



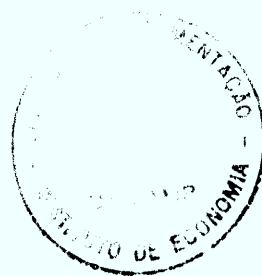
1290000775



IE

TCC/UNICAMP B63e

Fábio M. Villas Boas
RA 910477



MONOGRAFIA II
**“A Evolução da Indústria da Construção Civil
na Década de 90”**

Orientadora: SILVIA POSSAS

INDICE

- ◇ INTRODUÇÃO

- ◇ CAP. I - O PROBLEMA HABITACIONAL BRASILEIRO
E O SISTEMA FINANCEIRO DE HABITAÇÃO

- ◇ CAP. II - CARACTERIZAÇÃO DA INDÚSTRIA DA
CONSTRUÇÃO CIVIL

- ◇ CAP. III - MUDANÇAS (CAUSAS E EFEITOS) NA
INDÚSTRIA NA DÉCADA DE 90

INTRODUÇÃO

O tema discutido neste trabalho será a evolução da indústria de construção civil de edificações nos últimos anos, especialmente os impactos e mudanças que ocorreram ou foram acelerados e aprofundados em virtude do Plano Collor (1990).

O objeto de estudo é a indústria da construção civil para habitação de classe média e média alta, o que significa trabalhar com apartamentos de 1, 2, 3 e 4 dormitórios específicos para estas classes. Exclui-se a construção de casas, pois estas, geralmente, ficam a cargo de iniciativas individuais (pequenos empreendedores) e pessoais, ou seja, a própria pessoa que pretende morar paga a construção. Excetuando-se alguns condomínios para classe alta e média alta, a construção de casas não se equipara às edificações. A região é a cidade de São Paulo.

Cabe ressaltar ainda a brutal diferença entre a construção civil para habitação e a construção civil pesada. Embora algumas vezes as mesmas empresas participem dos dois mercados (Lix da Cunha, BHM, etc.), estes têm estruturas e dinâmicas completamente diferentes nos aspectos de financiamento, crescimento e desenvolvimento.

A indústria da construção civil (conforme especificada mais adiante) vinha passando por uma situação difícil há muito tempo, devido à inexistência de mecanismos eficazes de financiamento, já que o Sistema Financeiro de Habitação

vinha, ano após ano, diminuindo o número de obras que financiava e, portanto, restringindo o número de apartamentos lançados no mercado pelas construtoras.

A situação da indústria, que já não era boa, agravou-se ainda mais com o Plano Collor, pois houve o confisco das aplicações e queda do poder aquisitivo gerado pela recessão. Desta forma, a indústria encontrou-se reprimida tanto pela falta de financiamento quanto pelo lado da demanda.

A saída encontrada por algumas empresas para fugir à crise foi o auto-financiamento e a redução dos preços, adaptando-se e criando condições de compra para a nova realidade financeira dos clientes. Esta adaptação, porém, não é possível ao conjunto total das empresas. Apenas as firmas com maior capacidade financeira são capazes de fazer o auto-financiamento e a redução dos preços está ligada diretamente a ganhos em economia de escala, ou seja, as barreiras à entrada nesta indústria aumentaram de forma significativa.

Desse modo, o que está se verificando é uma mudança quanto à estrutura desse mercado com uma tendência das empresas inovadoras de aumentarem sua participação no mercado. Isto não é consequência apenas de flutuação da demanda e sim de mudanças estruturais relativas a barreiras à entrada no setor, que estão impedindo firmas com menor capacidade financeira de participar do mercado.

Essa adaptação à realidade do cliente e do mercado por essas empresas inovadoras permitiu ao mercado recuperar-se, tendo como marco inicial o final de 1992. (Ver gráfico I e II)

A mudança também influenciou no posicionamento das empresas líderes no mercado, que mudou sensivelmente. O capítulo I relata o início e o desenvolvimento do problema habitacional brasileiro. Mostra também a participação do Estado neste processo e o Sistema Financeiro da Habitação (SFH), destacando a criação, o ^{FUNCIONA} ~~financiamento~~ e a falência do BNH (Banco Nacional de Habitação).

O capítulo II caracteriza e explica o funcionamento da indústria, relacionando as forças que impulsionam ou reprimem sua expansão.

O capítulo III mostra as mudanças que ocorreram e estão ocorrendo na indústria na década de 1990, em decorrência da escassez de financiamento e da situação econômica (destacando-se o Plano Collor 1990).

CAP. I - O PROBLEMA HABITACIONAL BRASILEIRO E O SISTEMA FINANCEIRO DE HABITAÇÃO

O déficit habitacional brasileiro iniciou-se nos anos 40, tendo como marco o congelamento dos aluguéis de 1946¹. A seguir, em virtude dos processos de urbanização e industrialização ocorridos simultaneamente, observou-se um aumento progressivo desse déficit.

As décadas de 40 e 50 transcorreram sob as coordenadas da urbanização e da industrialização, que deslocaram para a área das cidades uma parcela considerável da população rural. Ao mesmo tempo, o ritmo de construção das moradias ficava para trás, diante das necessidades crescentes.

A velocidade da inflação e o congelamento dos aluguéis desestimulavam os investimentos na área. Os programas habitacionais eram desenvolvidos principalmente pelas Caixas Econômicas e Institutos de Previdência, porém careciam de um esquema global e estavam marcados pelo cunho paternalista.

As estatísticas oficiais indicam que, em 1940, cerca de 30% da população brasileira habitavam em cidades e vilas. O censo demográfico de 1970 indicou que essa população já era de 56% e, na década passada, a população urbana atingiu 65%.

Tudo indica que esse processo continuará em ritmo acelerado. A atividade econômica vem se concentrando nas áreas metropolitanas, de tal forma que no

¹ João Bosco Segretti, 1991.

fim da década de 80 estas áreas abrangiam um terço da população do país; as demais cidades e vilas outro terço; e o campo o terço restante.

O processo de crescimento urbano brasileiro e os graves problemas dele decorrentes poderiam ser, talvez, resumidos na questão de como abrigar condignamente um contingente cada vez maior de famílias que dispõem de limitados recursos financeiros. Cabe lembrar que o abrigo do homem nos tempos modernos requer todo um complexo de serviços, como sistema de abastecimento de água, transporte, energia elétrica, comunicação, etc.

O Plano Nacional de Habitação, criado em 1964, foi uma resposta do governo à grave situação da época: o déficit habitacional já chegava à ordem de 8 milhões de habitações.

