

Universidade Estadual de Campinas – Unicamp
Instituto de Economia – IE
Novembro de 2012

MONOGRAFIA

O DESEMPENHO DO SETOR PRODUTOR DE EDIFICAÇÕES NO BRASIL NO PERÍODO RECENTE

Orientador: Célio Hiratuka

Aluno: Lucas Santos Grecco

Sumário

1. Apresentação e Procedimento Metodológico	3
2. O desempenho do setor produtor de edificações no Brasil e as empresas líderes, no ciclo de crescimento dos anos 2000	5
2.1. O segmento de Edificações	6
2.2. O desempenho entre 2002 e 2008	8
2.3. As empresas líderes	12
2.3.1. Vantagens comparativas e estratégias declaradas das empresas de capital aberto	15
2.3.2. Parcerias das empresas de capital aberto	18
2.3.3. Empresas líderes de capital fechado – a Via Empreendimentos	20
2.3.4. A adoção de novos métodos de gestão e de produção	20
3. Desdobramentos 2009 a 2012	22
3.1 Introdução	22
3.2.1 Programa “Minha casa, minha vida 1”	23
3.2.2 Programa “Minha Casa, Minha Vida 2”	28
3.3 Reflexos no setor produtivo privado	32
3.4 Alterações na liderança durante o “Minha casa, minha vida”	42
4. Conclusão	45
BIBLIOGRAFIA	50

1. Apresentação e Procedimento Metodológico

Este estudo, conforme o projeto de pesquisa, tem como objetivo avaliar o desempenho do segmento e das empresas de edificações brasileiras, no ciclo de crescimento dos anos 2000, a fim de identificar um possível processo de concentração no setor, assim como de prováveis ganhos de produtividade. Para tanto são observados os movimentos mais gerais do segmento, segundo fontes secundárias, assim como os das empresas líderes do setor, admitindo que estas seriam a linha de referência para a adoção de métodos e práticas adequadas.

Desta forma, na primeira parte do segundo capítulo, foi delimitado o segmento de edificações, dentro do setor da construção civil, e avaliado seu desempenho no período de 2002 a 2008 – tendo como preocupação especial a avaliação dos ganhos de produtividade e os movimentos de concentração no segmento.

A caracterização do setor da construção e a delimitação do segmento de edificações se deu, em grande parte, através de dois textos - o relatório do Departamento da Indústria de Construção da FIESP, intitulado “Propostas de Política Industrial para a Construção Civil – Edificações” (DECONCIC – FIESP, 2008) e um relatório da série de estudos setoriais do SENAI (2005), que também foca o segmento de edificações.

Para a análise do desempenho do segmento, a base de dados utilizada mais intensivamente no estudo foi da Pesquisa Anual da Indústria da Construção (PAIC), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) – a pesquisa mais ampla de resultados do segmento privado de construção no Brasil.

O segundo capítulo, também teve como desafio, apresentar os movimentos das empresas líderes do setor de edificações no Brasil.

A liderança foi estabelecida segundo a colocação das empresas no ranking do setor imobiliário, elaborado anualmente pela revista especializada “O Empreiteiro”, e divulgado retrospectivamente pela Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC). Dois critérios nortearam a escolha da liderança: determinou-se que ela seria estabelecida quando a empresa estivesse entre as dez empresas que lançaram e entregaram a maior metragem no segmento imobiliário a cada ano e, entre essas, aquelas cinco que aparecem melhor colocadas, mais vezes, entre os anos de 2002 e 2008 entre “as maiores”.

A escolha do ranking do setor imobiliário também tem uma justificativa. Como o elemento que caracteriza o período é o crescimento da construção habitacional para média e baixa renda, é na “produção privada imobiliária” que se buscou as empresas mais dinâmicas, e é nas suas estratégias que se procura identificar os elementos essenciais para a competitividade no período. A hipótese subjacente à identificação das “empresas líderes” é a de que a liderança tem se redefinido no período, junto às profundas alterações observadas nas fontes de demanda e de financiamento à produção de edificações.

Neste desenho, uma vez determinadas as empresas líderes, foram destacadas as suas vantagens comparativas e estratégias no período com o intuito de avaliar indicações de alteração nos métodos construtivos e/ou de gestão das empresas que levariam a mudanças na produtividade média do setor.

As informações a respeito das empresas foram organizadas, para aquelas de capital aberto, através dos prospectos de Oferta Pública de Distribuição Primária de Ações das empresas e de informações da BMF&Bovespa, assim como da Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio (EMBRAESP), e de informações disponíveis em jornais econômicos de grande circulação – como o “Valor Econômico” e nos sites das próprias empresas – que cobrem também as informações das empresas de capital fechado.

O objetivo do terceiro capítulo será analisar os desdobramentos do segmento de edificações a partir do ano de 2009, período no qual se deu o início programa governamental “Minha Casa, Minha Vida”. Neste sentido o estudo dará continuidade a análise de liderança de mercado, para deste modo averiguar se com tal programa esta se alterou a favor das empresas que se adaptaram com mais agilidade e eficiência ao perfil de demanda do “Minha Casa, Minha Vida” ou para aquelas que já atuavam neste nicho de mercado. Também busca verificar se o desenvolvimento e maturação deste programa foi capaz de estimular as empresas líderes, partindo de margens de lucro menor, a incorporar inovações no processo produtivo.

Um segundo tópico irá compor este capítulo, sendo que este terá como objetivo fazer um balanço do “Minha Casa, Minha Vida 1 e 2”, buscando explicitar as premissas para adesão ao programa, suas propostas, seus resultados alcançados – por estados e por segmento de renda – assim como um breve paralelo do programa com o déficit habitacional brasileiro.

Para atingir estes objetivos o estudo fará uso de dados disponibilizados em relatórios de órgãos de governamentais, tais como do PAC e do Ministério das Cidades, informações disponíveis em jornais econômicos de grande circulação assim como dados de instituições

ligadas ao setor de construção civil como o CBIC. Também serão utilizadas informações disponibilizadas na Pesquisa Anual da Indústria da Construção (PAIC) e também em dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

2. O desempenho do setor produtor de edificações no Brasil e as empresas líderes, no ciclo de crescimento dos anos 2000

Numa visão ampla, definida pela Classificação Nacional de Atividades Econômicas (versão 2.0), utilizada pelo IBGE (IBGE, 2007), o setor de Construção de Edifícios envolve as atividades de incorporação e produção de obras residenciais, industriais, comerciais, e de outros usos específicos.

No período recente, o crescimento da economia brasileira, sobretudo após 2004, criou um ambiente favorável aos investimentos – inclusive os em edificações, que, devido uma conjunção virtuosa de fatores, tem tido nas obras residenciais um dos segmentos de maior destaque.

Um dos legados dos anos de baixo crescimento, que se estendera desde os anos 1980 ao ciclo de crescimento dos anos 2000, foi um grande estoque de demanda reprimida por habitações em condições razoáveis de habitabilidade – o chamado déficit habitacional. Por outro lado, o crescimento do emprego e da renda, a queda real das taxas de juros, a ampliação da segurança jurídica dos contratos de crédito habitacional organizada nos anos 1990 e ampliada nos anos 2000, somada as mudanças impostas ao padrão de aplicação nos recursos do SBPE e também mudanças no padrão de gestão dos recursos do FGTS, foram condições suficientes, segundo Bertasso (2008) para viabilizar a retomada dos financiamentos habitacionais junto ao Sistema Financeiro da Habitação (SFH) – condição essencial para a viabilização da demanda de obras residenciais pelas famílias de renda relativamente baixa.

Para o ano de 2007, contabiliza-se um déficit habitacional de 7,2 milhões de residências no Brasil, em que famílias de média e baixa renda perfazem 82,5% do total (FJP, 2003). A viabilização da demanda, por pressuposto, desencadeou um movimento ascendente da oferta.

Na seqüência dos movimentos de mercado, os subsídios e a demanda pública também deram novo impulso aos negócios do setor. Isto se deu essencialmente através do programa “Minha casa, minha vida”, que será abordado com profundidade mais adiante neste estudo.

Com o intuito de avaliar o desempenho das empresas de edificações brasileiras no ciclo de crescimento dos anos 2000, este trabalho se subdivide em dois capítulos. A primeira seção do segundo capítulo caracteriza o segmento estudado, expõe seu desempenho no período e avalia o processo de concentração e os ganhos médios de produtividade. A segunda seção do segundo capítulo delimita as empresas líderes e busca identificar as suas vantagens comparativas e estratégias declaradas, de forma a melhor compreender os desdobramentos em termos de melhoria de eficiência técnica e de gestão que o ciclo de crescimento da produção pode ter gerado no setor, segundo as empresas mais dinâmicas. O terceiro capítulo é reservado aos desdobramentos advindos da implementação do programa “Minha casa, minha vida” (a partir do início de 2009): esta análise busca apreender o movimento do setor, assim como seus reflexos econômicos e também possíveis mudanças na liderança.

2.1. O segmento de Edificações

A Construção Civil é tida como um dos importantes setores da economia de um país, tanto para a geração de renda e emprego, como para a sofisticação da infraestrutura urbana e social. O setor se subdivide em dois segmentos principais, que seriam o de construção pesada e o de edificações (ou construção de edifícios, tal como em IBGE (2007)). O primeiro é responsável pelas obras de saneamento, geração e transmissão de energia, de irrigação/drenagem, vias de transporte e de infraestrutura em geral, e tem no Estado o seu principal demandante, devido os altos volumes de recursos envolvidos e os largos prazos de retorno – que podem não coadunar com os interesses do capital privado. O segundo se ocupa das obras habitacionais, industriais, comerciais, sociais públicas e de lazer. O segmento de edificações tem uma gama variada de demandantes, indo desde o indivíduo que financia sua própria obra residencial, passando pelo capital privado e grandes grupos empresariais imobiliários, chegando aos investimentos feitos pelo Estado para fins sociais.

Em termos produtivos, a produção da construção civil tem encadeamentos “para trás” – os setores produtores de insumos, de máquinas/equipamentos e projetos de engenharia/arquitetura -, e encadeamentos “para frente”, como atividades imobiliárias e manutenção de imóveis, por exemplo. Tomando o conjunto de atividades, conforma-se o “macrosetor” da Construção, ou “Construbusiness”, que em 2008 apresentou uma

participação no PIB brasileiro de 11,9% - 5,5% referente à construção civil, 5,9% aos encadeamentos “para trás” e 0,5% aos encadeamentos “para frente” (FIESP, 2009).

Segundo FIESP (2008), a construção civil brasileira apresentaria como principais características:

- i. a demanda apresentando forte correlação com a evolução da renda interna e condições de crédito;
- ii. ser intensiva em mão-de-obra (com destaque para a mão-de-obra desqualificada e informal);
- iii. a existência de diversos problemas quanto ao cumprimento de normas técnicas e padronização;
- iv. baixo nível de produtividade em relação ao padrão existente nos países desenvolvidos e;
- v. pouca atualização nos aspectos tecnológicos de gestão, quando comparados aos padrões dos países desenvolvidos.

Para o segmento de Edificações, volta a se destacar a **baixa eficiência produtiva, a baixa afeição a modificações, a utilização de mão-de-obra de baixa qualificação e a alta rotatividade de pessoal** (FIESP, 2008).

O segmento de edificações habitacionais seria o mais frágil de todos. FIESP (2008) aponta quatro tipos de produção de edificações, que tem características organizacionais diferentes, que levam a níveis diferenciados de eficiência produtiva: a produção própria, a produção privada imobiliária, a produção e gestão estatal e a autoconstrução.

A “**produção própria**” é caracterizada por um padrão de edificações voltada a um público com alto poder aquisitivo, que tem maior facilidade em obter financiamento. Desta forma há a aquisição de serviços e materiais mais caros, contratação de empresas mais qualificadas, mas mesmo assim o avanço tecnológico não é muito expressivo devido ao grau de formalidade da mão-de-obra e a busca incessante de redução de custos que leva à terceirização, perdendo em capacitação e técnica.

A “**produção privada imobiliária**” é voltada em geral à classe média e as habitações são produzidas por meio de incorporações e condomínios, sendo o preço pré determinado e certo no ato da venda. O financiamento desta forma de produção pode ser feito por captações em bolsa pelas próprias empresas de construção, como também por fontes oficiais de recursos, administradas pela Caixa Econômica Federal (CEF), entre outros.

A “**produção e gestão estatal**” teria objetivo social, e o governo atuaria tanto como demandante como financiador da produção. Sendo assim há a exigência, por parte do mesmo, por um sistema de gestão da qualidade, mas mesmo assim esse segmento enfrenta problemas como a falta de normalização, falta de investimento em tecnologia e gestão, falta de gerenciamento na construção e grau de formalidade da mão-de-obra. Esta forma de produção será observado em parte das obras do programa MCMV, principalmente nas faixas de renda mais baixa do programa.

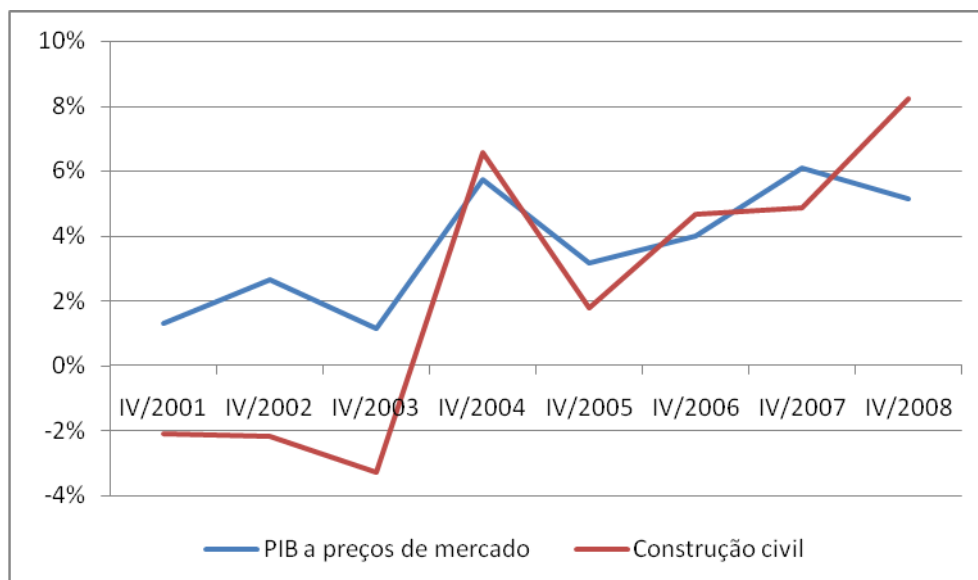
A “**autoconstrução**” é voltada ao público de média-baixa e baixa renda (famílias de renda de até cinco salários mínimos), que tem renda insuficiente mesmo para o acesso ao financiamento típico de mercado, de forma que as construções são voltadas para a própria família ou para venda. Tais edificações têm como características gerais a baixa qualidade, o elevado custo e o uso de mão-de-obra informal.

