

# Mercado Processos industrializados aumentam produtividade na obra

## Tecnologia muda rotinas na construção de imóveis

Jacilio Saraiva  
Para o Valor, de São Paulo

Esqueça as antigas pás de pedreiro. Hoje, as obras contam com equipamentos que aumentam a produtividade, como lixadeiras elétricas, pernas mecânicas que ajudam na pintura de tetos e pistolas de tinta que substituem os pincéis e rolos. Algumas inovações são criadas de acordo com a necessidade dos canteiros e há avanços na construção de moradias pré-fabricadas. Um parque tecnológico voltado para pesquisas de novos produtos para o setor, com investimentos de R\$ 25 milhões, deve ser construído neste ano, no Distrito Federal.

“O mercado já oferece sondas automatizadas para a investigação de terrenos, máquinas de múltiplas aplicações, com funções de empilhadeira, pá carregadeira e guincho; além de britadores de resíduos e guindastes com maior capacidade”, diz Wilson Shoji Iyomasa, professor do curso de engenharia civil da Universidade Anhembimorumbi. A aceleração de obras relacionadas com a Copa e com residências de interesse social, além de novas redes de infraestrutura, linhas metroviárias e rodovias, deve movimentar a indústria de equipamentos para a construção civil, durante 2012, avalia. A maior parte dos produtos que usa tecnologia de ponta é importada.

Uma das novidades nos canteiros são pernas mecânicas, feitas de alumínio, que substituem os andaimes para serviços de revestimentos e pinturas de forros. Alguns modelos, que lembram pernas de pau mais modernas, alcançam até três metros de altura. Um sistema de molas ajuda a amortecer os movimentos do trabalhador no solo. “O mercado brasileiro vai experimentar avanços em tecnologias embarcadas, no uso de novos materiais para aumentar a capacidade de construção e em equipamentos para reciclagem de materiais, por conta de questões de sustentabilidade”, diz Iyomasa.

Sediada em Camboriú (SC), a Via Trade se especializou na importação de máquinas, ferramentas e equipamentos para o setor. Mais de 85% dos clientes são pequenas e médias construtoras. O negócio começou em 2005, com três funcionários e hoje emprega 80 colaboradores, com um faturamento de mais de R\$ 6 milhões. “Vendemos mais de 30 tipos de produtos”, explica a diretora Roberta Quentel de Mello. Os equipamentos mais procurados são cortadoras de paredes que chegam a cortar um metro de tijolo em menos de 20 segundos, minigruas para a elevação de cargas de até 500 quilos e escoras metálicas que substituem a madeira.

Em 2012, a empresa pretende adicionar pelo menos cinco no-

vas linhas no catálogo, como máquinas de elevação de carga e de equipes de trabalho. Até dezembro, vai investir R\$ 1 milhão em estrutura operacional, melhorias no setor de logística, pesquisa de novas tecnologias e na participação de feiras de equipamentos. “Esse valor representa mais do que o dobro do montante aplicado em 2011”, diz Roberta.

### Pernas mecânicas, feitas de alumínio, substituem os andaimes para serviços de pinturas de forros

Na SH, empresa fluminense que vende e aluga formas, andaimes e escoramentos, as principais novidades em 2012 são formas de alumínio para paredes de concreto e mesas deslizantes para escoramento de lajes. No ano passado, para incrementar as vendas, investiu na segmentação de entregas por tipo de cliente e ramo de construção. “Criamos um site para compartilhar ideias entre clientes, fornecedores e universidades da área da construção”, conta o diretor de negócios Marcelo Milech.

A SH também ficou conhecida no mercado por criar o Lumi-form, uma forma para concretagem rápida de casas e apartamentos, em ciclos de dois dias de

construção. De acordo com a empresa, as formas substituem os blocos de alvenaria e eliminam as etapas de chapisco e reboco, cortando custos e prazos, com até 85% de ganho de produtividade. “A residência fica liberada para acabamento já com as tubulações e a montagem funciona como um ‘lego’, encaixando as partes de acordo com o projeto.”

