

GLOBALIZAÇÃO E A MODERNIZAÇÃO INDUSTRIAL NA CONSTRUÇÃO DE EDIFÍCIOS

FABRICIO, Márcio M. (1); MELHADO, Silvio B. (2)

(1) Prof. do dep. de Arquitetura e Urbanismo da EESC/USP e doutorando pela EP/USP. e-mail: marcio@sc.usp.br

(2) Prof. Dr. da Escola Politécnica da USP. e-mail: silvio.melhado@poli.usp.br

RESUMO

O presente artigo investiga o papel do processo de globalização na modernização da indústria da construção de edifícios brasileira e compara as dinâmicas da globalização na construção e nos setores econômicos de maior inserção internacional.

Foram analisados dados econômicos relativos aos investimentos e ao comércio externo brasileiro e a participação relativa da construção nestes. Também foi considerado a estrutura industrial da construção de edifícios e as potencialidades e limitações desta face a globalização.

Como resultado o trabalho defende a tese de que o setor de construção de edifícios é marcado por características peculiares e que as consequências diretas da inserção brasileira na globalização não são preponderantes nas dinâmicas de modernização da atividade de construção.

Por outro lado, verificou-se que as transformações estruturais internas da economia brasileira e as mudanças culturais e organizacionais na indústria nacional, provocadas, ao menos em parte, pela globalização, têm contaminado o setor de construção, que sofre um processo inédito de modernização e transformação organizacional na sua atividade produtiva.

Assim, conclui-se que os impactos da globalização na construção de edifícios nacional ocorrem de maneira indireta e associado as mudanças sociais e econômicas vividas pelo país.

Palavras chaves: globalização; construção de edifícios; gestão de processos e modernização industrial.

1. INTRODUÇÃO

Com o final da guerra fria, ganhou força a idéia de que o mundo é um todo único e razoavelmente interconectado. Mais do que um conceito abstrato, uma série de acontecimentos reforçam a perspectiva de um planeta com interesses compartilhados e transnacionais. Em todas as áreas, articulações entre pessoas, empresas e organizações de diferentes países intensificam o processo de *GLOBALIZAÇÃO*.

Com repercussões de amplo espectro na vida humana, envolvendo a política, a cultura, a ciência, etc., a globalização tem seus primeiros e mais significativos impactos nos campos da economia e finanças, com a integração de mercados e a transferência de investimentos em tempo real. Numa escala sem precedentes, cresce a circulação de mercadorias, investimentos e pessoas entre os povos e as dependências entre as nações.

No campo político a consolidação de acordos e regras de comércio no âmbito da Organização Mundial do Comércio - OMC, e a formação de blocos econômicos (Comunidade Econômica Européia - CEE, Mercado Comum do Sul - Mercosul, Acordo de Livre Comércio da América do Norte - NAFTA, Área de Livre Comércio das Américas - ALCA, etc.), apesar de problemáticos e contraditórios, abrem caminhos e regulamentações para a livre circulação de mercadorias e dos meios de produção entre grupo de países.

No campo do comércio entre nações, os últimos dez anos marcam um grande incremento, com taxas de crescimento das exportações mundiais de, em média por ano entre 1990 e 1999, 6,5%, enquanto o PIB global do período cresceu em média por ano 3,1% - dados do FMI apud. MDIC (2000).

Diante do novo processo político e econômico da globalização e com o auxílio das novas tecnologia de informática, as estratégias de investimentos e de produção das grandes empresas são cada vez mais orientadas pela perspectiva de atendimento do 'mercado global' e organizadas de maneira dispersa no planeta, de forma a aproveitar as oportunidades particulares de cada país ou região.

Com isso, não só o comércio transnacional cresce, mas também os investimentos são, cada vez mais, orientados por uma ótica global. Concomitantemente à idéia de um 'produto global', que pode ser vendido em diferentes mercados nacionais, surge a perspectiva de 'fábrica global', com a montagem de cadeias produtivas transnacionais, articulando a produção de mercadorias com matérias-primas e componentes produzidos em diferentes países.

“Na base da internacionalização do capital estão a formação, o desenvolvimento e a diversificação do que se pode denominar 'fábrica global'. O mundo transformou-se na prática em uma imensa e complexa fábrica, que se desenvolve conjugadamente com o que pode ser denominado 'shopping center global'. Intensificou-se e generalizou-se o processo de dispersão geográfica da produção, ou das forças produtivas, compreendendo o capital, a tecnologia, a força de trabalho, a divisão do trabalho social, o planejamento e o mercado.” (Ianni, 1995, p.47).

No Brasil, a globalização ganhou fôlego com a abertura e com a estabilização econômica dos anos 90. As reduções de barreiras e tarifas de importação facilitaram a entrada de produtos estrangeiros no país, desencadeando um vigoroso choque de competitividade e expondo a indústria nacional a concorrentes maiores, mais capitalizados, com produtos mais modernos e sujeitos a condições tributárias vantajosas.

