



# TENDÊNCIAS

## DO MERCADO DA CONSTRUÇÃO

6 ENTREVISTAS COM PROFISSIONAIS  
DE DESTAQUE DO SETOR

# SUMÁRIO

04

**Aldo Dórea Mattos**, consultor de Engenharia: gestão de obras, mercado e carreira

19

**Fabício Schweitzer**, diretor da Dimas Construções: gestão e tecnologia na construção

10

**Caio Bonatto**, sócio da Tecverde: inovação e sustentabilidade na construção

23

**Felipe Cavalcante**, presidente da ADIT Brasil: mercado imobiliário e turismo

15

**Eduardo Prikladnitzki**, sócio da Wikihaus Inc.: Geração Y e cocriação em incorporadoras

29

**José Carlos Martins**, presidente da CBIC: ambiente de negócios no Brasil

# INTRODUÇÃO



Os empresários da Construção Civil estão vivendo momentos intensos nos últimos anos.

Não basta somente gerenciar construtoras e incorporadoras diante da crise que afetou a indústria, o que já é um desafio. Para quem quer se manter competitivo no mercado, tornou-se inevitável investir em inovação e acompanhar a rápida transformação no perfil dos consumidores. Tudo isso em um ambiente de negócios que aguarda a resolução de diversos impasses para deslanchar.

Nesse cenário, conhecer a opinião e as experiências de profissionais bem-sucedidos pode ser útil e inspirador, ampliando a compreensão sobre os rumos do setor e abrindo os horizontes para novos conceitos, ideias e produtos.

Por isso, compilamos seis entrevistas, originalmente publicadas no blog do Sienge, com lideranças e gestores da indústria da Construção. Vale a pena conferir o que esses profissionais têm a dizer!

# ALDO DÓREA MATTOS

CONSULTOR DE ENGENHARIA:  
GESTÃO DE OBRAS, MERCADO E CARREIRA



“ É preciso vencer resistências e se abrir ao novo. ”

**Aldo Dórea Mattos** é uma das maiores referências no Brasil em Planejamento, Orçamento e Controle de Obras. Formado em Engenharia Civil e Direito, e mestre em Geofísica, atua como consultor de planejamento e gerenciamento de obras para empresas públicas e privadas.

Mattos é fundador da Seção Brasileira da Association for the Advancement of Cost Engineering (AACE), maior instituição de Engenharia de Custos do mundo. Também é professor do MBA na Fundação Getúlio Vargas e da Fundação Instituto de Administração (FIA).

Em 2014, foi eleito o “Engenheiro de Custos do Ano” pelo IBEC.

É autor dos livros *Como Preparar Orçamentos de Obras* (Editora Pini); *Planejamento e Controle de Obras* (Editora Pini); *Métodos de Planificación y Gestión de Obras*, com Fernando Valderrama (Editora Reverté); e *Patrimônio de Afetação na Incorporação Imobiliária* (Editora Pini).

■ **SIENGE – Como fazer um orçamento de obras com a maior precisão possível?**

*A.D. – Obedecendo ao roteiro do orçamento, que inclui a análise do edital, análise do projeto, visita de campo e composição dos custos da obra – custos diretos e indiretos, somados aos impostos e margem de lucro.*

*Noto que muitos orçamentos costumam ser elaborados com urgência, atropelando o prazo natural de execução das etapas. Isso, naturalmente, pode comprometer sua qualidade e precisão.*

■ **SIENGE – Quais são as principais variáveis a serem consideradas para a elaboração de um orçamento?**

*A.D. – O tempo fornecido para que o orçamento seja feito e a qualidade do projeto que chegou às mãos do orçamentista têm relação direta com a precisão do orçamento. O projeto deve conter todas as informações necessárias para que a obra seja orçada. Não pode ser meramente um anteprojeto ou projeto básico.*

*Outra condição para um bom orçamento é que a empresa tenha acesso a um banco de dados confiável e não dependa somente de empresas terceirizadas para fazer a cotação.*

■ **SIENGE – Você trabalhou em grandes projetos não somente no Brasil, mas também no Exterior. Poderia citar alguns deles?**

*A.D. – Em 1992, trabalhava na Construtora Norberto Odebrecht e fui para a Califórnia, nos Estados Unidos. Lá executei as obras de retificação de um canal e da represa Seven Oaks.*

*Ainda pela Odebrecht, participei da construção de um túnel na África do Sul e de uma rede de captação de água no Peru.*

*Pela Acciona, empresa espanhola, gerenciei os estudos para concessão do Rodoanel do Cairo, no Egito.*

*Depois disso, abri minha consultoria, que atua tanto no mercado imobiliário quanto em grandes obras de infraestrutura, como estádios, ferrovias, rodovias e usinas hidrelétricas.*

■ **SIENGE – Com base em sua vivência internacional, você acha que nosso modo de gerenciar obras apresenta diferença em relação aos principais mercados estrangeiros?**

**A.D.** – *Em países mais desenvolvidos, há mais apuro na elaboração dos projetos. Os orçamentos costumam ser feitos quando o projeto está em um estágio de detalhamento maior, ou seja, quando já é um projeto executivo.*

*No Brasil, não é assim. Começamos a obra e, simultaneamente, os projetos vão sendo gerados, aprimorados e revistos. Isso causa uma certa imperfeição na técnica.*

*Também percebo que, em países mais desenvolvidos, o contratante geralmente tem um cuidado maior em aprovar e acompanhar o cronograma da construtora. Existe o costume de avaliar mensalmente o que foi executado.*

*Isso, naturalmente, pode comprometer sua qualidade e precisão.*

*Isso gera uma interação maior entre contratante e contratada, imprimindo na obra um ritmo de cooperação e facilitando a tomada de decisão. Assim, é possível reverter em tempo hábil os atrasos e os desvios, de forma que não afetem o prazo pactuado e o orçamento pretendido.*

**SIENGE – O que precisamos fazer para atingir um padrão internacional no mercado da construção civil?**

**A.D.** – *Em relação às obras públicas, os órgãos contratantes precisam ser mais aparelhados e investir em projetos de qualidade. Não basta simplesmente contratar por menor preço. Também é necessário fiscalizar melhor as obras, avaliando prazos, ajustando o projeto e tomando medidas para evitar problemas na liberação de áreas.*

*Porém, a maior causa de problema nas obras em geral é o fato de que as contratações ainda são feitas com projetos deficientes ou em estágios iniciais de detalhamento. Para se atingir um padrão internacional, é necessário que os projetos sejam mais elaborados.*

*Além disso, noto que no Brasil existe um certo espírito “canibalesco” entre contratantes e contratados, que também se aplica à relação da construtora com seus fornecedores e subempreiteiros. Com isso, não se cria uma cadeia que trabalha em parceria em diversos projetos sucessivos.*

*Em minha opinião, esse é um dos motivos para tantas empresas brasileiras do setor de construção quebrarem. No mercado internacional, ao contrário, vemos construtoras trabalhando sempre com as mesmas*

