



Eli Wolf, presidente da BDK Solutions: ferramenta para ajudar na tomada de decisão

BDK cresce com expansão do mercado imobiliário

Software ajuda avaliar a viabilidade dos empreendimentos

Natália Flach

nflach@brasileconomico.com.br

Durante os sete anos em que integrou o quadro de funcionários da Cyrela, Eli Wolf teve chance de acompanhar de perto a mecânica numérica por trás da transformação de um terreno em um imóvel milionário. Foi nesse período que o presidente da BDK Solutions desenvolveu o embrião do que se tornaria o carro-chefe de sua empresa de tecnologia da informação, aberta em 1996. Segundo o executivo, o Viabil é um software usado no desenvolvimento de soluções — a partir de cálculos de viabilidade, faturamento e custos —, que auxilia os executivos durante os momentos de tomada de decisão e na gestão dos negócios.

Ao todo, a companhia possui 300 clientes. Entre eles, estão as principais incorporadoras e construtoras do país, como Odebrecht, Camargo Corrêa, Cyrela, Brookfield, Tecnisa e Moura Dubeux. “Essas empresas são bombardeadas diariamente por ofertas de terrenos e precisam decidir tudo: desde a forma de pagar pelas terras, o tipo de empreendimento mais

A tomada de decisão baseada nos cálculos do software acaba sendo mais rápida do que a análise de uma planilha no computador

vantajoso para o local, até para qual público ele se destina”, diz.

Segundo o executivo, a tomada de decisão baseada nos cálculos do software acaba sendo mais rápida do que a análise de uma planilha no computador, já que a ferramenta permite que as incorporadoras façam simulações otimistas e pessimistas dos diversos cenários, em poucos minutos. “O arquivamento do portfólio da empresa possibilita, inclusive, calcular o valor geral de vendas dos empreendimentos e fazer projeções de faturamento, lucro e fluxo de caixa.”

Prevenção

“É uma forma de conferir as projeções feitas pelas empresas antes de aportar capital.” Não é

para menos que a BDK Solutions encerrará 2010 com uma receita de R\$ 3 milhões e a expectativa para o ano que vem é de crescer de 40% a 50%.

“Um dos motivos para esse crescimento é que vamos lançar, em 2011, um módulo da ferramenta voltado para negócios de locação corporativa, shoppings e hotéis”, adianta o executivo. “Também vamos lançar uma versão ‘light’ do Viabil para empresas menores, que não precisam de tanta sofisticação na análise.” Outro serviço prestado pela companhia, que deve ser incrementado no ano que vem, é o treinamento dos clientes. Em média, a BDK Solutions promove 130 capacitações por ano, mas está se estruturando para entrar no ensino à distância.

“Parece que o mercado está fácil para todas as empresas do ramo imobiliário, mas o risco é proporcional.” Por isso, Wolf acredita que a padronização de sistemas facilita, inclusive, a negociação de parcerias. “A Cyrela e a Plano e Plano utilizam o Viabil. Quando fazem empreendimento juntas, trocam projeções na mesma ‘língua-gem’, o que ajuda fechar negócios mais rapidamente.” ■