Por outro lado, a estabilização monetária conseguida com o plano real freiou a escalada inflacionária e estabeleceu limites para a lógica da ciranda financeira, tornando o mercado consumidor brasileiro mais atraente e previsível. Com a gradativa redução das possibilidades de ganhos espetaculares nos mercados financeiros, as empresas puderam reorientar a busca de rentabilidade, migrando da gestão financeira dos negócios para a *gestão da produção*.

De modo geral e simplificado, os principais indicadores econômicos da globalização na economia brasileira são expressos pelo comércio exterior e pela proliferação de investimentos estrangeiros.

Com relação ao comércio exterior, a participação Brasileira tem se mostrado modesta em relação ao mundo, representando, de acordo com dados de UNCTAD (2000) em torno de 1% do comércio mundial. Em 1999, por exemplo, as exportações brasileiras corresponderam a 0,87% das exportações mundiais e as importações a 0,88%. Além disso, a contribuição das exportações brasileiras na formação do PIB do país revela uma participação entre 6 e 10%, ao longo da década de 90, que pode ser considerada pequena, quando comparada a países exportadores, como os tigres asiáticos e ao México, nos quais as exportações são responsáveis pela geração de cerca de 30% do seu PIB.

Após a abertura da economia nos anos noventa, enquanto as exportações brasileiras cresciam num ritmo significativamente inferior ao do comércio global, as taxas de crescimento das importações ficavam mais próximas das taxas mundiais. Assim, o país vem apresentando crescimento nas suas exportações, mas aumentos ainda maiores das importações, invertendo o fluxo da balança comercial, que a partir de 1995 passou a ser deficitária.

No campo dos investimentos estrangeiros diretos o país apresentou uma forte evolução, impulsionado pelas privatizações e concessões de serviços públicos, na segunda metade da década de 1990, quando os investimentos externos passando de cinco e meio bilhões de dólares em 1995 para 33,3 bilhões em 2000 (BCB, 2001) e, levaram o país ao segundo posto (atrás da China) na capitação de investimentos entre os países em desenvolvimento (UNCTAD, 2000). Para o ano de 2001 as previsões indicam uma significativa redução do fluxo de investimentos externos para algo entre 15 a 18 bilhões de dólares.

De fato, por qualquer ponto de vista que se olhe a indústria nacional (econômico, financeiro, tecnológico, de localização, do mercado consumidor, do emprego de recursos humanos, etc.) é possível identificar nítidas repercussões associadas ao processo de globalização.

Diante dessa nova realidade, somos levados a crer que a competição em toda a economia e a organização da produção em amplos setores industriais se dá, ou se dará, de forma transnacional e que, para ser competitivo, é preciso ter uma estratégia global e considerar a concorrência das empresas externas. Entretanto, a influência da globalização não se dá de maneira homogênea e linear nos vários setores da economia. As especificidades e características próprias de cada setor têm um importante papel na configuração das empresas e na delimitação do papel da globalização no setor como um todo.

Assim, mesmo que a globalização se faça presente de maneira inequívoca nas dinâmicas sociais e principalmente econômicas do Brasil contemporâneo, permanece o questionamento: *qual é o impacto desse processo em diferentes setores econômicos?* E particularmente: *qual é o papel, e de que forma se dá, a globalização na indústria de construção de edifícios brasileira?*

2. EVIDÊNCIAS DIRETAS DA GLOBALIZAÇÃO NA CONSTRUÇÃO

Na construção de edifícios *stricto sensu*, ou seja, na atividade de manipulação e montagem de insumos a fim de produzir edifícios, pode-se considerar que os impactos diretos da globalização são bastante restritos.

Como a construção é essencialmente uma atividade produtiva que está “atrelada” ao terreno (o produto é imóvel), a concorrência externa só pode se dar através da entrada de empresas estrangeiras no mercado nacional.

Apesar da existência de algumas filiais de empresas estrangeiras no Brasil, o número de construtoras de edifícios presentes e sua participação no mercado são limitados, quando comparados ao número total de empresas de construção brasileiras e com o montante de negócios realizados pelas empresas nacionais.

Com relação à captação de investimentos estrangeiros, a construção de edifícios desempenha um papel modesto, frente aos setores mais dinâmicos na atração de recursos.

Na ausência de informações desagregadas sobre o ingresso de investimentos externos, especificamente na construção de edifícios, podemos tomar como um primeiro referencial os dados do Banco Central do Brasil considerando a construção civil *lato sensu* e o ingresso de recursos destinados para atividades imobiliárias (tabela 1).