*prestadoras de serviço e fornecedores.*

*Por isso, uma sugestão que dou a meu clientes é investir na capacitação de empresas mais fracas, porque assim se desenvolve um espírito de equipe benéfico e produtivo. As grandes construtoras fazem isso, e os resultados são eloquentes.*

### **SIENGE – Em sua opinião, como o Brasil pode superar seu déficit em infraestrutura?**

*A.D. – Uma maneira eficiente de atenuar o déficit em infraestrutura são as concessões e as parcerias público-privadas – PPPs. É uma forma de conferir agilidade aos processos, bem como de atrair fundos de investimento e outros personagens de ação internacional. Sou um grande fã desses mecanismos de parceria.*

### **SIENGE – O cenário econômico é de incertezas. Ao mesmo tempo, o mercado de construção nacional está sendo ocupado por empresas e investidores estrangeiros. Que recomendação você daria às empresas de construção nesta conjuntura?**

*A.D. – Vejo boa parte dos construtores se queixando da crise e não fazendo nada. Agora, talvez, seja o momento certo para as*

*empresas prepararem sua retomada, tornando-se mais visíveis no mercado de concessões e parcerias público-privadas.*

### **SIENGE – Como as empresas podem fazer isso?**

*A.D. – De várias formas. Uma delas é se aculturando e investindo na qualificação de seu quadro de funcionários.*

*Para dar o primeiro passo, também é importante se familiarizar com um instrumento chamado [Procedimento de Manifestação de Interesse](#) [PMI]. Nesse formato de contratação, o órgão governamental abre um chamamento público para apresentação de propostas. O ente privado, por sua vez, desenvolve um modelo de PPP para ser avaliado.*

*Também aconselho as empresas a investirem em um site estruturado, produzirem um portfólio em inglês, participarem de eventos do setor e “mergulharem” em associações e câmaras bilaterais de comércio.*

*Além disso, a empresa deve começar a dominar*

formatos de contratação internacionais, como o [FIDIC](#). Assim, poderá dialogar mais facilmente com os players internacionais.

Por último, sugiro que a organização busque se inserir em outros países. Inicialmente, essa presença pode ser tímida, mas com o tempo vai ganhando capilaridade. Nesse caso, indico começar pelos mercados da América Latina e África. Muitas empresas têm recorrido a nossa consultoria para fazer isso.

■ **SIENGE – Como um profissional de Engenharia Civil pode se destacar atualmente? Em que áreas do conhecimento deveria investir?**

**A.D.** – Vejo muitos engenheiros civis saindo da faculdade e achando que já estão com a “caixa de ferramentas cheia”. Contudo, não é assim. A faculdade apenas mostra um rumo. Para entrar na selva do mercado de trabalho e prosperar, o profissional precisa, no mínimo, saber inglês e ter algum tipo de certificação.

Por isso, incentivo os jovens: façam uma pós-graduação, obtenham uma certificação, frequentem feiras e congressos, filiem-se a entidades. É a maneira mais fácil de criar uma rede de contatos e ter acesso facilitado a empresas do setor e a novas técnicas construtivas.

Muitos profissionais apenas se queixam. Parece que esperam que, no dia seguinte, vá chegar um convite para trabalhar em uma megaobra em um lugar glamouroso. Não é assim. É preciso correr atrás!

O mesmo vale para os engenheiros que estão na metade da carreira, pois nunca é tarde para se capacitar e obter uma certificação em gerenciamento de projetos ou em novas tecnologias, como o BIM. O que não pode é ficar parado, ou o profissional pode ser atropelado pela roda da história.

■ **SIENGE – Você já afirmou que a inovação na construção civil não está necessariamente atrelada a tecnologias de ponta. Como as empresas podem inovar executando mudanças simples nos processos tradicionais de trabalho?**

**A.D.** – Quando comecei minha carreira, durante uma década os processos de trabalho eram exatamente os mesmos. Hoje, a cada três ou cinco anos as coisas podem mudar.

Entretanto, as empresas tradicionais têm mais dificuldade em adaptar seus processos à inovação. Isso não tem a ver com tecnologia, mas sim com pensar de modo diferente.



*Por exemplo, a maioria ainda mantém todos os funcionários trabalhando no mesmo horário e conserva uma estrutura hierarquizada, com pouco diálogo horizontal e vertical.*

*Contudo os processos de mudança são irreversíveis. Por isso, uma sugestão que dou às empresas é se aproximar de startups e ver de que forma elas podem ajudar em termos de pesquisa, desenvolvimento e inovação. É muito mais acessível do que criar um setor específico para isso na organização, o que envolve gastos e burocracia.*

*Veja meu caso. Tenho 52 anos e achei que esse “mundo da inovação” não fosse para mim. Mas comecei a pesquisar formas de me inserir. Porque, no fundo, tudo no mundo da construção se resume a prazo e custo, e eu detenho o manejo dessas ferramentas. O que realmente importa são fundamentos inabaláveis, dos quais os engenheiros com mais tempo de profissão têm domínio.*

*Se associarmos o conhecimento dos profissionais de “cabeça branca” ao sopro de inovação que os mais jovens estão trazendo, as construtoras e incorporadoras têm muito a se beneficiar. Mas para isso é preciso vencer resistências e se abrir ao novo.*

*Meu recado às empresas que têm interesse no tema: participem de eventos do setor, frequentem feiras de startups, busquem técnicas como o Design Thinking – ferramenta que descortinou um novo mundo para mim. Há um caminho enorme a ser palmilhado!*

# CAIO BONATTO

SÓCIO DA TECVERDE:  
INOVAÇÃO E SUSTENTABILIDADE NA CONSTRUÇÃO



“ Precisamos desenvolver novas tecnologias para construção. ”

**Caio Bonatto** é engenheiro civil formado pela Universidade Federal do Paraná. Em 2009, ele e dois sócios fundaram a Tecverde, empresa de engenharia que trouxe para o Brasil o sistema **wood frame**, uma das mais avançadas tecnologias para **construções eficientes**.

Trata-se de um processo construtivo que apresenta números impressionantes em termos de economia, produtividade e redução do uso de recursos naturais.

Em 2010, com subsídio do governo da Alemanha e aporte de investidores-anjo e da Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), a [Tecverde](#) inaugurou sua primeira fábrica, em Pinhais, no Paraná. Em 2014, uma nova fábrica foi instalada, sendo atualmente **a maior e mais automatizada indústria de casas em wood frame** na América Latina.

Desde sua fundação, a empresa vem acumulando premiações nacionais e internacionais na área de inovação e sustentabilidade.

