



**Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial**

**Universidade Estadual de Campinas – Instituto de Economia –**

**Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia**

---

**Projeto: Boletim de Conjuntura Industrial,  
Acompanhamento Setorial, Panorama da Indústria e  
Análise da Política Industrial**

**RELATÓRIO DE ACOMPANHAMENTO SETORIAL**

**(Número 4):**

**EDIFICAÇÕES**

**Coordenadores:**

Beatriz Freire Bertasso

Rodrigo Sabbatini

**Colaboração:**

Equipe de pesquisadores e bolsistas (NEIT/IE/UNICAMP)

**Novembro de 2009**

## Sumário

Introdução.....	2
1. Recuperação da demanda.....	3
2. A conjuntura e as estratégias das grandes empresas do setor.....	10
2.1. O capital estrangeiro na produção de edificações.....	12
2.2. O avanço das empresas de construção pesada no segmento imobiliário brasileiro .....	15
2.3. As empresas tradicionais do setor.....	16
3. Conclusão .....	17
4. Bibliografia .....	17

## Introdução

Este relatório de acompanhamento setorial pretende avaliar o desempenho do setor de edificações no segundo semestre de 2009. Como foi observado no relatório anterior, o setor foi um dos que mais enfrentou dificuldades durante a eclosão e intensificação da crise financeira internacional a partir de 2008 (Bertasso, 2009). Não por acaso, foi também um dos primeiros que receberam explícito apoio governamental para a recuperação. Foram empreendidas políticas macroeconômicas anti-cíclicas, como a redução da taxa básica de juros, com reflexos sobre o custo do financiamento habitacional, e políticas fiscais e tributárias específicas ao setor de construção. Neste último caso, destaca-se o amplo programa federal (mas com apoio das demais unidades da federação) “Minha casa, minha vida”, um pacote de planejamento estratégico, aumento do crédito público (através da Caixa Econômica Federal, com recursos do FGTS e aporte orçamentário do Tesouro Nacional), e isenção tributária (entre outras medidas) para incentivar a retomada das obras – com importantes efeitos sobre a geração de emprego no país, a recuperação das maiores construtoras brasileiras fortemente constrangidas pela crise e o ataque ao déficit habitacional, velha herança de anos de abandono de políticas sociais.

Além dos efeitos sobre emprego, produção (inclusive consumo de insumos para a construção, também objeto de política de isenção de IPI) e renda, o programa trouxe de volta ao setor perspectivas de negócios e liquidez, estimulando o retorno dos investimentos. Mesmo os movimentos de fusões e aquisições de grandes empresas observados não teriam ocorrido sem o vislumbre de novos negócios, como o antecipado pelo pacote governamental. Nas palavras de um importante analista, o componente fiscal do programa “Minha casa, minha vida” já teria se cumprido.

O presente relatório tentará analisar o desempenho recente do setor à luz desta perspectiva de retomada estimulada por políticas públicas ativas. Para isto, o relatório se estrutura em três seções além desta Introdução. A primeira foca o desempenho da demanda por edificações, a partir do anúncio e primeiros resultados dos programas de estímulo. A segunda seção analisa o comportamento estratégico e o desempenho econômico das maiores empresas do setor, na tentativa de avaliar de que forma os impactos das políticas estimulam movimentos de reestruturação empresarial no setor de edificações no Brasil. Por fim, seguem-se breves notas de conclusão.

## 1. Recuperação da demanda

O primeiro trimestre de 2009 foi marcado pela expectativa de divulgação do Programa habitacional do governo Federal e o segundo pelo esforço de redirecionamento dos projetos existentes nas incorporadoras e construtoras às “novas” condições de demanda.

O “Minha casa, minha vida” começou a operar no dia 13 de abril e a grande expectativa do mercado se atinha a duas questões: i. a exequibilidade dos projetos para a baixíssima renda, aos preços fixados pelo Programa; ii. a agilidade da Caixa Econômica Federal na análise e aprovação dos projetos.

A primeira questão tem sido colocada por empresários e associações do setor que dizem que a disponibilidade de terrenos nas grandes cidades brasileiras para aquele tipo de empreendimento é baixa e seus preços, que já eram relativamente altos na época do lançamento do Programa, teriam “disparado” após a sua divulgação. Uma reivindicação constante é a doação de terrenos e de obras de infraestrutura pelo poder público para a viabilização dos empreendimentos.

A Tabela 1 apresenta os dados do Programa, divulgados pela CEF em três datas: os projetos depositados para a análise da instituição até os dias 13 de maio, 29 de junho e 26 de outubro – há um mês, dois meses e meio e seis meses e meio do início da sua operação. Ali observa-se:

- i. o esforço de resposta adequada do setor da construção à demanda representada pelo “Minha casa, minha vida” e,
- ii. uma forte progressão dos projetos apresentados para o segmento de mais baixa renda.

Se a proporção de projetos destinados à baixíssima renda foi de apenas 42% no primeiro mês de operação do Programa, há um salto para 72% do estoque de projetos no fechamento do primeiro semestre, permitindo inferir que o Programa, previamente discutido com as grandes construtoras do país, não esteja tão fora dos parâmetros do mercado. Se houve um pequeno retrocesso do número de unidades habitacionais apresentadas, por dia corrido, entre 13 de maio e 29 de junho para o Programa como um todo, isso não ocorreu para o segmento de 0 a 3 salários mínimos. Como não foram disponibilizados dados por cidade, não é possível responder se o Programa estaria deslanchando nas regiões metropolitanas, onde aqueles custos seriam particularmente altos.

Neste sentido, a pergunta inicialmente colocada por empresários e associações do setor poderia ser melhor qualificada ao destacar quais as empresas que poderiam se beneficiar das condições impostas. Grandes empreendimentos, que requeiram algum tipo de parceria com o poder público local, com forte potencial de aproveitamento de economias de escala parecem se dirigir a um número restrito de ofertantes – as grandes empresas do setor, o que não impede a participação de empresas de menor porte no sistema de parcerias e sub-empregadas.

Tabela 1. “Minha Casa, Minha Vida”: Total de propostas apresentadas por empreendedores

Projetos	Total	até 3 SM	3-6 SM	6-10 SM
<b>Até o dia 13 de maio de 2009</b>				
Empreendimentos	295	46	136	113
Unidades habitacionais	51.153	13.325	20.333	17.495
Unidades por empreendimento (média)	173	290	150	155
% das unidades habitacionais	100%	26%	40%	34%
<b>Até o dia 29 de junho de 2009</b>				
Empreendimentos	581	164	260	157
Unidades habitacionais	100.865	42.292	33.040	25.533
Unidades por empreendimento (média)	174	258	127	163
% das unidades habitacionais	100%	42%	33%	25%
<b>Até o dia 26 de outubro de 2009</b>				
Empreendimentos	2.110	753	856	501
Unidades habitacionais	719.687	517.545	113.271	88.871
Unidades por empreendimento (média)	341	687	132	177
% das unidades habitacionais	100%	72%	16%	12%

Fonte: CEF/Construção Mercado (2009), Agência Brasil (2009), Caixa Econômica Federal (2009). Elaboração: NEIT

Quanto à segunda questão, a CEF tomou uma série de medidas para agilizar o processo de análise de projetos e de acompanhamento de obras. Segundo a instituição, até meados de setembro os processos burocráticos teriam sido bastante reduzidos (de 200 a cerca de 50), foram contratados novos engenheiros e arquitetos, foi elevado o número de empresas terceirizadas para a avaliação de projetos e criada a figura do correspondente bancário, no qual a construtora pode adiantar boa parte do processo burocrático (Valor Online, 2009a). O Governo Federal divulgou a ampliação do sistema de terceirização do acompanhamento de obras - considerado de suma importância pelos empresários do ramo para que as metas sejam cumpridas.