	1996	1997	1998	1999	2000	Total p/ setor 1996-2000
Telecomunicações e correios	611,2	831,3	2564,96	7.797,13	10896,79	22.701,38
Serviços prestados a empresas	2.015,9	5.350,8	6217,48	3327	814,72	17.725,90
Eletricidade, gás e água quente	1.626,4	3.554,4	2201,57	2.969,55	2972,19	13.324,11
Fabricação automobilística.	286,1	222,7	1.060,06	1.830,96	960,67	4.360,49
Intermediação financeira (bancos)	379,5	1.596,2	5916,48	1.676,89	6.352,21	15.921,28
Comércio atacado e interms.	207	690,6	1089,14	1.549,83	886,35	4.422,92
Fabricação de produtos químicos	221,6	368,2	354,97	1.271,79	1.117,97	3.334,53
Fabr. produtos alimentícios e bebidas	185,9	322,9	133,14	1239,4	975,03	2.856,37
Comércio varejo e reparos de objetos	406	84,9	1108,57	1.113,8	660,08	3.373,35
Construção		53,1	171,39	293,8	12,01	530,30
Atividades imobiliárias	82,9	40,4	25,72	83,61	20,88	253,51
outras atividades	3.621,50	4.763,50	5.502,52	8.060,24	7.662,10	29.609,86
Total	9.644,00	17.879,00	26.346,00	31.214,00	33.331,00	118.414,00

Tabela 1. Fluxo de investimento estrangeiro direto no Brasil (em setores selecionados) de 1996 a 2000 – dados BCB (2001).

Se analisarmos os dados do fluxo de capitais externos destinados à diretamente à construção civil e às atividades imobiliárias, percebe-se um significativo acréscimo de 1996 a 1999. Tomando como exemplo o ano de 1999, no qual a construção obteve o maior volume de captações de investimentos externos, dentro do período investigado, percebe-se que ela respondeu por aproximadamente¹ 1,07% dos investimentos diretos estrangeiros e as atividades imobiliárias responderam por cerca de 0,3%. Essa participação é modesta em relação ao peso econômico do setor de construção civil que é da ordem de 10% PIB é, também, pequena em relação aos setores de maior atratividade de investimentos externos (ver tabela 1).

Apesar da atratividade de investimentos diretos ser pequena é preciso considerar os efeitos indiretos da entrada de investimentos. Dentre os setores de mais dinâmicos, destacam-se, entre outras, as atividades de telecomunicações e energia, cuja expansão demanda importantes aportes na construção ou ampliação de infra-estrutura; fazendo com que parte dos investimentos nesses setores sejam revertidos para atividades de construção. De fato, de acordo com dados das Contas Nacionais do IBGE (FIESP, 2001), a construção civil em 1999 passa a representar o destino de 70,27% dos investimentos feitos na economia brasileira contra pouco menos de 30% de investimentos em máquinas e equipamentos. Assim, pode-se concluir que o ingresso de investimentos estrangeiros impacta o setor de forma indireta.

3. LIMITAÇÕES À CONCORRÊNCIA ESTRANGEIRA

No mercado privado da construção de edifícios, a atividade produtiva se articula em torno do empreendimento imobiliário e está vinculada ao sítio de construção e às condições da infra-estrutura urbana.

Conforme adverte Bobroff (1993), as edificações não são simples produtos manufaturados, são *commodities*, em um ambiente específico, requerendo uma arbitragem externa e social que leve em consideração a propriedade, a organização espacial urbana e os interesses políticos e coletivos dos cidadãos.

O produto edifício é marcado por um forte caráter social, fazendo parte da identidade cultural de cada povo ou nação. De fato, cada país tem tradições e tipologias construtivas próprias, representando valores estéticos, sociais e funcionais específicos. Desse ponto de vista o ideal de um *produto global* aceito e adaptável a diferentes mercados é particularmente inatingível no setor da construção.

Em alguns nichos de mercado, como o da construção de edifícios de escritórios de grandes empresas, é possível identificar uma certa homogeneidade arquitetônica transnacional; entretanto, mesmo nesses casos, muitas particularidades formais, construtivas, regulamentares, locais são introduzidas nos projetos.

Por outro ângulo, ainda, as atividades imobiliárias, presentes na construção, desempenham um importante papel nas estratégias e na rentabilidade do setor. Diferentemente de outros produtos, o edifício é constituído não só dos atributos fabricados mas também do terreno na qual está implantado, ou seja, o preço e a qualidade do empreendimento imobiliário estão sobremaneira vinculados à localização do imóvel (que inclui aspectos como padrão sócio-econômico do bairro e de seu entorno) e às condições da infra-estrutura e equipamentos urbanos disponíveis na proximidade (pavimentação; redes de água, luz, telefone; escolas; estabelecimentos comerciais; etc.).

Diante da dependência fundiária da atividade de construção, parte substancial dos rendimentos advêm do negócio imobiliário (Lipietz, 1982). Assim, a importância do terreno urbano e das atividades de incorporação (atividades não produtivas) é relativamente expressiva, quando comparada à da atividade de produção (execução) propriamente dita.