O governo procurou corrigir as distorções (inflação alta x congelamento de aluguéis) estabelecendo as condições de funcionamento de um mercado financeiro habitacional capaz de operar em bases economicamente realistas, tendo como suporte a institucionalização da correção monetária nos financiamentos imobiliários e a criação, dentro do Sistema Financeiro Nacional, de um setor especializado em crédito imobiliário, composto pelo Banco Nacional de Habitação, sociedades de crédito imobiliário, cooperativas, fundações, associações de poupança e empréstimos e Caixas Econômicas.

Com a criação do BNH, foi montado todo um sistema de captação e aplicações. Utilizando-se recursos oriundos da poupança privada e dos depósitos feitos pelas empresas no Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, aplicados segundo critérios que deveriam levar em conta a rentabilidade financeira e o efeito social, o BNH foi sedimentando-se.

Este mecanismo alterou totalmente o sistema vigente, dinamizando o processo de financiamentos, construções, aquisições, etc.

Paralelamente aos recursos provenientes do FGTS, os recursos provenientes dos poupadores e investidores foram se elevando violentamente. Esses elevados recursos, que de outra forma poderiam estar sendo utilizados na faixa de bens de consumo supérfluo, passaram para a área de investimento, ou seja, do desenvolvimento.

De forma geral, os imóveis financiados com recursos do FGTS beneficiaram a população de baixa renda. Os recursos da poupança financiaram principalmente imóveis para a classe média.

Pela análise dos fatos, percebe-se que o BNH preocupou-se muito mais com a criação de novos programas (que muitas vezes não saíram do papel) e em

fiscalizar os Agentes Financeiros, do que em controlar e acompanhar o comportamento dos financiamentos já concedidos com a finalidade de corrigir eventuais desvios no percurso.

O modelo de financiamento habitacional concebido pelo BNH estava, a princípio, sob controle com o Coeficiente de Equiparação Salarial (CES) ajustando a diferença de periodicidade do reajuste do saldo devedor (trimestral) e das prestações (mensal) e o Fundo de Compensação das Variações Salariais (F.C.V.S.).

Este fundo estabelece que a diferença entre a dívida do mutuário junto ao banco e o total pago em prestações é coberto pelo tesouro, através do fundo, mantido com contribuições dos devedores e das instituições financeiras.

Porém, no período de 1983/5, o BNH foi responsável por grandes erros, quando as decisões foram tomadas politicamente e sem qualquer quantificação de resultados. As reclamações de alguns mutuários quanto ao elevado comprometimento de sua renda pela prestação da casa própria foram atendidas através de subsídios indiscriminados e sem nenhuma reposição futura.

À medida em que as condições econômicas do país foram se alterando, este modelo habitacional ficou estático até sua total exaustão nos anos 80, gerando a própria extinção do BNH em 1986. Suas funções administrativas passaram para a Caixa Econômica Federal, normatização para o Conselho Monetário e Banco Central e fiscalização para o BC.

Atualmente, a situação do Tesouro Nacional é ainda mais grave, devido ao Plano Real. Cálculos feitos pelo Banco Central demonstram que o passivo do Tesouro junto aos bancos que operam no Sistema Financeiro da Habitação era de R\$ 23,2 bilhões no final de junho de 1994, véspera do Real.

O último levantamento do BC, referente ao mês de março deste ano, concluiu que o rombo atingiu R\$ 43,8 bilhões. Ou seja, o Plano Real agravou o desequilíbrio entre o crescimento da dívida dos mutuários da casa própria e a capacidade de pagamento destes.

O motivo é que as dívidas dos mutuários, corrigidas pela TR (Taxa Referencial de Juros), estão subindo muito mais rapidamente que as prestações, reajustadas anualmente pelos índices da variação salarial. As dívidas tiveram um grande crescimento devido à alta dos juros promovida desde o Real e as prestações, limitadas à variação salarial, continuam baixas.

O rombo do F.C.V.S. é considerado um passivo potencial, porque o fundo faz pagamentos à medida em que os contratos habitacionais vão vencendo. Há contratos que só vencerão em 2010. Porém, a dívida do Tesouro com os agentes financeiros do SFH já chega a R\$ 13 bilhões, referentes ao saldo de valor deixado

por 823 mil mutuários que quitaram seu financiamento e têm cobertura pelo FCVS.

Como o FCVS não tem recursos, o pagamento será feito pelo Tesouro Nacional. A solução para o FCVS é fundamental para a recuperação financeira da CEF (Caixa Econômica Federal). Sem receber o dinheiro a CEF está tecnicamente quebrada.

O modelo habitacional brasileiro necessita de uma profunda revisão. Para a habitação popular devem ser criadas condições de crédito favoráveis, complementadas por recursos orçamentários a fundo perdido. Para a habitação de mercado, não deve haver subsídios, sendo os recursos supridos pelas caderntas de poupança, letras hipotecárias e FGTS.

Essa falta de um modelo de financiamento eficiente para os imóveis vem reprimindo ou limitando os lançamentos imobiliários e até mesmo classes sociais mais abastadas (média e média alta), que foram as grandes beneficiadas dos subsídios concedidos anteriormente, têm dificuldade para conseguir sua casa própria. À dificuldade do financiamento alia-se a ineficiência brutal das construtoras, com métodos e tecnologias atrasadas, encarecendo ainda mais o preço dos imóveis.

A equalização desta situação que já se prolonga há algum tempo, não parece ter solução de curto prazo e algumas empresas ligadas ao setor (incorporadoras e construtoras) começaram, a partir de 1991/1992, a criar alternativas para viabilizar as vendas que se encontravam declinantes ano após ano. Essas mudanças têm imprimido uma nova dinâmica ao setor imobiliário, que desde 1988 vinha diminuindo seus lançamentos e, a partir de 92, recuperou-se de forma consistente.

CAP. II - CARACTERIZAÇÃO DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO CIVIL

A concepção de "estrutura de mercado" que será adotada aqui para auxiliar na caracterização da indústria é a desenvolvida por Possas "que utiliza o modelo teórico "estrutura-condutor-desempenho" como base e introduz a idéia de dinamismo nesta análise. O autor cuja perspectiva mais se aproxima desta descrição é J.Steindl."

Segundo J. Steindl, a indústria da construção civil se encaixa no caso de uma indústria com inúmeros pequenos produtores, ou seja, "uma indústria em que as firmas marginais são "pequenas firmas" e na qual existe um número suficiente das mesmas responsáveis por uma proporção razoável da produção total da indústria".

Existindo firmas que "..., devido a economias de escala ou, falando de maneira geral, devido à adoção de qualquer inovação técnica que reduza os custos, possuem maior taxa de lucro líquido que as firmas marginais, essas firmas muitas vezes apresentarão tendência natural para expandir-se, em relação às outras firmas".