Segundo a própria CEF, o número de propostas já contratadas até 26 de outubro era de 105.925 unidades habitacionais – 54.674 unidades para famílias com renda de zero a 3 salários mínimos (51,6%), 38.306 para a faixa intermediária (36,2%) e 12.945 para famílias com renda de 6 a 10 salários mínimos (12,2%) – totalizando uma liberação de R\$ 6,76 bilhões – ou seja, perto de 15% das unidades com projetos depositados na CEF estão em fase de execução. A meta para o ano de 2009 seria a contratação de 400.000 unidades habitacionais sob o “Minha casa, minha vida”, o que requererá um esforço muito grande.

A previsão de exequibilidade da meta fica comprometida pelas poucas informações disponíveis. Não se sabe se os demais processos em análise terão condições de ser aprovados e mesmo se o ritmo de apresentação de novos projetos se acelerará ou não.

Outro ponto, pouco claro, é a liberação dos recursos do Programa. Em matéria datada de 30 de agosto, o jornal Folha de São Paulo trouxe o número de apenas 36.000 casas sob o “Minha casa, minha vida” sendo construídas, e a informação de que o baixo ritmo do Programa derivaria da não liberação de verbas *para a CEF*. O Programa, submetido a mudanças no Congresso, até então não teria sido registrado no Orçamento da União, o que significa que nenhum desembolso teria sido feito até então. As obras “carimbadas” pelo “Minha casa, minha vida” estariam sendo financiadas, na verdade, pelo FGTS e pelo FAR (Fundo de Arrendamento Mercantil, cujos recursos também advém do FGTS), que seriam ressarcidos quando saísse a nova regulamentação e o projeto fosse então incluído no Orçamento.

Na sistemática de aprovações teria ocorrido, até então, um conflito: o foco do FGTS são os financiamentos para a população de mais de 3 salários mínimos, e isso teria induzido a aprovações mais rápidas dos projetos para essa faixa de renda. A reportagem cita casos de famílias que mesmo tendo renda para entrar no programa de subsídios maiores, estariam adquirindo imóveis pelo FGTS, com auxílio parcial do Tesouro (Folha de São Paulo, 2009a).

De qualquer modo, vale destacar que o número de execuções em 30 de agosto (36.000 unidades habitacionais) e em 26 de outubro (106.000) demonstram uma forte progressão das aprovações. Nos primeiros quatro meses e meio do Plano, foram aprovadas 259 habitações por dia corrido, nos dois meses seguintes, 1.228 unidades.

Em termos de distribuição espacial da contratação de obras do “Minha casa, minha vida”, as metas vêm sendo mais facilmente cumpridas no Sul do país. No Nordeste as unidades contratadas em 26 de outubro teriam atingido 8,5% das metas para a região (29.004 unidades contratadas para 343.197 previstas por todo o Programa), no Norte 4,3% (4.389 em 103.018), no Centro Oeste 18,1% (12.654 em 69.785), no Sudeste 10,2% (37.147 em 363.984) e no Sul 18,9% (22.731 em 120.016).

A despeito de eventuais problemas na oferta, a busca de habitações pela população de baixa renda tem se mantido firme. Há um grande estoque de demanda reprimida que responde facilmente aos financiamentos que têm nas baixas prestações o seu grande atrativo.

Investidores internacionais, que já exploraram o crescimento desse segmento em outros países, acreditam que os bancos comerciais privados também terão muito a explorar no crédito imobiliário à baixa renda – dando perspectiva de um longo ciclo de crescimento ao setor. (O Estado de São Paulo, 2009a)

A recuperação do segmento residencial de média e alta renda, por sua vez, traz incertezas. Se existem notícias de recuperação desse mercado em algumas regiões, o movimento não vale para o Brasil como um todo. Para Luiz Paulo Pompéia, diretor da Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio (Embraesp), antes mesmo da crise, os lançamentos de luxo superaram a demanda. Lembrando dos IPOs e dos inúmeros lançamentos que os seguira, ele diz: “A euforia deixou os empreendedores meio cegos. Agora têm problemas de liquidez, não pela crise, mas por erro de produto” (O Estado de São Paulo, 2009b).

A demanda de obras nas áreas industrial, comercial e de logística vai depender do ritmo geral de crescimento da economia. A movimentação de capitais para o financiamento daquele tipo de edificações mostra que existem apostas nesse sentido.

A Cyrela Commercial Properties (CCP), braço da Cyrela para imóveis comerciais, por exemplo, anunciou uma *joint venture* com BRComprop Development Private Limited, empresa afiliada ao braço de investimentos imobiliário do governo de Cingapura (GIC Real Estate) e ao fundo de pensão canadense Canada Pension Plan Investment Board (CPPIB), com o intuito de “adquirir, deter, desenvolver, construir, arrendar, administrar e alienar ativos no segmento de imóveis comerciais, industriais e de escritórios no Brasil” (Valor Online, 2009b). Outros vários movimentos vêm sendo anunciados nesse sentido e fazem crer que a retomada dos investimentos no Brasil devem também ter a sua contraparte na demanda de edificações.

O preparo para a Copa do Mundo (2014), e para a Olimpíada (2016), outras fontes de demanda, contará com uma linha de financiamento do BNDES para estimular a

construção, ampliação e modernização da rede hoteleira do país (O Estado de São Paulo, 2009c).

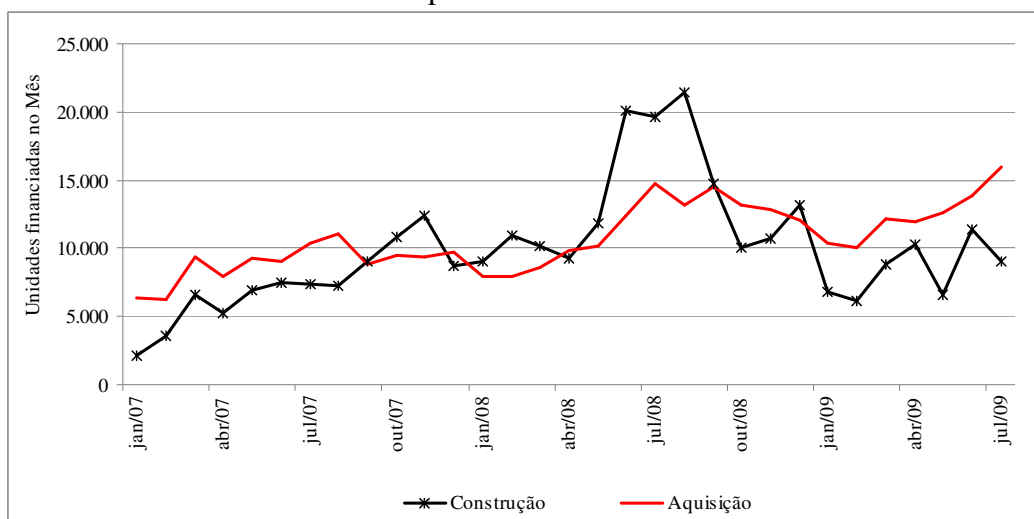
O setor hoteleiro em grandes centros urbanos tem sido alvo mais de fusões e aquisições que ampliação propriamente dita. Os investimentos das redes no começo da década de 2000 teriam criado uma sobre-capacidade que desestimularam novos empreendimentos (Valor Online, 2009c). Com essas novas fontes de demanda, há espaço para alguma expansão da rede hoteleira.