A necessidade de buscar terrenos bem localizados na malha urbana para o lançamento de novos empreendimentos inibe a atuação de empreendedores *externos* (de outras regiões ou cidades) que encontram dificuldades em se associar aos proprietários de terra locais; além de não conhecerem as características e tendências do mercado imobiliário, nitidamente regionalizadas.

Do ponto de vista da produção, a cada novo produto é necessário um novo terreno, exigindo que o aparato produtivo (instalações de canteiro, máquinas, ferramentas, trabalhadores, etc.) seja deslocado e adaptado às características do novo empreendimento e do novo terreno.

De forma simplificada, cada empreendimento de edificação equivale, em termos gerais, ao desenvolvimento de um novo produto na indústria de transformação, uma vez que cada empreendimento exige um novo terreno, um novo projeto e a montagem de uma nova estrutura produtiva.

Além das “barreiras” para a incorporação de edifícios em regiões *estranhas* ao empreendedor, com necessidade de adaptar o produto (edifício) às características topográficas, geológicas e climáticas próprias de cada terreno e às particularidades da legislação de uso e ocupação do solo de cada cidade, vão surgir ainda sérias limitações para a padronização e para a ampliação das escalas de produção, inibindo o crescimento e a expansão (externamente à região de atuação) das empresas de construção, e dificultando a entrada de empresas estrangeiras, que não estão acostumadas às condições e práticas do país.

Dentro desse quadro, percebe-se as oportunidades e riscos resultantes das deficiências de normatização no setor, e sua natural influência sobre a elaboração dos projetos, são mais um fator que dificulta a atuação de empresas que não têm a “cultura” local; ao contrário do que ocorre em países desenvolvidos, no Brasil, as normas técnicas são insuficientes para definir padrões de desempenho dos produtos, o que deixa tal tipo de definição nas mãos das regras de mercado.

Em termos mais gerais, nota-se que a atividade de construção de edifícios é bastante pulverizada e desconcentrada, com a atuação de milhares de pequenas empresas construtoras e empreiteiras presentes em todo o território brasileiro. Segundo dados da Relação Anual de Informações Sociais - RAIS de 1997, fornecidos pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE, 2000), atuavam na construção civil, em todo país, pouco menos de oitenta e sete mil empresas, 88% das quais com menos de 19 empregados e apenas 194 empresas com 500 ou mais empregados.

Além da predominância de pequenas e médias empresas, a tecnologia empregada no setor é tida como socialmente difundida e a formação e entrada no mercado de novas pequenas empresas é relativamente fácil (Farah, 1992). Essa afirmação, ainda que, hoje, possa não ser mais verdadeira em todas as regiões, permanece válida para o Brasil como um todo.

No setor da construção, dificilmente uma empresa ou grupo de empresas consegue influenciar significativamente o mercado e assumir um papel hegemônico. As margens e a rentabilidade são bastante variáveis e os riscos são grandes.

Somada à grande variabilidade dos empreendimentos e das empresas de construção, a demanda do mercado para o setor é marcada por fortes oscilações, atreladas à conjuntura econômica, à disponibilidade de financiamentos e a outros fatores externos. Assim, as empresas do setor, conforme evidenciam os estudos de caso de Rosseto (2000), são compelidas a adaptarem freqüentemente sua estratégia de negócios e seu ambiente organizacional, de forma a se manterem competitivas no mercado.

Como consequência da variabilidade dos empreendimentos e na demanda, o processo de produção empregado na construção se mantém predominantemente manufatureiro (Farah, 1992).

Diante da fragmentação do setor e do caráter regional e manufatureiro da construção, conclui-se que a atratividade setorial para a instalação de filiais de empresas de outros países é pequena e a entrada de novos concorrentes externos que exerçam impactos significativos no mercado nacional de edificações é pouco provável. Isso se reforça pelas grandes variações na rentabilidade dos empreendimentos, causadas pela instabilidade institucional e econômica brasileira, que desestimulam os investimentos externos.

Conforme foi discutido anteriormente, as filiais de empresas de construção estrangeiras operando no setor concentram-se no mercado de grandes empreendimentos, em especial empreendimentos comerciais e industriais, não exercendo um papel significativo no mercado de *massa* de edifícios. Além disso, a aquisição ou fusão de construtoras nacionais com estrangeiras é um fenômeno praticamente inexistente no país.

Uma solução encontrada pelos investidores estrangeiros para contornar as barreiras à entrada no mercado nacional tem sido a associação com incorporadores brasileiros, fenômeno que tem sido observado em grandes centros como São Paulo, por exemplo.

Outra possibilidade importante de influência da globalização no setor de construção diz respeito à entrada de financiamentos externos para as atividades de construção.

