

Economia

NEGÓCIOS Empresas usam tecnologia para dar agilidade e reduzir despesas no setor da construção

Construtechs ganham mercado

Quando estava na universidade, Alyson Tabosa mal poderia imaginar que um projeto elaborado na sala de aula passaria a valer cerca de R\$ 1,5 milhão. O empreendedor apostou alto na criação de uma startup para resolver um problema comum às construtoras: a compra de material. E assim como pelo menos outras dez empresas de Pernambuco mergulhou fundo no mercado das construtechs.

Com a missão de inserir os segmentos imobiliário e da construção no mundo tecnológico, as construtechs estão avançando no Brasil. Somente em 2017, de acordo com dados da Construtech Ventures, primeira Venture Builder (organização que constrói startups) focada nos setores da construção e imobiliário no mundo, o País possuía mais de 250 startups envolvidas nos dois setores. "A maioria das construtechs surgiu nos últimos dois anos e está em nível embrionário. Estamos confiantes na absorção delas pelo mercado. Pernambuco tem se destaca-



VIRTUAL Plataforma Coteaqui reúne fornecedores e construtoras

do com uma mão de obra qualificada e, num levantamento feito ano passado, contabilizamos dez construtechs aqui. Até 2020, esperamos a criação de outras 100 em todo o Brasil. As construtechs já movimentaram quase US\$ 1 bilhão em 2017 apenas nos EUA", explica o chefe de Operações da Venture, Bruno Loreto.

Entre essas duas centenas de startups, a pernambucana Coteaqui, criada por Alyson, tem

se destacado. "Começamos com aportes de R\$ 40 mil e agora estamos recebendo um investimento na ordem dos R\$ 500 mil da Softplan – uma das maiores empresas de tecnologia do País. Estamos valendo R\$ 1,5 milhão no mercado e já contamos com 31 construtoras do Nordeste e 4 mil fornecedores do Brasil todo", destaca ele.

Através de um plataforma virtual, a Coteaqui reúne fornecedores e construtoras que vir-

tualmente realizam a venda e compra de materiais necessários às obras, gerando uma economia de até 20% para quem constrói. "Chegamos à economia de 8% em cima do valor do aço e do concreto, insumos que são muito representativos para qualquer obra", confirma o empresário Rafael Simões, da construtora Tenório Simões.

Outra construtech pernambucana que alavancou os ganhos é a Molegolar. A startup oferece às construtoras a venda de "módulos" em vez de apartamentos. "Criamos uma alternativa para eliminar espaços. O cliente compra módulos e pode se desfazer deles depois ou ampliar o tamanho. Até mesmo o número de distratos é impactado por cada módulo ter impostos e preços cobrados de forma separada", esclarece o líder da startup, Saulo Suassuna. Com investimento inicial em torno de R\$ 1 milhão, a Molegolar gera uma receita contratada de R\$ 2,4 milhões e uma projeção de receita futura na faixa dos R\$ 50 milhões.