Nesse clima de recomposição e redefinição das fontes de demanda, os resultados divulgados pelas incorporadoras e construtoras para o segundo trimestre de 2009, especialmente as envolvidas no segmento residencial, revelam o sucesso de uma estratégia da combinação de redução de custos, poucos lançamentos e venda de imóveis em estoque para a recomposição dos lucros.

Essa estratégia pode ser notada, inclusive, nos dados de financiamento do SBPE. No gráfico 1 observa-se um forte declínio da demanda por crédito para a construção de habitações após a crise de 2008, que foi bem mais suave e menos duradoura para as aquisições de imóveis já existentes. Em junho de 2009 o volume de crédito do SBPE, medido em número de unidades financiadas no mês, ainda foi 21% menor que o do ano anterior. Quando são somadas as unidades financiadas com recursos do FGTS, perfazendo o total de recursos do SFH, esse quadro muda. Em junho de 2009 o número de unidades habitacionais financiadas cresce em 2% em relação ao mesmo período do ano passado e, em julho, tal indicador sobe para 10%. Em julho de 2009 nota-se novo avanço do financiamento à aquisição frente à construção.

Destaca-se no período o início da operação do Banco do Brasil no segmento. Sua primeira aplicação no setor foi em agosto, no financiamento de um empreendimento da Living, empresa de baixa renda da Cyrela, em Sorocaba (SP). Trata-se do primeiro financiamento do banco com recursos do fundo de garantia e a instituição pretende, inicialmente, focar sua atuação no financiamento à produção, disponibilizando recursos para as construtoras. Num segundo momento, irá oferecer crédito para a pessoa física, que seria, na verdade, o principal público do programa (Valor Econômico, 2009a).

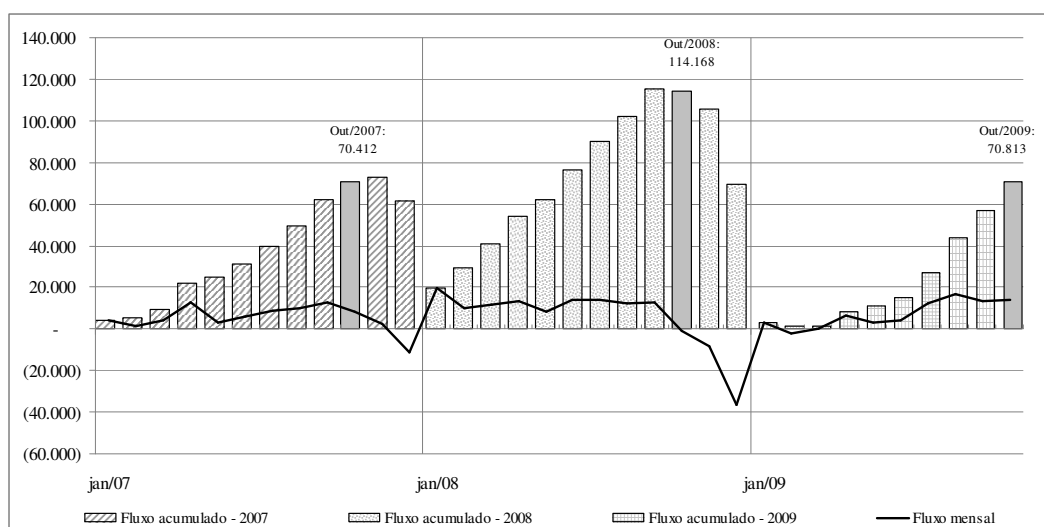
Gráfico 1. Unidades financiadas pelo SBPE



Fonte: Banco de Dados CBIC/BACEN. Elaboração: NEIT.

A crise e o programa de gastos do governo também afetaram a distribuição das contratações formais no segmento de edificações ao longo dos meses. Em 2009 as contratações nos primeiros meses do ano foram muito inferiores às de 2007 e 2008, mas se aceleraram à partir de julho, conforme o gráfico 2. Em outubro o volume de contratações líquidas acumuladas ao longo de 2009 ultrapassa, ligeiramente, a observada no ano de 2007.

Gráfico 2. Emprego Formal: vagas criadas no setor de Construção de Edifícios ao longo dos anos de 2007, 2008 e 2009.



Fonte: CAGED/MTE. Elaboração: NEIT.

As notícias de escassez de mão de obra, por sua vez, já começam a chamar atenção – procura-se desde o chamado “operário imediato”, aquele que inicia o canteiro de obra, como pedreiro, carpinteiro e armador, até os engenheiros (O Estado de São Paulo, 2009d e 2009e). A expectativa é de uma criação de 150.000 vagas de empregos no ano – que também inclui o emprego informal – e a pressão no mercado de trabalho é grande. Sindicatos já começam a se mobilizar por ganhos salariais.

Segundo o presidente do Conselho Federal de Engenharia, Arquitetura e Agronomia (Confea), Marcos Túlio de Melo, a maior busca por engenheiros pelo setor da Construção começou há três anos, como um reflexo do investimento em infraestrutura e o déficit de profissionais persistirá por mais dois ou três anos, quando turmas maiores de engenheiros se formarão nas universidades – reflexo do aquecimento do mercado. Para ele, seria necessária a constituição de um plano nacional para a formação de engenheiros planejado pelo Ministério da Educação (O Estado de São Paulo, 2009e).