**SIENGE – A Tecverde possui um modelo de negócio sustentável e inovador. Fale um pouco sobre ele.**

*C.B. – A sustentabilidade é inerente aos processos e produtos da Tecverde. Utilizando uma tecnologia extremamente sustentável, conseguimos viabilizar seja uma casa de altíssimo padrão em um dos condomínios de maior luxo de Brasil, seja uma casa para o Faixa 1 do Programa Minha Casa Minha Vida, voltada à população de mais baixa renda.*

*Além disso, temos uma tecnologia construtiva inovadora que permite industrializar 85% da obra. Ou seja, a maior parte da produção ocorre na fábrica e não no canteiro de obras.*

*Também inovamos no modelo de negócio. Além de aplicar nossa tecnologia em empreendimentos próprios, por meio de uma unidade de negócios de desenvolvimento imobiliário, fornecemos matéria-prima e mão de obra para incorporadoras e construtoras, entregando a estrutura da residência montada.*

*Dessa forma, acreditamos que conseguiremos utilizar nossa solução na maior escala possível no Brasil.*

**SIENGE – Em sua opinião, qual é a maior dificuldade para a industrialização da Construção Civil no País?**

*C.B. – A maior dificuldade parte dos próprios empresários, que são extremamente resistentes à mudança. Eles nunca tiveram coragem para empreender as transformações necessárias ao desenvolvimento do setor, apesar de sofrerem muito com as dores da falta de industrialização.*

*Entre essas dores, as principais são a baixa produtividade, ausência de controle por processos, carência de tecnologia para gestão sistêmica da qualidade, deficiência na qualificação de mão de obra e conflitos trabalhistas.*

*Os empresários justificam esse conservadorismo argumentando que o mercado brasileiro é cíclico. Por isso, tentam surfar a próxima onda focados somente em ganhar o máximo possível. Isso faz com que tenham uma visão estritamente de curto prazo e invistam pouco em melhoria de processos.*

*O segundo maior empecilho para a industrialização é o*

*preço da mão de obra. Até pouquíssimos anos, esse custo era muito baixo. Assim, podíamos contornar qualquer problema de produtividade aumentando o contingente de colaboradores.*

*Agora, isso não é mais viável. Além do custo ter aumentado, a mão de obra é escassa e não tem a qualidade necessária.*

*Esses fatores fazem com que a Tecverde acredite que o cenário atual é perfeito para que ocorra a transição para métodos industrializados. Logo isso não será mais uma opção, e só irá sobreviver quem seguir esse caminho.*

**SIENGE – A Tecverde contou com a transferência de tecnologia europeia. O quanto os países da Europa estão mais avançados que o Brasil na adoção de requisitos de sustentabilidade?**

**C.B.** – *A Europa está cerca de 20 anos a nossa frente nesse quesito. A maneira como alguns países integraram o sistema de crédito com a sustentabilidade é fantástica. Eles condicionaram a análise de crédito e as taxas de juros aos índices de sustentabilidade do imóvel.*

*Também implementaram outros incentivos para a adoção de tecnologias sustentáveis, como desconto no IPTU e financiamentos subsidiados.*

*Com essas políticas, alavancaram a implantação da sustentabilidade nas obras. Aqui no Brasil, isso está apenas começando.*

*Em relação à forma de avaliação e aprovação de novas tecnologias, demos um passo importante com a nova Norma de Desempenho, por meio da qual foram estabelecidos critérios mais claros de aprovação de novas tecnologias. Entendo isso como um grande avanço.*

**SIENGE – A Tecverde construiu a primeira casa em wood frame do Brasil e possui a maior fábrica industrializada de casas em wood frame na América Latina. Quais são os benefícios desse sistema construtivo?**

**C.B.** – *A Tecverde não se diferencia somente pela tecnologia construtiva, mas também pelo processo de fabricação das casas. Graças a isso, temos vantagens importantes em termos de sustentabilidade e produtividade.*

*Conseguimos reduzir em 80% tanto as emissões de CO2 quanto a geração de resíduos da obra. Também diminuimos em 90% o consumo de água para a construção de edifícios*

*e aumentamos em duas vezes a eficiência térmica e acústica dos empreendimentos. Para completar, construímos a obra de forma quatro vezes mais rápida e diminuímos em quatro vezes a necessidade de mão de obra.*

■ **SIENGE – Que conselho você daria aos profissionais de Engenharia interessados em empreender de forma sustentável?**

**C.B.** – *A sustentabilidade deve ser um fator intrínseco ao projeto. Quando pensamos em sustentabilidade de uma forma genuína e não pelo viés marqueteiro, conseguimos colher frutos econômicos reais.*

*Esse conceito não existe para ser aplicado como estratégia de marketing verde ou qualquer coisa supérflua do gênero, mas para que sejamos mais eficientes nos aspectos socioambientais e econômicos.*

*Se a empresa não tratar o assunto com o comprometimento e responsabilidade necessários, corre o risco de desvirtuar sua abordagem e começar a atender a interesses de terceiros.*

*Em resumo, meu conselho é que os profissionais pensem em*

*seus processos de planejamento e execução fazendo as perguntas básicas: como posso construir utilizando menos recursos, materiais, tempo e transporte? Como posso reciclar o máximo possível de resíduos? São questionamentos simples, mas que nos levam a ser sustentáveis por natureza.*

■ **SIENGE – Quais foram os maiores desafios encontrados para consolidar o negócio?**

**C.B.** – *O principal desafio foi enfrentar as barreiras culturais impostas pelos próprios empresários do setor. Quando falamos em lançar uma casa com tecnologia diferenciada, encontramos muita resistência por parte deles. Por outro lado, não tivemos nenhum problema de aceitação no mercado, tanto entre os consumidores de alta quanto de baixa renda.*

*Apesar das evidências positivas, os empresários da Construção não investem em inovação porque supõem que os consumidores não irão adquirir imóveis construídos com novos materiais, os engenheiros não irão utilizar softwares para melhorar a eficiência, os corretores não irão adotar sistemas diferentes de venda e assim por diante.*

*Trata-se de um mercado extremamente conservador, que vai passar por uma fase de grande inovação não para aproveitar oportunidades, como outros setores já vêm fazendo, mas por necessidade.*

*Nesse sentido, iniciativas como a da Tecverde e da [Construtech Ventures](#) são extremamente importantes para quebrar paradigmas e mostrar que novas soluções são possíveis e rentáveis.*

#### ■ **SIENGE – Que mudanças você considera fundamentais para o futuro da indústria da Construção?**

*C.B. – Em primeiro lugar, precisamos desenvolver novas tecnologias para construção. A Tecverde tem uma excelente solução, mas não é a única. Diversas outras vão surgir, pois há mercado para isso.*

*Em segundo lugar, é necessário que a Construção Civil adote sistemas para gestão sistêmica de processos, assim como as indústrias automobilística e de bens de consumo fizeram há anos. Isso inclui modularização e padronização total. Também envolve uma gestão por processos e subprodutos, não por serviços e mão de obra, como ocorre hoje.*

*Por último, o processo comercial precisa mudar rapidamente,*

*pois estamos muito atrasados em relação a outras indústrias. É fundamental automatizar procedimentos e proporcionar mais autonomia ao cliente.*

*Se esses três processos evoluírem, acredito que teremos uma revolução em nossa indústria.*

#### ■ **SIENGE – Como você avalia o processo comercial do mercado imobiliário?**

*C.B. – Precisamos inovar na forma de vender imóvel e aprovar crédito. Hoje o processo de compra e venda está associado, na maioria das vezes, a um corretor de imóveis que tem pouca influência sobre o cliente final. Além disso, o processo de aprovação de crédito é moroso, burocrático e depende de um agente bancário.*

*Acredito que esse cenário vá se transformar e o cliente se tornará cada vez mais autossuficiente. No Brasil, o mercado de aluguéis de imóveis já conta com iniciativas como o Airbnb e o Quinto Andar. Se fizermos um paralelo, é quase como comparar um banco tradicional ao Nubank.*

*Agora essas transformações precisam acontecer também no mercado de compra e venda de imóveis. Creio que isso ocorrerá em breve.*

# EDUARDO PRICLADNITZKI

SÓCIO DA WIKIHAUS INC.:  
GERAÇÃO Y E COCRIAÇÃO EM INCORPORADORAS



“ O comportamento do consumidor está mudando com uma velocidade nunca antes vista. ”

O administrador de empresas **Eduardo Pricladnitzki** é sócio-fundador da Wikihaus Inc., incorporadora sediada em Porto Alegre, Rio Grande do Sul.