2.2. O desempenho entre 2002 e 2008

A economia brasileira apresentou taxas positivas de crescimento no período, com participação crescente do setor da construção.

O gráfico 1 ilustra esse movimento, sugerindo uma correlação positiva entre o desempenho do setor da construção civil o PIB brasileiro, sendo que o setor apresentou contribuição positiva a partir de 2004 - crescendo acima da média da economia nos anos de 2004, 2006 e 2008.

Gráfico 1. Taxa de crescimento do PIB Nacional e do PIB Construção Civil



Elaboração própria com dados contas nacionais trimestrais (IBGE – SIDRA)

A Pesquisa Anual da Indústria de Construção (PAIC) traz dados das empresas, segundo o número de pessoas ocupadas, para vários segmentos da construção.

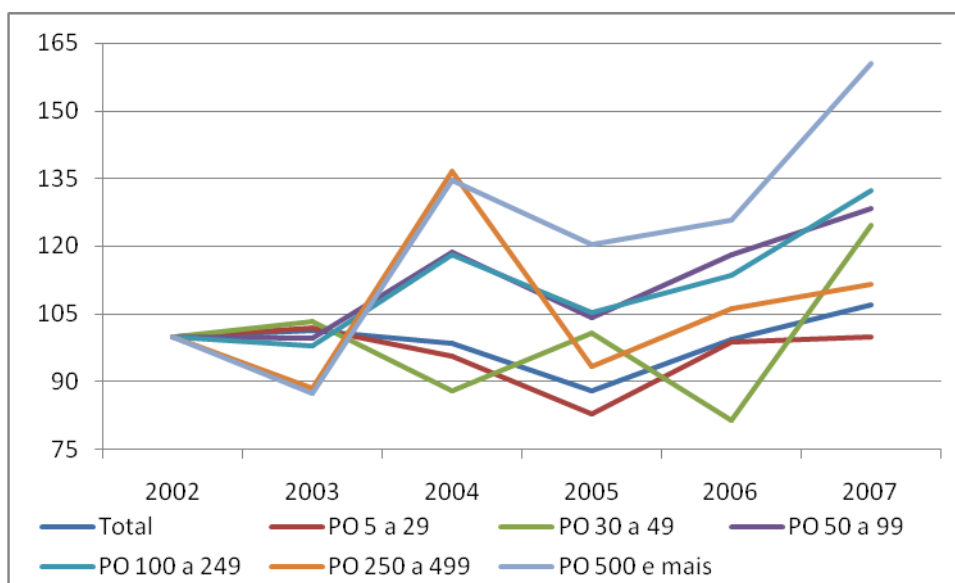
No segmento de construção de edifícios e obras de engenharia civil em 2002 a faixa de empresas que ocupava de 5 a 29 pessoas representava 74,3% do número de firmas do setor e a faixa de 30 a 49 ocupados, 11,1%, mostrando uma baixa concentração da ocupação no segmento. O gráfico 2 traz a evolução do número dessas empresas até 2007.

As empresas que possuíam 50 pessoas ocupadas ou mais, que são as de médio e grande porte, apresentaram uma grande retração relativa durante o início do período, já as de pequeno porte apresentaram um pequeno aumento no total. A partir de 2003 o quadro se reverte e as empresas de médio e grande porte começam aumentar em termos relativos, principalmente as de mais de 250 pessoas ocupadas.

Em 2005, ano em que, segundo o gráfico 1, há uma retração de atividade no setor após o bom ano de 2004, há uma queda geral do número de empresas, de todos os portes. Nos anos seguintes, em que o crescimento do setor se consolida, volta a crescer o número de empresas, também de todos os portes.

Ao final do período pode-se concluir que as empresas de grande porte avançaram mais que as de pequeno, que tiveram a sua participação no segmento diminuída em quase 5% (69,4% em 2007).

Gráfico 2. Número de Empresas segundo faixa de pessoal (ano base 2002)



Elaboração própria com dados da PAIC (IBGE); (2002:100)

O indício de maior concentração no segmento se confirma com dados do Cadastro Central de Empresas do IBGE, apresentados na tabela 2. A tabela traz o número de empresas, de ocupados e a participação do pessoal ocupado nas maiores empresas de Construção de Edifícios para os anos de 2006 a 2008 – período em que se utiliza a Classificação Nacional de Atividades, versão 2.0.

Nesta versão da Classificação, a Construção de Edifícios compreende tanto a incorporação de empreendimentos imobiliários - que promove a realização de projetos de engenharia civil provendo recursos financeiros, técnicos e materiais para a sua execução e posterior venda – como a própria atividade de construção de edifícios.

São as incorporadoras que mais crescem de 2006 a 2008, tanto em número de empresas, como em número de ocupados. A ocupação média nas empresas, entretanto, apesar de distar em termos absolutos, já que as incorporadoras apresentam maior número médio de ocupados que as construtoras, cresce na mesma proporção para os dois segmentos – o número médio de ocupados por empresa cresce em 19% entre 2006 e 2008. A proporção do emprego nas 12 maiores empresas dos segmentos, outro importante indicador de concentração, cresce em mais de 2% entre 2006 e 2008.

Tabela 1. Número de empresas, número de ocupados e a participação do pessoal ocupado nas maiores empresas do setor da construção, segundo alguns segmentos

	2006	2007	2008
<u>Incorporação de empreendimentos imobiliários</u>			
Número de empresas (Unidades)	14.852	16.538	18.650
Pessoal ocupado total (Pessoas)	50.651	62.982	75.617
Ocupação Média (Pessoas/Empresa)	3,4	3,8	4,1
Participação da ocupação			
nas 4 maiores empresas	2,9	2,7	4,3
nas 8 maiores empresas	4,7	4,5	6,5
nas 12 maiores empresas	5,8	5,9	8,1
<u>Construção de edifícios</u>			
Número de empresas (Unidades)	41.347	43.495	48.264
Pessoal ocupado total (Pessoas)	627.484	730.529	870.112
Ocupação Média	15,2	16,8	18,0
Participação da ocupação			
nas 4 maiores empresas	2,8	3,5	4,5
nas 8 maiores empresas	3,9	4,8	6,2
nas 12 maiores empresas	5,0	5,8	7,2

Fonte: Cadastro Central de Empresas/IBGE.

No segmento de Edificações¹, a PAIC mostra que em termos de valor total das obras é o segmento residencial (casas e apartamentos) que constitui o maior volume de demanda para as empresas (49% na média dos anos de 2002 a 2007), seguido pelo industrial (galpões, edifícios, etc - 16%) e pelo comercial (shoppings, lojas, supermercados, etc - 12%).

O valor gasto com edificações em geral aumentou ao longo do período², com os segmentos residencial e industrial apresentando um desempenho mais uniforme que o comercial que, a despeito da volatilidade, foi o que mais cresceu. A despeito dos dados qualitativos apontarem para um crescimento da produção de habitações devido a viabilização da demanda com as novas condições de financiamento, o segmento que apresenta menor crescimento relativo no valor total das obras no período foi justamente o residencial, que

¹ Cujá agregação, segundo a versão 1.0 da Classificação Nacional de Atividades, não contempla a incorporação de empreendimentos imobiliários.

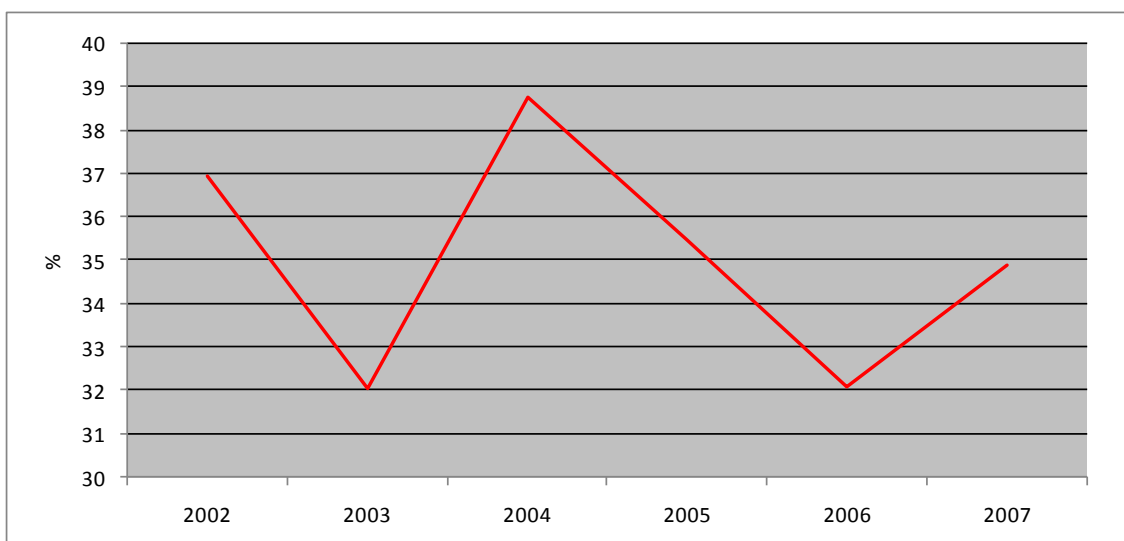
² R\$47 bilhões em 2008 contra R\$ 26,5 bilhões em 2002, a valores correntes, ou R\$ 40 bilhões, a valores corrigidos pelo INCC/FGV.

segundo FIESP (2008), é o que concentra os piores indicadores de produtividade e maior grau de informalidade - o que infelizmente não pode ser avaliado a partir dos dados da PAIC.

O gráfico 3 apresenta o índice de produtividade média do trabalho das empresas de 30 ou mais ocupados do segmento de “Edificações”. Os ganhos de produtividade podem decorrer de inúmeros fatores como diminuição da informalidade, maior qualificação da mão-de-obra, introdução de novos materiais e novas tecnologias, por melhorias nos processos de construção levando a um menor desperdício.

Nota-se que, no curto intervalo observado, não há uma tendência definida para a produtividade do trabalho neste segmento. É verdade que a elevação do indicador nos anos de 2004 e 2007 coincide com o bom desempenho dos negócios do setor, observado no gráfico 1, mas em termos tendenciais, os dados são inconclusivos.

Gráfico 3. Produtividade - Valor Adicionado (Mil Reais de 2007*) por Ocupados Médios (Pessoas)



Elaboração própria com dados da PAIC (IBGE). *Deflator: INCC/FGV

2.3. As empresas líderes

O processo de concentração e o tradicional sistema de sub-contratações no setor da construção leva a acreditar que se as maiores empresas do segmento passarem a adotar técnicas mais adequadas de produção e gestão, os ganhos de produtividade poderão se

espraiar para o setor como um todo. Desta forma, ao avaliar as vantagens comparativas e estratégias de expansão de atividades das empresas “líderes”, acredita-se ser possível avaliar o potencial de transformação do setor no caso de persistência de uma conjuntura favorável.

Como já explorado, a determinação das empresas líderes se deu sob dois critérios:

- i. foram selecionadas as dez maiores empresas do segmento com base no ranking anual da indústria imobiliária brasileira³, nos anos de 2002 a 2008⁴, que classifica as empresas segundo a área de empreendimentos imobiliários lançados e entregues a cada ano;
- ii. a partir do “tamanho”, a “liderança” foi definida com base na recorrência da boa colocação no ranking e caracterizada a partir de informações qualitativas, disponíveis nos prospectos de Oferta Pública de Distribuição Primária de Ações das empresas da construção de capital aberto, de dados da BMF&Bovespa, da Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio (EMBRAESP), e, assim como de informações disponíveis em jornais econômicos de grande circulação – como o “Valor Econômico” e nos sites das próprias empresas.

Com os critérios apontados, nos rankings dos 6 anos observados, destacaram-se como “líderes” a Gafisa S.A., empresa que esteve entre as 10 melhores colocadas em todo o período, a Cyrela, que aparece 5 vezes, a Even, a Rossi Residencial e a Via Empreendimentos que constam entre as 10 maiores em 4 anos cada. Como ponto inicial de coincidência, Cyrela, Even e Rossi têm origem em São Paulo. A Via Empreendimentos é a única empresa do Distrito Federal e de capital fechado entre as 5.

Para cada uma dessas empresas buscou-se organizar algumas informações. Inicialmente formulou-se um breve histórico das empresas, foi destacado seu patrimônio líquido e segmento de atuação. Em seguida foram compiladas em uma tabela as vantagens comparativas que as líderes possuem em comum, e pormenorizadas as vantagens que lhe são peculiares. Procedimento similar foi seguido com as estratégias desenvolvidas pelas empresas e, por fim, procurou-se levantar (não exaustivamente) as recentes operações de parcerias, fusões e aquisições que as empresas realizaram no período.

Grande parte das informações foram obtidas a partir dos prospectos de Oferta Pública de Distribuição Primária de Ações e do banco de dados da BMF&Bovespa. As informações

³ elaborado pela revista “O Empreiteiro”, já há 38 anos, e divulgado pela Câmara Brasileira da Indústria da Construção – CBIC. As empresas respondem um questionário padrão e são ranqueadas conforme determinadas variáveis declaradas.

⁴ Excluído o ano de 2004, referência 2003, não disponibilizado pela associação.

da Via Empreendimentos, assim como dados adicionais das demais empresas, foram obtidas com base em *clippings*.

O prospecto de Oferta Pública de Distribuição Primária de Ações da Cyrela data de 2009, da Gafisa, de 2007, da Rossi, de 2006 e da Even de 2007.

A Cyrela Construtora foi constituída em São Paulo, no ano de 1981. Em 1994 é criada a Brazil Realty, uma *jointventure* com uma empresa argentina, que em 2002 passa a pertencer integralmente à Cyrela, formando a Cyrela Brazil Realty S.A. Empreendimentos e Participações, que faz sua primeira oferta pública de ações em setembro de 2005. Tem como área declarada de atuação a construção, incorporação, administração (predial e condominial) e venda de bens imóveis próprios. Essa atuação se daria nos segmentos de alto padrão, médio alto padrão, médio padrão, padrão econômico e padrão super econômico (sendo esses dois últimos segmentos atendidos pela subsidiária Living).

A Gafisa S.A., nasce em 1997 da aquisição de controle pela GP Investimentos (fundo brasileiro de Private Equity) da tradicional Construtora e Incorporadora Gomes de Almeida Fernandes, fundada no Rio de Janeiro, em 1954. Em 2005 dois eventos marcam a empresa: a sua abertura de capital e a aquisição de fatia representativa do capital pela Equity International, grande fundo norte-americano que atua no mercado imobiliário. Declara ter como área de atuação a incorporação para venda de empreendimentos residenciais de alto padrão e populares e edifícios comerciais, atuando também com loteamentos (comunidades residenciais horizontais) sob a marca Alphaville. Presta serviços de construção para terceiros e realiza vendas de unidades através de sua corretora subsidiária (Gafisa Vendas), que tem como segmentos de atuação as classes baixas, média e alta renda.