“A tendência no setor é a maior industrialização dos processos produtivos na construção civil, com novas tecnologias ligadas à preservação do ambiente”, diz Paulo Simões, presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC). A entidade mantém um programa de inovação tecnológica (PIT) para estudar e definir diretrizes para o desenvolvimento e difusão de novas invenções.

Na área de casas pré-fabricadas, a paranaense Terra Brasil também desenvolveu um conjunto de vigas e painéis de concreto armado para paredes, voltado para moradias de portes variados. O sistema promete reduzir a necessidade de mão de obra e não usa formas de madeira.

“O segmento de construção em moldes industriais ainda é pouco explorado e precisa desenharmelhor custos e processos para ganhar mercado”, avalia Sérgio Guimarães Pereira Jr., diretor da Vallor Urbano, empresa especializada em urbanização.



Simões, da Doutor Faz Tudo: “Sempre é preciso consertar alguma coisa”

## Obras estimulam novas franquias

De São Paulo

As franquias podem ser um bom investimento para interessados em atuar na área de construção civil. Há contratos para novos franqueados a partir de R\$ 20 mil. Segundo Marcus Rizzo, sócio da consultoria Rizzo Franchise, especializada na estruturação de redes, a previsão para 2012 é que o número de franqueadores do setor cresça das atuais 25 para 29 marcas.

“O número de lojas deve aumentar 23,5% no ano, com mais de 200 novas unidades”, afirma Rizzo. Redes como Casa do Construtor, Dico, Doutor Faz Tudo e Super Marido pretendem abrir 240 pontos até dezembro.

O faturamento anual do setor, que gera 6,3 mil empregos diretos, é de R\$ 1,3 bilhão. Mais de 20% das redes instaladas ou a maioria das lojas estão no Estado de São Paulo. Essas franquias reúnem negócios de venda de equipamentos, ferramentas, madeiras, portas e ferragens, manutenção e reparos, além de material de construção, pisos e revestimentos, serviços, construção e instalação. Lojas de tintas, vidros e acabamentos também fazem parte desse mercado.

“Sempre gostei de manutenção predial e nas pesquisas que fiz para abrir um novo negócio, percebi a necessidade de mais profissionais no setor”, conta Joaquim de Figueiredo Simões, proprietário de uma loja Doutor Faz Tudo. “Residências, condomínios e empresas sempre precisam consertar alguma coisa.”

A unidade, aberta no final de 2011, tem três funcionários e a estimativa é faturar R\$ 40 mil por mês em 2012. “Investi R\$ 25 mil para abrir a empresa.” Antes de assinar o contrato, Simões checou a aceitação da marca no mercado. “Visitei o franqueador e conversei com outros franqueados”, lembra.

De acordo com Marco Imperador, sócio-diretor do grupo Zaiom, que administra a rede Doutor Faz Tudo, o franqueamento da marca, criada em Campinas (SP), começou em 2009. Hoje, são 149 unidades em todos os Estados. Em 2011, foram abertas 42 lojas e a previsão é ter mais 80 novas unidades até o final de 2012. O investimento para novos franqueados vai de R\$ 20 mil a R\$ 35 mil.

### Mercado concreto

Avanço das franquias do setor de construção civil



Fernando Piva, que está há mais de vinte anos no mercado de decoração e faz até 25 projetos ao mês: “Os clientes estão mais atentos e informados”

## Escritórios de arquitetura lucram com espaço reduzido de projetos

De São Paulo

Pequenos e médios escritórios de arquitetura apostam no aumento do poder aquisitivo da população e no melhor aproveitamento dos espaços nas residências, cada vez menores, para garantir o crescimento dos negócios neste ano. Projetos de interesse público também animam o setor — onze empresas assinam conjuntos habitacionais na zona sul de São Paulo (SP). Em algumas companhias de design e arquitetura, o número de contratos em 2011 cresceu 30%, em relação ao ano anterior.