Fundada em janeiro de 2014, a Wikihaus ganhou projeção nacional ao apostar na colaboração para construir empreendimentos residenciais e comerciais. Por meio de eventos de cocriação e dinâmicas de grupo que reúnem comunidade e especialistas, a empresa coleta diferentes pontos de vista para conceber seus produtos.

Essa metodologia de trabalho apontou tendências de consumo que tornaram a Wikihaus pioneira no desenvolvimento de projetos coliving no Brasil. O [Cine Teatro Presidente](#), seu primeiro empreendimento do gênero, foi lançado em 2016.

**SIENGE – Quais são os principais desafios de estar à frente de uma incorporadora em um cenário de tantas transformações sociais e econômicas?**

*E.P. – Os desafios são imensos. Talvez o maior deles seja acompanhar as profundas transformações pelas quais as cidades estão passando. Precisamos posicionar nossa marca neste cenário e desenvolver produtos que consigam traduzir o comportamento e os anseios dos novos consumidores. Para tanto, é necessário projetar o olhar à frente. Uma forma de fazer isso é dialogar com consumidores jovens, que ainda não têm condições de adquirir um imóvel, visando fidelizá-los no futuro.*

*O segundo principal desafio, na minha opinião, é lidar com a burocracia. Em Porto Alegre, por exemplo, a prefeitura demora em média dois anos para liberar um projeto. Depois temos mais três anos para construção e comercialização das unidades.*

*As pessoas costumam reclamar do preço dos imóveis na ponta, mas precisam entender que investimos em um terreno e aportamos um alto capital em um ciclo de cinco anos. Assim, o valor do dinheiro no tempo infelizmente acaba sendo repassado ao consumidor. Se os órgãos públicos desburocratizassem esse processo, diminuindo o tempo de*

*aprovação dos projetos, certamente o preço dos imóveis baixaria consideravelmente.*

*Isso sem falar nos riscos que as incorporadoras assumem ao investir em projetos de longo prazo em um país onde há tantas incertezas quanto ao futuro.*

**SIENGE – A Wikihaus possui um modelo de negócios inovador. Você pode nos falar um pouco sobre ele?**

*E.P. – Talvez sejamos inovadores do ponto de vista do mercado imobiliário, que é muito conservador. Mas nosso modelo de negócios não é tão inovador assim quando analisamos outros setores.*

*Em meio às incertezas no cenário nacional, tínhamos a preocupação de poder aumentar ou diminuir nossa equipe de acordo com o momento econômico. Desde o início, pensamos em uma equipe totalmente enxuta e maleável, que tivesse condições de mudar de rumo quando necessário, mesmo em um mercado tradicional.*

*Além disso, nós, incorporadores, temos algumas limitações e vícios de pensar o mercado imobiliário. A forma de nossa empresa tentar “sair um pouco da caixa” e encontrar soluções diferentes foi a colaboração. Hoje, além de enxuta,*



*a equipe da Wikihaus é extremamente colaborativa e código aberto. Isso permite que pessoas de fora participem da criação de nossos produtos.*

### ■ **SIENGE – O que os motivou a apostar na cocriação para a concepção de projetos?**

**E.P.** – *Quando estruturamos a empresa, sentimos um grande distanciamento entre o mercado imobiliário e a população. No Brasil, a maioria das pessoas não têm orgulho das cidades em que vive e não gosta da forma como as incorporadoras se posicionam. As incorporadoras, por sua vez, nunca se esforçaram para estabelecer um diálogo com a população, mantendo distanciamento e mostrando uma solidez, por vezes, maior do que a necessária.*

*Então, decidimos dar a essas pessoas a oportunidade de participar do desenvolvimento do local em que vivem. Em contrapartida, encontramos por meio do processo de cocriação soluções que às vezes não acharíamos sozinhos. Tornou-se mais fácil traduzir em produtos o que esse novo consumidor pensa.*

*É preciso ter em mente que o comportamento do consumidor está mudando com uma velocidade nunca antes vista. Para não ficar para trás, as empresas precisam criar modelos para conseguir acompanhar de perto essas mudanças. A cocriação abre*

*essa possibilidade e nos ajuda a fazer apartamentos que atendem de fato às necessidades dos clientes.*

### ■ **SIENGE – Qual é o público-alvo das cocriações da Wikihaus?**

**E.P.** – *Até agora, a Wikihaus realizou duas cocriações. Elas eram voltadas a um público mais jovem, entre 20 e 35 anos. Acreditamos que essa geração exerce influência tanto sobre as gerações antigas quanto sobre as futuras. Por isso, sua opinião tem bastante peso quando se trata de desenvolver novos projetos.*

### ■ **SIENGE – Quais foram as principais tendências de consumo identificadas até agora? Como vocês procuraram contemplá-las nos seus lançamentos?**

**E.P.** – *Hoje as pessoas estão querendo, cada vez mais, ter experiências e usufruir das coisas sem necessariamente imobilizar capital ou desperdiçar tempo com supérfluos. Trata-se de uma geração muito mais consciente, que não aceita desperdícios.*

*Para esse público, não há sentido em instalar mármore*

*e lustre de cristal na entrada do prédio se passam por ali somente dois minutos ao dia. Eles querem que os investimentos sejam traduzidos em coisas realmente relevantes para suas vidas.*

*Além disso, esses novos consumidores veem a moradia como uma forma de expressão, como uma extensão de sua personalidade. Eles querem morar em um lugar que os represente.*

*Por isso, a arquitetura autoral está sendo cada vez mais valorizada. O nível de exigência do público de médio e alto padrão em relação à arquitetura mudou completamente, pois ele viaja muito ao Exterior e tem acesso ao que está acontecendo no mundo por meio de plataformas digitais.*

*Além disso, os novos consumidores são mais desapegados, valorizando mais o acesso do que a posse. Dessa forma, os clientes estão mais abertos à locação do que à aquisição de um imóvel. Essas pessoas querem mobilidade e liberdade para tomar decisões, já que não sabem se daqui a alguns anos ainda estarão morando na mesma cidade ou país.*