Considerando a proposta de uma tipologia dinâmica de Possas para a estrutura de mercado tem-se que a indústria da construção civil, citada acima, não se encaixa perfeitamente em uma tipologia. Ela tem muitas características do que é chamado oligopólio competitivo e também dos mercados competitivos.

No entanto, mudanças referentes à "nova realidade" das barreiras à entrada nesta indústria fazem com que ela se encaixe cada vez mais naquilo que Possas classifica como oligopólio competitivo: "caracterizado pela concentração relativamente alta da produção, isto é, pelo fato de que algumas empresas detêm participação considerável no mercado, o que autoriza tratá-lo como oligopólio; mas, ao mesmo tempo, pela possibilidade de recorrer à competição em preços para ampliar as fatias de mercado das unidades melhor situadas, em virtude da coexistência com empresas "marginais", relativamente pouco resistentes a eliminação, mas que ocupam um espaço não desprezível no mercado".

Segue o autor: "A inexistência de economias de escala importantes, técnicas e de diferenciação, ou ainda a convivência de tecnologias muito díspares, restringe tanto a concentração do mercado quanto o nível das barreiras à entrada de empresas de qualquer porte, dificultando margens de lucro muito elevadas. Embora freqüentemente haja alguma oportunidade para diferenciação do produto, a concorrência se realiza predominantemente via preços. Como se trata de oligopólios, no entanto, isto não significa que esta forma de competição atue indiscriminadamente. O comportamento dos preços segue as normas usuais de MARK-UP, geralmente com liderança de preços, e o ajuste à demanda, ao menos entre as empresas melhor situadas, via grau de utilização da capacidade. A competição em preços restringe-se ao objetivo das empresas "progressistas"

(não necessariamente maiores) de ampliar sua participação no mercado à custa dos concorrentes "marginais"- promovendo assim sua concentração relativa ou absoluta..."

Ainda..."Daí se concluir que a ampliação de capacidade tende a seguir basicamente atrelada ao crescimento - exógeno - do mercado, no mesmo passo em que este tende a apresentar estrutura instável (embora com liderança possivelmente estável), sujeita a um movimento cíclico de concentração nas recessões e desconcentração nas recuperações e auges da economia.

A partir deste referencial, podemos especificar algumas características da indústria da construção civil e também aproximá-la em alguns pontos dos mercados competitivos.

A concepção de oligopólio competitivo se aproxima muito dos mercados competitivos. Segundo Possas, temos a seguinte diferença: "nos mercados competitivos: a capacidade instalada no conjunto do mercado tende a acompanhar a expansão do mercado, ajustando-se tanto pelo crescimento relativo das empresas melhores situadas ou "progressistas" como, em particular, pelo número de empresas que o integram. A predominância desta última forma de ajuste da estrutura do mercado às flutuações da demanda introduz uma

distinção no comportamento da estrutura em comparação com o oligopólio competitivo”.

Ou seja, o ajuste nos mercados competitivos se dá mais no número das empresas durante as flutuações.

Essa análise pode levar a crer que a indústria da construção civil se encaixa mais com os mercados competitivos, pois o ajuste que está ocorrendo está diminuindo o número de participantes no mercado. Este ajuste, porém, não se refere simplesmente a flutuações de demanda, é um ajuste mais profundo (estrutural), onde há o crescimento das barreiras à entrada nesta indústria. Isso implica que, concluída esta fase de “transição”, as empresas que continuarem no mercado serão necessariamente aquelas com maior poder financeiro e, a partir daí, as futuras flutuações de demanda terão ajuste mais no grau de utilização da capacidade instalada.

Embora existam inúmeras empresas, o que teoricamente estimularia a concorrência, as empresas - até o início dos anos 90 - não tinham uma preocupação específica com redução de custos. Somente ao se verem pressionadas tanto por falta de financiamentos como com a queda do poder aquisitivo foi que as empresas passaram a dar ênfase à redução dos custos e à melhoria de tecnologia.

A indústria da construção civil é conhecida por sua ineficiência. Calcula-se que, para cada três prédios construídos, desperdiça-se material e mão-de-obra para a construção possível de mais um.

Essa situação é devida, em grande parte, ao baixo grau de concorrência na indústria. Segundo Michael E. Porter, o grau de concorrência em uma indústria depende de cinco forças competitivas básicas: ameaças de entrada, ameaças de substituição, poder de negociação dos fornecedores, poder de negociação dos compradores e revalidade entre os atuais concorrentes.

No caso da construção civil, a força que está se modificando mais é a questão da entrada no mercado.

A ameaça de entrada em uma indústria depende das barreiras a entrada existentes. No caso da construção civil, estas não são grandes, porém estão aumentando. Entre as fontes principais de barreiras a entrada (economias de escala, diferenciação do produto, necessidades de capital, custos de mudança, acesso aos canais de distribuição e desvantagem de custos independentes de escala)², duas apresentam-se em mudança. As economias de escala e necessidade de capital estão sendo mais importantes, pois para reduzir custos as

² Michael Porter, 1993

empresas necessitam de maior escala e para fazer um auto-financiamento é necessário maior capacidade financeira (capital).

Com a situação que se apresentou à indústria no início dos anos 90, algumas empresas inovadoras adotaram uma postura que possibilitou uma recuperação nas vendas. Essas empresas aumentaram sua participação no mercado e, embora seja possível a praticamente qualquer pequeno investidor construir um prédio, essa possibilidade vem diminuindo, pois para conseguir redução de custos e preços necessita-se de ganhos de escala. Além disso, há necessidade de criar formas de financiamentos, o que aumenta a necessidade de capital.

Existe uma carência habitacional de milhões de residências no Brasil, ou seja, o mercado potencial para apartamentos existe. A dificuldade é criar formas de viabilizar esse mercado.

Para o consumidor, existem duas variáveis principais na sua escolha: o preço final e a forma de financiamento. Embora exista alguma possibilidade de diferenciação nos apartamentos, ela é muito limitada e a concorrência é via preços, que tem grande oscilação ao longo dos anos. (gráficos III e IV)

Percebe-se que entre 1991 e 1994 não houve uma variação muito grande de preços, porém a quantidade de unidades variou muito. O crescimento a partir de 1993 se deve, então, às formas de auto-financiamento criadas pelas empresas.

Para a indústria, historicamente existem duas variáveis que influenciam de forma muito significativa a quantidade de lançamentos: a situação econômica do país (recessão/expansão) e a possibilidade de linhas de financiamento. (Gráfico I)

Devido ao alto custo e preço de seus produtos (apartamentos), é fundamental para a construção civil que existam mecanismos de financiamento capazes de viabilizarem as vendas, já que é muito limitado o número de consumidores que podem pagar à vista um apartamento.

