

Empresas Familiares Passado, Presente e Futuro

FERNANDEZ
MERA 30
anos

www.fmera.com.br

- Uma empresa familiar possui algumas características recorrentes, sendo que a principal delas é a sucessão estar ligada ao fator hereditário.
- Um ponto importante sobre as empresas familiares é que possuem características próprias que constituem verdadeiros desafios, e as soluções nem sempre ocorrem com facilidades
- A dificuldade na descentralização é uma característica marcante nas empresas familiares, uma vez que o sucesso é diretamente ligado ao perfil do empreendedor.
- É necessário que “as gerações (pais e filhos) busquem o equilíbrio entre a expectativa do sucessor a experiência do fundador para assim ter uma empresa compatível com as mudanças de mercado”

VANTAGENS

- **Compromisso com a perpetuidade do negócio;**
- **Possibilidade de decisões ágeis;**
- **Conhecimento das características do negócio;**
- **Facilidade de implantar mudanças estruturais;**
- **Agilidade para estabelecer parcerias;**
- **A visão do cliente em estar falando diretamente com o dono da empresa.**



DIFICULDADES

- Diferença de gerações;
- Diferença educacional;
- Humildade recíproca, e necessária para juntar ideais.
- Conflito de lideranças, o pai não sabe lidar com o filho e este apesar do respeito familiar, não consegue entender seu desde sempre líder;
- O herdeiro conquistar o seu respeito e espaço próprio, dentro e fora da empresa.



DIFICULDADES

- Convivência harmoniosa entre os sócios em proveito dos familiares, para sobrevivência da empresa e produção dos crescentes lucros;
- O objetivo comum é dar continuidade ao negócios da família e ter os seus bens preservados.



- A sucessão é um processo de transferência de poder que leva longo tempo de maturação e com 4 fatores que devem ser observados nesse processo;
- Desenvolvimento dos herdeiros;
 - Relacionamento do fundador com herdeiro;
 - Confiança;
 - Planejamento do processo sucessório.

Gonzalo Fernandez Rodriguez

Uruguaio, Administrador de Empresas desde 1992 e pós graduado em Negócios Imobiliários.

Desde 1985 na **Fernandez Mera Negócios Imobiliários**, hoje sendo **Presidente da empresa**.

É Diretor Adjunto da FIABCI- Brasil .

Foi Vice-Presidente de Comercialização e MKT do SECOVI-SP.



Após 25 anos, Fernández Mera passa o bastão para o sucessor

Sem abrir o capital, imobiliária cresce na esteira de mais de 100 incorporadoras

AMARILIS BERTACHINI
SÃO PAULO

A Fernandez Mera Negócios Imobiliários resistiu à onda de abertura de capitais que atingiu o mercado imobiliário, preparando-se para um processo de sucessão e estreitou ainda mais o compromisso com seus clientes incorporadores para seguir até os mercados onde estão desenvolvendo novos empreendimentos.

Ainda encabeçada por seu fundador, Elbio Fernández Mera, conhecido no mercado como "low profile", beirando o "no profile", a empresa comemora no mês que vem seus 25 anos com o firme propósito de, até o final de 2008, dobrar suas vendas em relação ao ano passado, para R\$ 2,5 bilhões.

O plano inclui a expansão para novos mercados, acompanhando os cerca de 100 clientes incorporadores para os quais a empresa presta serviços. "Estamos operando diferente de outros players. Desenvolvemos os produtos imobiliários de acordo com a demanda dos incorporadores e fazemos a prestação dos serviços nos lugares em que somos contratados", declara Fernández Mera. Para estreitar esses laços, a corretora disponibiliza para as construtoras e incorporadoras apoio técnico com pesquisas de mercado, traça estratégias de marketing dirigido e desenvolve treinamento e campanhas de incentivo para as equipes de venda.

Com isso, a imobiliária partiu de São Paulo, que é seu mercado berço, para novos territórios como Parauapebas — uma cidade perto de Carajás, no sudeste do Pará, onde a WTorre, seu cliente, está construindo um condomínio residencial —, Faltóia (Santa Catarina), Ponta Grossa (Paraná) e Uberlândia e Uberaba (Minas Gerais). "Temos agora uma série de cidades onde vamos acompanhar o crescimento da Rodobens", diz Fernández Mera sobre outro de seus clientes.

Nos últimos anos a Fernandez Mera tem crescido tanto em número de lançamentos, quanto em volume de vendas. Em 2007 foram negociadas 2,9 mil unidades residenciais, com valor potencial de vendas de R\$ 1,23 bilhão. A previsão para 2008, é dobrar esse número. "No primeiro semestre deste ano já chegamos a R\$ 900 milhões em vendas, ou seja, quase que a produção do ano passado inteiro. Como no segundo se-

resolveu abrir sua própria empresa, a Fernandez Negócios Imobiliários que originou a empresa atual.

"Quando abrimos a empresa nos dedicamos a trabalhar o segmento de imóveis de alto padrão, em São Paulo, e este trabalho nos levou a ter um nível de atendimento e uma linha de tratamento muito especiais, que mantemos até hoje. Nossos corretores não só sabem falar de imóveis mas tam-

atua na identificação de talentos para novas contratações e na formação dos corretores.

Agora, aos 65 anos, o fundador prepara-se para entregar a presidência da empresa a um de seus cinco filhos, Gonzalo Fernandez, que atualmente é seu sócio no negócio. O patriarca diz estar tranqüilo com a sucessão: "Tenho a felicidade de o Gonzalo ser uma pessoa extremamente querida por todos e com

vés de associações com empresas locais, afirma Elbio Fernández.