Uma característica importante dos edifícios é a sua complexidade que demanda significativas quantidades de capital e de tempo para sua materialização. Sendo um produto de alto valor agregado, o imóvel tem um preço elevado, relativamente às disponibilidades de recursos da maioria dos *potenciais* clientes, implicando em importantes restrições a aquisição de imóveis através de pagamento à vista ou em reduzido número prestações. Com isso, os negócios no setor necessitem de financiamentos de longo prazo para serem viabilizados.

Com a necessidade de financiamentos de longa duração, quer para a produção, quer para permitir a aquisição do produto, os custos financeiros são bastante significativos e a existência de linhas de crédito adequadas - com baixas taxas e longos prazos -, desempenham um papel preponderante na atividade do setor de construção imobiliária em todo o mundo.

Dessa forma, a entrada de capital internacional para financiar a produção de edifícios para fins residenciais é potencialmente importante, uma vez que as reduzidas taxas de poupança interna dificultam a disposição de recursos necessários para o financiamento das demandas nacionais por novos edifícios. Entretanto, três dificuldades principais limitam a entrada de capital internacional para esta finalidade.

Primeiramente, a maior parte da demanda reprimida concentra-se nas camadas mais pobres da sociedade, nas quais não existe solvabilidade suficiente para atrair os investidores. Em segundo lugar, mesmo para a população de classe média, as altas taxas de juros praticadas no país são proibitivas à realização de empréstimos de longo prazo, com taxas de mercado. Por fim, às condições de instabilidade dos empréstimos imobiliários, associam-se a fragilidade estrutural da economia brasileira e as dificuldades de se executarem devedores e reaver os imóveis financiados no âmbito do Sistema Financeiro da Habitação.

Na tentativa de superar esse último entrave o governo brasileiro, recentemente, instituiu um sistema alternativo de financiamento imobiliário, denominado SFI (Sistema Financeiro Imobiliário), que permite uma maior agilidade na retomada de imóveis dos mutuários inadimplentes, ampliando as garantias dos investidores, além de permitir que os papéis das dívidas do sistema sejam negociados no mercado secundário, dando maior liquidez aos investimentos.

No presente, mesmo com a maior atratividade do SFI para os investidores, as condições de instabilidade e de alta taxas de juros não permitiram, ainda, a decolada do sistema e a entrada significativa de capital estrangeiro para o financiamento imobiliário.

4. FATORES INTERNOS DE MODERNIZAÇÃO DO SETOR

Se os impactos diretos da globalização são limitados, devido à própria estrutura industrial da construção, por outro lado, as recentes mudanças econômicas e culturais, atreladas em parte ao processo de globalização, influenciam significativamente as transformações internas do setor e o engajamento das empresas de construção na modernização de seus produtos e processos.

A primeira das alterações importantes na construção de edifícios está relacionada à prolongada crise econômica, que atingiu o país na década de oitenta (a chamada década perdida) e início dos anos noventa.

Como os edifícios têm alto valor, demandando investimentos significativos, com longos prazos de maturação e exigem linhas de financiamento apropriadas; a crise teve consequências dramáticas.

Ao mesmo tempo em que a crise desestimulou a poupança e a mobilização dos recursos dos investidores privados e dos próprios usuários em negócios de longo prazo, ela afetou a principal fonte de financiamentos habitacionais do país, o Sistema Financeiro da Habitação (SFH), levando ao fechamento do Banco Nacional da Habitação (BNH), em 1986.

A análise dos números de financiamento habitacionais pelo SFH mostra uma expressiva ampliação no número de operações de 1964 até 83 e a contribuição significativa para o crescimento da produção de habitações no país nesse período. Os anos de 84 a 86 foram marcados pela crise do sistema de

financiamento que, associada à crise econômica, levaram a uma grande redução na produção formal de habitações no Brasil.

Conforme ressalta Farah (1992), a acentuada queda dos investimentos governamentais em habitação, que em 1987 representou menos da metade do que foi aplicado em 1980, levou a significativas retrações no setor formal de produção habitacional e à transferência de parte da produção para o mercado informal, contribuindo para a favelização das grandes cidades.

Atualmente, embora tenha havido períodos de retomada nos investimentos habitacionais, através do SFH e do SFI (Sistema Financeiro Imobiliário), o número de financiamentos concedidos para produção de novas unidades é bastante inferior ao concedido no auge do sistema, no início da década de oitenta.

Diante das restrições da demanda e da escassez de financiamentos públicos, o mercado tornou-se mais seletivo e exigente, obrigando as empresas a estabelecerem mecanismos próprios de financiamento (ou com recursos privados) e a diminuir os preços e custos dos novos empreendimentos, como forma de viabilizar a entrada no mercado de seus produtos. A comercialização dos empreendimentos teve que ser agilizada, sob pena de uma maior incidência dos altos custos financeiros na imobilização de capitais, e a parcela do empreendimento destinada ao pagamento da renda fundiária (compra do terreno) teve que ser reduzida, como forma de baixar os preços de comercialização das novas unidades.