*Nesse contexto, adquirir um imóvel de R\$ 600 mil ou de R\$ 1 milhão representa criar raízes, algo que não combina com*

*a chamada Geração Y. Então o imóvel para renda começa a ter mais aceitação do que o imóvel como forma de patrimônio.*

### **SIENGE – Como está sendo a experiência de investir em produtos inovadores no setor da construção civil, conhecido por seu conservadorismo?**

**E.P.** – *A experiência tem sido muito satisfatória, pois encontramos uma forma divertida de trabalhar no mercado imobiliário. Recebemos feedbacks positivos de todo o Brasil em relação a nossa abertura para inovação.*

*Mas estamos conscientes de que nossa visibilidade foi acima do comum justamente porque atuamos em um mercado atrasado no que se refere à inovação. Isso faz com que a introdução de qualquer novo conceito ou solução chame mais atenção do que em outros setores.*

*Mas o mais bacana é que, quando nos abrimos à inovação e decidimos ser uma empresa código aberto, passamos a conhecer pessoas diferentes, trocar informações e aprender muito. Isso oxigenou todos que trabalham na incorporadora.*

# FABRÍCIO SCHVEITZER

DIRETOR DA DIMAS CONSTRUÇÕES:  
GESTÃO E TECNOLOGIA NA CONSTRUÇÃO



“ Queremos desenvolver projetos que contribuam para qualificar a cidade. ”

*Fabrício Schveitzer é diretor da [Dimas Construções](#), sediada em São José, na Grande Florianópolis, em Santa Catarina. É formado em Administração de Empresas e possui mestrado na mesma área pela Universidade Federal de Santa Catarina. Antes de atuar na setor da construção civil, trabalhou nas áreas de tecnologia e distribuição de automóveis.*

*Schveitzer está empenhado em transformar a Dimas em uma “empresa de tecnologia que constrói”. Criada em 1976, a construtora é referência em empreendimentos de alto padrão em sua região e vem investindo em obras que se caracterizam pela tecnologia agregada e requisitos de sustentabilidade.*

**SIENGE – A que você atribui o bom desempenho comercial da Dimas Construções mesmo no período de crise?**

*F.S. – Parte de nosso sucesso se deve aos aprendizados e experiências adquiridos ao longo de 40 anos no segmento de distribuição de automóveis. Historicamente, aprendemos a nos preparar para períodos de baixas no mercado.*

*Assim, quando começamos a acelerar o processo da Construção Civil dentro do Grupo Dimas, decidimos nos estruturar para enfrentar os ciclos de baixa na indústria, e não somente as fases boas. Talvez isso explique em parte nosso bom desempenho comercial.*

**SIENGE – Qual foi a estratégia da Dimas para enfrentar os últimos três anos?**

*F.S. – Nós definimos três pontos prioritários para a análise de qualquer projeto. O primeiro é a localização. Só trabalhamos com localizações que fortaleçam os pontos de convergência das cidades. Buscamos eixos de aglutinação residencial e comercial que permitam às pessoas se deslocarem a pé. Para isso, uma de nossas principais referências é o urbanista norte-americano Jeff Speck, autor do livro Cidade Caminhável.*

*O segundo ponto é o foco no mercado de troca de imóveis. Apostamos muito nos consumidores que estão melhorando suas condições de vida e, por isso, decidem mudar de habitação. Acreditamos que esse é o nicho mais perene no mercado imobiliário.*

*O terceiro ponto é desenvolver projetos que contribuam para qualificar a cidade no médio e longo prazos. Sabemos que a construção civil causa impactos e perturbações durante o período de obras. Em contrapartida, empreendimentos bem concebidos também podem gerar benefícios para a comunidade nas décadas ou séculos que estiverem em funcionamento, melhorando a segurança, a iluminação, os passeios públicos e diversos outros aspectos.*

**SIENGE – Como você vê o ambiente de negócios no Brasil?**

*F.S. – No Brasil, é possível encontrar cidades que criaram dispositivos avançados para resolver os problemas urbanísticos, como Londrina e Maringá, ambas no Estado do Paraná. Elas fomentaram um ambiente altamente positivo para o desenvolvimento da construção civil. Por outro lado, há também cidades bastante engessadas.*

*Via de regra, o ambiente de negócios na construção civil é turbulento, principalmente quando enfrentamos questões ambientais. Há muita insegurança jurídica envolvendo esse tema, pois não temos uma legislação ambiental clara e isso dá margem a diferentes interpretações. Mas quem quer trabalhar de forma correta consegue superar os obstáculos.*

*O que às vezes nos dificulta bastante é a incerteza quanto aos prazos para aprovação dos projetos. Isso prejudica bastante a análise de viabilidade dos empreendimentos.*

#### ■ **SIENGE – Na sua opinião, quais são os principais obstáculos para o desenvolvimento do setor?**

**F.S.** – *O setor depende de financiamentos tanto para quem compra quanto para quem produz. Contudo, a oferta de funding ainda não virou realidade no Brasil.*

*Enquanto em outros países vários modelos de negócio só se sustentam devido às soluções financeiras, aqui as incertezas no horizonte econômico geram muitas oscilações na taxa de juros, impedindo que essas alternativas cheguem. Quando o Brasil tiver uma oferta de funding adequada, teremos em um novo patamar de empreendimentos imobiliários, assim como está acontecendo*

*em Cingapura.*

*O outro problema é a diversidade de interpretações acerca do que se quer para as cidades brasileiras. Devido à extensão territorial e à diversidade sociocultural do País, encontramos diferentes visões urbanísticas de uma região para outra. Fica muito difícil para o poder público montar uma estratégia de médio e longo prazo para o setor se ele não consegue sequer adequar sua visão de urbanismo.*

#### ■ **SIENGE – Quais são os principais investimentos da Dimas em termos de ferramentas de gestão?**

**F.S.** – *Utilizamos o Sienge, um sistema de gestão confiável e robusto, aberto a conexões com APIs. Além disso, investimos em ferramentas que ajudam a expor os dados e as informações que antes ficavam concentradas no escritório ao maior número possível de pessoas. Hoje, por exemplo, nosso mestre de obras anda pelo canteiro com um tablet e todos os pedreiros têm celular com WhatsApp. Quando as pessoas têm acesso às informações, passam por um processo de transformação e ampliam sua compreensão sobre o que acontece na obra.*

■ **SIENGE – Você afirmou que o objetivo da Dimas Construções é ser uma empresa de tecnologia que constrói. Pode falar sobre isso?**

*F.S. – Ao fazer essa afirmação, nosso primeiro objetivo era provocar uma mudança de cultura interna. Queríamos adotar ferramentas de gestão mais simples e dinâmicas, características de empresas de tecnologia. Já incorporamos UX, metodologia Ágil e Scrum, por exemplo. Tanto que, se você conversar com nossos colaboradores, terá a impressão de que está falando com alguém da área de tecnologia, e não de construção civil.*