A situação econômica também influencia diretamente, pois em períodos de expansão existe o aumento do poder aquisitivo e a tendência das pessoas a comprar sua casa própria ou trocar por uma melhor (aumento da demanda). Isso impulsiona o setor imobiliário como um todo. Além disso, há o incremento de dinheiro no SFH, viabilizando mais recursos disponíveis para o financiamento.

Como vimos no capítulo I, a questão dos financiamentos no Brasil (via SFH) encontra-se muito complicada e aparentemente a solução não está próxima.

O gráfico I (número de unidades lançadas em cada ano na cidade de São Paulo) demonstra a relação direta entre as conjunturas econômicas e o número de lançamentos. Preste atenção para 1986 quando, em virtude da expansão impulsionada pelo Plano Cruzado, houve um dos maiores números de unidades lançadas da história (31.890). Já em 1991/92, temos um número de unidades (12.780/10.244) em níveis quase tão baixos quanto em 1983. Percebe-se claramente o reflexo das recessões no número de apartamentos lançados nestes anos.

Seguindo este raciocínio, o que explica a recuperação ocorrida em 1993 (21.281 unidades) se os mecanismos de financiamento não se modificaram e a economia também não estava em grande expansão? A tendência não seria prosseguir em queda?

A grande diferença entre essa recuperação e as outras é que desta vez as empresas não esperaram simplesmente pela reversão do quadro. Elas foram agentes ativos neste processo. Evidentemente não foram todas as empresas. Algumas mais inovadoras e com capacidade financeira partiram para novas fórmulas de viabilizar as vendas, adaptando seu produto (apartamentos menores e mais baratos), melhorando sua eficiência com ganhos em escala e criando formas de auto-financiamento.

Em consequência dessa mudança, houve uma completa reformulação na classificação das empresas melhor situadas (em termos de quantidade) de 1990 até agora, com as empresas inovadoras aumentando consideravelmente sua participação no mercado.

**CAP. III - MUDANÇAS (CAUSAS E EFEITOS) NA INDÚSTRIA NA
DÉCADA DE 90**

A partir de 1990, depois do confisco das aplicações e da queda do poder aquisitivo gerada pela recessão (Plano Collor), a situação das empresas agravou-se. Especialmente para as produtoras de bens de consumo duráveis.

No caso da construção civil, o impacto foi brutal devido ao alto valor de seus produtos (apartamentos). Assim, as vendas, o faturamento e os lucros caíram de forma geral. No entanto, não houve uma “quebradeira” generalizada no setor.

Isso não ocorreu devido a uma característica peculiar da indústria: há um “descasamento” entre o faturamento das empresas e as vendas correntes. Ou seja, muitas empresas, mesmo sem novos lançamentos, conseguiram manter-se no mercado por um certo tempo. Porém, após o término das obras correntes, as empresas que não tinham suporte para auto-financiar suas obras saíram ou estão diminuindo sua participação no mercado, indicando uma nova realidade para a indústria.

Esse “descasamento” entre vendas e faturamento se deve principalmente ao método de comercialização conhecido como “preço de custo”. Até 1989 existiam, predominantemente, duas formas de comercialização: o preço de custo e o preço fechado.

No sistema de preço de custo, uma incorporadora lançava um determinado empreendimento e os compradores rateavam o custo da obra, pagando uma taxa de administração de aproximadamente 22% sobre o preço de salários e materiais. A construção seguia o ritmo determinado pelos compradores, conforme sua disposição de pagar mais ou menos pela obra. Isto fazia com que as obras, geralmente, se estendessem por um longo tempo, garantindo a taxa de administração para a incorporadora e para a construtora (muitas vezes o mesmo agente). Este método foi praticamente abandonado devido à incapacidade dos compradores de pagarem o custo da obra conforme o planejado, o que acarretava uma grande demora (em alguns casos 10 anos) pela espera do imóvel.

O segundo sistema é o chamado preço fechado, onde o construtor fica obrigado a entregar o prédio num prazo determinado e o comprador já sabe no momento da compra quanto e quando pagará pelo imóvel, independente do custo da obra.

Este método de preço fechado foi o que prevaleceu após 1990, porém o cronograma de desembolsos do comprador modificou-se sensivelmente. Antes eles eram muito mais "apertados" para o comprador, que pagava geralmente 30% da obra nos primeiros 6 meses. A forma como eram realizados esses pagamentos impossibilitava a venda também por esse método.

A alternativa descoberta pelas empresas mais avançadas e com suporte financeiro para vender para a classe média foi oferecer apartamentos com prestações diluídas entre 5 e 7 anos, garantindo a entrega entre 2 a 4 anos. O prazo para entrega do apartamento também aumentou após 1992. (Ver gráfico VI)

Ao nível das firmas o modelo se dava da seguinte forma: para uma obra entregue em 24 meses, os consumidores neste período já haviam pago 45 a 50% do preço final. Durante este período a construtora financiava mais ou menos 70% do custo da obra com um banco que ia liberando as parcelas de acordo com o cronograma de construção. Terminada a construção, os compradores pagavam o restante do preço final (50 a 55%) financiando diretamente com o banco. Neste esquema, a construtora já tinha lucro desde o início da obra.

Devido à falta de financiamento e ao alto custo quando ele existe, este esquema não foi mais possível e agora as firmas têm que abdicar do lucro imediato. O esquema, de forma geral, para uma obra entregue em 36 meses é o seguinte: neste período a construtora recebe mais ou menos 55% do preço final pago pelo consumidor. Isso representa aproximadamente 85% do custo dessa obra (que já está concluída). Portanto, a construtora teve que “bancar” mais ou menos 15% do custo, que só irá receber após o término da obra, pois os compradores vão

continuar pagando por mais 3 anos (até pagar os 45% restantes do preço de compra).

Normalmente, esses 15% referem-se ao valor da compra do terreno e, muitas vezes não há necessidade do pagamento antecipado ao dono original. O pagamento em dinheiro é substituído por pagamento em apartamentos que serão construídos no próprio terreno. Assim, não há necessidade de desembolso de dinheiro pela construtora.

Dessa forma, a construtora só tem lucro ao final da obra e, às vezes, tem que “bancar” uma pequena parte do custo da obra para recebimento futuro. Por isso, este sistema é conhecido como auto-financiamento.

Isso não significa que já não existem mais financiamentos bancários, mas que as empresas deixaram de ser totalmente dependentes deles. Agora, o que está ocorrendo é que a pequena parcela que os bancos liberam para o financiamento é para financiar diretamente as construtoras e não o consumidor final. (Diminui o risco.) Porém, este crédito é limitado e mais seletivo, pois vai justamente para as construtoras mais adaptadas à nova realidade dos clientes (aquelas que já estão viabilizando suas vendas independente do financiamento bancário). Geralmente, não há divulgação deste financiamento, já que é uma operação entre a construtora e o banco.