Para a arquiteta Anamaria Rezende Galeotti, coordenadora do curso de design de interiores da Universidade Anhembimorumbi, o setor deve continuar aquecido em 2012 graças a uma maior quantidade de reformas em edificações, voltadas para os grandes eventos esportivos que acontecem no Brasil a partir de 2014. “Há ainda incentivos dados pelo governo, para a população de baixa renda, e o fim da cobrança do IPI na cesta básica do material de construção.”

Entre os pequenos escritórios,

Anamaria aponta chances de negócios em projetos residenciais urbanos, casas de praia e de campo. Segundo a especialista, um projeto de arquitetura completo, que inclui desde a avaliação do perfil do cliente, desenvolvimento de estudos de cor e mobiliário, até orçamentos, compras, acompanhamento da execução e entrega do material, pode custar de R\$ 150 a R\$ 300 por m<sup>2</sup>.

Instalado no centro de São Bernardo do Campo (SP), o escritório da arquiteta Teresa Simões, com 12 funcionários, registrou aumento de 35% a 40% nas demandas, nos últimos dois anos. “Tivemos um boom imobiliário, somado ao aumento do poder econômico dos clientes.” Para ela, o perfil dos consumidores também mudou. “Há dez anos, a maioria dos clientes procurava os arquitetos por conta de ambientes de maior porte. Hoje, quem tem um apartamento de 70 m<sup>2</sup> também deseja fazer um projeto.” Os trabalhos mais econômicos executados pelo escritório de Teresa foram para apartamentos de 100 m<sup>2</sup> a 150 m<sup>2</sup>.

No ano passado, a arquiteta resolveu investir no próprio escri-

tório, que passou de um espaço de 68 m<sup>2</sup> para um andar inteiro, de 160 m<sup>2</sup>. Também comprou equipamentos e contratou profissionais. “Em 2012, vamos continuar investindo em pessoal.”

No escritório do decorador Fernando Piva, há mais de vinte anos no mercado, são feitos até 25 projetos ao mês. “Os clientes estão mais atentos e informados”, avalia. “Sabem o que querem e têm, muitas vezes, uma ideia já pronta para o projeto. Os desenhos ficaram mais enxutos.” Em 2012, com o aumento dos negócios, o empresário pretende expandir a área de trabalho do escritório, com novas salas de reuniões para atender os clientes. “Estamos trabalhando mais com construtoras e novos empreendimentos imobiliários”, conta.

No Mattos Design & Interiores, da designer Luana Mattos, o mercado para projetos residenciais aumentou 40%, a partir de 2010. “Antes, os clientes eram mais comerciais”, diz Luana, que tem três funcionários e também desenha mobiliário e estandes para feiras. Em 2011, o número total de projetos cresceu 30%, em relação ao

ano anterior. “O setor está mais pulverizado nas classes A, B e C. Antes, atendíamos basicamente as faixas A e B”, afirma.

Além do aumento do poder de compra da população, Luana acredita que os projetos são puxados pela necessidade de um melhor aproveitamento dos espaços, por conta de ambientes cada vez menores. O projeto de um quarto de casal, de até dez m<sup>2</sup>, custa a partir de R\$ 2,5 mil.

Para conseguir mais contratos, a designer faz divulgação nas redes sociais. “Os maiores desafios dos escritórios de decoração são arcar com os custos fixos e buscar sempre novos clientes”, diz Luana. Neste ano, a empresária planeja investir R\$ 60 mil, principalmente em participações de eventos do setor e mostras de decoração.

Em março, acontecem em São Paulo (SP), o Fórum Internacional de Arquitetura e Construção e a Expo Revestir, com soluções de acabamentos. São esperados 230 expositores, um público de 40 mil visitantes de 60 países e um volume de negócios acima de US\$ 170 milhões, segundo os organizadores. (JS)