*O segundo objetivo foi adotar um certo inconformismo em relação às “soluções perenes” no segmento. Apesar de construirmos de forma tradicional, não precisa ser sempre assim. Hoje a Dimas desenvolve inovação em quatro quadrantes: modelo de negócios, modelo de gestão, processos e metodologias construtivas, tudo inspirado na área de tecnologia.*

*Em relação à melhoria de processos, por exemplo, queremos quadruplicar nossa capacidade de atendimento ao cliente investindo em automação e em melhoria de sistemas.*

■ **SIENGE – Em sua opinião, que competências os profissionais de construção precisam desenvolver para atender à demanda do mercado?**

*F.S. – Os engenheiros precisam melhorar a capacidade de analisar dados. Também precisam incorporar fortemente a gestão da produção na Engenharia Civil. Tanto que aumentamos muito a contratação de engenheiros de produção em nossa construtora. Além disso, é necessário ter uma grande capacidade de conectar profissões, pois só a concepção de um projeto envolve de 30 a 70 pessoas.*

*O segundo ponto é o foco no mercado de troca de imóveis. Apostamos muito nos consumidores que estão melhorando suas condições de vida e, por isso, decidem mudar de habitação. Acreditamos que esse é o nicho mais perene no mercado imobiliário.*

# FELIPE CAVALCANTE

PRESIDENTE DA ADIT BRASIL:  
MERCADO IMOBILIÁRIO E TURISMO



“ As pessoas querem aquilo que as comunidades planejadas oferecem. ”

**Felipe Cavalcante** é presidente da Associação para o Desenvolvimento Imobiliário e Turístico do Brasil – [ADIT BRASIL](#). Ele atua no setor da construção civil e no mercado imobiliário desde 1995. É formado em Marketing e Administração de Empresas, com pós-graduação em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas.

Foi presidente da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário de Alagoas (ADEMI/AL), vice-presidente do Sindicato da Indústria da Construção do Estado de Alagoas e membro do Conselho de Proteção ao Meio Ambiente de Maceió, além de ser membro do Núcleo de Altos Temas – NAT do SECOVI/SP.

*SOBRE A ADIT – Fundada em 2006, a ADIT Brasil é uma entidade sem fins lucrativos, que tem como objetivo o desenvolvimento dos mercados imobiliário, turístico e urbanístico dentro das melhores práticas nacionais e internacionais. Seus associados estão presentes em 18 estados brasileiros.*

### ■ SIENGE – Como você começou atuar nos setores imobiliário e turístico?

*F.C. – Ingressei no setor imobiliário em 1995. Desde então, construí diversos tipos de empreendimentos: loteamentos, prédios de luxo, habitações populares e de interesse social, entre outros.*

*No setor hoteleiro-turístico, minha entrada se deu por intermédio do Complexo ILOA, em Barra de São Miguel, Alagoas. Ele inclui o ILOA Resort e o ILOA Residence, que juntos possuem 260 apartamentos construídos, e o ILOA Vacation Club, com 2 mil associados.*

### ■ SIENGE – O que motivou a fundação da ADIT Brasil?

*F.C. – A ADIT Brasil foi criada porque, em meados dos anos 2000, houve um grande boom de investimentos estrangeiros no Nordeste. Mas esse processo estava desorganizado: muitos oportunistas do Brasil explorando investidores internacionais, e vice-versa. Por isso, queríamos separar o joio do trigo.*

*Então, em cada estado do Brasil, selecionamos empresas reconhecidas de diversos setores, dentro do conceito “one stop shop”. Assim, investidores e empresários podiam ter acesso, em cada região, a associados da ADIT que possuíam escritórios*

*jurídicos, imobiliárias, construtoras, incorporadoras, redes hoteleiras, etc.*

*Dessa forma, havia um ponto de apoio sério para reduzir a curva de aprendizagem no País, achar boas oportunidades e, ainda, intermediar o relacionamento com o setor público.*

*Foi assim que conseguimos identificar quem era quem no setor internacional e orientar tanto os empresários brasileiros quanto os governos sobre a seriedade dos investidores.*

### ■ SIENGE – Como a ADIT atua para auxiliar a atrair investimentos imobiliários e turísticos aos estados?

*F.C. – O foco da ADIT, desde sua criação, é a atração de investidores. Fazemos isso principalmente por meio da promoção de links entre o mercado financeiro e o mercado imobiliário. Neste último caso, refiro-me a empreendimentos de base imobiliária, como hotéis, shopping centers, loteamentos, centros corporativos e logísticos, entre outros.*

*Nesse sentido, uma de nossas iniciativas é o [ADIT Invest](#), seminário sobre investimentos imobiliários e turísticos. Trata-se do evento mais importante dessa área no Brasil.*



*Também ajudamos muito a melhorar a segurança jurídica dos licenciamentos ambientais. Em determinado momento, percebemos que não adiantava trazer investimentos se eles não conseguiam sair do papel devido à insegurança jurídica gerada pelas regras de licenciamento ambiental.*

*Nosso papel para modificar essa situação foi determinante. Atuamos nas votações do [Novo Código Florestal](#), da [Lei da Mata Atlântica](#) e da [Lei Complementar 140/2011](#) – que, entre outras questões, definiu a competência do licenciamento entre os entes federativos.*

*Além disso, já realizamos inúmeras missões técnicas internacionais. Viajamos ao exterior com diversos governadores para agendas com investidores e promovemos seminários em vários países divulgando o Brasil.*

**SIENGE – Em muitas regiões, o turismo é a alavanca para o crescimento do mercado imobiliário. De que tipo de investimento o Brasil necessita para impulsionar o desenvolvimento sustentável do setor turístico?**

*F.C. – Em primeiro lugar, é preciso ter recursos de longo prazo e a custos baixos para o financiamento de hotéis. Sem isso, não há o que falar sobre desenvolvimento hoteleiro. Mas, infelizmente,*

*hoje isso não existe. Esses recursos são extremamente centralizados no Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e no Banco do Nordeste (BNB).*

*Frequentemente os investimentos em infraestrutura turística não são direcionados às reais necessidades do setor. Muitas vezes, eles são baseados em critérios políticos e acabam aplicados em cidades sem nenhuma relevância para o mercado de turismo. É fundamental canalizar melhor esses investimentos, que já são escassos, aplicando-os onde realmente existem pólos de atratividade turística.*

*Outro ponto é que o turismo está diretamente relacionado a acesso. Por isso, aeroportos internacionais, nacionais e regionais, duplicação de rodovias e estrutura de portos são investimentos prioritários para o setor.*

*Porém, para aumentar esses investimentos, também é preciso que haja mais segurança jurídica, principalmente na área ambiental. O setor turístico tem interesse nas zonas mais bonitas, com ecossistemas mais delicados. Precisamos encontrar mecanismos para definir que áreas podem ou não ser exploradas. O que não podemos é continuar com a atual indefinição.*

*Outra situação comum, que não pode perdurar, é o poder público estabelecer que determinada região pode ser explorada, mas depois de anos do licenciamento*

*da obra, entidades como Ministério Público embargarem o empreendimento.*

**SIENGE – Você acha que existem potenciais pouco explorados no setor turístico nacional? Quais são eles e como podem ajudar a aquecer o mercado imobiliário?**