A estratégia de redução de custos se dá, conforme Farah (1992), através de dois mecanismos. O primeiro consiste na utilização de insumos baratos e de baixa qualidade e na precarização das relações trabalhistas. O segundo mecanismo é a busca de aumentos de produtividade e da ampliação da qualidade, como forma de baixar os custos de produção e melhorar a competitividade da empresa no mercado.

Com o passar do tempo e de outros acontecimentos que serão discutidos a seguir, a estratégia de melhoria da produtividade e no controle da qualidade tem se mostrado mais dirigida à sobrevivência e ao crescimento das empresas do setor, coincidindo com o segundo mecanismo apresentado por Farah.

Outra grande transformação, relacionada com os efeitos indiretos da globalização e do choque de competitividade vivido pelo país nos anos noventa, é representada pelo aumento da conscientização dos consumidores e pelas crescentes exigências dos clientes frente a qualidade dos produtos.

A ampliação das exigências e das cobranças dos consumidores vem ocorrendo em todos os setores da economia e já afeta a construção de edificações, pressionando as empresas rumo à adoção de alternativas organizacionais e construtivas que privilegiem as aspirações de qualidade dos clientes. Quanto a esse aspecto, destacam-se o Código de Defesa do Consumidor de 1991, a maior conscientização da sociedade e a conseqüente ampliação dos direitos e das exigências em relação à qualidade dos produtos e serviços. A partir destas transformações nas lógicas de mercado, pôde-se verificar uma crescente valorização da gestão da qualidade na construção, como variável de competitividade das empresas.

Nessa mesma direção, no setor público, as crescentes pressões da sociedade exigindo transparência e maior eficiência nos gastos públicos têm mudado a forma de relacionamento entre as empresas do setor e o Estado, contribuindo para a valorização da eficiência e da qualidade das obras.

Como destaca Vargas (1992), a democratização do país impôs um crescente combate às relações clientelistas nos contratos e financiamentos governamentais e: “[...] a política industrial, privilegiando o aumento da competitividade das empresas, a abertura do nosso mercado e a integração econômica latino-americana - Mercosul - consolidam a nova postura liberalizante e induzem ao desmantelamento de monopólios, cartéis e protecionismo às empresas nacionais.” (Vargas, 1992).

A partir dessas mudanças, a atuação governamental tem se valido do seu poder de compra e de indução setorial para implantar regras mais rigorosas nas licitações públicas e fomentar, em parceria com a iniciativa privada, programas setoriais de gestão e certificação da qualidade. A esse respeito, destacam-se o programa Qualihab do governo paulista e o PBQP-H (Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade do Habitat) em nível federal.

Os impactos dessas exigências podem ser percebidos no mercado, pela proliferação do número de empresas de construção e de projetistas certificados. Atualmente existem no país cerca de cinquenta

empresas construtoras certificadas de acordo com a ISO 9001 e 9002, e mais de 300 empresas certificadas de acordo com o Qualihab e com o SIC – Construtoras do PBQP-H.

Para completar o quadro das mudanças econômicas e institucionais que atingem o setor da construção, a estabilização monetária trazida pelo Plano Real tem contribuído para o restabelecimento dos preços relativos na economia e pressionado o setor a adequar os seus custos de produção à realidade de mercado.

Como enfatiza Lima Jr. (1995), as empresas do setor são obrigadas a alterar a antiga equação de composição de preços dos empreendimentos, compostos através da soma dos custos de produção acrescidos do lucro “desejado”, por um patamar de preço estabelecido pela concorrência, imputando às empresas a necessidade de serem suficientemente eficientes para poderem participar do mercado, ou seja, serem capaz de produzir a um custo que lhes permita praticar o preço de mercado e ainda obter níveis de rentabilidade e de risco aceitáveis.

“Pela primeira vez, o setor se mostrava, em especial para os mercados da promoção-construção imobiliária privada e da habitação social, realmente concorrencial. Esse novo contexto enfatizava os limites das lógicas de eficácia comercial e/ou financeiras, que valorizavam até então essencialmente as dimensões não-produtivas das empresas de construção.” (Cardoso, 1996)

Diante da maior concorrência, a principal estratégia adotada pelas empresas de construção *líderes* centrou-se em alterações na gestão dos seus processos.

De fato, como destaca Farah (1992), a escassez de recursos inviabilizava a mobilização pesada dos recursos demandados para uma mudança radical da base técnica e da tecnologia construtiva tradicional. Ganharam força as estratégias de modernização centradas em mudanças tecnológicas incrementais, na racionalização da produção e na introdução de modelos de gestão mais eficientes.

Na primeira metade dos anos noventa, algumas empresas líderes iniciaram a implantação de programas de gestão da qualidade como forma de ampliar a sua competitividade no mercado.