A Rossi Residencial S.A., constituída em 1980 em São Paulo, abriu seu capital ainda na década de 1990 – mais precisamente em 1997, quando captou US\$100 milhões para expansão dos negócios ao emitir ações na BOVESPA e ADRs na Bolsa de Nova York. Tem como área de atuação os imóveis residenciais voltados à classe alta, média-alta, média, média-baixa, e, em menor proporção imóveis comerciais.

A Even Construtora e Incorporadora, paulista de 1974, de capital aberto desde 2007, tem como atividade a incorporação e construção para venda de empreendimentos residenciais e comerciais. Incorpora edifícios residenciais destinados ao público de alta, média-alta e média renda, e faz a incorporação imobiliária de empreendimentos comerciais.

Por este histórico verifica-se que todas essas empresas não têm, como algumas que aparecem apenas nos últimos rankings – como a MRV, por exemplo -, especialização no segmento residencial de baixa renda.

A tabela 2 traz dados das empresas de capital aberto. Em termos de Patrimônio Líquido, a Cyrela é a maior, seguida pela Gafisa, Rossi e Even.

Tabela 2. Atividade principal, PL e composição acionária das “empresas líderes” do mercado imobiliário.

Empresa	Atividade Principal	Estado de origem	Patrimônio Líquido (R\$ mil, 31/3/2010)
Cyrela Brazil Realty S.A.	Incorporação Imobiliária	São Paulo	4.030.946
Gafisa	Incorporação e Construção	Rio de Janeiro	3.429.583
Rossi Residencial	Incorporação e Construção	São Paulo	2.343.814
Even Construtora e Incorporadora	Incorporação e Construção	São Paulo	929.941

Fonte: Revista “O Empreiteiro” e BMF&Bovespa. Elaboração do autor.

2.3.1. Vantagens comparativas e estratégias declaradas das empresas de capital aberto

A tabela 3 sintetiza as “vantagens comparativas” comuns às empresas líderes, declaradas nos prospectos de Oferta Pública de Distribuição Primária de Ações realizadas entre os anos de 2005 a 2009, sendo que estas apesar de não serem as mais recentes são utilizadas no trabalho pelo período em que foram divulgadas, que é o mesmo da análise em questão.

As vantagens que de fato aparecem para todas as líderes são: i. a característica já apontada de *diversidade de produtos* – a não especialização de produtos, com algumas apenas diversificando as faixas de renda dos empreendimentos residenciais, outras mantendo negócios no segmento comercial; ii. a *gestão financeira conservadora*, que talvez faça parte de um discurso apropriado para uma chamada de investimentos.

A *diversidade geográfica* aparece como vantagem apenas para a Cyrela e para a Gafisa – as maiores em termos de Patrimônio Líquido, assim como a *marca*, que também é uma vantagem destacada pela Rossi. Para essas três empresas a *equipe administrativa experiente* tem destaque.

A *gestão flexível* e o *modelo de negócios integrado e focado em eficiência* são vantagens que talvez tenham maior importância em termos de adaptabilidade frente às condições de demanda e de técnicas de gestão – que pode ter impactos na produtividade das empresas. Com exceção da Rossi, todas declaram ter um modelo de negócios focado em eficiência e resultado.

Tabela 3. Vantagens comparativas que são comuns às “empresas líderes” do mercado imobiliário.

Vantagens Comparativas	Cyrela	Gafisa	Rossi	Even
Diversidade Geográfica	SIM	SIM	-	-
Diversidade de Produtos	SIM	SIM	SIM	SIM
Marca Forte	SIM	SIM	SIM	-
Gestão Financeira Conservadora	SIM	SIM	SIM	SIM
Equipe de Administrativa Experiente	SIM	SIM	SIM	-
Gestão Flexível (Rápida Adaptação a Novos Mercados)	SIM	-	SIM	SIM
Modelo de Negócios Integrado e Focado em Eficiência e Resultados	SIM	SIM	-	SIM

Fonte: Prospectos de Oferta Pública de Distribuição Primária de Ações. Elaboração do autor.

Ao observar os prospectos de Oferta Pública de Distribuição Primária de Ações verifica-se, ainda, algumas vantagens destacadas “exclusivamente” pelas empresas.

A Gafisa, por exemplo, diz se distinguir por apresentar *Sistemas Gerenciais e Estrutura Organizacional Única*, caracterizados pela cultura orientada a resultados, com remuneração dos funcionários alinhada ao desempenho e centros de lucro independentes nas regiões em que atuam – o que constituiria, do ponto de vista deste trabalho, incentivo a maior produtividade. Outra vantagem singular seria a *Reserva Estratégica de Terrenos em Locais Diferenciados* – que em parte estaria contemplada na *Diversidade Geográfica*.

A Rossi Residencial destaca como vantagem exclusiva a *Liderança e experiência no segmento de Imóveis Residenciais Voltados à Classe Média*, e também a *presença em regiões com elevado déficit habitacional, poder de compra da população acima da média nacional e elevado crescimento econômico e demográfico*.

E, por fim, a Even apresenta como vantagem exclusiva uma *Estratégia comercial diferenciada*, caracterizada pela concentração de todas as vendas em uma única imobiliária externa (Lopes), realização de investimentos significativos na divulgação intensiva da *marca*

e dos empreendimentos em diversas mídias, e a implementação de preços competitivos (ressaltando a importância de uma *marca* forte, que parece tencionar constituir). Consta também como vantagem consolidada a sua *Personalização e qualidade de produtos*, chamada de “ExclusEven”, que oferece diversas opções de acabamento, de disposição dos ambientes, entre outros serviços, proporcionando características particulares escolhidas por cada cliente.

A tabela 4 traz as estratégias declaradas pelas empresas líderes – ou seja, os instrumentos pelos quais pretendem manter ou ampliar sua participação nos negócios do setor.

Manter gestão Conservadora, Expandir atuação e Continuar/Aumentar atuação no segmento de baixa e média- baixa renda, são elementos apontados como foco para todas as líderes de capital aberto. A última estratégia – a de foco na baixa renda – passa a fazer parte do rol de negócios a desenvolver mesmo para aquelas que admitem não ter vantagem consolidada no segmento.

Continuar a reduzir custos e maximizar a eficiência de construção, que seriam estratégias que indicariam a busca de ganhos de produtividade, não constam das prioridades para a Gafisa.

Tabela 4. Estratégias declaradas que são comuns as “empresas líderes” do mercado imobiliário.

Estratégias Declaradas	Cyrela	Gafisa	Rossi	Even
Aumentar a Aquisição de Terrenos	SIM	SIM	-	SIM
Aumentar Lançamento de Novos Empreendimentos	SIM	SIM	-	-
Manter Gestão Financeira Conservadora	SIM	SIM	SIM	SIM
Expandir Atuação	SIM	SIM	SIM	SIM
Continuar a reduzir custos	SIM	-	SIM	SIM
Maximizar Eficiência de Construção	SIM	-	SIM	SIM
Continuar/Aumentar atuação no segmento de baixa e média- baixa renda	SIM	SIM	SIM	SIM

Fonte: Prospectos de Oferta Pública de Distribuição Primária de Ações. Elaboração do autor.

Como estratégia “exclusiva” da Cyrela, a empresa declara procurar *Intensificar a Verticalização das Operações*, com pretensão de reduzir a contratação de sub-empiteiras independentes para a construção de seus imóveis e aumentar a quantidade de imóveis construídos por ela mesma.

Já a Rossi Residencial tem como estratégia diferenciada *Explorar oportunidades de crescimento no segmento de Imóveis Residenciais Voltados à Classe Média*. A empresa alega

que o aumento da oferta de crédito e a redução das taxas de juros para financiamento imobiliário combinado a fatores macroeconômicos favoráveis, tais como redução dos juros oficiais, crescimento do PIB, inflação e desemprego decrescente, faz desse segmento um alvo interessante para os negócios.

A Even tem como estratégia particular a de *Maximizar a velocidade de incorporação, de lançamento e de vendas* através de terrenos que possibilitem rápido período de aprovação governamental e desenvolvimento do produto (o que reduziria, certamente, os custos financeiros dos empreendimentos). Outra estratégia declarada é *Expandir a prestação de serviços de construção para terceiros*, para gerar ganhos adicionais de escala, aumento de poder de negociação com fornecedores e constituir uma fonte alternativa de receitas. Por fim, e mais uma vez, *Fortalecer a marca “Even”*, através da intensificação das campanhas de marketing e divulgação da marca.

2.3.2. Parcerias das empresas de capital aberto

Observou-se que as parcerias são recorrentes entre as “líderes” do setor. A maior diversidade geográfica e de segmentos de atuação, a possibilidade de exploração de terrenos na forma de permutas, a redução nos custos devido as economias de escala que se formam, são vantagens que as parcerias trazem às grandes empresas. Em contraposição, a parceria com as líderes também oferece vantagens às empresas de menor porte, como agregar ampla experiência em gestão imobiliária, administração do processo de produção, estratégias de vendas e estruturação financeira e jurídica.

A partir dos prospectos de Oferta Pública de Distribuição Primária de Ações já citados, foi elaborado um rol de fusões, aquisições, parcerias e *joint-ventures* das líderes, no período em análise. Essa descrição conterà, quando possível, o nome do parceiro, a forma em que se dará a parceria e o Estado em que atua o parceiro.

A Rossi Residencial declarou utilizar de parcerias com outras incorporadoras (tais como Cyrela e Gafisa), com investidores financeiros (tais como Pactual e Hedging-Griffo) e com proprietários de terrenos, a fim de ampliar as fontes de recursos e de acesso a novas oportunidades de negócio.

A Gafisa, no ano de 2007, adquiriu a Alphaville Urbanismo S.A., que atua no segmento de desenvolvimento de loteamentos (comunidades residenciais horizontais) em todo

Brasil. No mesmo ano celebrou parceria com Odebrecht Empreendimentos Imobiliários Ltda., criando a “Bairro Novo Empreendimentos Imobiliários”, que exploraria a construção de empreendimentos imobiliários residenciais com mais de 1.000 unidades voltados para o segmento de baixa renda, em todo Brasil – negócio desfeito na ocasião de aquisição da construtora mineira “Tenda” pela Gafisa, em 2009.

A Even, por sua vez, estabeleceu parcerias com importantes players do mercado imobiliário internacional. Tendo parcerias já realizadas com a Paladin Realty Partners (Norte americano), no segmento de empreendimentos residenciais; Tishman Speyer; e a Spinnaker Capital (Inglês) que adquiriu, no ano de 2006, participação de 39,75% do capital social da empresa Even.

A Cyrela foi, sem dúvida, a empresa que melhor detalhou as suas parcerias. Em 2006 foram 9 grandes negócios que envolviam parcerias para a consecução de negócios na área residencial (desde o segmento econômico até o alto padrão), hoteleira, desenvolvimento de empreendimentos no Espírito Santo, no Estado do Rio de Janeiro, Bahia e Pernambuco, e Sul do país. Em 2007 foram 8 os negócios declarados, envolvendo a expansão para o interior de São Paulo, para as cidades de Goiânia, Salvador e Brasília, para o Estado do Ceará, e mesmo uma *joint venture* na Argentina. Destaca-se a *joint venture* com a Cury Construtora, para desenvolver empreendimentos imobiliários, principalmente na área metropolitana de São Paulo, e especificamente no segmento econômico e super-econômico.

No ano de 2008 foram estabelecidos 2 novos negócios de vulto – uma parceria para explorar o mercado imobiliário residencial no estado de Minas Gerais e no Distrito Federal e uma *joint venture* destinada à incorporação de empreendimentos residenciais em todos os segmentos de renda e em todo o país. Em 2009 foi aprovada a incorporação da Goldsztein pela Companhia, formando a Goldsztein Cyrela que atuará na Região Sul do Brasil (abrange os Estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul) e assumirá as atividades da Cyrela desenvolvidas na Argentina e no Uruguai. A parceria com a Goldsztein havia sido estabelecida em 2007.

Desses movimentos o que se depreende é que a ocupação de mercados – seja em regiões diferentes, seja em nichos de mercado – tem sido o grande móvel dos processos de relações contratuais entre empresas, e não necessariamente melhorias tecnológicas ou organizacionais.

2.3.3. Empresas líderes de capital fechado – a Via Empreendimentos

A Via Empreendimentos Imobiliários S.A., empresa fundada em 1980 e a única de capital fechado selecionada como “líder” através da metodologia proposta, é originária do Distrito Federal, declara como área de atuação a incorporação e construção imobiliária residencial e comercial. O grupo Via atua também na área voltada para a construção pesada e civil em geral, sob a marca de Via Engenharia S.A.. Tem como locais de atuação as cidades de Brasília, São Paulo e Rio de Janeiro.

A partir da pesquisa em seu site verificou-se que a empresa declara ter solidez financeira, credibilidade e transparência, tudo isso devido a uma gestão séria e responsável. Apresenta como filosofia do grupo empresarial a busca por aprimoramento tecnológico, segurança, responsabilidade social e de meio ambiente com o objetivo constante de superar as expectativas de seus clientes.

2.3.4. A adoção de novos métodos de gestão e de produção

Quando uma empresa introduz inovações no processo produtivo, gera conseqüentemente aumento da produtividade em seu empreendimento, tendo como principal resultado a redução dos custos. Deste modo a margem de lucro aumenta, tornando o investimento mais rentável, levando a uma possível expansão dos mesmos, e da própria produção.

A partir deste trabalho verificou se que os dados quanto ao aumento da produtividade obtidos a partir da Pesquisa Anual da Indústria de Construção (PAIC), que compreenderam o período de 2002 a 2007, foram inconclusivos, e nos prospectos poucas empresas citam a capacidade técnica e gerencial como uma vantagem comparativa ou estratégia declarada para a expansão dos negócios.

Mas a partir de março de 2009 a introdução da inovação se tornará ainda mais necessária e interessante às empresas, devido ao lançamento oficial do projeto “Minha casa, Minha Vida”. Sendo que o mesmo possui uma margem de lucro mais baixa devido a dois motivos principais: i) focar na produção de moradias para o segmento de baixa-média e baixa renda; e ii) ao fato de o governo impor teto ao preço dos imóveis.

Posto esse panorama, buscou-se informações, desde o mês de lançamento do referido projeto, que apontassem a postura das empresas líderes frente a incorporação de inovações em seus empreendimentos. De forma a conseguir apreender o máximo possível essas prováveis tomadas de decisão, foram usadas diferentes abordagens. As mesmas foram: i) busca no site da líderes (Cyrela, Gafisa, Rossi, Even e Via); ii) busca no site do Valor Econômico sobre as líderes; iii) busca no site das empresas subsidiárias das líderes que atendem a baixa-média e baixa renda (Living, Tenda, Rossi Ideal); e iv) busca no site do Valor Econômico sobre as próprias subsidiárias

De toda a busca feita o único caso observado, de relevância a incorporação de técnicas produtivas foi o investimento em fábricas de casas efetuado pela Rossi Residencial.