*F.C. – O potencial do turismo brasileiro é muito grande. Mas não acredito que o turismo de “sol e praia” tenha tanto apelo internacional, pois envolve viagens de longa distância e voos mais caros, sendo que há vários outros países que também possuem praias lindas.*

*Por outro lado, temos a Amazônia, o Pantanal e diversos nichos regionais com muito potencial a ser explorado. Devemos entender que a grande maioria do turismo é feita em âmbito regional e aproveitar melhor esse potencial.*

*Atualmente, o segmento turístico que mais está se desenvolvendo em termos de investimento é o de propriedades compartilhadas. A economia compartilhada é uma tendência mundial. Por meio da multipropriedade ou time sharing, a pessoa paga pelo que usa. Isso, sem sombra de dúvidas, impactará positivamente o turismo brasileiro nos próximos anos.*

*Para completar, outro segmento que deveria ser mais explorado no País é o de parques aquáticos e temáticos.*

**SIENGE – Que boas práticas de urbanismo poderiam ser implementadas no Brasil para revitalizar os centros urbanos e estimular o crescimento inteligente das cidades?**

*F.C. – Em termos de desenvolvimento urbano, o foco da ADIT é difundir as melhores práticas do urbanismo mundial em todo o Brasil. Temos um cenário no qual a maioria dos loteadores e desenvolvedores urbanos não tem formação acadêmica em urbanismo, enquanto a maioria dos acadêmicos de urbanismo tem um viés ideológico muito forte.*

*Nós queremos ser pragmáticos. Um dos caminhos para isso é educar o setor privado. Estamos conseguindo mostrar que é possível executar projetos de alta qualidade urbana e obter retorno igual ou maior do que simplesmente fazendo subdivisão em lotes.*

*Antes de empresários, somos pessoas. Adoramos andar em cidades amigáveis ao pedestre, com movimento nas ruas e*

*bairros de uso misto. Valorizamos os elementos que compõem o conceito "cidade para as pessoas", e esse campo é fértil no Brasil.*

**SIENGE – A ADIT é referência na promoção de loteamentos e comunidades planejadas. Quais os benefícios desse tipo de modelo de negócio? Você pode dar exemplos de projetos bem sucedidos no Brasil?**

*F.C. – A ADIT é a principal entidade nacional de loteamentos e comunidades planejadas. Há alguns anos, fui apresentado a cinco grandes projetos desse tipo. Eles iam do Chuí, no extremo Sul, a Belém do Pará, no Norte. Contudo, seus idealizadores não tinham a menor noção de como funcionava esse modelo de negócio.*

*Foi aí que começamos dedicar mais energia ao assunto, realizando missões internacionais, trazendo especialistas para o Brasil e promovendo cursos e workshops.*

*No Brasil, temos alguns exemplos de comunidades planejadas: Jurerê Internacional [Florianópolis, Santa Catarina], Reserva do Paiva [Cabo de Santo Agostinho, Pernambuco] e Riviera de São Lourenço [Bertioga, São Paulo].*

*Além disso, há várias outras iniciativas brotando, como a Granja*

*Marileusa [Uberlândia, Minas Gerais]. Nos próximos anos, veremos muito mais acontecendo, pois as pessoas querem exatamente aquilo que as comunidades planejadas oferecem: planejamento, limpeza, paisagismo e segurança. Isso sem falar na possibilidade de saber como será seu local de moradia daqui a 30 ou 50 anos.*

*Em minha opinião, as comunidades planejadas oferecem as soluções para a falência do Estado brasileiro.*

**SIENGE – Quais as maiores dificuldades para a implantação de comunidades planejadas?**

*F.C. – A maior dificuldade reside no fato de ser um investimento caro e de longo prazo. É preciso ter deep pocket e capital paciente. Poucos investidores possuem isso; a maioria prefere investimentos de retorno mais curto.*

*Entretanto, existem empresas e proprietários que têm grandes faixas de terra na zona de expansão urbana e precisam promover o desenvolvimento dessas áreas de maneira planejada. Nesses casos, o principal objetivo é a valorização do ativo em longo prazo. Isso só pode ser feito por meio do modelo de comunidades planejadas. Mas são*

*necessárias paciência e capacidade de investimento.*

■ **SIENGE – De acordo com sua experiência, quais as soluções tecnológicas mais promissoras para o mercado imobiliário?**

***F.C.** – O mercado imobiliário se divide basicamente em construção e negócios. Ambos serão extremamente impactados com as novas tecnologias. Hoje quem fecha os olhos para isso está perdendo uma grande oportunidade e assumindo um risco.*

*O mercado condominial, por exemplo, pode se beneficiar muito utilizando Machine Learning e Internet das Coisas. Outro movimento forte é o da realidade virtual. Já temos muitas empresas trocando os stands por essa tecnologia.*

*Desde o ano passado, estamos dedicando parte dos nossos seminários para divulgar as soluções tecnológicas relacionadas a cada setor que a entidade representa: loteamentos e comunidades planejadas, investimentos, hotelaria e mercado imobiliário. É o mínimo que podemos fazer para aproximar esses dois mundos.*

# JOSÉ CARLOS MARTINS

PRESIDENTE DA CBIC:  
AMBIENTE DE NEGÓCIOS NO BRASIL



“ A questão do crédito é provavelmente a principal dificuldade do setor. ”

O engenheiro civil **José Carlos Martins** é presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) desde julho de 2014. Nascido em 1953, ele se formou em 1977 pela Universidade Federal do Paraná. Foi presidente da Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário do Paraná (Ademi-PR) de 1998 a 2001, além de vice-presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil no Paraná (Sinduscon-PR), de 2001 a 2004.

Entre 2010 e 2012, presidiu o Comitê Nacional de Desenvolvimento Tecnológico da Habitação (CTECH) do Ministério das Cidades. De 2001 até 2014, atuou como vice-presidente da CBIC.

Atualmente, Martins está liderando diversas iniciativas para tentar reerguer o mercado da Construção Civil após quatro anos de crise.