As empresas que iniciaram o auto-financiamento simplesmente se adaptaram à nova realidade de seus clientes, que significava prestações mensais ao redor de 550 dólares. Essa adaptação às condições de pagamento dos clientes também ocasionou a diminuição do tamanho dos apartamentos (de 3 e 4 quartos). (Tabelas I e II)

Neste aspecto, a redução dos custos, as melhoras em tecnologia e ganhos de escala são essenciais, pois o lucro está agora na quantidade vendida e não no lucro unitário. Ocorre, portanto, uma verdadeira “profissionalização” da construção civil, no sentido em que existe um aumento de eficiência muito grande, com maior racionalização na utilização dos recursos e diminuição do desperdício.

Essas mudanças iniciadas por algumas empresas foram fundamentais para a recuperação do setor como um todo. A adaptação às necessidades dos clientes permitiu o aquecimento do mercado a partir de 1993. (Ver gráfico I)

As empresas que perceberam primeiro a necessidade de mudanças (e tinham capacidade para adaptar-se) conseguiram aumentar suas vendas e sua participação no mercado, reformulando o “ranking” das maiores empresas. (Tabela III)

Neste novo contexto, para se entrar na indústria da construção civil já se necessita de um montante razoável de capital, assim como as técnicas estão se aprimorando, indicando, como já dito, uma nova realidade na estrutura dessa indústria onde os custos e ganhos de escala são cada vez mais importantes.

BIBLIOGRAFIA

POSSAS, Mario Luiz

Estruturas de Mercado em Oligopólio
2a. edição, 1a. reimpr.
São Paulo, Hucitec, 1990

STEINDL. Joseph

Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano
2a. edição
São Paulo, Nova Cultural, 1986

PORTER, Michael E.

Estratégia Competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência.
7a. edição
Rio de Janeiro, Campus, 1993

PORTER, Michael E.

Vantagem Competitiva
1a. Edição
Rio de Janeiro, Campus, 1995

SEGRETTI, João B.

Contribuição à Gestão Econômica das Instituições Financeiras da Habitação

IBMEC

Sistema Financeiro da Habitação
2a. Edição
Rio de Janeiro, 1974.

Linhas de Financiamento do BNH, 1982

Relatório Anual EMBRAESP - 1987 ATÉ 1994

Revista Construção Civil - 1990 - 1994 (mensal)

Suplemento "Imóveis" de "O Estado de São Paulo" - 1993 - 1994

GRÁFICO I

A EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE UNIDADES LANÇADAS NOS ÚLTIMOS 18 ANOS

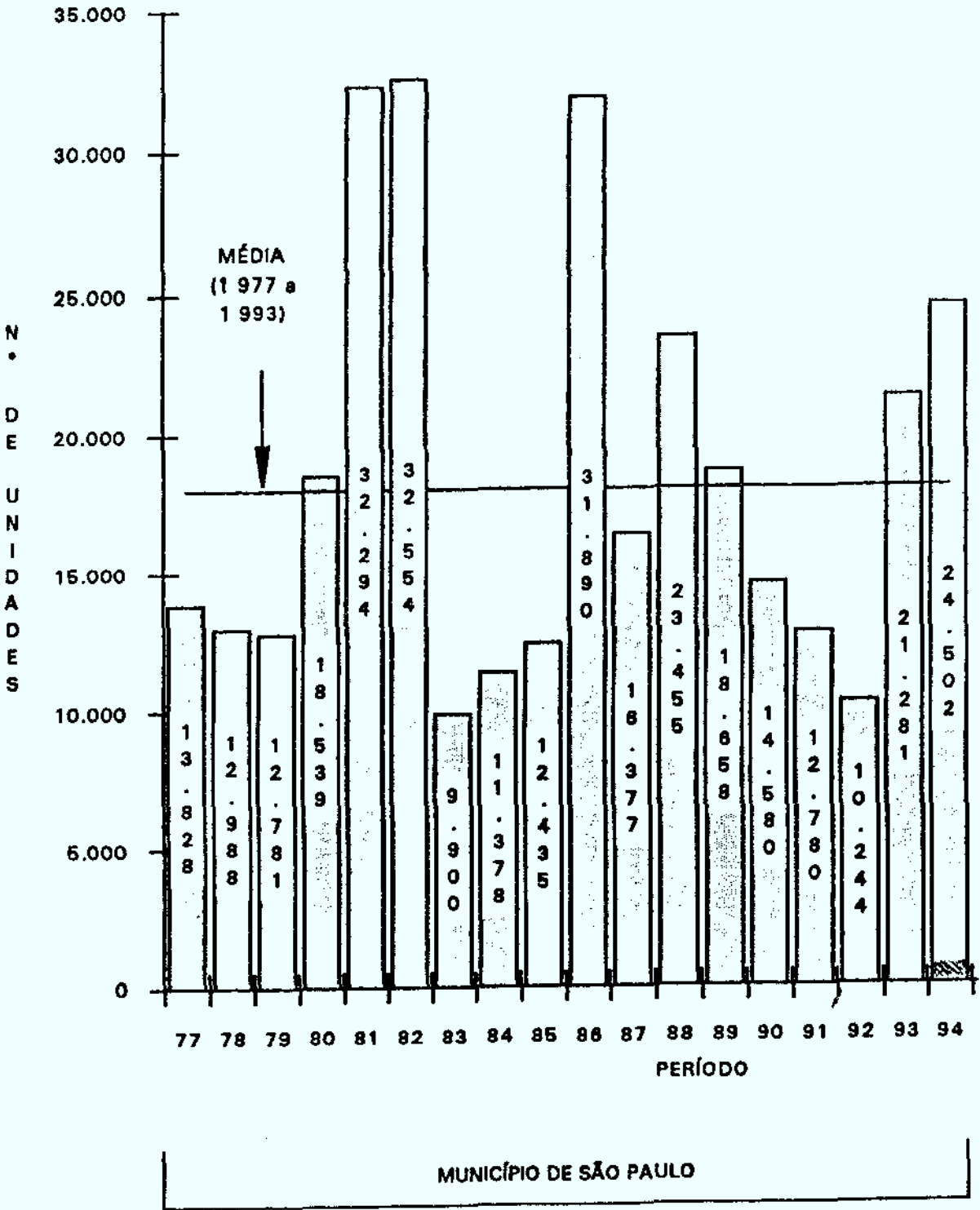
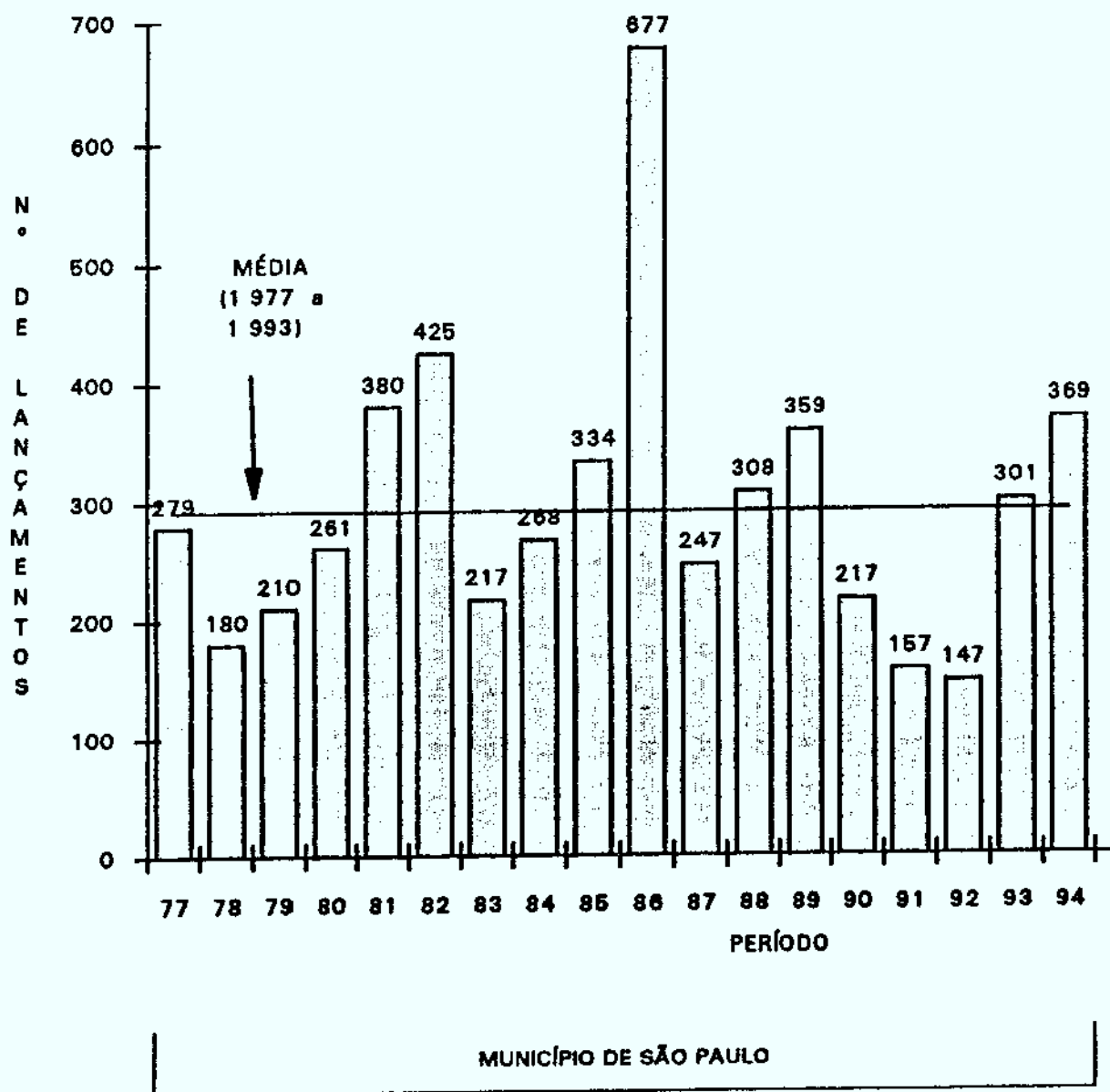


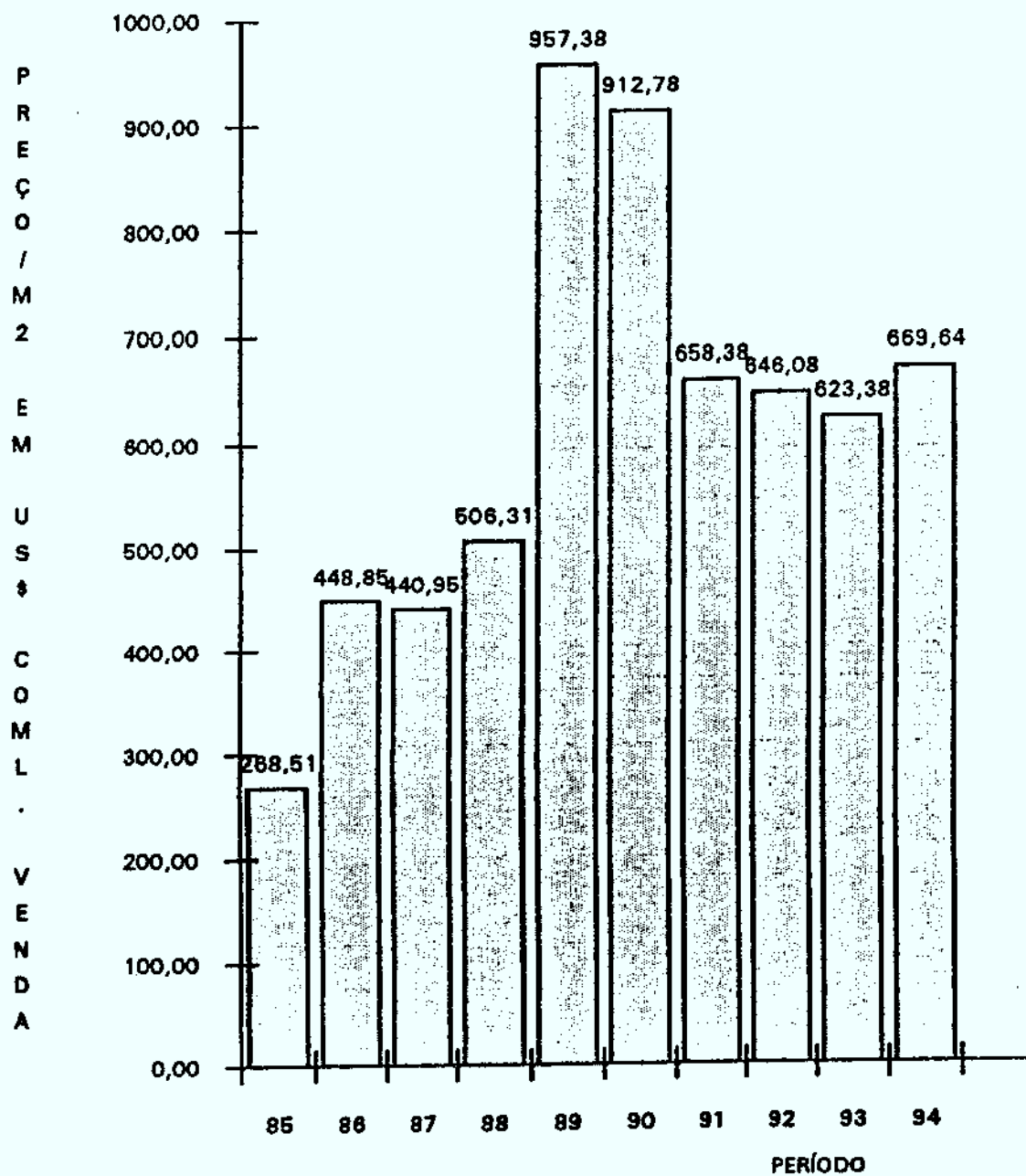
GRÁFICO II

A EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE LANÇAMENTOS NOS ÚLTIMOS 18 ANOS



A EVOLUÇÃO DO PREÇO MÉDIO ANUAL NOS ÚLTIMOS 10 ANOS

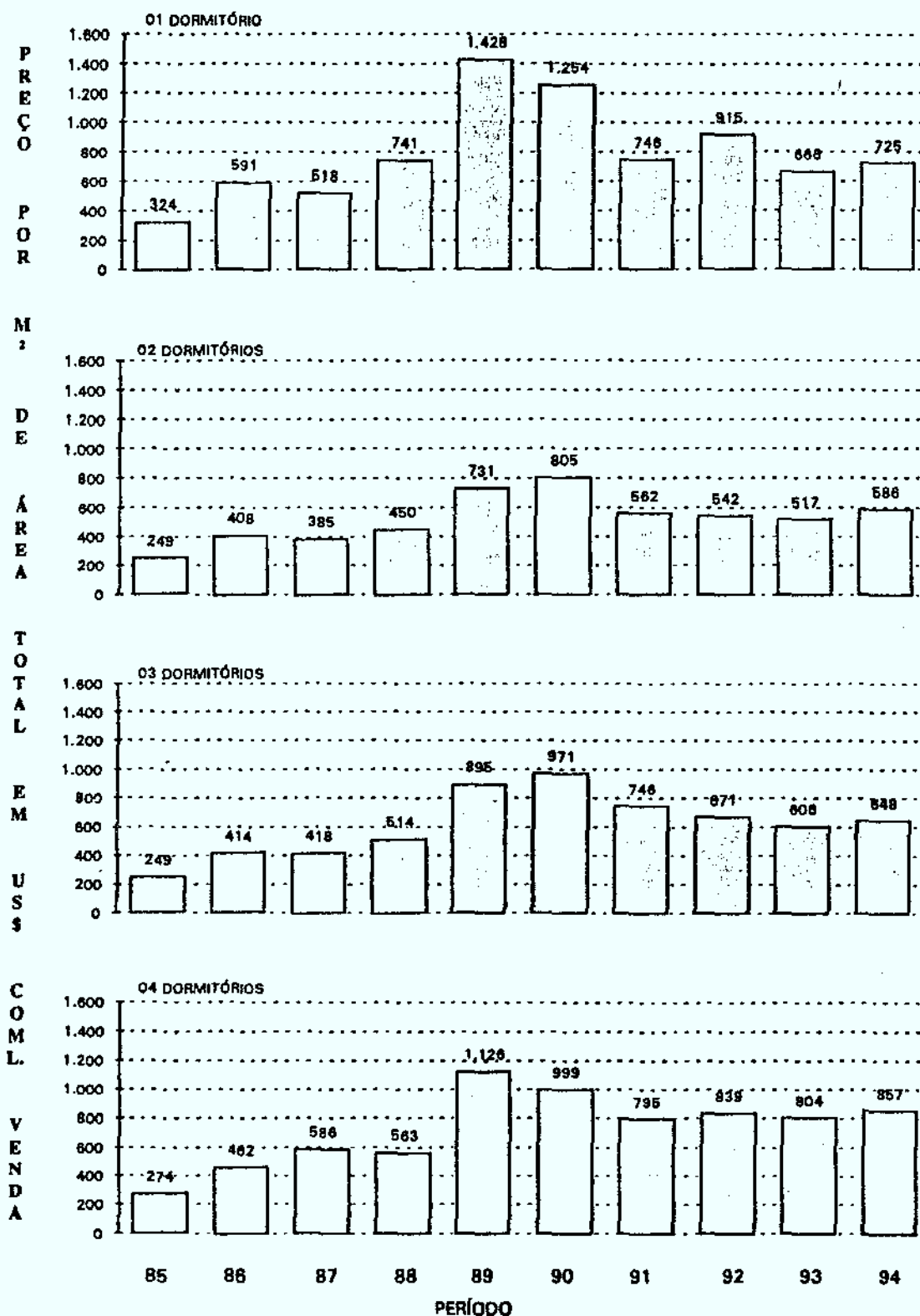
(EM US\$ POR M² DE ÁREA TOTAL)



MUNICÍPIO DE SÃO PAULO

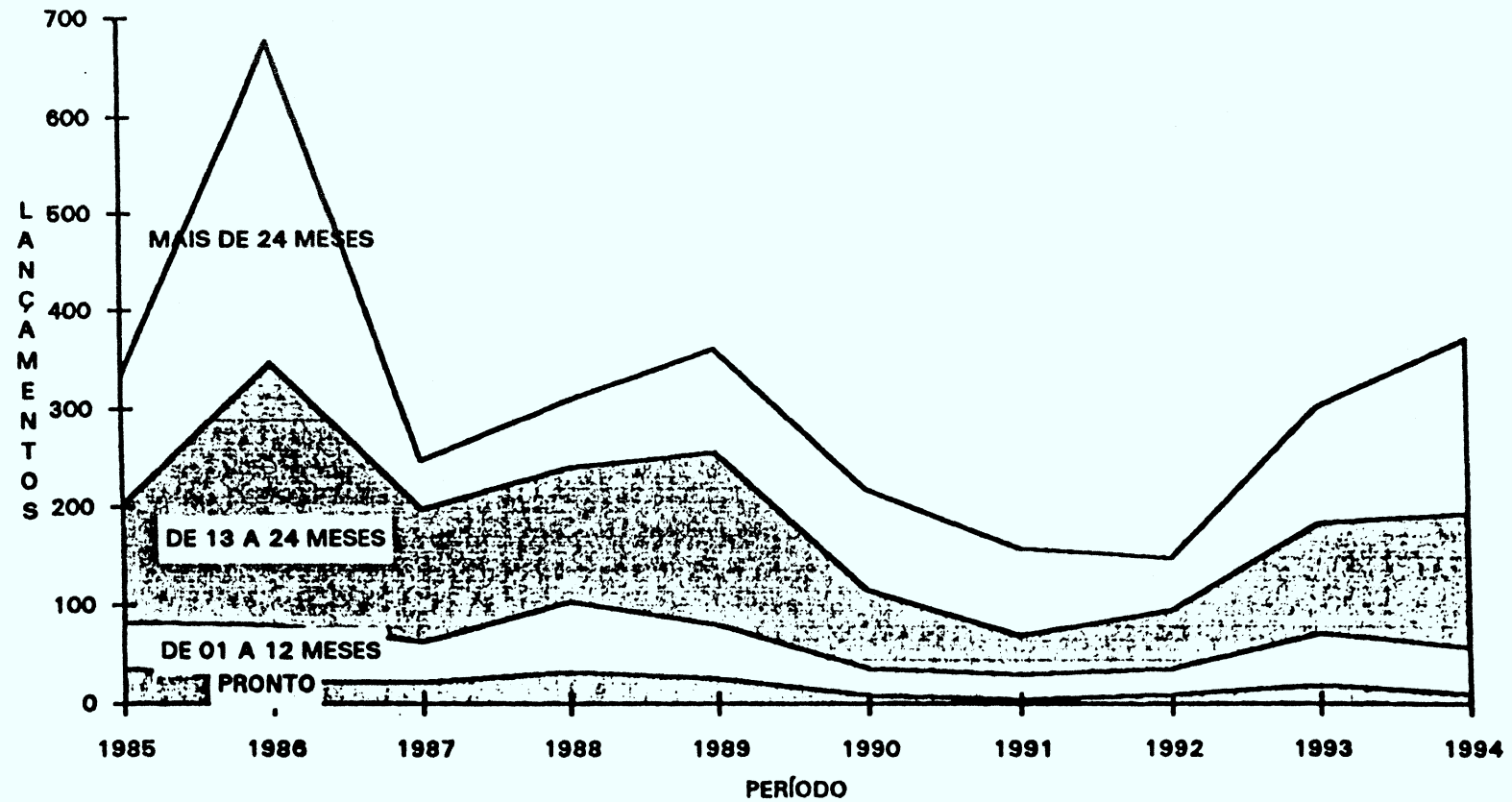
GRÁFICO IV

A EVOLUÇÃO DO PREÇO MÉDIO ANUAL NOS ÚLTIMOS 10 ANOS, POR TIPO DE UNIDADE



Padrão de construção médio/médio-alto

A EVOLUÇÃO DOS PRAZOS DE ENTREGA



FONTE: EMBRAESP

TABELA I

A EVOLUÇÃO DA ÁREA TOTAL MÉDIA, NOS ÚLTIMOS 10 ANOS

PERÍO- DO	ÁREA TOTAL MÉDIA (EM M2)				OBS
	1 Dorm.	2 Dorm.	3 Dorm.	4 Dorm.	

1.985	89,11	120,52	232,46	410,90	A
1.986	88,09	110,63	190,09	377,99	A
1.987	79,65	105,06	177,64	482,92	A
1.988	86,47	90,08	158,86	341,51	A
1.989	77,32	108,77	181,90	426,08	A
1.990	82,18	112,02	160,55	399,31	A
1.991	94,05	110,09	185,38	331,18	A
1.992	80,59	105,97	152,81	349,47	A
1.993	77,84	101,11	161,49	334,33	A
1.994	80,60	101,77	159,99	288,43	A

OBSERVAÇÃO "A" = Apenas Município de São Paulo

Fonte: EMBRAESP

TABELA II

A EVOLUÇÃO DA ÁREA ÚTIL MÉDIA, NOS ÚLTIMOS 10 ANOS

PERÍO-	ÁREA ÚTIL MÉDIA (EM M2)				
DO	1 Dorm.	2 Dorm.	3 Dorm.	4 Dorm.	OBS

1.985	37,77	59,56	86,31	209,54	A
1.986	42,81	62,63	105,37	201,54	A
1.987	40,29	59,23	97,69	251,14	A
1.988	41,39	55,66	88,97	185,13	A
1.989	38,08	59,93	98,17	218,09	A
1.990	37,77	59,56	86,31	209,54	A
1.991	40,24	57,51	98,51	168,04	A
1.992	40,72	57,96	84,09	178,14	A
1.993	38,86	55,61	82,51	175,49	A
1.994	39,53	56,50	82,40	150,43	A

Fonte: EMBRAESP

TABELA III

POR ÁREA TOTAL LANÇADA (EM M2)

1 9 9 0		
1o.	CGN	88.029
2o.	SAHYUN	87.584
3o.	MARQUES GODOI	65.467
4o.	MASTER INCOSA	63.908
5o.	CAPORRINO VIEIRA	56.358
6o.	ENCOL	56.314
7o.	MMS	42.517
8o.	RICCI	36.894
9o.	OAS	36.491
10o.	SERGUS	34.641
1 9 9 1		
1o.	ENCOL	150.652
2o.	GOLDFARB	115.269
3o.	A M WAQUIL	77.926
4o.	SOMA (1 COM PROMORAR)	65.022
5o.	EREVAN	62.554
6o.	SAHYUN	57.861
7o.	VISTAVERDE	57.723
8o.	CGN	55.953
9o.	GRB	47.840
10o.	ICCO	44.831
1 9 9 2		
1o.	ENCOL	84.144
2o.	ROSSI	49.796
3o.	GAFISA	48.425
4o.	CONSTRUTIVA	44.009
5o.	CGN	33.709
6o.	SOMA	32.443
7o.	MENCASA	32.013
8o.	KAUFFMANN	30.828
9o.	CHEMIN	30.550
10o.	DIALOGO	27.403
1 9 9 3		
1o.	ENCOL	240.378
2o.	GAFISA	203.369
3o.	ROSSI	133.665
4o.	CONSÓRCIO CGN-GOLDFARB	128.986
5o.	MUNIR ABBUD	85.800
6o.	RFM	81.195
7o.	VIA	68.242
8o.	ADMO	65.398
9o.	CBPO	62.735
10o.	CYRELA	59.051
1 9 9 4		
1o.	CONSÓRCIO CGN-GOLDBARF	261.638
2o.	ENCOL	212.383
3o.	STUHLBERGER	134.802
4o.	GAFISA	129.950
5o.	CYRELA	117.588
6o.	ROSSI	96.276
7o.	COMPANY	90.302
8o.	MASTER INCOSA	75.056
9o.	MARQUES GODOI	70.741
10o.	BHM	64.444

Fonte: Embraesp