

Diante de uma encruzilhada

Espaços comerciais e industriais experimentam estados diversos, que atrapalham crescimento

Rodrigo Ledo

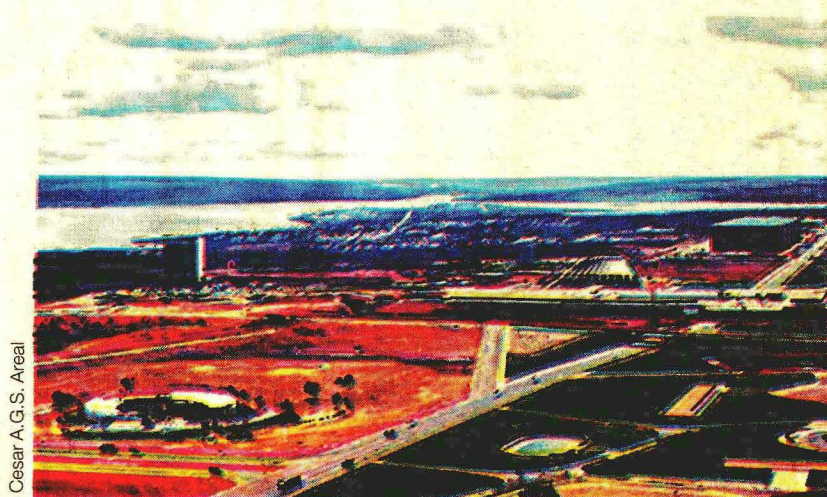
Brasília está num processo de redefinição dos espaços destinados às atividades econômicas, marcado pelo esvaziamento de áreas tradicionais como W3 Sul e Setor Comercial Sul e perspectivas de ocupação e expansão em outros locais - caso das Áreas de Desenvolvimento Econômico (ADEs) criadas pelo governo em todo o Distrito Federal.

Atualmente, assim como a W3 Sul é considerada quase "caveira de burro" pelos empresários, o Setor de Indústria e Abastecimento (SIA) perdeu o status de área de implantação de indústrias e tem cerca de 85% a 90% de sua área ocupada pelo comércio.

Em todos os casos, uma constatação: o desenvolvimento econômico de Brasília tornou as atividades de certas áreas discrepantes de seus projetos originais, trazendo necessidade de adaptação das empresas e da interferência do governo para mediar e organizar as mudanças.

"O SIA agora é um setor comercial. Muitas indústrias saíram de lá, como a Pepsi e a Coca-Cola, que foi para Samambaia. Os setores industriais, hoje, tendem a ficar mais longe do Plano Piloto e mais perto da mão-de-obra das chamadas cidades-satélites. O SIA é um local típico para comércio, perto do Plano, com lugar para estacionamentos", avalia o presidente da Federação das Indústrias do DF (Fibra), Lourival Dantas.

A tendência é confirmada pela Imobiliária Aguiar de Vasconcelos. "O metro quadrado do



Cesar A.G.S. Areal

Expansão da zona central norte é evidenciada na comparação com 1960



Eandro Matheus

SIA está custando entre R\$ 250 e R\$ 300, que é muito caro para uma indústria se instalar. Ainda mais se forem considerados os descontos do governo para as indústrias se instalarem nas novas áreas econômicas. Só percebo procura de comerciantes", aponta Edvaldo Vasconcelos, um dos diretores da imobiliária, referindo-se aos descontos de até 95% no preço dos terrenos pelo programa Pró-DF.

A ocupação do SIA pelos comerciantes - principalmente lojas de material de construção -

criou a necessidade de redesenhar aquela área.

"Lá, foram previstos lotes muito grandes, uma das coisas a serem revistas. A tendência é ter lotes cada vez mais compartimentados pelo comércio", afirmou Eliana Klarmann, presidente do IPDF.

Valor por metro quadrado também é o indicativo dos diferentes status dos dois Setores Comerciais do Plano Piloto. O do Sul - endereço das empresas e escritórios de maior porte nas três primeiras décadas de Brasília -

é hoje classificado no mercado como um local para negócios no início ou final de linha. Já o Setor Comercial Norte, local das empresas gigantes, nacionais ou multinacionais em sua maioria, quase sempre ocupando andares inteiros de prédios modernos e "inteligentes".

"Hoje, a empresa encontra salas por, em média, R\$ 750 por m² no Setor Comercial Sul, enquanto o preço médio no Setor Comercial Norte é de R\$ 2 mil por m². É uma diferença brutal", compara Marcos Koenigkan, dono da construtora de mesmo nome. A desvalorização do SCS também está expressa, contabilizou Koenigkan, no aumento do preço do m² de março de 1997 a março deste ano: 9,19% muito abaixo da inflação do DF no período, de 15,7% (dado fornecido pelo Centro de Informações Gazeta Mercantil).

Segundo Marcelo Carvalho, diretor de coordenação empresarial do grupo Paulo Octavio, a valorização dos imóveis no setor Norte - onde estão empresas como Varig, Xerox, GM, Oracle, Microsoft e Fischer América Sette Graal - chega a mais de 300%.

"Uma sala que vendíamos, em 1994, por R\$ 33 mil na torre do Brasília Shopping, hoje custa entre R\$ 95 mil e R\$ 105 mil. Quando construíram os prédios do Setor Comercial Norte, os problemas do lado sul já haviam sido amplamente debatidos, por isso foram feitas melhorias, como estacionamentos, melhores acessos e arquitetura moderna", avalia o diretor.

Ele afirma a intenção da Paulo Octavio de começar a erguer novos empreendimentos em uma das duas projeções do grupo no Setor Comercial Norte, tão logo conclua o complexo Brasil XXI, no Setor Hoteleiro Sul.

Na avaliação de Eliana Klarmann, o SCN ainda pode melhorar: "O sistema viário é seccionado, não tem fluidez. Não tem ligação entre algumas áreas, e o motorista às vezes tem de dar voltas para chegar a outra quadra".