■ **SIENGE – Qual é o panorama atual da Construção Civil brasileira?**

*J.C. – O panorama atual é de muita insegurança. O Brasil passou por um ajuste macroeconômico violentíssimo. Nessa conjuntura, é natural que os setores de investimentos, indústria e comércio sofram queda.*

*A Construção Civil compõe 50% do setor de investimentos. Em um cenário de crise, as pessoas não podem deixar de ir ao supermercado, mas podem adiar a compra ou a reforma de um imóvel. Isso gera um grande impacto no setor.*

*A diferença é que, em outras épocas de ajustes macroeconômicos, o Estado investia fortemente para aquecer a economia. Desta vez, não há dinheiro público para aplicar. Então temos um vácuo.*

*O grande ponto de interrogação é: serão criadas as condições para que o investimento volte? Se forem aprovadas as leis de licenciamento ambiental, licitações, abuso de poder e segurança jurídica, poderemos ter um 2019 muito bom.*

■ **SIENGE – Como você vê o mercado para as pequenas e médias empresas de Construção, principalmente em**

**relação à liberação de crédito?**

*J.C. – A questão do crédito é provavelmente a principal dificuldade do setor da Construção Civil hoje. Com a crise, o balanço das empresas ficou debilitado. Mas o sistema financeiro, ao invés de “sair da caixa” do manual dos bancos, continua concedendo crédito com a mesma métrica utilizada antes da crise.*

*Em minha opinião, isso está errado. É preciso encontrar outras formas para analisar as empresas e lhes conceder um crédito maior. Entre elas, sugerimos diferentes modelos de balanço, seguros de crédito e auditorias mais apuradas.*

■ **SIENGE – As projeções otimistas feitas para o setor no início deste ano não se concretizaram. O que a CBIC espera para 2019?**

*J.C. – Começamos este ano baseando as projeções em dados que se mostraram incompatíveis com a realidade. Hoje estamos trabalhando com o número divulgado pelo Banco Central no Relatório de Inflação, que é – 0,7 %.*

*O ano que vem será uma enorme incógnita. No dia 8 de agosto, promovemos um encontro com os candidatos à*

*presidência da República, buscando o apoio do próximo governo ao setor da Construção Civil. Para isso, não precisamos de dinheiro público, somente da aprovação de normativas, como as leis de licenciamento ambiental, licitações, abuso de poder e segurança jurídica.novo momento de crescimento do Brasil.*

■ **SIENGE – Em sua opinião, qual é o papel das Parcerias Público-Privadas (PPPs) e concessões na superação do déficit brasileiro em infraestrutura?**

*J.C. – O Estado brasileiro não tem mais capacidade de investimento. No entanto, as pessoas continuam tendo suas demandas por obras e serviços públicos.*

*Em 2014, por exemplo, o Programa de Aceleração do Crescimento [PAC] desembolsou R\$ 64 bilhões. Já o orçamento para 2019, que ainda não está aprovado, é de R\$ 17 bilhões.*

*Isso quer dizer que, em 2019, teremos um orçamento cerca de 20% menor do que cinco anos atrás. Por isso, é lógico que o governo precisa usar o capital privado, na forma de PPPs e concessões, para suprir essa deficiência de recursos e ajudar o Brasil se reerguer.*

*Além disso, as PPPs e concessões evitam o inchaço da máquina pública. Vemos que o Estado “infla” na época da bonança, mas depois não consegue se recuperar diante das dificuldades,*

*arrecadando menos do que necessita para custear municípios, estados e governo federal. Contratos desse tipo diminuiriam o impacto negativo sobre os cofres públicos.*

*Por fim, as PPPs e concessões colaboram para melhorar a qualidade dos serviços públicos. Há contratos de desempenho com índices a serem cumpridos. Se o concessionário do empreendimento não atender aos parâmetros, ele será multado, perderá faturamento ou algo desse tipo. Na prática, isso significa que a sociedade passa a fiscalizar a qualidade do serviço público.*

■ **SIENGE – E as empresas brasileiras estão preparadas para absorver grandes obras?**

*J.C. – No Brasil, criou-se um modelo concentrador para PPPs e concessões. Somente algumas empresas podiam ter acesso. Hoje trabalhamos para expandir esse modelo e abrir oportunidades para que todos possam trabalhar.*

*Vou dar um exemplo bem simples: por que uma única concessão tem de abranger 1.000 km de uma estrada, como aconteceu no Mato Grosso? Poderiam ser concessões divididas em cinco lotes de 200 km, dando oportunidade a várias empresas.*

**SIENGE – O Brasil possui milhares de obras judicializadas, aguardando licenciamento ambiental. Que mudanças são necessárias para modernizar esse processo, conferindo mais agilidade e segurança jurídica ao setor?**

*J.C. – O Brasil caminhou no rumo errado em relação ao licenciamento ambiental. Temos legislação municipal, estadual e federal, jurisprudência dos três níveis, entendimento do Ministério Público e de outros órgãos, além dos conselhos que criam a legislação infralegal.*

*O resultado disso é um disparate de legislações conflitantes e interpretações diversas sobre cada decisão. Dessa forma, sempre é possível judicializar.*

*Isso só terminará quando tivermos uma legislação clara e objetiva. Há mais de um ano a lei de licenciamento ambiental está pronta para ser votada na Câmara dos Deputados, Mas sempre que chega a hora da votação, querem fazer alterações que criam pontos nebulosos na legislação.*

**SIENGE – O mercado da Construção está sendo ocupado por empresas e investidores de outros países. Como a CBIC se posiciona diante desse cenário?**

*J.C. – Ninguém quer fechar o mercado. O que nós não*

*aceitamos é que venham trabalhadores, tecnologias e materiais a reboque da nossa falta de dinheiro.*

*Em primeiro lugar, o investidor estrangeiro precisa ter isonomia de tratamento. Isso significa que tudo o que ele puder fazer aqui, nós também poderemos fazer em seu país de origem.*

*Em segundo: uma vez aqui, ele deverá cumprir as legislações trabalhista e tributária como os empresário brasileiros.*

*Nós não aceitamos, em hipótese alguma, conceder benefícios aos investidores estrangeiros em troca de acordos comerciais. E isso principalmente na área da Engenharia, na qual o Brasil não perde para ninguém no mundo. Pelo contrário, a nossa Engenharia é respeitadíssima e os profissionais da área precisam ser muito valorizados. Basta saber que Itaipu foi feita em sete anos para ter orgulho da Engenharia nacional.*

**SIENGE – Como estimular a inovação e mecanização do setor?**

*J.C. – A inovação e a mecanização requerem continuidade e custo baixo de capital. Para comprar uma grua, eu preciso*



*da garantia de que terei uma sequência de obras, pois esse equipamento não se paga somente em um empreendimento.*

*Veja a situação de quem comprou sistemas de fôrma para fazer as casas de concreto do Programa Minha Casa Minha Vida. Esses empresários continuam pagando leasing todo ano, mas não têm mais onde usar a fôrma.*

*Em relação ao custo de capital é a mesma coisa. No Brasil, o dinheiro é muito caro. Por isso, é comum que os investimentos em tecnologia e inovação se tornem impraticáveis para as empresas, visto que o preço dos empreendimentos não absorve aquele aumento de custo imediato gerado pela aquisição de novas soluções.*

*Contudo, se tivéssemos continuidade e custo de capital barato, tenho certeza absoluta de que o setor da Construção seria um dos mais inovadores do Brasil.*

# O SIENGE PLATFORM

O Sienge Platform é um sistema de gestão, também chamado de ERP - Enterprise Resource Planning -, especializado na Indústria da Construção.

Com ele, você pode gerenciar e integrar todas as áreas de sua empresa.

Mas não é só isso: o Sienge também é uma plataforma aberta a conexões com diferentes softwares e aplicativos.

Com o Sienge Platform e sua equipe altamente capacitada, as soluções para as necessidades do setor estão a seu alcance!

Você pode encontrar outros materiais em nosso Blog, sempre com novidades interessantes e úteis.

**Quero conhecer mais!**