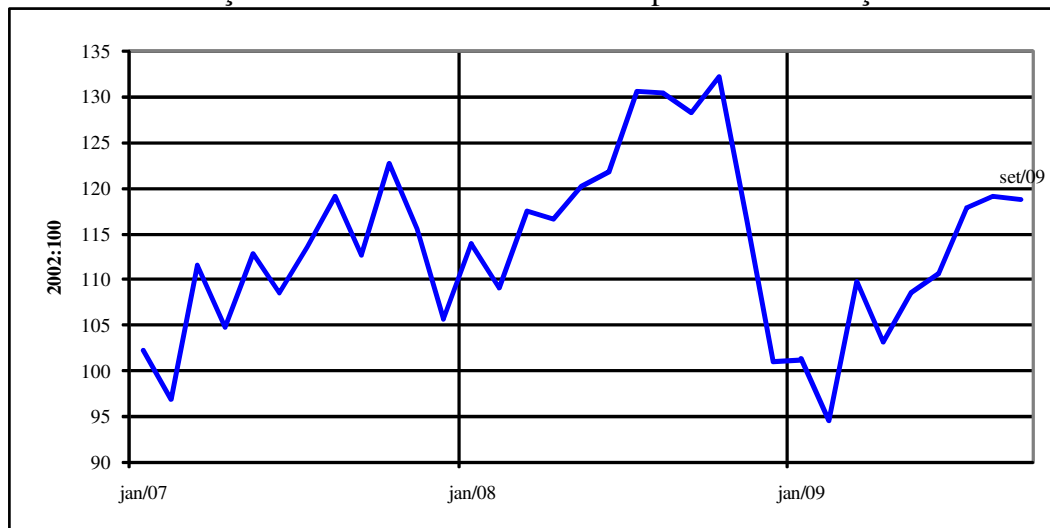
A oferta de insumos, por sua vez, ainda não chegou aos níveis preocupantes do passado recente, mas vem em franca recuperação. A produção física de insumos para a construção civil, como observável no gráfico 3, segue os níveis de 2007 até o mês de agosto do ano corrente, longe dos picos observados ao longo de 2008. Segundo a FGV a utilização da capacidade instalada do setor produtor de materiais da construção estaria em 86,1% no terceiro trimestre de 2009, contra 88,20% em 2008 e 82,4% em 2007. Mesmo assim, investimentos postergados no decorrer da crise no setor de insumos



devem ser retomados com urgência para que não haja problemas de fornecimento observados no ano que passou.

Ou seja, a despeito da forte desaceleração em relação aos excepcionais 10 primeiros meses de 2008, pode-se observar que a cadeia de construção tem se recuperado de forma significativa, tanto no que tange a demanda por habitações, como no que se refere ao emprego e ao consumo de insumos industriais, o que indicaria uma retomada expressiva da produção.

Gráfico 3. Produção física industrial de insumos típicos da construção civil - IBGE



Fonte: IBGE. Elaboração: NEIT.

A variação de preços observada pela FGV para o setor coincide com a tendência acima descrita. De janeiro a outubro de 2009 o custo da mão-de-obra subiu 7,3%, a de materiais e serviços caiu 0,9%<sup>1</sup> e o INCC ficou em 2,8% positivo. No mesmo período do ano anterior essas variações eram de 8,0%, 14,0% e 11,1%, respectivamente.

Um movimento que pode se intensificar nos próximos anos com o perfil da demanda que está se desenhando e da evolução dos custos da construção é o que se denomina “industrialização da construção” – o maior planejamento da obra, a adoção de materiais e processos padronizados, que agilizam, evitam desperdícios e reduzem custos de mão-de-obra. Para isso é imperativa aproximação entre as empresas da construção e seus fornecedores para o desenvolvimento de métodos construtivos mais eficientes.

Por iniciativa conjunta da ABCP (Associação Brasileira de Cimento Portland), Abesc (Associação Brasileira das Empresas de Serviços de Concretagem) e IBTS (Instituto Brasileiro de Telas Soldadas), e construtoras como a Bairro Novo, a Rodobens, a Gafisa e a Cyrela, por exemplo, foi formado um grupo, no final de 2007, para estudar o modelo de paredes de concreto. Usando a experiência de obras no México, Chile e Colômbia, as empresas avaliam um método construtivo que, se não baixa custos de produção, encurta muitíssimo o ciclo de produção das obras – minimizando os custos financeiros do empreendimento. Além da parte tecnológica, o grupo trabalha para que o modelo seja integralmente homologado pela Caixa Econômica Federal (Valor Econômico, 2007b) –

<sup>1</sup> Há que se considerar as flutuações da taxa de câmbio nesses resultados.

já que uma vez aceito pela caixa, o processo não teria que ser reavaliado a cada novo contrato com o agente financeiro.

O setor público, por sua vez, através do MDIC, solicitou o reativamento das discussões técnicas na ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas) em torno das normas de coordenação modular brasileiras, que estão em vigor desde os anos 1970 e 1980 (Téchne, 2009), mas que não são aplicadas. Ao se estabelecer normas de padronização dos insumos, a elaboração de projetos e execução de obras fica bastante simplificada, com menos perdas e retrabalhos.

Até o momento não há manifestação da Caixa Econômica Federal no sentido de propor métodos construtivos e materiais padronizados às empresas que solicitam financiamento – há somente a avaliação técnica do projeto entregue pela iniciativa privada, segundo seu padrão construtivo, ainda que a industrialização da produção tem sido vista pelo poder público como um meio para ampliar a produtividade do setor da construção formal e, ao aproximar os custos, reduzir a informalidade. Neste sentido, o “Minha casa, minha vida”, trazia, em seu lançamento, uma linha especial de financiamento para a construção industrializada. O objetivo seria “promover investimentos em alternativas construtivas de menor custo, prazo de entrega, impacto ambiental e maior qualidade construtiva” (prospecto de lançamento do Programa). Os itens financiáveis seriam:

- i.* a implantação, modernização e expansão de unidades industriais de casas pré-moldadas ou pré-fabricadas;
- ii.* o desenvolvimento de produtos pré-moldados ou pré-fabricados;
- iii.* a capacitação técnica de pessoal,
- iv.* o capital de giro associado a projetos de investimento;
- v.* máquinas e equipamentos nacionais.

De forma semelhante, a política industrial do segundo mandato de Lula (a PDP - Política de Desenvolvimento Produtivo), apresentou a promoção da “construção industrializada” como um dos desafios ao setor da construção e também previa metas para essa iniciativa.

No entanto, é importante ressaltar que ainda perduram amplos desafios para a industrialização maciça do setor de edificações residenciais. Uma parte do problema estaria, a princípio, resolvida: haverá escala e continuidade da demanda, irrigada por crédito farto, o que estimula a produção em larga escala, com características modernas de processo industriais. O segundo grande entrave, a saber, a capacidade das construtoras e fornecedores de insumos coordenarem esforços de pesquisa de métodos e processos construtivos, de financiamento deste desenvolvimento e da gestão integrada da cadeia de produção ainda parece estar num estágio incipiente. Portanto, ainda parece bastante complexa a tarefa de articular uma cadeia integrada que permita a padronização e a produção em larga escala com alta produtividade e qualidade dos produtos finais. Este é um ponto que deverá ser bastante discutido nos próximos meses, uma vez que há indícios de que a coordenação desta cadeia apenas através do relacionamento de mercado entre construtoras e fornecedores de insumos seja um objetivo distante. Sem a coordenação da CEF, um processo bem sucedido de industrialização parece um desafio não desprezível e de difícil superação.

Os incentivos de “mercado” ao investimento modernizador no setor, por sua vez, virão conforme a percepção de uma demanda duradoura e de escassez de mão-de-obra. Para acelerar o processo de industrialização e disseminar o padrão desejado de produtividade até para as pequenas empresas, poder-se-ia utilizar a agência financiadora, a Caixa Econômica Federal, para apresentar às empresas algumas soluções construtivas diferenciadas e para estabelecer e cobrar alguns critérios de eficiência ao longo das obras.

Um movimento vem se fazendo notar nos últimos meses – um certo enaltecimento do capital estrangeiro produtivo que estaria se encaminhando para o setor da construção brasileiro. Neste sentido, vale lembrar que em vários momentos da economia brasileira creditou-se ao capital estrangeiro a função de exercer um “choque de eficiência” no mercado local – perspectiva que sistematicamente se frustrou. Se a atração de investimentos estrangeiros diretos para o segmento tem esta conotação – de modernizar o setor - prevê-se, antecipadamente, a sua frustração. Os incentivos de mercado são idênticos para os produtores locais ou estrangeiros, assim como a busca de lucros. Enquanto o custo da mão-de-obra for inferior ao de materiais e métodos “modernos”, pouco mudará.

Cabe, numa próxima seção, observar os movimentos das grandes empresas do setor, dadas as redefinições postas acima.

## 2. A conjuntura e as estratégias das grandes empresas do setor

Como já apontado, a estratégia adotada pelas grandes incorporadoras e construtoras brasileiras na entrada de 2009 foi de uma combinação de redução de custos, poucos lançamentos e venda de imóveis em estoque para a recomposição dos lucros. Segundo dados da tabela 2, essa estratégia junto à “virada de mercado” proporcionada pelo “Minha casa”, gerou ótimos resultados das empresas no segundo trimestre de 2009.

Segundo os resultados trimestrais de algumas das empresas listadas na BOVESPA, ordenadas segundo o faturamento de 2008, o último trimestre de 2008 caracterizou-se pela perda generalizada das empresas, com poucas apresentando um lucro líquido positivo (o destaque sendo a MRV). No primeiro trimestre de 2009 o lucro líquido total daquelas empresas foi quase 23% menor que o do ano anterior e, no segundo trimestre de 2009 há uma forte recuperação média, quando supera-se ligeiramente o lucro líquido do mesmo período de 2008. Cyrela, PDG, MRV, Brookfield (ex Brascan), Klabin Segall, Tenda e Helbor puxaram essa média para cima.

Tabela 2. Faturamento e lucro líquido real das empresas do setor imobiliário, listadas em Bolsa – com negócios no segmento residencial. (R\$ milhares, deflator IPCA)

Empresas	Faturamento	Lucro Líquido					
	2.008	I/08	II/08	III/08	IV/08	I/09	II/09
Cyrela Realty	2.920.524	91.859	124.926	75.056	278	101.779	157.071
Gafisa	1.785.074	44.561	61.570	39.371	-30.626	37.216	57.768
Rossi Residencial	1.264.783	21.765	53.219	43.138	6.065	28.971	51.157
PDG Realty	1.262.758	50.870	72.099	66.477	2.065	51.464	76.190
MRV	1.139.257	54.305	69.941	67.393	49.792	49.666	73.916
Even	848.762	15.658	21.027	21.961	3.295	11.674	20.631
Brookfield	812.659	36.432	54.365	38.757	-20.988	15.437	80.081
CCDI	594.191	72.930	8.549	19.400	-44.383	10.123	7.550
Inpar S/A	581.331	6.444	607	-22.613	-61.300	-18.086	-5.480
Klabin Segall	581.215	9.080	3.779	19.981	-25.406	30.088	4.446
Agra Incorporações	506.238	3.112	14.977	2.058	-5.092	9.813	-13.295
Tenda	497.703	22.947	21.841	-81.690	-1.755	11.185	23.406
Rodobens Imob Company	414.146	19.115	31.288	33.765	2.601	10.574	14.768
Company	364.805	12.625	14.522	10.693	-21.292	635	5.222
Helbor	354.598	6.908	9.905	28.294	5.321	11.083	15.467
Total	13.928.044	468.611	562.615	362.041	-141.425	361.622	568.898

Fonte: Economática. Elaboração: NEIT-IE-UNICAMP

As imobiliárias, na contramão das construtoras/incorporadoras, perderam receitas e lucros com a queda de lançamentos. A Lopes, referência no mercado, teve seu lucro diminuído em mais de 40% no segundo trimestre de 2009, frente o mesmo período do ano anterior.

No tocante ao financiamento da produção, além do forte estímulo estatal, o setor privado vem se movimentando para dar novo impulso ao segmento com base no mercado de capitais.

A queda dos juros básicos e as boas perspectivas de demanda por edificações justificam um forte fluxo de recursos que começa a verter sobre o setor. A possibilidade de criar descompassos entre a oferta e a demanda desses bens por um excesso de liquidez é real e deve ser monitorada, assim como o desequilíbrio cambial das operações em curso.

Várias incorporadoras/construtoras protocolaram pedidos de ofertas primárias de ações ordinárias. A MRV Engenharia e Participações protocolou, em maio, a distribuição primária de ações com pretensão de capitalizar entre R\$ 350 milhões e R\$ 450 milhões. A empresa, primeira a efetivar a operação, captou R\$ 722,1 milhões em julho, sendo que 70% dos recursos vieram de estrangeiros (Valor Econômico, 2009c).

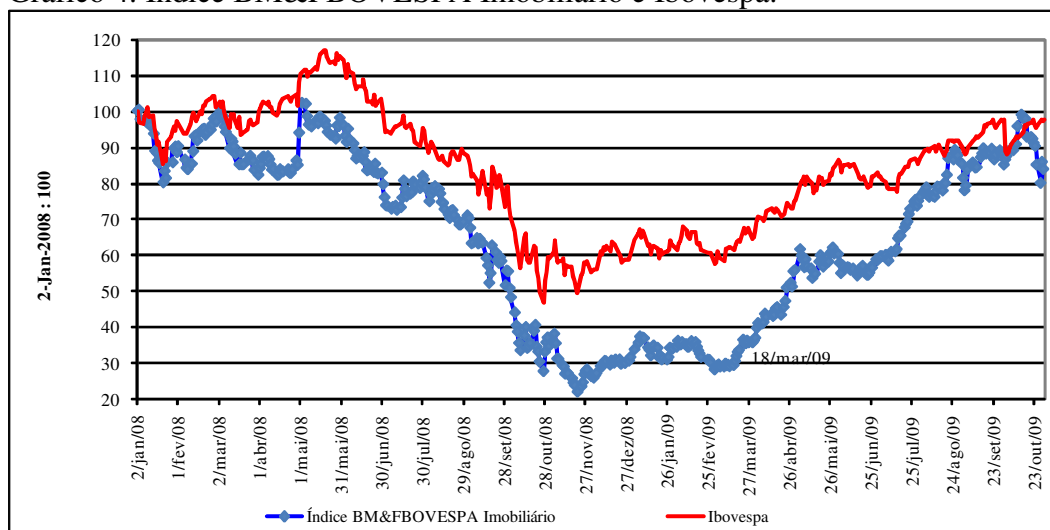
A Multiplan Empreendimentos Imobiliários, a PDG Realty, a Rossi Residencial, a Brookfield Incorporações e a Cyrela foram outras empresas a protocolar distribuições. A maioria pretende se capitalizar para prosseguir nos negócios residenciais de baixa renda e já se prevê uma corrida por terrenos no segundo semestre.

Analistas dizem que o mercado está mais cuidadoso na compra desses papéis. A não aceitação da nova emissão da Gafisa seria um exemplo do perfil de um mercado mais atento ao desempenho das empresas, que no seu histórico passaram a exibir o comportamento ao longo da última crise.

A disposição das empresas em se expor a novas captações tem respaldo no movimento do mercado secundário e na crescente consulta direta de estrangeiros sobre as condições de negócios no Brasil. O gráfico 4 mostra a evolução do Índice Imobiliário criado pela BM&F-bovespa (Imob) e do Ibovespa desde o início de 2008. Pela trajetória dos índices

é possível observar que a crise no setor foi antecipada em relação ao mercado em geral pelos problemas de liquidez que algumas construtoras tiveram, e que, na sua saída, a recuperação do preço das ações das empresas do ramo imobiliário foi mais acentuada que a do mercado em geral. Não por acaso o descolamento dos índices na recuperação se deu por volta do anúncio do “Minha casa, minha vida”.

Gráfico 4. Índice BM&FBOVESPA Imobiliário e Ibovespa.



Fonte: BM&FBOVESPA

Avanços devem vir também na comercialização de títulos de dívida do setor, contribuindo para o financiamento de curto e médio prazo da produção de edificações.

A operação de novas empresas e as fusões e aquisições estão conformando um perfil mais concentrado do setor de incorporadoras e de edificações – compatível com a escala de produção exigida pelo avanço no mercado residencial de baixa renda.

Segue, abaixo, alguns movimentos de mercado que se fazem notar:

### 2.1. O capital estrangeiro na produção de edificações

Três movimentos de estrangeiros no mercado de edificações brasileiro são dignos de nota:

- i.* a chegada do investidor espanhol Enrique Bañuelos de Castro, que em operações financeiras sofisticadas arrematou incorporadoras fragilizadas, montando uma nova grande empresa no setor – a Agre;
- ii.* os avanços da empresa de investimentos imobiliários “Equity International”, do norte-americano Sam Zell, figura mítica do desenvolvimento do mercado imobiliário de baixa renda mexicano;
- iii.* o início de operação, no Brasil, da maior construtora mexicana – a Homex do Brasil.

A criação da “Agre” vem na seqüência dos grandes negócios que se fizeram e desfizeram desde meados de 2008 no setor – a absorção da Tenda pela Gafisa, a da

Company pela Brascan (que hoje é chamada por Brookfield Incorporações), e a pretensa absorção da Agra pela Cyrela.

Em dezembro de 2008 começam a surgir notícias de negociações do investidor espanhol Enrique Bañuelos de Castro, que fez fortuna no segmento imobiliário espanhol, com a Agra e a Abyara – empresa com forte problema de caixa –, pretendendo unir várias empresas do setor em uma holding.

Bañuelos é processado na Espanha por manipulação das ações da Astroc, empresa que fundou e no Brasil havia perdido credibilidade depois de desistir da compra do Complexo da Costa do Sauípe, na Bahia, no dia da assinatura do contrato (Bloomberg News, 2009).

Através da sua empresa “Veramonte Participações”, em fevereiro de 2009, Bañuelos ficou com 70% da Abyara e os 30% restantes ficaram com a Agra (Bloomberg News, 2009) – sendo o negócio condicionado à solução das dívidas de curto prazo da empresa. A Abyara tinha um banco de terrenos apropriado para empreendimentos residenciais de baixa renda, mas por seus problemas financeiros não tinha acesso aos financiamentos da CEF.

Em abril de 2009, Bañuelos e a Agra comunicaram negociações para assumir o controle acionário da Klabin Segall, que também estaria em situação financeira difícil. Numa complicada operação financeira acabou surgindo, em junho de 2009 a Agre (Amazon Group Real Estate) - marca escolhida para batizar o grupo de empresas que reúne Agra, Abyara e Klabin Segall, cujo o modelo de gestão, segundo consta, será o da antiga Agra.

As ações da Agre serão negociadas na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa). As ações das três companhias ora fundidas deixarão de ser cotadas em bolsa e serão substituídas por novos papéis da Agre na data da aprovação da incorporação pelas assembleias das empresas. A Abyara representa 20,2% do capital da Agre, a Agra, 49,2% e a Klabin Segall, 30,5%. Pelo resultado da composição acionária, a Veremonte (de Bañuelos) ficaria com cerca de 22%, a Agra com 11% e a Cyrela - que detinha participação de 21% na Agra - com 11% (Valor Econômico, 2009d). Pouco depois da formação da holding, entretanto, a Cyrela vendeu suas participação ao grupo (Valor Econômico, 2009e).

A Equity International, empresa de Sam Zell, presente em dez países, tem perspectivas de expansão dos negócios no Brasil. Gary Garrabrant, sócio da empresa, reduz as perspectivas da holding sobre o mercado brasileiro:

“Estou bastante animado com as possibilidades no setor de construção, porque a demanda é enorme, a população é jovem, as pessoas entendem a importância de ter sua própria casa, e isso impulsiona outros setores, como o varejo. Também estamos pensando em negócios financeiros, que estão conectados ao segmento habitacional” (Valor Online, 2009f).

O executivo pensa que pode haver 10 ou 20 anos de crescimento no segmento e por isso a empresa tem expandido a atuação no Brasil. No começo de 2008, a Equity International vendeu os 3,4% que ainda detinha para os sócios fundadores da HOMEX – empresa através da qual explorou o crescimento do mercado habitacional mexicano de baixa renda -, e avançou na aposta no mercado brasileiro.

Além de deter participações em companhias como Gafisa, BRMalls e Bracor, o fundo comprou em março de 2009 4,86% das ações da Tenda – uma tradicional construtora mineira especializada no segmento de baixa renda. Pretendem entrar no mercado brasileiro de terras agrícolas, de infraestrutura e distribuição de produtos. Além disso, estudam atuar no financiamento imobiliário, provavelmente através de uma *joint-venture*, aportando capital, e trazendo “as melhores práticas ao Brasil” - novos produtos e tecnologia (Valor Online, 2009f).

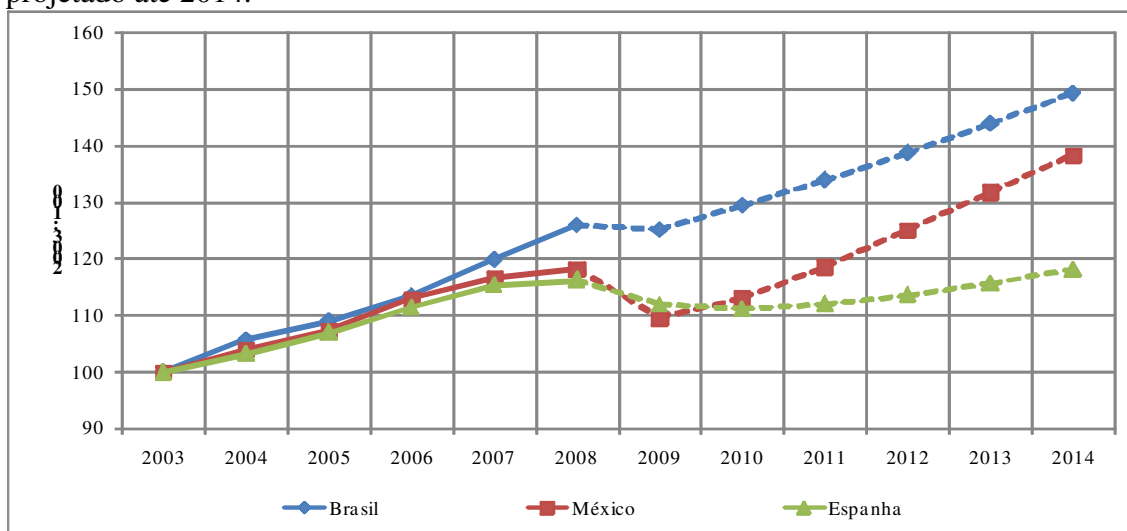
Já a HOMEX, ex-Equity International, iniciou suas operações este ano no Brasil. Listada nas Bolsas do México e de Nova York e considerada um modelo de construção industrializada para a baixa renda, a empresa lançou um empreendimento de residências para a baixa renda em São José dos Campos-SP, que considera um projeto-piloto. Este projeto prevê 1.360 unidades, das quais 330, das duas primeiras fases, já foram vendidas (Valor Econômico, 2009g).

Sem adentrar nas especificidades do mercado imobiliário, o gráfico 5, abaixo, apresenta a evolução do PIB (a preços constantes) dos três países aqui mencionados. Tendo como base ano de 2003, quando se instaurou o último ciclo de crescimento internacional, percebe-se que o crescimento da economia brasileira se diferenciou do das demais em 2007 – influenciado, inclusive, pelo desempenho da demanda habitacional. As linhas tracejadas que seguem o desempenho observado de 2008 projetando, segundo o FMI, o crescimento dos próximos anos.

Sabendo-se que os mercados imobiliários tanto do México como da Espanha foram especialmente dinâmicos no passado recente, com tendência a acomodação, e que o ciclo de crescimento do mercado brasileiro apenas começa a despontar, considera-se que a projeção da demanda em geral, pode ser um indicador do diferencial esperado de desempenho dos três mercados.

Se espera um crescimento acumulado de 2009 a 2014 de 18,5% para a economia brasileira, de 17,0% para a mexicana e de apenas 1,5% para a espanhola, a projeção dos *gaps* no segmento imobiliário serão ainda maiores.

Gráfico 5. Crescimento real anual do Produto Interno Bruto – observado, até 2008 e projetado até 2014.



Fonte: World Economic Outlook de outubro de 2009/FMI. Elaboração: NEIT.

Fortalecer empresas brasileiras no segmento também inclui essa vertente de dinamismo: a exportação de serviços e o Investimento Estrangeiro Direto. Empresas tradicionais do setor da construção pesada, que atuam no segmento de infraestrutura em Angola, por exemplo, já estão se aproveitando da expansão do mercado imobiliário naquela economia. Os movimentos dessas empresas, aliás, são objeto de análise na próxima seção.

## **2.2. O avanço das empresas de construção pesada no segmento imobiliário brasileiro**

O noticiário recente relata o avanço de três empresas brasileiras derivadas das “grandes empreiteiras” no setor de edificações – especialmente no segmento habitacional. Embora a tradição das empresas da construção pesada seja outra, a quantidade de unidades, a agilidade necessária e a *expertise* em infraestrutura fariam delas empresas fortemente habilitadas a se beneficiar da expansão do mercado de habitações populares. Um dos benefícios dessas empresas seria poder avançar no segmento imobiliário num ritmo próprio – sem a pressão que as que atuam apenas no segmento sofrem por atuarem em apenas um mercado.

A construtora Norberto Odebrecht, inspirada no modelo mexicano, de grandes conjuntos residenciais para a baixa renda, com infra-estrutura completa, entrou no segmento residencial de baixa renda brasileiro através da empresa “Bairro Novo Empreendimentos Imobiliários”, que surgiu em 2007, numa *joint venture* com a Gafisa. Depois da incorporação da Tenda pela Gafisa a parceria se desfez (fevereiro de 2009) e a Odebrecht continuou com a “Bairro Novo” como seu braço imobiliário.

Desde o lançamento do “Minha casa, minha vida”, a Bairro Novo já lançou 2 grandes projetos para famílias de renda de 0 a 3 salários mínimos – um em Camaçari (BA), com projeto inicial de 4.500 unidades habitacionais, e outro em Fortaleza (CE), com 5.000 unidades – e tem outros dois a serem lançados em Porto Velho (RO) (3.000 unidades) e no Distrito Federal (8.000 unidades). Seu projeto é chegar “se o programa do governo for ágil” a 50.000 unidades habitacionais de baixa renda em 2011.

A Odebrecht também estaria reforçando seu braço imobiliário “corporativo”, focando o segmento comercial de grande porte e o industrial, com a marca Odebrecht Realizações, pretendendo dobrar seu faturamento no segmento ainda em 2009.

A OAS, outra tradicional empresa da construção pesada brasileira, através da “OAS Empreendimentos” também anunciou reforço no mercado de edificações residenciais, comerciais e industriais. No segmento residencial, a empresa focaria o segmento econômico, mas com uma faixa de produto acima da chamada baixa renda. A OAS vai atuar em empreendimentos entre R\$ 100 mil e R\$ 200 mil. Os benefícios do programa “Minha Casa, Minha Vida” vão até R\$ 130 mil, mas os maiores subsídios estão voltados ao público de três a cinco salários mínimos, cujo preço dos imóveis oscila entre R\$ 55 mil e R\$ 80 mil.

O Grupo Camargo Corrêa, adquiriu, através da Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário (CCDI), 100% da HM engenharia em outubro de 2008. Seria através dessa empresa que o grupo estaria atuando no segmento de baixa renda, ocupando o oitavo lugar, num ranking de 13 empresas, no número de obras contratadas pela CEF, previstos para 2010 (29.091 contratos) - ficando à frente de concorrentes como PDG, Rossi e Tecnisa (<http://www.ccdi.com.br>, 16/10/2009).



### 2.3. As empresas tradicionais do setor

Empresas tradicionais do setor estão se alinhando às novas perspectivas da demanda. O seu sucesso e o “redesenho” do setor decorrerão, em forte proporção, da capacidade de adequação das empresas ao mercado de habitações de baixa renda.

Segundo os grandes veículos de informação, as grandes apostas sobre o melhor aproveitamento daquele mercado iriam em direção à MRV, à Gafisa (que incorporou a estratégica Tenda) e à PDG Realty (através de seu braço Goldfarb). Duas outras grandes construtoras, entretanto, estão se posicionando para se aproveitar a nova configuração da demanda – a Cyrela e a Rossi.

A Cyrela, maior incorporadora imobiliária brasileira, vem estudando a melhor maneira de capitalizar sua empresa para baixa renda, a **Living**, que começou como uma marca em 2007 e vem ganhando destaque nos resultados gerais da empresa. As opções seriam abrir seu capital, de forma independente, ou colocar um investidor no negócio – tal como fez com a Cyrela Commercial Properties, e a *joint venture* com o governo de Cingapura e com um fundo de pensão canadense.

A Living tem três parcerias no segmento econômico – uma com a Cury (sócia de 50%), outra com a Cytec (dona de 75%) e uma terceira com a Plano & Plano (participação de 79% no capital), uma construtora própria, que estaria testando modelos construtivos novos e parcerias com fornecedores de materiais para reduzir ao máximo o custo de construção.

A despeito desses movimentos, o mercado não acreditaria num forte aproveitamento pela Cyrela, a curto prazo, da expansão do mercado residencial de baixa renda. A empresa não teria nem tradição nem um banco de terrenos apropriado para absorver os estímulos do “Minha casa, minha vida”, como as líderes do segmento.

Já a Rossi estaria “voltando às origens”. Dona do Plano 100, a Rossi fez fama como construtora de imóveis econômicos durante a década de 90, mas mudou a rota e enveredou pelo mercado de média e alta renda nos últimos anos. De novo, a companhia segue a demanda - o que a coloca no caminho de volta. Com atraso em relação à concorrência, cria sua marca para baixa renda, a Rossi Ideal, que pode representar perto de 70% dos lançamentos da companhia este ano (Valor Econômico, 2009 h) .

A nova marca está sendo moldada para atender o público beneficiado pelo programa habitacional do governo. O foco da empresa será o de famílias de renda de três a seis salários mínimos - que devem responder por cerca de 60% a 70% do negócio e onde governo chega a subsidiar até R\$ 23 mil. Apenas 10% dos negócios da nova marca devem se destinar ao segmento de 0 a 3 salários mínimos.

Como evidencia a tabela 3, independentemente das impressões dos analistas de mercado veiculadas pelos grandes jornais, o movimento de cotação das ações dessas empresas mostra uma forte confiança dos investidores nos negócios, em geral, da Cyrela e da Rossi. No acumulado de junho de 2008 a setembro de 2009, a Rossi foi a única a apresentar valorização. A Cyrela Realty, incorporadora de imóveis residenciais, segue a Rossi, praticamente recuperando as perdas da crise, enquanto a MRV, a Gafisa e a PDG Realty ainda apresentam perdas (especialmente a última, que apresentou a menor queda de cotações ao longo da crise, mas sua recuperação não foi suficiente para acompanhar o desempenho das demais).

Tabela 3. Variação das cotações em bolsa (em %).

Empresa	mar/09 x jun/08	set/09 x mar/09	set/09 x jun/08
Rossi Residencial	-70,2	278,7	12,9
Cyrela Realty	-59,9	146,9	-1,0
MRV	-62,6	143,1	-9,0
Gafisa	-70,1	199,5	-10,4
PDG Realty	-45,3	11,7	-39,0

Fonte: Economática. Elaboração NEIT-IE-UNICAMP

### 3. Conclusão

O setor de construção civil no Brasil foi bastante atingido pela crise econômica de 2008-2009, como foi demonstrado anteriormente (Bertasso, 2009). Neste relatório, procurou-se evidenciar que a ampla ação do governo federal permitiu, a um só tempo, recuperar as condições de demanda, ampliando assim os horizontes de investimento e produção, e as condições de oferta, ao recapitalizar, direta e indiretamente, as maiores empresas brasileiras de edificações. Respondendo a um novo e favorável ambiente econômico para o setor, observou-se diversos movimentos de concentração de capital e de entrada de novos players, em especial empresas transnacionais. Tais movimentos parecem ainda inconclusos, mas demonstram, novamente, a efervescência da demanda sustentável no longo prazo e a reestruturação da oferta, apontando para a modernização do setor.

No entanto, esta modernização, explicitada pelo desenvolvimento e/ou a introdução de processos construtivos de tipo industrial, com produção integrada e padronizada em larga escala, permanece como o principal desafio do segmento. Ainda que não tenha sido o objetivo central deste relatório, vale ressaltar que será necessária mais pesquisa para aprofundar a análise deste fenômeno, crucial para a reafirmação da importância econômica do setor de edificações no Brasil.

### 4. Bibliografia

AGÊNCIA BRASIL. Minha Casa, Minha Vida recebeu 581 propostas de empreendimentos habitacionais. 3 de Julho de 2009.

BERTASSO, B.F. (2009). EDIFICAÇÕES: RELATÓRIO DE ACOMPANHAMENTO SETORIAL, Nº3, ABDI/NEIT-IE-UNICAMP, JUNHO DE 2009.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. Balanço MCMV. 26/out/2009.

BLOOMBERG NEWS. Espanhol Bañuelos e Agra levam controle da Abyara - 19/02/2009.

FOLHA DE SÃO PAULO. Só 3,7% das casas prometidas saem do papel. 30 de agosto de 2009 a.

O ESTADO DE SÃO PAULO. “Construção no Brasil vai crescer por 10, 20 anos”. 18 de agosto de 2009a.

O ESTADO DE SÃO PAULO. Prestação “que cabe no bolso” faz mercado imobiliário reagir à crise. 09 de Agosto de 2009b.

O ESTADO DE SÃO PAULO. BNDES deve financiar R\$250 mi para hotéis visando Copa. 5/8/2009c.

O ESTADO DE SÃO PAULO. Construtoras lucram com imóveis populares. 15 de Agosto de 2009d.

O ESTADO DE SÃO PAULO. Falta pessoal qualificado para a construção civil – 20/8/2009e.

TÉCHNE. ABNT reativa comissão de estudo para criar nova norma de coordenação modular para edificações. Piniweb, 3/7/2009

VALOR ECONÔMICO. Instituição adere ao “Minha casa, minha vida”. 14/08/2009<sup>a</sup>

VALOR ECONÔMICO. Grupo desenvolve estudo para homologar modelo. 17/08/2009<sup>b</sup>.

VALOR ECONÔMICO. Aos poucos, ofertas públicas voltam a atrair investidores – 15/7/2009<sup>c</sup>.

VALOR ECONÔMICO. Executivo espanhol une Agra, Abyara e Klabin Segall - Executivo espanhol une Agra, Abyara e Klabin Segall. 03/09/2009<sup>d</sup>.

VALOR ECONÔMICO. Cyrela e Agra encerram parceria tumultuada. 28/09/2009<sup>e</sup>.

VALOR ECONÔMICO. Renda em construção. 17/08/2009<sup>f</sup>.

VALOR ECONÔMICO. Homex vence contratempos e desembarca no Brasil. 10/08/2009<sup>g</sup>.

VALOR ECONÔMICO. PDG está perto de fechar compra da Norcon. 04/09/2009<sup>h</sup>.

VALOR ONLINE. Presidente da CEF faz balanço do Minha Casa - 16/9/2009. 2009<sup>a</sup>

VALOR ON LINE. “CCP faz parceria de US\$ 400 milhões”. 11/8/2009<sup>b</sup>

VALOR ONLINE. Hotéis trocam de mãos e atraem até investidores estrangeiros. 11/8/2009<sup>c</sup>.

VALOR ONLINE. Brasil é destaque na recuperação do mercado imobiliário mundial. 16/9/2009<sup>d</sup>.

VALOR ONLINE. Sam Zell vai diversificar investimentos no país. 16/9/2009<sup>e</sup>.