Tal empreendimento consiste na construção de fábricas de pré-moldados, as quais produziram componentes como escadas, janelas de ferro, parte do concreto e até paredes já com instalação hidráulica e elétrica, prontas para serem montadas no canteiro. As fábricas são montadas em terrenos da própria Rossi, tem vida útil de cerca de três a quatro anos e são instaladas num raio de 20 quilômetros das obras, no máximo. As mesmas produziram de duas a três mil unidades por ano - cerca de dez casas por dia, sendo que as paredes podem ser usadas para construção de casas ou de prédios com até quatro andares.

As principais vantagens do método são o ganho de escala e a diminuição da quantidade da mão de obra - considerada um dos principais gargalos da construção civil, sendo que para fazer de duas a três mil unidades pelo método convencional, de alvenaria, são necessárias no mínimo 500 pessoas, e as fabricas fazem o mesmo empregando apenas 80 trabalhadores.

Mas de forma predominante o resultado observado foi a ausência de notícias sobre a implementação de inovações relevantes pelas empresas, tanto nos sites das empresas envolvidas como no site do Valor Econômico. Desse modo confirma se os resultados obtidos através da PAIC como também dos Prospectos Definitivos de Oferta Pública de Distribuição Primária de Ações Ordinárias, verificadas anteriormente neste mesmo relatório.

Ainda, no que toca o projeto "Minha Casa, Minha Vida", também é importante salientar que o governo, embora incentive o desenvolvimento de novos métodos produtivos e de gestão, não condicionou a demanda para que a mesma faça a adoção de tais práticas. Ao garantir o valor da obra para a empresa e dar vantagens como a redução do IPI sobre materiais de construção, entre outras, o governo reduz o risco do produtor quanto à realização do empreendimento, o que pode amenizar o processo de concorrência, diminuindo o incentivo à

busca de melhorias técnicas. Fator que pode servir de freio para tal movimento é o processo inflacionário, que gera um aumento de custos dos insumos.

3. Desdobramentos 2009 a 2012

3.1 Introdução

Antes de este trabalho prosseguir com seus objetivos seria interessante fazer uma recapitulação dos resultados até então observados e alcançados, com o intuito de facilitar ao leitor entender os questionamentos que comporão este capítulo.

Até este ponto o estudo empreendido leva a algumas inferências sobre a organização do segmento de edificações nos anos em análise: i. está ocorrendo um processo de concentração no segmento; ii. está ocorrendo uma redefinição de liderança conforme os novos vetores de demanda se estabelecem; iii. os incentivos de mercado à adoção de métodos mais modernos de gestão e produção ainda não foram suficientes para a modernização do segmento, deixando em aberto a questão sobre a relação da demanda estatal e a capacidade de precipitação deste movimento.

O processo de concentração é observável pela diminuição do número de pequenas empresas, aumento de médias e grandes, e pelo aumento do número médio de empregados por empresa.

A redefinição da liderança é vista pelo movimento das primeiras colocações nos rankings das empresas de construção no tocante a metragem lançada e entregue. Esse movimento se deu principalmente nos últimos anos, nos quais empresas que já atendiam a baixa-média e baixa renda ou mesmo as que se adaptaram mais rapidamente a esse segmento, tomaram a liderança. Deste modo, é possível inferir que no decorrer da implementação do projeto “Minha Casa, Minha Vida” esse posicionamento se consolidará, redefinindo os líderes de mercado.

Com relação à produtividade média e à adoção de diferentes métodos construtivos e de gestão pelas empresas líderes, as informações levam a inferir que, apesar do ambiente de crescimento dos negócios poder ser entendido como um elemento de incentivo ao investimento, a “baixa” competição existente no mercado em expansão arrefeceu as iniciativas naquele sentido. Apesar do curto período de observação do estudo, a “não

priorização” de adoção de novas técnicas construtivas pelas empresas, assim como a indefinição de tendência observada nos dados sobre a produtividade na PAIC, são elementos que levam a análise àquele sentido.

A competição das empresas, não levando em conta a breve interrupção devida a crise internacional, ocorreu em um momento de expansão dos negócios. Desse modo a especialização e direcionamento de esforços das mesmas estiveram focadas na área dos "negócios", ou seja, ter terrenos melhores localizados, ter acesso a financiamento barato para a produção de edificações, contato com o poder público local (que facilita a consecução da infra-estrutura), possuir equipes administrativas experientes, manter solidez financeira da empresa, estabelecer parcerias, e abrir o capital da empresa em busca de financiamento para produção e expansão dos negócios. Então fica claro que os ganhos de produtividade advindos da adoção de novos métodos de gestão e de produção não foram a principal arma de concorrência, mas sim a capacidade de gerência de negócios das empresas.

Levando isso em conta, presume-se que “esgotando” o potencial de ganhos no desenvolvimento da área de negócios, e mantidas as perspectivas de nível de atividade, a concorrência se acirrará e elas serão levadas a adotar métodos mais apropriados como meio de manter os lucros e conservar, ou ampliar, sua participação no segmento de edificações.

Sendo assim o capítulo 3 terá como objetivo expor os desdobramentos ocorridos nos anos que seguiram (2008 a 2012), enfatizando sua análise nos efeitos que o programa “Minha casa, minha vida” ocasionaram a economia brasileira, ao segmento de edificações e aos “players” deste setor.

3.2.1 Programa “Minha casa, minha vida 1”

Desde o ano de 2004 o Brasil, devido a um cenário macroeconômico favorável, vinha apresentando taxas de crescimento e desenvolvimento significativas, mas com a inesperada crise que se espalhou no final do ano de 2007 essa tendência tupiniquim corria o risco de ser novamente interrompida.

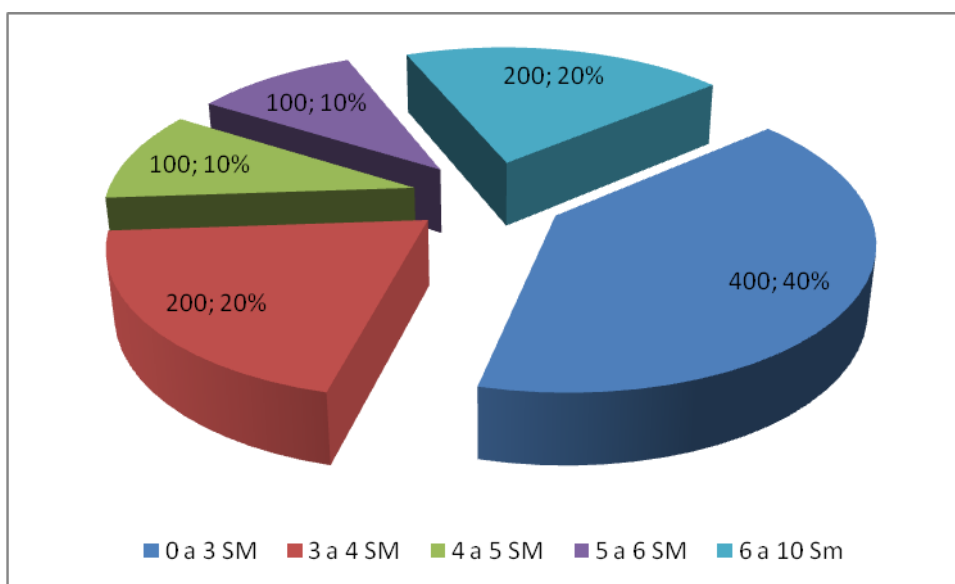
Nesta mesma época, com o intuito de dar continuidade ao bom cenário econômico nacional e se aproveitando do mesmo, o governo brasileiro lança o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). Sendo que no desenrolar da crise mundial, que afetou de forma incisa

principalmente as economias mais desenvolvidas, o governo – a partir de planejamento estratégico - usa este programa como uma medida anticíclica conseguindo deste modo amortecer e minimizar os efeitos perniciosos da crise.

O PAC, de 2007, incluía em um de seus vetores, avançar na questão habitacional; o programa “**Minha casa, minha vida**” (PMCMV), lançado em abril de 2009 para contornar os desdobramentos da crise internacional no Brasil, através da geração de emprego e renda, trouxe a meta ambiciosa de construção um milhão de novas moradias para famílias renda entre o e 10 Salários Mínimos (SM) em cerca de dois anos. Sendo que a reboque deste movimento está implícito o fato de que as famílias superando parte de suas vulnerabilidades financeiras consigam uma melhor inclusão social, além disso, o governo tende a garantir uma melhor distribuição de renda na sociedade.

No Gráfico 4 está explicitado a meta de unidades habitacionais do PMCMV 1 segundo a distribuição por faixa de renda familiar. Nele podemos observar que para o segmento de 0 a 3 SM o programa destina 400 Mil moradias (40% do total da meta), o segmento de Até 6 SM fica também com 400 Mil (40% da meta) – mas é estratificado da seguinte maneira 3 a 4 SM 200 Mil (20% da meta), 4 a 5 SM 100 Mil (10% da meta), 5 a 6 SM 100 Mil (10% da meta) – e por fim para o segmento de 6 a 10 SM são destinados mais 200 Mil (20% da meta), totalizando os 1 Milhão de moradias.

Gráfico 4. Meta do Programa “Minha casa, minha vida” – Unidades Habitacionais por Segmento de Renda (Mil; %)



Fonte: Balanço Minha casa, minha vida (CEF). Elaboração do autor.

O que pode ser inferido a partir de tais informações é que o plano pretende atingir prioritariamente a faixa da população de menor renda do país. Sendo que o programa beneficia prioritariamente famílias com renda de até três salários mínimos. Nessa faixa a isenção do seguro é total e o subsídio é máximo. Na faixa compreendida de três a seis salários mínimos o subsídio será parcial em financiamentos com redução dos custos do seguro e acesso ao Fundo Garantidor. Para famílias com renda de 6 a 10 salários mínimos há redução dos custos do seguro e acesso ao Fundo Garantidor.

Sendo que o Fundo Garantidor Habitacional foi criado com intuito de auxiliar famílias de baixa renda no pagamento das prestações no caso de atraso, seja por desemprego, queda de renda, além de danos físicos ao imóvel ou morte e invalidez, assim o mutuário pode ter isenção de até 36 parcelas. O meio pelo qual o imóvel estará protegido desses danos e para ter acesso ao fundo é através do pagamento de um seguro habitacional. Já o subsídio é um abatimento no valor total do imóvel, sendo que este abatimento varia de acordo com a faixa de renda do mutuário.

Por sua vez a distribuição geográfica do programa ocorre de acordo com o déficit habitacional brasileiro, estimado em cerca de 7,2 milhões de Unidades Habitacionais (UH) à época. Posto que é considerado déficit habitacional quando i) ônus excessivo de aluguel, ii) coabitação familiar, iii) habitações precárias e iv) adensamento excessivo nos imóveis alugados.

No Gráfico 5 podemos observar como foi distribuída regionalmente as Unidades Habitacionais do MCMV, e além disso o que vale salientar neste ponto são os motivos de déficit habitacional que estão por trás dessa distribuição geográfica.

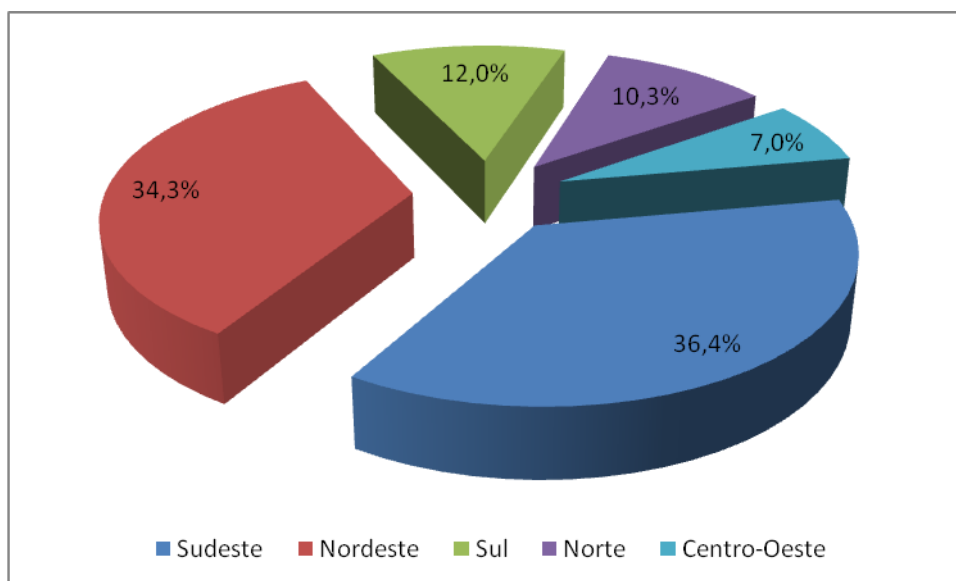
A região Sudeste foi a que recebeu mais UHs (36,4%), devido principalmente ao ônus excessivo com o aluguel como também pela coabitação familiar, por sua vez a região Nordeste foi a segunda nesta distribuição (34,3%), pelos motivos de coabitação familiar (em áreas urbanas) e habitações precárias (em áreas rurais), em terceiro veio a região Sul (12%), sendo que nesta os fatores predominantes foram também coabitação familiar e ônus excessivo com o aluguel, em quarto a região Norte (10,3%) devido principalmente a coabitação familiar, e por fim a região Centro-Oeste (7%) com ônus excessivo com o aluguel e coabitação familiar.

Ainda sobre a distribuição geográfica vale salientar alguns estados que receberam um aporte grande de recursos, sendo eles São Paulo (com 18,40% do total de recursos), Minas

Gerais (8,85%), Bahia (8,07%), Rio de Janeiro (7,47%), Maranhão (7,28%), Rio Grande do Sul (5,18%), Ceará (5,16%) e Pará (5,07%).

O valor total estimado do programa era de R\$ 34 bilhões, sendo R\$ 25,5 bilhões da União, R\$ 7,5 bilhões do FGTS, e R\$ 1 bilhão do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Desses R\$ 34 bilhões, R\$ 16 bilhões são para subsídios para moradia, R\$ 10 bilhões para subsídios em financiamentos do FGTS, R\$ 2 bilhões para o fundo garantidor em financiamentos do FGTS (desses, sendo R\$ 1 bilhão para o refinanciamento de prestações e R\$ 1 bilhão para seguro em financiamentos do FGTS), R\$ 5 bilhões para financiamento à infra-estrutura e R\$ 1 bilhão para financiamento à cadeia produtiva. Em relação a esta última o governo promoveu durante o desenrolar do programa uma rodada de reduções de impostos que incluiu uma série de materiais de construção.

Gráfico 5. Meta do Programa “Minha casa, minha vida” – Unidades Habitacionais por Distribuição Regional



Fonte: Balanço Minha casa, minha vida (CEF). Elaboração do autor.

A seguir será feito um breve balanço sobre os resultados alcançados com o programa MCMV, ao longo de seus dois anos de existência.

