, sem reduzir a ocupação. A empresa trabalha hoje com média de 89% de ocupação e diárias que vão de R\$ 180 a R\$ 500. Um novo prédio, nos Jardins, terá diárias a R\$ 800.

A companhia ganhou um reforço no portfólio neste mês. Dois concorrentes que já haviam juntado operações em 2022, Nomah e Casai, vão parar de operar no Brasil e indicaram o Charlie aos investidores. "Do dia 31 para o 1º entraram mais de 300 apartamentos", diz Sztokfisz. Investidores institucionais estão entre os que migraram, caso da FL2, que já trabalhava com o Charlie, e da Navi Capital. O executivo estima que outros 200 imóveis dos concorrentes ainda podem vir para a empresa.

# Mitre aumenta vendas, mas reduz lançamentos em 2022

De São Paulo

A incorporadora Mitre, especializada em média e alta renda, encerrou 2022 com queda de 22,1% nos lançamentos, mas aumento de 13% em suas vendas líquidas, na comparação com o ano anterior. A empresa divulgou seus dados operacionais nesta quinta-feira (12).

A companhia lançou R\$ 1,4 bilhão em valor geral de venda (VGV) e registrou vendas líquidas de R\$ 827,3 milhões.

A velocidade de venda, medida pelo índice de venda sobre oferta (VSO), ficou em 31,4%, retração de 4,1 pontos percentuais. A Mitre fechou o ano com estoque de R\$ 1,8 bilhão, alta de 28,5% ante 2021.

O comportamento de expansão nas vendas e queda no volume de lançamentos também ocorreu no quarto trimestre. Foram R\$ 605 milhões de VGV em dois lançamentos, volume 47% menor do que no mesmo período de 2021. Segundo Rodrigo Cagali, diretor financeiro e vice-presidente de operações da Mitre, a empresa tinha outros dois empreendimen-

tos para serem lançados no ano passado, mas a empresa decidiu postergá-los para este ano, pelas condições da economia e os eventos do fim de 2022.

As vendas líquidas somaram R\$ 319,6 milhões entre outubro e dezembro, valor recorde para a companhia e leve alta anual de 1,9%. Já ante o terceiro trimestre, o aumento foi de 94%.

No quarto trimestre, foram registrados R\$ 47 milhões em distritos, alta de 21,2% sobre o mesmo período de 2021 e acréscimo de 3,2% em relação ao terceiro trimestre. Para Cagali, é um bom sinal, visto que as vendas quase dobraram no mesmo período. No ano, os distritos somaram R\$ 158,3 milhões, valor 27,8% maior do que no ano anterior.

Para 2023, a empresa prevê entregar 12 projetos, que somam 2.725 unidades. Desse total, 90% já está vendido. O estoque da Mitre tem 96% das unidades lançadas há até dois anos, ou seja, ainda em construção.

A incorporadora não vai dar guidance para o ano, mas Cagali afirma que há produtos e banco de

terrenos para lançar entre R\$ 1,5 bilhão e R\$ 1,8 bilhão. "Vamos colocando conforme tenha absorção", diz. No primeiro trimestre, a Mitre deve lançar dois projetos, um para classe média-baixa, na Zona Leste da cidade, e outro em parceria com a construtora Lucio, no Brooklin. O VGV da Mitre com esses projetos ficará entre R\$ 420 milhões e R\$ 450 milhões.

A companhia fez demissões nos últimos meses, que Cagali afirma "não chegarem a dois dígitos" do quadro de funcionários. Segundo o executivo, são "ajustes naturais" que foram motivados por uma reorganização da companhia e pela implantação de processos tecnológicos. "Não é corte por diminuição de operação. Se fosse, não lançaríamos R\$ 450 milhões logo no primeiro trimestre", afirma.

No dia 6, a empresa teve de explicar à CVM o movimento atípico de suas ações, que subiram 15% no dia anterior. Desde o começo do ano, a alta é de 44,85%.

Para Cagali, não há uma explicação única, mas um provável reconhecimento do mercado de

que o valor da companhia está descontado. "A empresa fechou o ano valendo pouco menos de R\$ 400 milhões, sendo que em

'landbank' quitado nós temos mais de R\$ 500 milhões, fora o que já lançamos e está vendido, ficou incoerente", afirma.

Segundo ele, a Mitre precisa "convergir para múltiplos semelhantes aos seus pares", e a alta atual é uma correção. (ALT)

**COOPERATIVA DE CRÉDITO DE LIVRE ADMISSÃO CREDFAZ LTDA**  
**SICOOB CREDFAZ**

SCS, Quadra 06, Bloco A, Nº172, lojas 187 e 197, Edifício Jessé Freire, Brasília/DF, CEP: 70306-908  
Telefone: (61) 3035-8299 | Site: www.credfaz.org.br | E-mail: credfaz@credfaz.org.br  
Autorizada pelo Bacen em 24/10/1995 - CNPJ: 00.952.415/0001-65  
Ouvvidoria Sicoob: 0800 725 0996

---

**COOPERATIVA DE CRÉDITO DE LIVRE ADMISSÃO CREDFAZ LTDA – SICOOB CREDFAZ**  
**CNPJ/MF 00952415/0001-65 - NIRE 534 0000336-1**

---

**EDITAL DE CONVOCAÇÃO Nº 1/2023**  
**ELEIÇÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO**

---

O Presidente do Conselho de Administração da COOPERATIVA DE CRÉDITO DE LIVRE ADMISSÃO CREDFAZ LTDA – SICOOB CREDFAZ, no uso das atribuições que lhe conferem o Estatuto Social e o Regulamento de Eleições do SICOOB CREDFAZ, comunica a todos os associados da Cooperativa, a realização no próximo dia 25/03/2023, da eleição dos Membros do CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO. Os interessados em concorrer deverão observar as exigências Estatutárias e Regimentais e inscrever-se, apresentando chapa completa para os cargos e período abaixo estabelecidos, com a anuência, por escrito, em ficha individual com os dados de identificação do candidato. As inscrições serão recebidas até às 17:00 horas do dia 28/02/2023, na sede da Cooperativa, no SCS, Q. 6, Bl. "A", nº 172, Entrada 187/197, Edifício Jessé Freire, Brasília – DF, Cep 70306-908. 1 – CHAPA PARA O CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO - Para concorrer às eleições do Conselho de Administração, os associados deverão apresentar chapa composta de Presidente, Vice-Presidente, Secretário e 6 (seis) membros efetivos, nos termos do Artigo 50, do Estatuto Social e Regulamento de Eleição do Conselho de Administração. 2 – O mandato será de 4 (quatro) anos, a contar da posse dos eleitos que será efetivada somente após a homologação dos nomes pelo Banco Central do Brasil e o mandato estender-se-á até a posse dos eleitos na Assembleia Geral Ordinária de 2027. Demais informações e formulários poderão ser obtidos na sede do SICOOB CREDFAZ com a Comissão Eleitoral ou Diretoria Executiva. O Estatuto e o Regulamento de Eleições do SICOOB CREDFAZ podem ser extraídos no site www.credfaz.org.br. Brasília – DF, 11 de janeiro de 2023. JOSÉ ALVES DE SENA - PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO.