



ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
DEPARTAMENTO DE ENGENHARIA DE CONSTRUÇÃO CIVIL
GRUPO DE ENSINO E PESQUISA EM REAL ESTATE

NÚCLEO DE REAL ESTATE
REAL ESTATE RESEARCH GROUP

Texto para Coluna do NRE-POLI
na Revista Construção e Mercado – Pini – Março 2012

CRESCIMENTO DA FORMALIDADE NA CONSTRUÇÃO CIVIL

Melhoria da renda da população e programas governamentais para incentivar combate ao déficit habitacional levaram ao crescimento da parcela formal da construção

Prof. Dr. Francisco Ferreira Cardoso.

É inegável o processo de formalização pelo qual o setor da construção vem passando nos últimos anos, como consequência do aumento do volume de produção, possível graças à forte expansão dos recursos financeiros para os mercados imobiliário e de infraestrutura e ao aumento de renda das famílias.

Em recente artigo, publicado na revista Conjuntura da Construção, do SindusCon-SP (Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de São Paulo) e da FGV (Fundação Getúlio Vargas), Ana Maria Castelo afirma que o crescimento do PIB (Produto Interno Bruto) das empresas construtoras bem acima do crescimento do PIB do setor nos últimos anos “revela um modelo de desenvolvimento amparado claramente na produção formal”.

Pelos dados mostrados, as empresas tiveram participação majoritária na geração de renda do setor, já que “o valor adicionado das empresas formais de construção somou R\$ 95 bilhões, o que corresponde a 63,5% do produto do setor em seu conjunto”, em 2009, contra cerca de 44%, em 2003. Esses números refletem a migração da construção informal na tabulação de contas do IBGE (Instituto Brasileiro de



Geografia e Estatística), realizada essencialmente no segmento da autoconstrução, para a produção formal.

A discussão sobre como esse processo crescente de formalização do setor afeta os negócios das empresas de Real Estate é, portanto, relevante e pode se dar sob dois enfoques.

O primeiro é o de “fora para dentro” – da economia para os empreendimentos –, principalmente aplicável ao mercado habitacional, sobretudo o de baixa renda. O processo de formalização, movido pela expansão dos recursos e consequentes exigências de agentes de financiamento e operadores de programas como o Minha Casa, Minha Vida, como também pelo aumento de renda das famílias, trouxe para as incorporadoras clientes de classes sociais antes atendidos pela produção via autoconstrução. Levou-as também a atuarem no segmento da produção e gestão estatal, tradicionalmente ocupado pelas companhias habitacionais ligadas aos municípios ou aos Estados.

Sob essa perspectiva, poderia se discutir como esse movimento cria oportunidades para as empresas de Real Estate e como elas devem se preparar para aproveitá-las; complementarmente, discutir-se as ameaças sempre existentes. Também caberia discutir como ele impacta os empreendimentos, em suas características arquitetônicas e técnicas, e as empresas em si, tratando das suas forças e fraquezas; nesse caso, as possibilidades de análises tornar-se-iam maiores, com natureza mais operacional, discutindo, por exemplo, em função do aumento do volume de lançamento de empreendimentos, de que recursos uma empresa de Real Estate deve dispor, internamente ou buscados no mercado, para realizar de modo eficiente e eficaz



processos como o de gestão de empreendimentos; coordenação de projetos; planejamento, contratação e acompanhamento de obras; dentre outros.

Mas não é o esse enfoque aqui privilegiado, mas o de “dentro para fora” – das empresas de Real Estate para os agentes dos empreendimentos, os seus fornecedores –, aplicável a qualquer segmento de mercado.

As mesmas razões – expansão dos recursos financeiros e aumento de renda das famílias –, com o conseqüente forte aumento do volume de produção e a necessidade de se construir muitas unidades, dispersas geograficamente, e em curtos espaços de tempo, têm levado a mudanças no modelo de produção. Tem crescido o interesse por inovação tecnológica, sistemas construtivos industrializados, operações de montagem ou de construção seca, dentre outros. Isso tem modificado os recursos da produção – mecanização dos canteiros, capacitação da mão de obra, uso de produtos industrializados, etc. – e valorizado etapas essenciais do processo, sobretudo de projeto e preparação para a obra (planejamento, organização dos canteiros de obras, logística etc.), reforçando a importância das atividades de gerenciamento. Tudo isso somente é encontrado no mercado formal de fornecedores.

Além disso, tem se buscado uma construção mais sustentável, cujos objetivos só podem ser alcançados quando se trabalha com processos formais, dentro da legalidade, nas suas dimensões ambiental e social.

Por outro lado, sabe-se que o grau de informalidade na cadeia de fornecedores é muito elevado. Ou seja, no Brasil não somente grande parte dos empreendimentos é informal – a autogestão responde ainda por 70% do mercado –, como os agentes que nele atuam, inclusive fornecendo para empreendimentos dos segmentos formais.



Assim, a proposta desse texto é chamar a atenção para o fato de que as empresas de Real Estate devem adotar comportamentos sustentáveis em relação à gestão da cadeia de suprimentos de seus empreendimentos, de modo a aumentar o grau de formalização dos agentes do mercado e influenciar toda a cadeia produtiva, potencializando os negócios do setor e melhorando os seus próprios resultados.

O fato de uma empresa de Real Estate adotar uma lógica econômica na gestão da sua cadeia de fornecedores não é incompatível com a adoção de uma forma de gestão sócio e ambientalmente responsáveis. Além disso, o crescente aumento da formalização do setor cria condições favoráveis para a abordagem mais sustentável.

A discussão que segue se limita ao comportamento das empresas de Real Estate frente aos produtos de construção e aos serviços de execução de obras, embora as contratações de outros serviços tenham relevância, em especial os de engenharia (planejamento, projeto, controle etc.).

Fornecedores de produtos

Os resultados de pesquisa recentemente feita pelo WBCSD (World Business Council for Sustainable Development) e pela empresa internacional de projetos Arup, que buscou entender os fatores que influenciam os profissionais na escolha de produtos sustentáveis para os empreendimentos, reforçam o papel dos que estão mais a montante do processo de decisão. Profissionais de cinco países participaram da pesquisa – Alemanha, Brasil, China, Estados Unidos e Inglaterra – e os resultados indicam que os agentes das categorias inquilinos (tenants), proprietários imobiliários (landlords) e empreendedores (developers) são, após os arquitetos, os que mais influenciam na escolha dos produtos empregados nos empreendimentos.



No entanto, nessas escolhas não basta apenas olhar para questões como preço, garantia de abastecimento, desempenho técnico e aceitação pelos clientes, mas também para toda a sustentabilidade da cadeia de fornecimento relacionada a cada produto. As empresas de Real Estate devem indicar aos que terão a responsabilidade operacional no processo de seleção dos fornecedores dos produtos incorporados aos seus empreendimentos – essencialmente projetistas e empresas construtoras - orientação clara nesse sentido.

Toda sorte de informalidade, para não dizer ilegalidade, deve ser banida. Isso começa com o uso de produtos conformes às normas técnicas, uma obrigação legal. O produto atende à normalização técnica? Está conforme as exigências do seu Programa Setorial da Qualidade do Ministério das Cidades, o PBQP-H (Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat)? E envolve, obrigatoriamente, a análise daquele que fabrica e fornece o produto. O fornecedor é formalizado junto à Receita Federal? A planta de fabricação possui licença ambiental? Há informações sobre práticas ilegais relacionadas às condições de trabalho (trabalho infantil, trabalho escravo, trabalho em condições precárias de higiene e saúde etc.) ou sobre propaganda enganosa? O fornecedor preocupa-se com os resíduos gerados (logística reversa)?

Essa postura não deve se limitar a produtos sabidamente ligados à informalidade, como as areias de rios e de cavas ou a produtos para os quais existem políticas ambientais específicas, como a madeira e seus derivados, mas estender-se a todos.

A ferramenta “6 Passos para a Seleção de Insumos e Fornecedores com Critérios de Sustentabilidade” do CBCS (Conselho Brasileiro de Construção Sustentável) fornece excelentes orientações nesse sentido e está disponível em



www.cbcs.org.br/selecaoem6passos.

Fornecedores de serviços

A questão da informalidade diz também respeito à mão de obra e às condições de trabalho nos canteiros – em 2009, apenas 30,1% dos trabalhadores do setor tinham carteira assinada, comparativamente à média da economia de 47%. As empresas de Real Estate não podem fechar os olhos para os que atuam em seus empreendimentos, contratados pelas empresas construtoras.

Nas orientações passadas às construtoras, quando da sua contratação, deve-se deixar claro o banimento dos fornecedores informais dos canteiros, exigindo idoneidade e regularidade fiscal; o pleno registro de funcionários, inclusive de terceirizados, e o cumprimento de todas as obrigações trabalhistas e previdenciárias; o pleno atendimento às regulamentações de segurança e medicina do trabalho; a implementação de novas relações da construtora com seus terceirizados, que os apoie e promova o seu desenvolvimento etc.

As consequências positivas para os envolvidos na produção são diversas, com impactos para empreendimentos e empresas: maior capacitação da mão de obra, aumento da produtividade, melhores remunerações, diminuição de acidentes de trabalho, diminuição de resíduos e perdas, redução de consumo de recursos, diminuição dos impactos ambientais e dos incômodos, aumento da qualidade do produto final, aumento do grau de industrialização dos canteiros de obras, ganhos de prazos e garantias de cumprimento dos mesmos etc.

O movimento de formalização da mão de obra tem sido intenso nos últimos anos,



com benefícios para os trabalhadores: passou-se de 1,4 milhão para 3,1 milhões de trabalhadores formais – somente em 2010 foram criados mais de 250 mil postos de trabalho e de janeiro a setembro de 2011 quase 300 mil – e os salários aumentaram significativamente. Não obstante, as empresas de Real Estate devem aumentar a sua pressão nesse sentido, já que muitos trabalhadores da construção civil vivem ainda em situação de vulnerabilidade e exclusão social (baixa qualificação e escolaridade – a escolaridade do trabalhador da construção ainda é 25% menor que a de profissionais de outros setores da economia; analfabetismo da ordem de 1% da força de trabalho; altos índices de acidentes de trabalho; elevada rotatividade).

Uma política setorial de desenvolvimento humano está ainda por ser consolidada, embora em setembro de 2011 o “compromisso nacional tripartite da indústria da construção por melhores condições de trabalho no setor” tenha sido firmado nacionalmente e ações venham sendo levadas adiante em vários Estados e no Distrito Federal por iniciativas de diversos agentes e entidades de representação setorial.

Já com relação às empresas executoras de serviços de obra, contratadas pelas construtoras para executar parte de uma obra, tem que haver cuidado redobrado por parte das contratantes para que a subcontratação não seja confundida com a precarização do trabalho. E mais, é sabido que a maioria dessas empresas tem recursos limitados, mesmo para prestar os serviços pelos quais foram contratadas. Deve, assim, haver clara orientação das empresas de Real Estate para que as construtoras ajudem tais fornecedores a existirem plenamente como empresas formais e dotadas dos meios necessários – pessoal operacional e gerencial qualificado; capacidade de financiamento da produção; acesso ou posse das ferramentas e equipamentos necessários; acesso a novas tecnologias – e para que haja



reconhecimento do seu desempenho por meio de seleção para contratação que não seja nivelada pelo preço.

Benefícios para as empresas de Real Estate

Como se procurou mostrar, não somente vem ocorrendo no setor um processo de formalização de “fora para dentro”, como há um de “dentro para fora”, das empresas de Real Estate para seus fornecedores, diretos ou indiretos, que deve ser ampliado.

Os recursos fornecidos por terceiros permitem às empresas atender tanto à demanda crescente do mercado – melhor operacionalização dos processos estratégicos; incorporação de produtos inovadores; uso de sistemas construtivos industrializados; emprego de equipamentos de produção e montagem; emprego de mão de obra capacitada, mais produtiva, melhor remunerada e mais motivada; contratação de empresas de planejamento e projeto, de empresas construtoras e de empresas especializadas capacitadas etc. – quanto às exigências por respostas socioambientais responsáveis – fornecedores legalizados; menor consumo de recursos; menor emissão de poluentes; oferta de condições adequadas de trabalho e renda aos trabalhadores em toda a cadeia; emprego de produtos que assegurem a saúde dos usuários e vizinhos etc.

Os benefícios dessas medidas para as empresas de Real Estate são diversos. No curto prazo, melhorar os seus resultados, com diminuição dos custos de produção, maior garantia do prazo de obra, menores riscos ligados ao pós-obra, dentre outros. No médio e longo prazo, apoiar o processo de formalização do setor; contribuir para o desenvolvimento social e econômico do País; influenciar toda a cadeia produtiva, aumentando as competências dos fornecedores; trazer mais investimentos e potencializar novos negócios; melhorar a imagem da empresa; diminuir riscos



ambientais; diminuir riscos trabalhistas; dentre outros.

Espera-se que esse texto contribua para a aceitação de que a adoção de uma gestão sócio e ambientalmente responsável da cadeia de fornecedores, por parte de uma empresa de Real Estate não significa abrir mão da adoção de uma lógica econômica na gestão de seus recursos e em um aumento dos custos de produção dos empreendimentos, contribuindo de forma decisiva para a maior formalização do setor.