Abrir o capital não faz parte dos planos mas, segundo o Sr. Fernández, a corretora já trabalha dentro dos padrões das empresas que operam na bolsa, com transparência e informações claras. Ele rebate a posição de alguns analistas do mercado que preconizaram que a Fernandez Mera inevitavelmente teria que abrir o capital



Gonzalo Fernandez e o pai, Fernández Mera: modernidade numa das maiores imobiliárias do País

bém sabem falar de assunto gerais, estão capacitados para dar assessoria completa para nos-

sa capacidade excepcional. Isso é uma benção maravilhosa", diz ele. Na avaliação de

ou seria "engolida" por outra empresa. "Nós somos a terceira maior empresa do setor no

pos de incorporadores é que estão buscando este porto seguro, essa relação de segurança. Eles buscam o comprometimento, querem que o resultado final seja entregue com muita responsabilidade", declara.

Mesmo tento a base de seus negócios calcada no alto padrão, a corretora entrou recentemente no mercado dos imóveis classificados como econômicos, que vão de R\$ 60 mil a R\$ 200 mil. "O grande caminho do mercado é conseguir prestar serviços para os incorporadores nessa faixa de produtos e conseguir rentabilizar a empresa imobiliária porque os resultados são mais apertados tanto para incorporadora e construtor, quanto para a empresa de vendas. A arte nesse mercado está em levar uma excelente qualidade de prestação de serviços para o consumidor e conseguir rentabilizar a operação", avalia o empresário.

Hoje os imóveis econômicos representam 20% do faturamento da companhia mas, segundo Fernández têm potencial de crescimento geométrico porque são muitas as empresas que estão começando a trabalhar nesse segmento, principalmente fora de São Paulo.

O interior paulista também está na mira da imobiliária. Na semana passada a corretora inaugurou uma unidade de vendas em Campinas, onde já atuava a partir da sede paulista e onde já trabalha com cerca de dez empreendimentos residenciais e comerciais de diferentes clientes, e que agora ganhou estrutura e suporte locais. A abertura de novos escritórios no interior paulista vai chegar também a São José dos Campos e Jundiaí, onde já trabalha há 20 anos. "É uma expansão que já começa consolidada", declara.

Elbio Fernández entusiasma-se quando começa a falar sobre a fórmula de comercialização de imóveis usada criada pelo Secovi-SP (Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo), do qual ele é vice presidente de comercialização e marketing. Chamada de Rede Secovi, a fórmula segue o modelo que existe no mercado de automóveis, onde a pessoa tem que ter um canal de liquidez, que seria o imóvel usado, para poder comprar um imóvel novo. A fórmula vem a ser um facilitador tanto para quem quer vender um imóvel quanto para quem comprar um, afirma o empresário.

SUCCESSÃO F. MERA

Em

2008

Gonzalo Fernández assumiu a presidência da Fernandez Mera.

A empresa expandiu suas operações com novas unidades de negócio e chegou a mais dois estados do Brasil.

HISTÓRIA

Evento 25 Anos



FERNANDEZ
MERA 25 Anos
concretizando sonhos

HISTÓRIA

Prêmios

Prêmios de Qualidade Folha



Prêmios Master Imobiliário



Top de Marketing

Top de Marketing

Top Imobiliário

UNIDADES

Brasil

SP

São Paulo Capital
Jardins
Morumbi

ABC

Alphaville / Tamboré
Jundiaí
Campinas
São José dos Campos

RJ

Rio de Janeiro
Barra da Tijuca
Itaguaí

PN

Curitiba



**FERNANDEZ
MERA**
www.fmera.com.br

Fernandez Mera.
A diferença entre crescimento e evolução.



Directores, Superintendentes de Vendas e Gerentes Administrativos em Programa de Desenvolvimento de Liderança de FGV.

Para a Fernandez Mera não basta crescer. É preciso crescer com qualidade. E isso é evoluir, o que só é possível com valorização das pessoas e investimento profissional. Por isso, há 3 décadas, a Fernandez Mera tem direcionado recursos para a tecnologia e treinamentos de seus colaboradores, que devem estar sempre prontos para prestar uma consultoria capaz de superar as transformações e os desafios do mercado. Firme em sua filosofia de excelência e sempre à frente do seu tempo, a Fernandez Mera agora dá mais um passo em sua jornada de evolução: além de uma moderna estrutura, desenvolvimento de estratégias inéditas, novo portal, presença em todas as redes sociais e parcerias com o Santander e Rede Saovvi de Imóveis, criou o IDEIA - Instituto de Formação para o Desenvolvimento Imobiliário Avançado de corretores, garantindo assim, o alto padrão de atendimento aos seus clientes, além da possibilidade real de uma carreira de sucesso. Fernandez Mera: mais que crescer - evoluir.

Fernandez Mera Negócios Imobiliários - Av. Brigadeiro Luís Antonio 4910 - Jd. Paulista - Cap 01402-000 - SP
Fone 3 088.1.000 - vendas@fernandezmera.com.br

CAPACITAÇÃO

Treinamentos



São Paulo - São José dos Campos - Jundiaí - Campinas - Alphaville/Tamboré - Rio de Janeiro - Curitiba

UM TIME QUE HA
30
ANOS
TRANSFORMA SONHOS

PRESENTE

Evento 30 Anos



- O ano de 2010 iniciou com 3 novos sócios, totalizando hoje 10 sócios diretores;
- Todos os sócios diretores estão a frente do negócio responsáveis por alguma área da empresa ou regional;
- O desempenho de casa sócio diretor permite a ampliação de sua participação societária;
- O relacionamento é regido por um acordo de acionistas em reuniões semanais feitas na empresa.
- O Conselho Administrativo da empresa foi formado em 2011 por consultores externos e profissionais que já trabalharam na empresa.



Empresas Familiares Passado, Presente e Futuro

FERNANDEZ
MERA *30*
anos

www.fmera.com.br