Ao observarmos a tabela 5, o primeiro dado que salta aos olhos é que além alcançar – em dezembro de 2010, prazo de término do MCMV 1 - a meta proposta inicialmente, a mesma foi superada em cerca de 0,5%, totalizando mais de 1 Milhão de UHs contratadas.

Quando esta mesma análise é feita, levando em consideração a faixa de renda familiar, observamos que para a de 0 a 3 SM temos um total de cerca de 570 Mil UH, que representa 57% do total e supera a meta desta faixa em 42%, já para a de até 6 SM e a de 6 a 10 SM não acontece o mesmo, posto que ambas estão mais que 25% abaixo da meta fixada inicialmente, e representam 28% e 15% do total, respectivamente.

Outro fato que deve ser levado em consideração quando observamos a tabela 5 é a composição dos agentes responsáveis por contratar as Unidades Habitacionais do programa. A Caixa Econômica Federal (CEF) sendo o agente financeiro do Sistema Financeiro da Habitação (SFH), notadamente é a instituição que mais realizou contratações durante o programa, contabilizando um total de 936 Mil UH (93% do total), seguido por um conjunto de outras instituições financeiras, que juntas contrataram 63 Mil UH (6,3% do total) e por fim vem o Banco do Brasil com uma participação ínfima que gira na casa de 0,5% do total. Fato interessante de se observar é que apesar de representar apenas 6,3% do total, as instituições privadas concessionárias de crédito, cederam o benefício ao segmento que teoricamente possui o maior risco de não saldar suas dívidas.

Tabela 5. "Minha casa, minha vida 1" - metas e contratação de obras, em número de unidades habitacionais

Renda Familiar	Meta		Unidades Contratadas			Total		
	UH	% Meta	CEF	BB	Outros	UH	% Total	% Meta
0 a 3 SM	400	40%	507,5	-	63,8	571,3	57%	42,8%
até 6 SM	400	40%	284,8	-	-	284,8	28%	-28,8%
6 a 10 SM	200	20%	144,3	4,7	-	149,0	15%	-25,5%
Total	1.000	100%	936,6	4,7	63,8	1.005,1	100%	0,5%

Fonte: Elaboração própria - Dados obtidos "Programa Minha Casa, Minha Vida – Balanço"

As conclusões que podemos inferir a partir dos resultados obtidos no primeiro MCMV são: i) Cumprimento acima da meta proposta considerando o número absoluto, mas cumprimento parcial se levarmos em conta as metas segundo as faixas de renda; ii) excelência na atuação junto ao segmento de baixíssima renda (0 a 3 SM), superando em mais de 50% a meta estabelecida, e deste modo colaborando com parte dos objetivos do PAC, os quais seriam gerar e estimular a inclusão social, bem como uma melhor distribuição de renda,

contribuindo para a criação de um país mais igualitário; iii) apesar do estabelecimento de cenário macroeconômico favorável buscando estimular as instituições financeiras privadas a prover crédito imobiliário, isto não ocorre, e deste modo temos a predominância das instituições públicas – sobre tudo Caixa Econômica Federal - no sentido de atuarem como credores do MCMV; por fim iv) os mesmos resultados não foram disponibilizados segundo a distribuição geografia, deste modo não conseguimos estimar de forma clara como as UH do programa colaboraram para reduzir o déficit habitacional tanto em questão de qualitativa (localidade de estado e região do país), como também quantitativa (número de UH aplicada a localidade).

3.2.2 Programa “Minha Casa, Minha Vida 2”

Em março de 2010, antes do término oficial do PAC 1 e MCMV 1, o governo lançou o Programa de Aceleração do Crescimento 2 (PAC 2), que em um dos seus seis eixos principais esta contemplada a continuação do programa habitacional “Minha Casa, Minha Vida” – prevendo a construção de mais 2 milhões de moradias no Brasil.

O governo tomou tal medida com o intuito de viabilizar ainda mais o acesso das famílias de baixa renda à casa própria – contribuindo para a redução do déficit habitacional-, assim como gerar mais empregos e renda por meio do aumento de investimentos na construção civil, culminando em maior distribuição de renda e inclusão social. Para que estes objetivos fossem atingidos o governo necessitou ampliar o escopo e o montante de recursos investidos no MCMV.

A seguir será descrita uma síntese das medidas adotadas pelo governo no sentido de ampliar o Programa “Minha casa, minha vida 2”, que englobaram seis pontos principais: i) aumento do número de moradias; ii) maior volume de investimentos; iii) ampliação das faixas de renda; iv) prioridade às famílias de baixa renda e mulheres chefes de família; v) aperfeiçoamento das regras institucionais; e vi) moradias ainda melhores.

A tabela 6 abordará três dos pontos citados acima, sendo o primeiro deles a cerca da ampliação das faixas de renda, que foi necessário em parte devido a alta dos preços dos imóveis e ao “boom” imobiliário que o Brasil está enfrentado e em parte aos pré requisitos básicos das moradias estipuladas pelo governo – que será abordada mais à frente, no item

moradias ainda melhores -, o segundo está relacionado ao aumento expressivo de unidades habitacionais oferecidas pelo programa - dobrando o volume absoluto oferecido no primeiro MCMV – houve também uma reconfiguração da porcentagem de UH oferecidas por faixa de renda, que nos leva ao terceiro ponto que esta relacionado prioridade as famílias de baixa renda que se evidencia nos 60% do total de UH (1,2 Milhões) para a menor faixa de renda, fato que vale se comentado é que neste item o governo inovou no sentido de estimular e facilitar o acesso a contratação de imóveis para mulheres chefes de família (mulher que detém a maior renda do domicílio).

Tabela 6. "Minha casa, minha vida 2" – comparativo de metas de Unidades Habitacionais e Faixa de Renda

Renda Familiar		UH		% UH Meta	
MCMV 1	MCMV 2	MCMV 1	MCMV 2	MCMV 1	MCMV 2
Até 1.395	Até 1.600	400	1.200	40%	60%
Até 2.790	Até 3.100	400	600	40%	30%
Até 4.650	Até 5.000	200	200	20%	10%

Fonte: Elaboração própria - Dados obtidos “Programa Minha Casa, Minha Vida – Balanço” e Dados CEF

O próximo item em que houveram mudanças foi em relação aperfeiçoamento das regras institucionais, dentre elas um maior controle do Programa no que tange novas regras para alienação de imóveis e subvenção ao imóvel uma única vez, também inclusão da modalidade reforma na habitação rural para baixa renda, além de maior parceria com o poder público local no trabalho social.

A outra mudança foi em relação maior volume de investimentos que inicialmente estão estipulados em um total de 125,7 Bilhões (frente aos 34 Bilhões do MCMV 1), dos quais 72,6 Bilhões serão destinados aos subsídios do programa, e 53,1 Bilhões para financiamento imobiliário.

Por fim a última medida alterada pelo governo foi no sentido de moradias ainda melhores, e na tabela 6 estão detalhadas as alterações de padrão estipuladas pelo governo. Estas alterações estão relacionadas a características estruturais da unidade habitacional, como especificação de revestimentos, portas e janelas, assim como determinação de um tamanho mínimo.

Tabela 7. "Minha casa, minha vida 2" – comparativo de especificações mínimas das moradias dos programas

Itens	Como era no MCMV 1	Como ficou no MCMV 2
Tamanho mínimo	Casa: 35 m ² Apartamento: 42 m ²	Casa: 39,6 m ² Apartamento: 45,5 m ²
Especificações	Piso cerâmico no banheiro, cozinha e área de serviço	Piso cerâmico em todos os ambientes
	Azulejo nas paredes das áreas molhadas	Azulejo em todas paredes de cozinha e banheiro
	Aquecedor solar em 40 mil unidades nas regiões S, SE e CO	Aquecedor solar em todas as casas (0 a 3 SM)
	Limite mínimo apenas para portas externas (0,8 m)	Todas as portas com 0,8 m e janelas maiores para melhoria das condições de iluminação e ventilação

Fonte: Programa Minha casa, minha vida 2

Abaixo está exposto um balanço parcial do MCMV 2, que correspondem a posição de Unidades Habitacionais contratadas até o mês de maio de 2012. Os dados não foram disponibilizados de acordo com a distribuição por região do país, e vale lembrar que os resultados finais do programa ainda não estão disponíveis pois o programa vigorará de 2011 a 2014.

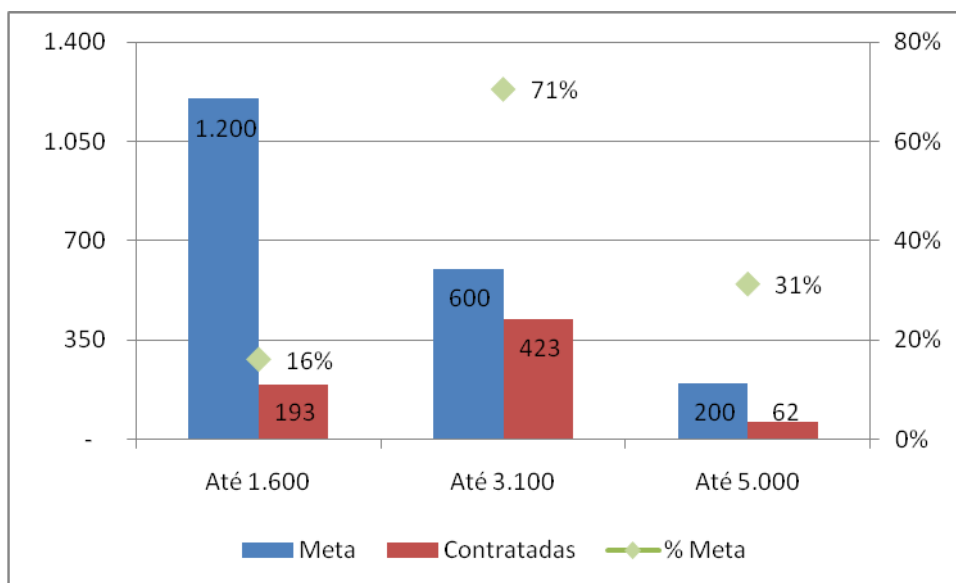
Tendo em mente que o programa tem prazo 48 meses para atingir suas metas - temos uma média de 41 Mil UH a serem contratadas por mês – deste modo em 17 meses deviriam ter sido contratadas 708 Mil unidades, e ao analisar o balanço real do programa depois deste período de execução temos um total de cerca de 680 Mil. Deste modo concluímos que, até o momento, as contratações estão alinhadas com a meta.

Quando analisamos este resultado por faixa de renda concluímos que na primeira faixa de renda as contratações estão aquém do que deveriam, sendo que as contratações até o momento estão representando somente 16% da meta estabelecida de 1,2 Milhão de UH. O resultado para esta faixa de renda vai na contra mão de um dos pilares do programa, que seria o foco de prioridade as famílias de baixa renda.

Por sua vez as contratações para a segunda faixa de renda já representam mais que 70% da meta estabelecida, perfazendo um total de 423 Mil moradias. Caso essa tendência se mantenha, a meta será atingida e superada um ano antes do término do programa. E por fim

observamos que a faixa que, até o momento apresentou menos contratações em valor absoluto foi a Até 5.000, porém está cerca de 10% abaixo do valor médio que deveria estar para o período de 17 meses de programa.

Gráfico 6. "Minha casa, minha vida 2" - metas e contratação de obras, em número de Unidades Habitacionais (balanço até maio de 2012)



Fonte: Balanço Minha casa, minha vida 2.(CEF). Elaboração do autor.

Valendo se somente dos dados ante exposto não é possível fazer uma previsão segura de quais serão os resultados do MCMV 2 ao final dos seus quatro anos de duração. Medida que contribuiria muito para estabelecer uma análise mais precisa seria a disponibilização periódica de balanços do programa, tanto com a abertura por renda quanto por distribuição geográfica. Deste modo seria possível determinar, de forma qualitativa e quantitativa, se os objetivos que foram propostos estão sendo perseguidos e qual a tendência de eles se efetivarem. Mas apesar de o governo possuir tais informações, o mesmo não faz a divulgação com periodicidade, e isto acaba prejudicando os próprios objetivos que este almeja alcançar pois os dados serviriam como mais um sinalizador e um facilitador nas tomadas de decisão por parte das empresas do ramo.

3.3 Reflexos no setor produtivo privado

Frente aos dados expostos sobre o Programa MCMV fica evidente que a combinação peculiar de demanda estimulada pelo governo, com oferta suprida pela produção privada não é um mero acaso econômico, ou simples opção anticíclica escolhida frente cenário de crise internacional em 2008.

Além do fato de o MCMV ter como objetivo reduzir o crônico déficit habitacional brasileiro, assim como gerar maior distribuição de renda e inclusão social, a escolha do governo em adotar um programa habitacional está fundamentada no fato de o setor de construção civil ser intensiva em mão de obra, e de necessitar de uma extensa cadeia produtiva e de serviços para sua realização.

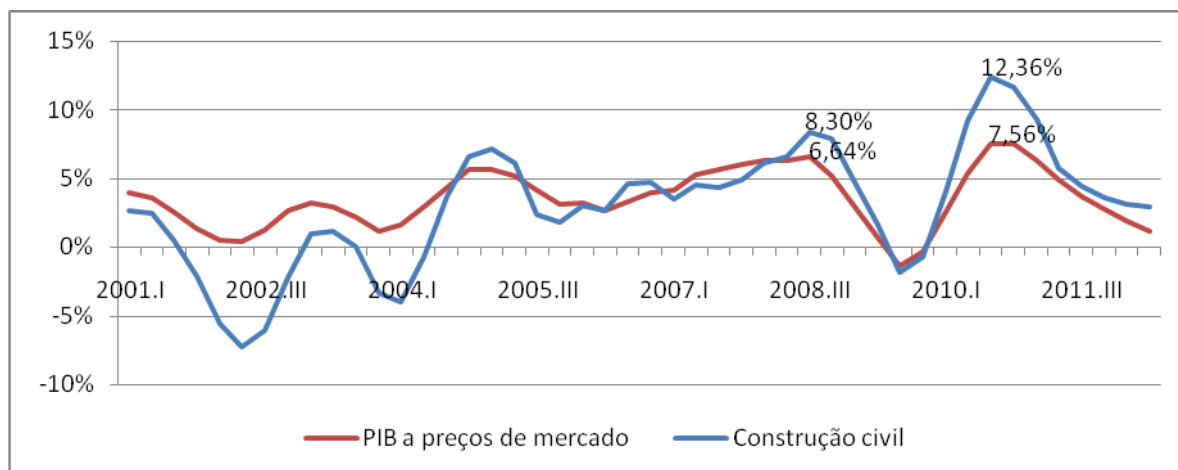
Será através destas premissas que buscar-se-á traçar um perfil de desempenho do setor de construção civil/segmento de edificações, assim como sua colaboração e reflexo no cenário econômico brasileiro. Os aspectos econômicos que esta análise abordará será desempenho econômico, mercado de trabalho, custos da construção e produtividade na construção.