Na segunda metade, com a valorização da certificação da qualidade ISO 9001 e ISO 9002 pelo mercado e com a introdução dos programas setoriais da qualidade (Qualihab e PBQP-H) a estratégia da gestão da qualidade ganhou volume no universo das construtoras de edifícios.

Tais sistemas de gestão representam uma inovação gerencial que denotam a busca pela modernização e pela eficiência em uma escala sem precedente no setor de construção brasileiro mas, cujos reais resultados são ainda questionáveis e incertos.

5. CONCLUSÕES

A indústria de construção de edifícios vem passando, nas duas últimas décadas, por um importante e complexo processo de transformação nas condições econômicas do país e, na própria estrutura competitiva do setor.

Em parte, essas transformações estão ligadas ao contexto econômico brasileiro, que vem sofrendo profundas mudanças em virtude da abertura econômica e da estabilização da moeda, impondo as indústrias brasileiras, ou instaladas no país, um vigoroso processo de reestruturação produtiva visando a atender às novas condições de competitivas do mercado nacional e global.

Essa reestruturação pode ser observada na maioria dos setores industriais que, embora apresentem dificuldades e peculiaridades próprias, enfrentam a mesma necessidade genérica: ampliar a produtividade e a competitividade frente às demandas dos clientes.

Embora sejam fruto de dinâmicas de mudança distintas e, em determinados pontos, interconectadas, o fato é que tanto a indústria de transformação como a indústria de construção brasileira encontram-se num contexto de busca por maiores patamares de eficiência produtiva, de qualidade de produtos e de agilidade na adaptação às mudanças de mercado.

Na indústria manufatureira, o impacto da globalização econômica e produtiva se dá de forma mais direta, com a eliminação de barreiras e redução de impostos na importação de bens manufaturados. Nos últimos

anos, entraram novos competidores no mercado interno (empresas que se instalam ou ampliam sua participação no mercado nacional), expondo as empresas à novos concorrentes, com diferentes procedimentos de gestão e novas tecnologias de produção.

Tais alterações na estrutura produtiva, somadas à maior estabilidade monetária alcançada após o Plano Real, trouxeram maior transparência aos preços e ao valor relativo dos produtos, dirigindo as exigências do mercado consumidor interno em relação aos preços dos produtos (em queda) e à qualidade (em alta). Por outro lado, provocaram profundas transformações e questionamentos em relação à estrutura industrial brasileira, que podem ser ilustradas pelos crescentes fenômenos que envolvem privatizações, aquisições e fusões de empresas nacionais com empresas estrangeiras e pela pressão no sentido de redução nos custos estruturais da economia – custo Brasil.

Na construção, as dinâmicas de mudança, embora influenciadas pelas macro-alterações advindas da globalização, surgem muito mais a partir dos desdobramentos e alterações na economia e na estrutura produtiva do país, do que como efeitos diretos da concorrência com empresas e produtos estrangeiros.

De fato, a atividade central da indústria - construção e comercialização de edifícios - permanece essencialmente dominada por empresas de capital nacional, utiliza mão-de-obra brasileira, os insumos materiais são, na sua quase totalidade, produzidos no país e a tecnologia agregada no processo construtivo é razoavelmente dominada pelas empresas nacionais. Além disso, nos casos em que se pode identificar a incorporação de métodos construtivos importados, como as paredes de gesso acartonado, eles foram rapidamente “aculturados” face às práticas tecnológicas e de gestão da construção brasileira e, assim que se atingiu uma escala de mercado compatível, a produção dos insumos foi nacionalizada.

Portanto, pode-se concluir que as dinâmicas de mudança na construção de edifícios *stricto sensu* são ditadas, preponderantemente, por alterações internas. A escassez de financiamentos habitacionais no final da década de 80 e início da de 90, as pressões por maior transparência nos contratos públicos e as alterações nas condições trabalhistas e disponibilidade de mão-de-obra contribuíram decisivamente para o aumento da competição no setor (Farah, 1992; Cardoso, 1996).

Diante das profundas mudanças na conjuntura setorial, as empresas construtoras vêm sendo pressionadas a alterar seus processos de produção, no sentido de cortar custos e de adequarem os produtos ofertados à realidade das condições de mercado.

Tais rearranjos nas lógicas de posicionamento das empresas frente ao mercado acabaram deslocando o foco da busca de competitividade das atividades imobiliárias para a necessidade de ganhar eficiência produtiva, desencadeando um processo de alterações organizacionais e tecnológicas nas construtoras.

Nas construtoras líderes, verifica-se a implantação de novos sistemas de gestão e certificação da qualidade que garantem melhorias nos seus processos e maior competitividade frente às mudanças internas do mercado de edificações e aos impactos, principalmente indiretos, da globalização.