O primeiro indicador a ser analisado na questão do desempenho econômico, no período de final de 2008 a meados de 2012, será a taxa de crescimento do PIB Nacional e do PIB da Construção Civil. Optou se por analisar primeiramente este indicador devido seu caráter macroeconômico mais abrangente, abrindo caminho para a análise de outros indicadores com um caráter menos agregado.

Através do gráfico 7 podemos observar que a economia brasileira apresentou taxas positivas de crescimento no período analisado, com exceção do terceiro e quarto trimestres do ano de 2009, sendo que há uma participação crescente do setor da construção civil.

Neste mesmo gráfico fica ilustrado esse movimento, sugerindo uma correlação positiva entre o desempenho do setor da construção civil e o PIB brasileiro, sendo que o setor apresentou contribuição positiva a partir de 2004, mas é a partir do segundo semestre do ano de 2008 que o PIB da Construção passa a crescer acima da média da economia nacional de forma contínua até os últimos dados disponibilizados pelo IBGE no segundo semestre de 2012.

Gráfico 7. Taxa de crescimento do PIB Nacional e do PIB Construção Civil



Fonte: Elaboração própria com dados contas nacionais trimestrais (IBGE – SIDRA)

Após a análise deste indicador econômico mais abrangente, o trabalho focará seus esforços em averiguar o desempenho do setor da construção/segmento de edificações através de outras variáveis, que sejam menos agregadas e possam caracterizar melhor o setor/segmento analisado.

Como próximo passo o estudo buscará detalhar o movimento da variável mão de obra dentro do setor de construção civil ao longo dos anos 2000. Para tanto buscou se primeiramente por uma base de dados que fornecesse as informações mais atuais e precisas, deste modo optou se por usar a Pesquisa Anual da Indústria da Construção (PAIC) devido a ser específica para o setor, mas a ultima atualização da mesma foi no ano de 2010. A segunda opção buscada foi a base de dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED) juntamente com a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), mas do mesmo modo que a PAIC a ultima atualização desse banco de dados era do ano de 2010.

Por fim optou se pelo banco de dados SIDRA do IBGE, e neste verificou se que os dados estavam atualizados até o mês de setembro de 2012 e sendo assim podiam prover informações atuais sobre o mercado de trabalho no setor de construção civil. No banco os dados de emprego estavam expostos segundo o Pessoal Ocupado na semana de referencia, que tem como definição as pessoas que exerceram trabalho, remunerado ou sem remuneração, durante pelo menos uma hora completa na semana de referência ou que tinham trabalho remunerado do qual estavam temporariamente afastadas nessa semana.

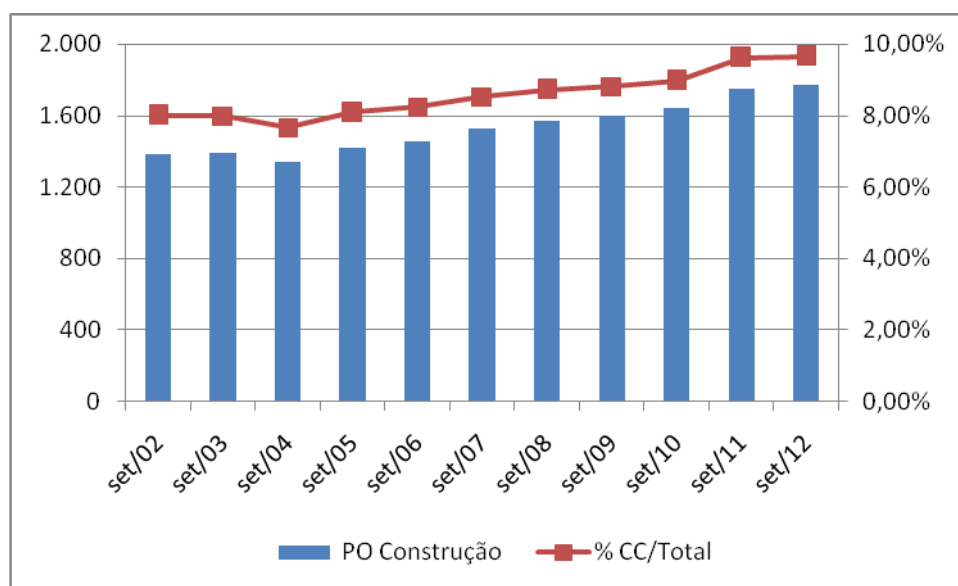
Posto isto, podemos observar no gráfico 8 a evolução do mão de obra no setor de construção civil, o qual apresenta um crescimento, em valores absolutos, ao longo de todo

período – excetuando pelo mês de setembro de 2004 – partindo de cerca de 1,3 Milhões em 2002 para cerca de 1,8 Milhões em 2012, representando um crescimento de quase 28% em uma década. Fato que também deve ser notado é a participação de PO no setor comparado ao total de PO em todas as atividades, sendo que esta taxa era de 8% no ano de 2002 e chega a 9,7% no ano de 2012, demonstrando que no setor da construção civil vai havendo um crescimento maior de postos de trabalho que no restante da economia. Entretanto podemos observar ao longo de toda a série de dados que a mão de obra no setor apresenta uma correlação com a do total do país, variando com regularidade em relação a este último.

Quando focamos a análise nos anos em que o projeto MCMV já fazia parte do cenário econômico – 2008 a 2012 – podemos verificar um crescimento, em valores absolutos, maior no período, frente aos anos anteriores. Este fato se comprova quando observamos o crescimento percentual somente deste período, que foi cerca de 12,6%, aliado ao fato de que durante o MCMV a participação relativa das PO na construção civil no total do Brasil apresenta um aumento mais significativo que os anos anteriores.

O ano de 2011 vale ser destacado pois neste ocorre o maior crescimento de um ano para outro – cerca de 6,6% - e quando consideramos pelo prisma da participação do setor na economia vemos uma evolução de 9% em 2010 para 9,6% em 2011.

Gráfico 8 . Pessoal Ocupado no setor de Construção Civil - valores absolutos e participação no total do Brasil (em Milhões e %)



Fonte: Elaboração própria com dados (IBGE – SIDRA)

Um ponto a ser ressaltado na análise é que os dados apresentados acima contêm somente os valores dos postos de trabalho diretos gerados na construção civil, mas algo que deve se ter em mente são os encadeamentos para trás e para frente que este setor possui e deste modo somos levados a concluir que este aumento de mão de obra também se deu nesses elos existentes.

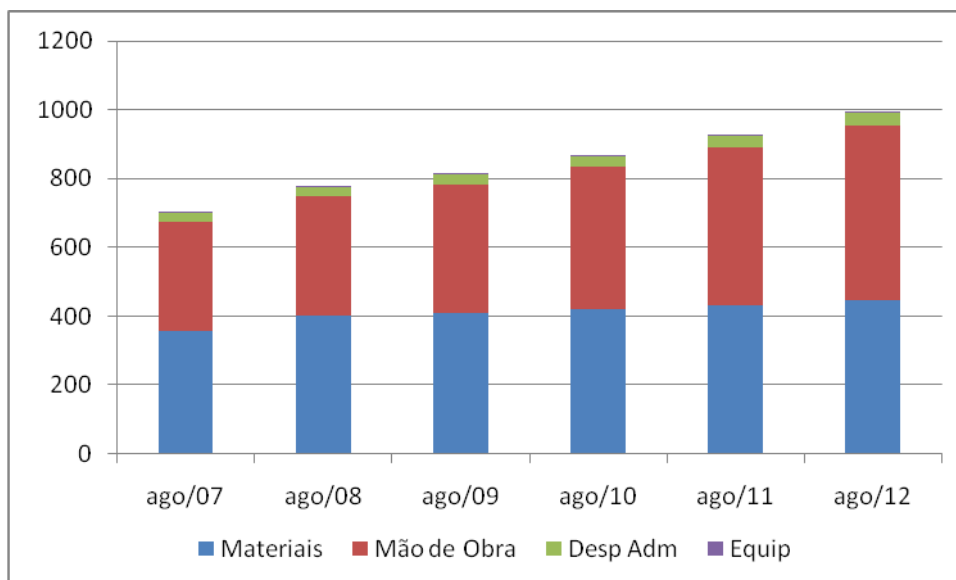
O próximo indicador de desempenho que o presente trabalho analisará são os custos na construção civil - e sua evolução ao longo do período do MCMV - através da decomposição deste em suas principais componentes. Para tanto buscou se um banco de dados que já contivesse todas as informações acima desejadas, e este foi encontrado no site da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC).

A CBIC disponibiliza o mensalmente o CUB Médio Brasil, Custo Unitário Básico de Construção por m², que é definido por este órgão como sendo um indicador de custos no setor da construção calculado e divulgado pelos Sinduscons estatuais e regido pela Lei Federal 4.591/64. O CUB Brasil é uma média ponderada dos indicadores de alguns dos principais estados da federação. Este tópico contém informações sobre a evolução do CUB Brasil e dos estados que o compõem. Para formação do CUB são englobados quatro componentes de custos, que são os materiais de construção, a mão de obra, as despesas administrativas e os equipamentos.

Partindo para análise dos dados podemos observar no gráfico 9 a composição dos custos de construção por m² médio do Brasil, e dentro deste verifica se que ao longo do período do projeto “Minha casa, minha vida” os custos mais representativos para construção de um metro quadrado são a mão de obra e também os materiais de construção, em contra partida nota se que além de serem menos representativos para essa unidade de medida os custos com despesas administrativas e equipamentos de construção se mantiveram praticamente estáveis ao longo dos anos.

No ano de 2007 a média Brasil do CUB era cerca de 700 reais por m² construído chegando ao final do período em análise no valor de cerca de 1.000 reais por m², representando um aumento de custos na casa dos 42% em apenas cinco anos. Para compreender melhor esse aumento representativo ao longo do período do “minha casa, minha vida” devemos decompor o Custo Unitário Básico em suas componentes.

Gráfico 9. Custo Unitário Básico de Construção por m² - média Brasil (em R\$)



Fonte: Elaboração própria com dados (CBIC-CUB)

A análise da decomposição do CUB focará seus esforços na compreensão da evolução do peso relativo de cada componente de custo dentro do total, e também averiguará tanto o percentual de aumento de cada componente como as possíveis razões que ocasionaram esses aumentos.

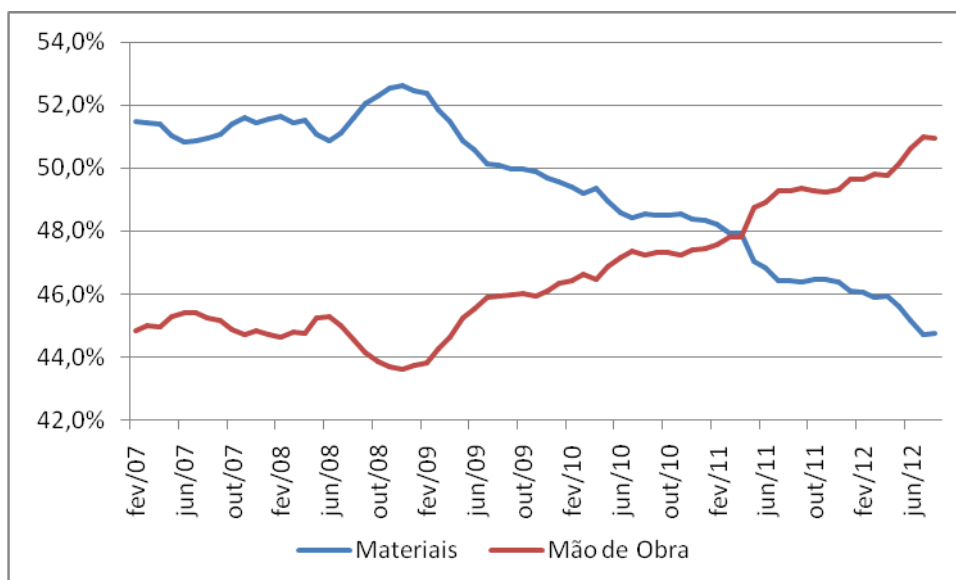
Começando a análise pela participação de cada componente de custo no total podemos verificar que as despesas administrativas e os custos com equipamentos praticamente não se alteraram ao longo da vigência do MCMV. O primeiro componente citado anteriormente varia – sua participação no custo total - de 3,4% do total do custo de construção por m² em 2007 para 3,8% no ano de 2012, e o segundo componente segue o mesmo padrão de variação, sendo 0,4% em 2007 e fechando o período em análise em 0,5%.

As duas outras componentes, mão de obra e materiais de construção, são as que merecem um enfoque mais aprofundado devido a sua maior representatividade no custo total e a evolução destas ao longo do período. Podemos observar tal configuração a partir do gráfico 10, no qual verificamos que no início do período em análise os materiais de construção eram a componente mais representativa (51,5%) na composição dos custos totais para construção de um m², e a mão de obra ficava em segundo lugar com 44,8% do total.

Ampliando a visão e acompanhando a evolução destas duas componentes ao longo do período observamos uma tendência de queda da participação relativa do custo com materiais de construção – que tem início em abril de 2009 – e o aumento gradual do custo da mão de

obra na composição do CUB que ocorre em simultâneo à queda anteriormente citada. Esse movimento continua ao longo do resto do período, tendo destaque especial o mês de maio de 2011 no qual há a mudança na ordem de representatividade das componentes mão de obra e materiais de construção na composição do CUB. No final do período a mão de obra representa 51% dos custos totais para construção de um m², já os materiais passam a representar 44,8%, tendo como variação do início ao fim do período em questão de cerca de 6% de aumento para a mão de obra e o mesmo valor de decréscimo para os materiais de construção.

Gráfico 10. Participação da mão de obra e dos materiais de construção na composição do CUB médio Brasil (em %)



Fonte: Elaboração própria com dados (CBIC-CUB)

Fato que esta pari passu ao início do decréscimo da representatividade dos custos dos materiais de construção foi o a redução do imposto sobre produtos industrializados (IPI) realizada pelo governo federal sobre esse tipo de produtos. A primeira vez que a redução deste imposto foi anunciada pelo governo foi em primeiro de abril de 2009, primeiramente essa medida tinha tempo determinado de vigência mas acabou sendo prorrogado e continua na mesma situação até os dias de hoje, sendo que a última atualização dada pelo órgão responsáveis é que a redução do IPI será prorrogado até o fim de 2013.

A medida visa reduzir ou desonerar totalmente um grupo pré determinado de produtos, os quais são intensivamente usados na construção civil, como o cimento portland, tintas, pisos, pedras (mármore e granito), entre outros.

Notadamente o governo, além de estimular a economia, consegue reduzir os custos dessa componente tão representativa no setor de construção civil, mas em contra partida quando analisamos a componente mão de obra ao longo do período podemos observar que ocorre um movimento inverso do averiguado nos materiais de construção civil.

Esse movimento praticamente inversamente proporcional ao observado nos materiais de construção tem o início juntamente com o projeto “Minha casa, minha vida”, sendo que o peso relativo da mão de obra vai crescendo gradualmente ao longo do período analisado até que no mês de maio de 2011 ultrapassa a representatividade dos custos com materiais de construção, e continua seu crescimento até o fim do período.

As razões para de tal acontecimento está fundamentado em algumas das características desta componente em nossa sociedade, ou seja, a baixa qualificação da mão de obra e a baixa afeição por modificações por parte das empresas do ramo. Deve se ter em mente que somada a essas características crônicas há o início do projeto MCMV, que por sua vez gera um aumento significativo na demanda de mão de obra para o setor (exposto anteriormente no gráfico 8).

Posto este cenário, podemos inferir que com uma demanda crescente do setor por mão de obra – que vem apresentando taxas de formalização cada vez maiores, deste modo gerando mais custos com encargos sociais - e uma base de trabalhadores composta por indivíduos com baixa qualificação, obteremos uma produtividade reduzida, somada a abaixa afeição a inovações, teremos um gargalo estrutural focado na componente trabalho. O gargalo formado no setor é o responsável, em ultima instancia, pela inflação da variável mão de obra no país, assim como pela sua participação relativa crescente na composição do custo unitário básico (CUB).

Podemos também fazer uma análise do CUB a partir das regiões do país, e deste modo averiguar como se comportou tal indicador ao longo do período e em quais regiões houve as maiores variações.

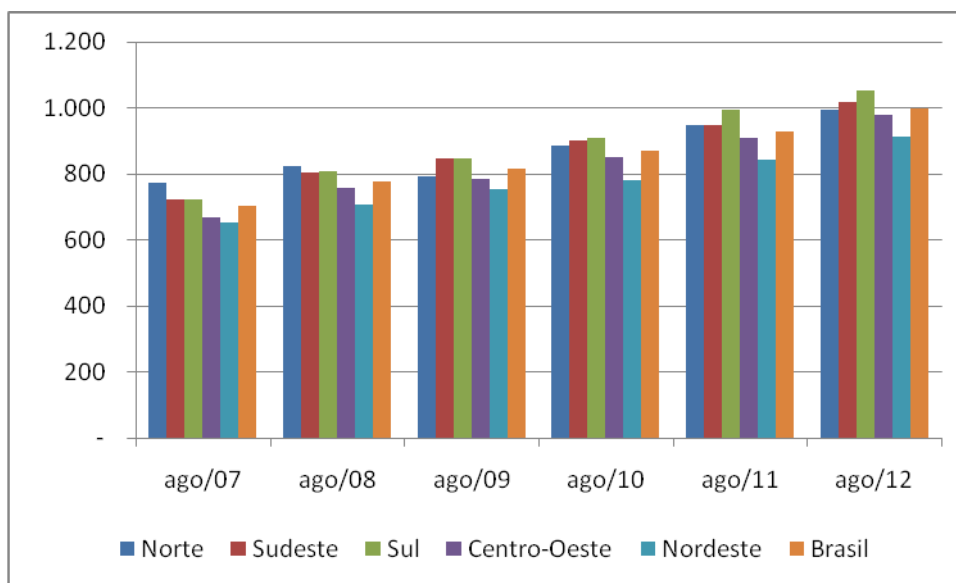
Através do gráfico 11 podemos observar tanto o CUB médio de cada região como também do Brasil, além disto, estão expostas suas respectivas evoluções ao longo do período analisado. Sendo que nele observamos que no início do período a região que tem o maior CUB, e sendo assim faz com que a média do país seja maior, é a Norte com cerca de R\$ 770

por m². No ano seguinte, mesmo ano de início do MCMV, há um aumento geral dos custos para todas as regiões, mas a posição de cada região no ranking do custo unitário médio permanece o mesmo entre elas.

Já no ano de 2009 o ranking se altera, e a região Sudeste apresenta o maior CUB médio (R\$ 848), seguido pela região Sul (R\$ 845) fazendo o custo médio do Brasil subir para R\$ 816. Nos anos seguintes pode se observar um movimento no qual o CUB médio cresce para todas as regiões e a região Sul vai assumindo o primeiro lugar no ranking de maior custo básico unitário médio, seguido pela região Sudeste e Norte.

No ano de 2012, último ano de análise, pode se observar que o CUB médio tanto da região Sul como da Sudeste e do Brasil alcança a casa dos mil reais, e verificou-se que a variação ao longo de todo o período foi na casa dos 40% para todas as regiões e Brasil, com exceção da região Norte que foi de 29%.

Gráfico 11. Evolução do CUB no Brasil e em suas diversas regiões (em R\$)



Fonte: Elaboração própria com dados (CBIC-CUB)

Outro método de medir, de forma mais específica, a evolução dos custos na construção residencial é o Índice Nacional de Custo da Construção (INCC) elaborado pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), sendo que este é uma estatística contínua e de periodicidade mensal para as dezoito capitais do país. O INCC é um dos três itens que compõem o Índice Geral de preços (IGP), representando 10% deste.

Na tabela abaixo podemos observar a evolução dos custos ao longo dos anos de 2007 a 2012, o qual contém o projeto “Minha casa, minha vida”, sendo ela está expressa tanto pelo índice mensal – em porcentagem - quanto pelo acumulado no ano.

Tabela 8. Índice Nacional de Custo da Construção (INCC) – Mensal e Acumulado Ano (%)

Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Acum. Ano
2007	0,45	0,26	0,17	0,43	0,55	1,67	0,21	0,35	0,39	0,49	0,48	0,43	6,03%
2008	0,41	0,43	0,59	0,82	1,10	2,67	1,42	1,27	0,95	0,85	0,65	0,22	11,96%
2009	0,26	0,35	-0,2	-0,0	0,25	1,53	0,37	0,01	0,07	0,13	0,18	0,20	3,20%
2010	0,52	0,35	0,45	1,17	0,93	1,77	0,62	0,22	0,20	0,15	0,36	0,59	7,56%
2011	0,37	0,39	0,44	0,75	2,03	1,43	0,59	0,16	0,14	0,20	0,50	0,35	7,58%
2012	0,67	0,42	0,37	0,83	1,30	1,31	0,85	0,32	0,21	0,24	-	-	6,70%

Fonte: Banco de dados (FGV-INCC)

Outra variável econômica que deve ser analisada no presente estudo é a produtividade na construção civil, os dados obtidos a partir da análise realizada no intervalo de 2002 a 2007 explicita que não há uma tendência definida que justificam os ganhos de produtividade observados, isto leva a inferir que os dados para este período são inconclusivos.

Para tanto será utilizado como base para análise o estudo “A produtividade da Construção Civil brasileira”, realizado pela parceria da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) com a Fundação Getúlio Vargas (FGV), que traz elementos para avaliar o que ocorreu com a produtividade setorial nos anos recentes, tendo como referência a Pesquisa Anual da Indústria da Construção (PAIC-IBGE), as contas nacionais brasileiras e uma pesquisa de opinião junto às empresas.

O estudo foi divulgado no mês de julho de 2012, mas contemplam dados obtidos nos anos de 2003 a 2009 - com dois sub períodos de análise: 2003-2005, caracterizado por uma serie de aprimoramentos institucionais decisivos para o setor; e 2006-2009, em que se deu a retomada das atividades da construção - e isto implicará em uma fotografia não tão atualizada quanto o esperado da produtividade no setor de construção civil brasileira. Independente deste fato a análise é de extrema importância tanto para medir a “saúde” do setor como para traçar perspectivas futuras sobre o mesmo.

Esta “saúde” será estabelecida através produtividade total dos fatores (PTF), que é a relação entre produtividade do trabalho e produtividade do capital, sendo que este indicador é

importante porque expressa e torna comparáveis diversas combinações de capital e trabalho, de forma a identificar a mais eficiente.

Segundo o estudo, os fatores que tiveram uma grande influência nos resultados obtidos quanto à produtividade foram: i) o intenso crescimento econômico do setor de construção, sobretudo após 2005; ii) A crescente formalização das empresas e da mão de obra do setor de construção civil; iii) A qualificação crescente dos trabalhadores do setor; iv) A forte expansão dos investimentos em capital físico.

Focando a análise no segmento de edificações verificou se como resultados, no intervalo de 2003 a 2009, que houve forte expansão no valor adicionado com crescimento médio de 14,8% ao ano, de emprego na casa dos 9,5% ao ano e do estoque de capital por trabalhador de 8,2% ao ano. A produtividade total dos fatores cresceu cerca de 0,5% ao ano ao longo do intervalo, e nos anos mais recentes – 2006 a 2009 – a PTF expandiu se a uma taxa de 1,9% ao ano.

No ano de 2009, as empresas com 30 ou mais pessoas ocupadas do segmento de edificações responderam por 30% do valor adicionado e 34% do emprego de toda a indústria de construção civil. No intervalo de 2003 a 2009, o valor adicionado das empresas cresceu a expressiva taxa de 19,2% ao ano, sendo superior ao crescimento de 12,8% ao ano do emprego e aos 7,6% ao ano do estoque de capital por trabalhador. O cenário exposto anteriormente gera como resultado uma PTF que se elevou ao ritmo de 1,9% ao ano.

Fato que deve ser ressaltado é a acelerada expansão das empresas de edificações no período de 2006 a 2009, sendo que este tem como consequência uma PTF que cresceu a taxa de 5,0% ao ano, podendo inferir que as maiores empresas de edificações obtiveram ganhos importantes de produtividade. A justificativa para esta conclusão repousa no fato que o produto continuou crescendo a uma taxa maior que a do emprego, mas o estoque de capital por trabalhador se manteve estável, o que significa que o estoque de capital físico acompanhou o crescimento do emprego.

Colocando de forma resumida e direta foi observado que as empresas de edificações de maior porte – com 30 ou mais pessoas ocupadas – foram as que mais contribuíram para o crescimento da produtividade total dos fatores do setor de construção civil e essa constatação se da em razão do desempenho no período mais recente (2006 a 2009), com crescimento médio da PTF de expressivos 5,0% ao ano.

Quando partimos para o resultado total do estudo realizado pela FGV a cerca da produtividade no setor de construção civil, no qual foram considerados além dos dados da

PAIC e das contas nacionais também a visão das empresas, pode se inferir que nos anos recentes o crescimento da produtividade vem sobreposto pelo aumento dos salários.

Além disto, foi verificado que o treinamento da mão de obra é uma pauta muito enfatizada e de extrema importância na visão de muitos dirigentes setoriais, pois na pesquisa realizada junto às empresas foi observado que a oferta de mão de obra é limitante até mesmo para a adoção de novos métodos construtivos e para o uso mais intensivo de máquinas e equipamentos. Mas apesar das declarações observadas junto às empresas deve se questionar se também se de fato não é o inverso que leva as inferências observadas, ou seja, se há baixa produtividade porque não houve treinamento para mão de obra. A simples inversão da pergunta que foi feita na frase anterior é de extrema importância porque leva a um questionamento mais profundo, que seria o real motivo pelo qual as empresas não treinaram seus trabalhadores.

Deve se questionar se a falta de treinamento, por parte das empresas, da mão de obra é pelo fato de uma redução da margem de lucro destas, e também se não é uma forma de manter a mão de obra desqualificada para pagar menores salários.

A partir do exposto anteriormente podemos concluir que o treinamento e a qualificação da mão de obra é um fator que condiciona tanto a própria mão de obra como também o capital, e deste modo a magnitude da produtividade total. Em relação a componente capital, foi declarado por mais de metade das empresas pesquisadas que há grande dificuldade no investimento em máquinas, equipamentos e novos processos produtivos.

Ante todo o cenário construído ao longo do estudo realizado sobre a produtividade concluiu se que para que haja a continuação no caminho do crescimento, o setor de construção civil necessita desatar as amarras que impedem o aumento da produtividade.

3.4 Alterações na liderança durante o “Minha casa, minha vida”

A partir do lançamento do projeto “minha casa, minha vida”, em 2008, há uma mudança no padrão de demanda por habitações no país, o qual tem seu foco principal na baixíssima, média baixa e média renda. Deste modo, em contra partida, há uma necessidade por parte dos ofertantes de se adaptar de forma ágil e estruturada, de modo que consiga

atender esse novo perfil de demanda e ao mesmo tempo mantenha os negócios a um nível sustentável de rentabilidade.

No advento da produção privada vemos uma rápida adaptação ao novo perfil de demanda, por esse motivo a uma tendência a redefinição da liderança para as empresas que já serviam como atividade principal esse segmento, ou para as que mais rápido se adaptaram. Pelo lado da oferta, as empresas adaptam rapidamente a sua estrutura para atender esse novo perfil de demanda e passam a contar com o mercado de capitais como uma fonte alternativa de financiamento à produção de edificações (Bertasso, 2008).

Neste sentido o presente trabalho buscará identificar a redefinição de liderança ocorrida devido ao projeto MCMV. Para tanto não poderá ser usado a mesma base de dados usada na identificação da liderança exposta anteriormente neste estudo, pois o ranking elaborado anualmente pela revista especializada “O Empreiteiro” encontra se desatualizado, contemplando apenas dados até o ano de 2009. Desta forma buscou se por fonte alternativa de dados que pudessem estabelecer um padrão de liderança no setor de edificações ou construção civil, e após pesquisa foi encontrado um ranking que satisfazia tal desejo.

Foi baseado no ranking da Informativo Tributário Contábil (ITC), uma das consultorias mais tradicionais em fornecimento de dados para o setor de construção, que se obteve as informações necessárias. O ranking desta consultoria engloba tanto construtoras que atuam nos segmentos comercial, residencial e indústria, e estabelece a posição dos participantes a partir da metragem construída, de forma semelhante ao ranking da revista “O Empreiteiro”.

As regras para definição das líderes no período de vigência do MCMV foram as mesmas utilizadas anteriormente, ou seja, determinou-se que ela seria estabelecida entre as dez empresas que construíram a maior metragem no segmento a cada ano e, entre essas, aquelas cinco que aparecem melhor colocadas, mais vezes, entre os anos de 2008 e 2011 entre “as maiores”.

Na tabela 8 pode se observar os resultados obtidos através da análise do ranking ITC, para o período de 2008 a 2011, e também a comparação dos resultados obtidos para o intervalo anterior ao lançamento do “Minha casa, minha vida”.

Tabela 9. Top 5 maiores construtoras do Brasil, segundo metragem construída

2002-2008	2008-2011
Gafisa	Gafisa
Cyrela	Cyrela
Even	Even
Rossi	MRV
Via Empreendimentos	Brookfield

Fonte: Elaboração própria

No intervalo de 2008 a 2011 constatou se que a empresa Gafisa apareceu em primeiro do ranking em três anos e um ano em segundo lugar, já a Cyrela aparece dois anos em segundo, um ano em terceiro e um em quarto lugar, por sua vez a construtora MRV um ano em primeiro, outro em segundo, terceiro e quarto lugar, a Brookfield aparece um ano em terceiro e dois em quarto, e por fim a Even um ano em terceiro, quarto, quinto e sétimo lugar.