Por maior que seja o montante de recursos externos investidos em uma economia, do ponto de vista quantitativo, eles sempre vão representar uma fração do montante necessário para sustentar um processo abrangente de desenvolvimento em uma economia de porte grande ou médio que já possua um parque industrial importante (Singer, 1996). Além disso, o ingresso de empresas e capitais estrangeiros sempre será orientado, majoritariamente, a setores específicos em que as empresas externas apresentem maior competitividade e melhores taxas de rentabilidade.

Entretanto, o impacto da abertura da econômica e do processo de globalização deve ser visto, também, do ponto de vista das alterações qualitativas que provoca. Segundo Singer (1996 p.157):

“A contribuição qualitativa da inversão industrial externa para o progresso tecnológico ou administrativo será sem dúvida mais importante, para países como o Brasil [...], do que sua contribuição propriamente econômica.”

Assim, embora os impactos diretos da globalização no setor de construção possam ser considerados marginais, a influência indireta, atrelada à reestruturação econômica e do mercado nacional, tem importantes repercussões no setor, contribuindo decisivamente para sua modernização e impondo um

novo patamar de competitividade entre as empresas, com alterações sem precedentes nos processos de gestão da produção e atendimento aos clientes das empresas construtoras e das demais empresas da cadeia produtiva da construção.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BAZIN, M. L'integration Europeenne une reflexion sur l'experience acquise dans le domaine de la construction dans l'union Europeenne. In: CONGRESSO LATINO-AMERICANO DE TECNOLOGIA E GESTÃO NA PRODUÇÃO DE EDIFÍCIOS: SOLUÇÕES PARA O TERCEIRO MILÊNIO. **Anais: EPUSP**, 1998, São Paulo. São Paulo, 1998. p. 1-10

BCB – Banco Central do Brasil. **Investimento Estrangeiro Direto**. <<http://www.bcb.gov.br/>>. Acessado em abril de 2001.

BOBROFF, J. The Project Management: a new profile for the actors in the building industry. São Paulo, 1993. In: ENCONTRO NACIONAL DE TECNOLOGIA DO AMBIENTE CONSTRUÍDO, AVANÇOS EM TECNOLOGIA E GESTÃO DA PRODUÇÃO DE EDIFICAÇÕES. **Anais: USP/ANTAC**, 1993, São Paulo. São Paulo, 1993. v1, p. 41-54.

CARDOSO, F. F. (1996). **Stratégies d'entreprises et nouvelles formes de rationalisation de la production dans le bâtiment au Brésil et en France**. École National des Ponts et Chaussées, Paris. (Tese de Doutorado).

FARAH, M. F. S. **Tecnologia, processo de trabalho e construção habitacional**. Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da USP, São Paulo, 1992. (Tese de doutoramento em Sociologia)

FIESP (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo). **ConstruBusiness 2001: 4º Seminário da Indústria Brasileira da Construção**. Documento Base – Propostas. São Paulo, 2001 /não publicado/

IANNI, O. **Teorias da Globalização**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1995 228p.

LIMA JR., J. R. **Qualidade do empreendimento na construção civil - inovação e competitividade**. São Paulo, EPUSP, 1995. (BT/PCC/144).

LIPIETZ, A. 'Alguns Problemas da Produção Monopolista do Espaço Urbano.' In: **Espaço e Debates**, São Paulo, out./dez. 1982. n.7, p.5-20.

MDIC – Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio. **Estatísticas de Comércio Exterior**. <<http://www.mdic.gov.br/publica/SECEX/pag/estatistica.html>>. Acessado em dezembro de 2000.

MTE – Ministério do Trabalho e Emprego. **Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)**. <<http://www.mte.gov.br/sppe/rais/anuario/estrutu/estab/index.htm>>. Acessado em dezembro de 2000

ROSSETO, C. R. O comportamento estratégico segundo a teoria de Miles e Snow: um estudo multicaso em três empresas familiares na indústria da construção civil – setor de edificações. In: ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO: DESENVOLVER COMPETÊNCIAS PARA A PRODUÇÃO INTERNACIONAL: PERSPECTIVAS PARA PAÍSES EMERGENTES, 2000, São Paulo. **Anais em CD-ROM: USP/ABEPRO**, São Paulo, 2000.

SINGER, P. Perspectivas de desenvolvimento da América Latina. In: **Novos Estudos - CEBRAP**, São Paulo, Março, 1996. n.44, p.133-164.

UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development. **World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development**. Genebra, 2000

VARGAS, N. Tendências de mudança na construção. In: **Espaço e Debates**. S. Paulo, 1992 n.36, p.47-53.

ⁱ Como os dados disponibilizados pelo Banco Central do Brasil em (BCB, 2001) identificam por empresa apenas os investimentos cujo montante seja igual ou maior a US\$10 milhões de dólares por ano, uma pequena parte dos ingressos não está associada ao setor econômico que recebeu o investimento e não foi considerada neste levantamento de participação relativa.