Quando comparamos os dois intervalos de análise podemos inferir que os “players” não se alteraram de forma significativa, não deixando espaçoso para concluirmos que com a mudança do perfil da demanda as construtoras que já atendiam a baixa renda conseguiram tornar se líderes deste segmento. Pelo contrário, fica evidente a capacidade de adaptação da oferta por parte das empresas frente à alteração ocorrida.

Fato relevante que foi observado, e que ajuda a explicar essa manutenção das líderes, é o movimento de fusões, aquisições, parcerias e subcontratações efetuadas por estas. Estas ações são características no setor e são um meio de capilarizar e dinamizar a atuação das líderes por todo país, possibilitando uma maior diversidade geográfica e de segmentos de atuação, a possibilidade de exploração de terrenos na forma de permutas, a redução nos custos devido as economias de escala que se formam, são vantagens que as parcerias trazem às grandes empresas.

Apesar da aparente rápida adaptação das empresas verificou se junto a veículos de mídia - como jornais e sites - notícias sobre problemas e dificuldades encontradas pelas pessoas que contrataram os serviços destas empresas. Foram divulgadas notícias sobre as reclamações registradas junto ao PROCON no ano de 2012, as quais totalizavam cerca de 332 até o mês de maio do ano referido. Deste total cerca de 130 eram contra a Gafisa, 46 contra a construtora MRV e 9 contra a Brookfield.

Sendo as principais reclamações referentes a: i) não cumprimento do contrato/proposta; ii) Duvidas sobre cobranças e taxas cobradas; iii) cobrança de taxa

indevida (elaboração de contrato, aferição de idoneidade, etc.); iv) qualidade da construção (vícios, defeitos, vazamentos, impermeabilização, etc.); e v) Devolução de sinal, valores pagos (negocio não concretizado).

Fato que pode se inferir sobre o cenário descrito é que apesar de uma rápida adaptação aparente por parte das construtoras, ainda há problemas a serem resolvidos no que toca a prestação de serviço aos novos demandantes dos seus serviços e produtos.

4. Conclusão

Sendo o foco deste trabalho a análise do segmento de edificações ao longo dos anos 2000, e o período em questão foi subdividido em dois intervalos – pré e pós “minha casa, minha vida” – faz se necessária a mesma subdivisão na conclusão de modo a apreender e inferir todos os resultados e desdobramentos observados, assim como possíveis tendências para este segmento.

A seguir serão expostas as observações apreendidas sobre a organização do segmento de edificações para a primeira subdivisão do período em análise, de 2002 a 2008. A primeira delas é o fato ter ocorrido um processo de concentração no segmento, e este é observável pela diminuição do número de pequenas empresas, aumento de médias e grandes, e pelo aumento do número médio de empregados por empresa.

O segundo ponto de inferência está relacionado ao fato de ter ocorrido uma redefinição de liderança conforme os novos vetores de demanda foram se estabelecendo, e isto foi apreendido através do “rankiamento” estabelecido através dos dados da revista “O Empreiteiro”. Esse movimento se deu principalmente nos últimos anos da subdivisão, nos quais empresas que já atendiam a baixa-média e baixa renda ou mesmo as que se adaptaram mais rapidamente a esse segmento, tomaram a liderança.

Também pode se inferir que a demanda estatal por si só não se mostrou capaz de incentivar suficientemente o mercado à adotar métodos mais modernos de gestão e produção que levassem a modernização do segmento, e isto se deve principalmente ao fato de que a “baixa” competição existente no mercado em expansão desestimula os “players” a investir nas melhorias acima referidas.

Aprofundando a justificativa anterior verificou se que competição das empresas ocorreu em um momento de expansão dos negócios e de um mercado farto de oportunidades a

serem exploradas, sendo assim a especialização e direcionamento de esforços das mesmas estiveram focadas na área dos "business". Então fica claro que, no intervalo de 2002 a 2008, os ganhos de produtividade advindos da adoção de novos métodos de gestão e de produção não foram a principal arma de concorrência, mas sim a capacidade de gerencia de negócios das empresas.

Posto tais argumentos, fomos levados a acreditar que "esgotado" o potencial de ganhos no desenvolvimento da área de "business", e mantidas as perspectivas de nível de atividade, as empresas tenderiam a adotar métodos mais apropriados como meio de manter os lucros e conservar, ou ampliar, sua participação no segmento de edificações.

No fim do ano de 2007 foi o lançado o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), já seu braço voltado pra construção civil – o projeto "Minha casa, minha vida" – só foi lançado em abril de 2009. A partir deste ponto o setor de construção civil, que já vinha apresentando resultados positivos desde 2004, sofre uma aceleração no seu crescimento e, por conseguinte da própria economia nacional.

Na primeira fase do projeto MCMV – abril de 2009 a final de 2010 - o governo consegue atingir e superar a meta geral de 1 Milhão de moradias contratadas, mas se olharmos para as metas por faixa de renda a para de 0 a 3 salários foi a única meta alcançada e superada, sendo que para a faixa até 6 salários e de 6 a 10 ficaram abaixo da meta proposta.

Em certa perspectiva este resultado é muito satisfatório, pois com contratações maiores que o previsto de unidades habitacionais na faixa de renda mais baixa o governo atingiu seu objetivo primordial que era fazer com que as famílias superassem parte de suas vulnerabilidades financeiras conseguindo uma melhor inclusão social, e com isso o governo tende a garantir uma melhor distribuição de renda e bem estar na sociedade.

Por outro lado faltam dados que explicitem os resultados alcançados para questão do déficit habitacional que havia sido contemplado na criação do projeto, a partir de uma distribuição de UH por estados e regiões nas quais este problema era mais crônico. Além disso, o governo durante todo programa funciona como garantidor de credito imobiliário, não conseguindo estimular o setor privado para este intento.

No sentido de aproveitar esse ciclo virtuoso que o setor vinha passando desde 2004, o governo inclui a continuação do MCMV no lançamento do PAC 2, para tanto este programa necessitou ampliar o escopo e o montante de recursos investidos. Sendo que estas medidas foram: i) aumento do número de moradias; ii) maior volume de investimentos; iii) ampliação

das faixas de renda; iv) prioridade as famílias de baixa renda e mulheres chefes de família; v) aperfeiçoamento das regras institucionais; e vi) moradias ainda melhores.

O fim da segunda fase está previsto para o fim de 2014 e a meta total de moradias a serem contratadas é de 2 Milhões. Os resultados obtidos até o mês de maio de 2012 foram 16% da meta de 1,2 Milhão de UH para renda até R\$1.600, 71% da meta de 0,6 Milhão de UH para renda até R\$3.100 e 31% da meta de 0,2 Milhão de UH para renda até R\$5.000. Fato relevante a ser considerado é que apesar de a meta de baixíssima renda do MCMV 1 ter sido superada, e por isso ter sido ampliada na segunda versão do programa, ela está representando a menor porcentagem de contratações no último balanço divulgado pela CEF.

Fato que dificultou a pesquisa da evolução do programa foi a falta de divulgação de informações por parte do governo e dos órgãos responsáveis (CEF), deste modo as informações obtidas não são as mais atualizadas possível. Em outro ponto que falta informação é sobre a divisão por estados, que está intimamente ligado a distribuição e magnitude do déficit habitacional brasileiro. Outro ponto muito importante sobre o MCMV 2 que pode ser observado com os resultados parciais é o aparente desinteresse por parte das empresas na primeira faixa de renda – que se destina a baixa renda – e as possíveis explicações para esse fato seriam as margens de lucro mais reduzidas, somado aos custos de produção crescentes.

No tocante aos desdobramentos ocorridos nos anos que seguiram (2008 a 2012), enfatizando a análise nos efeitos que o programa “Minha casa, minha vida” ocasionou a economia brasileira, este trabalho os abordou em três principais frentes que são: i) a taxa de crescimento do PIB do Brasil e do PIB da Construção Civil; ii) Custos no setor de construção, desmembrado em suas componentes; e iii) produtividade do setor de construção e segmento de edificações.

Através da análise dos PIBs, tanto do Brasil quanto do setor de construção, podemos concluir que a construção vem registrando incremento consistente em suas atividades desde 2004, deixando para trás décadas de dificuldades. Em 2011 atingiu desempenho recorde, entrando em um patamar de maior equilíbrio e sustentabilidade, significando que o ciclo virtuoso iniciado em 2004 continua. Esse resultado se fundamenta em uma série de fatores, que atuaram de forma conjunta para proporcioná-lo, entre eles, a maior oferta de crédito imobiliário, aumento do emprego formal, crescimento da renda familiar, maior estabilidade e previsibilidade macroeconômica. Uma questão que fica em aberto, dando margem para

futuros estudos é como será esse desempenho no longo prazo, e em que nível ele se manterá ao término do MCMV 2.

Em seguida foi abordada a questão da mão de obra no setor de construção, sendo a fonte de dados a SIDRA do IBGE, pois este dispunha de informações mais atuais. Este demonstra que desde 2004 há crescimento absoluto no setor, do qual partiu de 1,3 para 1,8 Milhão de trabalhadores, representando crescimento de quase 30% ao longo de todo período.

Focando a análise nos anos em que o MCMV já fazia parte do cenário econômico – 2008 a 2012 – podemos verificar um crescimento de cerca de 12,6%, aliado ao fato de que durante o programa a participação relativa das PO na construção civil no total do Brasil é mais significativo que os anos anteriores.

Para obter resultados dos custos foi utilizado o CUB, disponibilizado pela Sinduscons mensalmente. Através deste pode se concluir que os custos da média Brasil crescem cerca de 42% em cinco anos (2007 a 2012). A participação das componentes do custo equipamentos e despesas administrativas se mantém estáveis neste período, já os materiais de construção diminuem sua participação nos custos enquanto a mão de obra aumenta seu peso relativo no total dos custos. Já a manutenção da porcentagem de participação dos custos com despesas administrativas e equipamentos pode sinalizar uma possível baixa tendência a modernização no segmento.

Uma justificativa representativa para a diminuição da participação dos materiais de construção nos custos é basicamente a desoneração fiscal do IPI, que teve início em 2009 e tem extensão garantida pelo governo até o fim de 2013. Em contra partida a mão de obra aumenta seu peso relativo nos custos devido principalmente a rápida expansão do setor e por consequência da demanda por trabalho, cenário que leva a inflação dos salários devido ao fato de a massa de trabalhadores qualificados não ter acompanhado tal expansão.

Sobre a evolução da produtividade do setor atestou se que a produtividade do capital cresceu devido a aquisição de maior de máquinas e equipamentos, mas a produtividade do trabalho é prejudicada pela falta de qualificação do trabalhador e pelo crescimento dos salários acima do crescimento da produtividade total dos fatores. Em relação a produtividade da mão de obra foi ressaltado a falta de treinamento desta pelos empresários, mas em contra partida deve se questionar também porque as empresas não realizam estes treinamentos, sendo que possível explicação seria um aumento de custo com conseqüente queda da margem de lucro, não tornando interessante esse investimento em capital humano para aumento da produtividade.

No que tange o quesito de empresas líderes no segmento, observa-se que está permanece praticamente inalterada se compararmos o período pré e pós MCMV. Levando a crer que a capacidade de adaptação da oferta por parte das empresas frente à alteração ocorrida fez a diferença na manutenção das líderes. Mas apesar desta aparente rápida adaptação estão implícitos uma série de problemas verificados junto ao PROCON, como não cumprimento de prazos, cobrança de taxas indevidas, entre outras.

Em suma, as perspectivas para o segmento de edificações é boa pois temos no estado brasileiro um forte demandante, estimulador e fornecedor de crédito, além disto temos um cenário econômico nacional estável o que facilita a tomada de decisão por parte dos demandantes e ofertantes assim como a perspectiva para o retorno dos negócios. Pode-se inferir da análise sobre as líderes, que estas já estão adaptadas a esse novo perfil de demanda, o que facilita a continuação da tendência de expansão posto que o programa MCMV vigorará no mínimo até 2014 e estímulos como subsídios e desoneração do IPI continuarão com ele, somado a força do mercado interno que cada vez mais aumenta e consolida.

Apesar deste ciclo virtuoso e do cenário favorável que se apresenta para os próximos anos, vale salientar que existem certos desafios e entraves a serem superados no médio e longo prazo pelo segmento de edificações, para que o crescimento e desenvolvimento sejam permanentes. Sendo que estes resumem-se a aumento do investimento em infra-estrutura, desenvolvimento de novas fontes de financiamento para a habitação, maior industrialização dos processos produtivos e aumento da produtividade e qualificação da mão de obra.

BIBLIOGRAFIA

Bertasso, B.F. “Edificações. Relatório de acompanhamento setorial, número 1”. Convênio ABDI/NEIT-UNICAMP. Julho de 2008.

CYRELA (Cyrela Brazil Realty S.A. Empreendimentos e Participações); “Prospecto Definitivo de Distribuição Pública Primária de Ações Ordinárias de Emissão da Cyrela Brazil Realty S.A. Empreendimentos e Participações”, 2009.

DECONCIC – FIESP (Departamento da Indústria da Construção – Federação das Indústrias de São Paulo); “Propostas de Política Industrial para a Construção Civil – Edificações”, 2008.

DECONCIC – FIESP (Departamento da Indústria da Construção – Federação das Indústrias de São Paulo); “8º Construbusiness - Congresso Brasileiro da Construção – A Construção do Crescimento Sustentável”, 2009.

EVEN (Even Construtora e Incorporadora S.A.); “Prospecto Definitivo de Distribuição Pública Primária de Ações Ordinárias de Emissão da Even Construtora e Incorporadora S.A.”, 2007.

FJP (Fundação João Pinheiro), PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento); “Déficit Habitacional no Brasil 2007”, 2008.

FJP (Fundação João Pinheiro), PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento), BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento); “Déficit Habitacional no Brasil – Municípios Selecionados e Microrregiões Geográficas”, 2003.

GAFISA (Gafisa S.A.); “Prospecto Definitivo de Distribuição Pública Primária de Ações Ordinárias de Emissão da Gafisa S.A.”, 2007.

IBGE. Classificação Nacional de Atividades – versão 2.0. Rio de Janeiro, 2007.

MCMV (Minha Casa, Minha Vida); “Programa Minha Casa, Minha Vida – Balanço até 13/abr/2010”, 2010.

ROSSI (Rossi Residencial S.A.); “Prospecto Definitivo de Oferta Pública de Distribuição Primária e Secundária de Ações Ordinárias de Emissão da Rossi Residencial S.A.”, 2006.

SENAI (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial); Série de Estudos Setoriais – “Setor de Construção Civil – Segmento de Edificações”, 2005.

Páginas de *internet* mais consultadas:

Banco Central do Brasil www.bcb.gov.br

BMF&BOVESPA www.bmfbovespa.com.br

CAGED www.caged.gov.br

CBIC www.cbic.org.br

IBGE www.ibge.gov.br

IPEADATA www.ipeadata.gov.br

Ministério das Cidades www.cidades.gov.br

SIDRA www.sidra.ibge.gov.br

Site PAC <http://www.brasil.gov.br/pac>

Valor Econômico www.valoronline.com.br