

O DESAFIO DE PEQUENOS CONSTRUTORES PARA ENCARAR OS GRANDES OLIGOPÓLIOS

1 INTRODUÇÃO

A construção civil é um importante setor da economia brasileira. Nos anos de 2021 e 2022 o setor teve crescimento acima da economia nacional brasileira, puxado pelo aumento de obras residenciais, fechando o ano de 2022 com aproximadamente 3 milhões de trabalhadores (Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas, 2024).

Isso mostra que, mesmo em um período de pandemia e pós pandemia, que foi o caso da pandemia da covid-19, o setor conseguiu manter-se forte com crescimento sólido influenciando positivamente a economia brasileira.

Desde o início da pandemia da covid-19 os pequenos construtores têm enfrentado um grande desafio com o aumento dos preços de materiais e mão de obra na construção civil, e em alguns casos específicos como aço, ferro e tijolos, além do aumento dos preços tiveram também a falta destes produtos, que são essenciais na construção civil na área residencial.

Analisando o índice nacional da construção civil – INCC, que mede a variação média dos preços referente a itens da construção civil, ele teve uma variação de 13,7% e 9,05% nos anos de 2021 e 2022 respectivamente (Fundação Getúlio Vargas, 2024), maior que a inflação oficial do Brasil medida pelo índice nacional de preços ao consumidor amplo – IPCA, que foi 10,1% e 5,6% nos anos de 2021 e 2022 respectivamente (Banco Central do Brasil, 2024)

Quando analisamos os aumentos de materiais essenciais para a construção civil, como por exemplo o aço, cimento, metais, concreto e tijolos os aumentos foram bem acima da média. Além de serem itens fundamentais para a construção civil, tem-se poucos fornecedores com grandes estruturas, formando assim grandes oligopólios.

As pequenas empresas têm enfrentado dificuldades de negociação devido o fato desses produtos serem utilizados em determinadas etapas na construção, e portanto, tem-se um consumo pequeno, quando comparado a grandes empresas, e não constante com intervalo de compras que podem superar um ano.

Além do grande aumento de preço, tivemos, em alguns casos, a falta de produtos, como por exemplo o tijolo estrutural que chegou a ter prazo de entrega superior a quatro meses. Esse prazo alongado de entrega de produtos não se dá apenas em casos de exceção como foi a pandemia da covid-19, ele também é recorrente todas as vezes que o mercado da construção civil está aquecido.

Nosso objetivo desse artigo é trazer alternativas e ações para pequenos construtores que estão em uma relação de dependência com seus fornecedores, que são grandes oligopólios na área da construção civil.

A relação comercial desigual entre o poder de barganha dos fornecedores de insumos da construção civil e os pequenos construtores pode resultar em perda de competitividade, diminuição das margens de lucro e, em alguns casos, até mesmo na falência desses pequenos empreendimentos.

Portanto, entender e solucionar esses problemas que os pequenos construtores enfrentam com os grandes oligopólios na área da construção civil é fundamental para garantir competitividade e sobrevivência das pequenas empresas.

2 INSUMOS INDISPENSÁVEIS

As cinco forças de Porter estão presentes nos grandes monopólios, em particular nos oligopólios na área da construção civil.

Quando analisamos os oligopólios da construção civil observamos que a rivalidade entre concorrentes, o poder de barganha dos fornecedores, o poder de barganha dos compradores, a ameaça de novos entrantes e a ameaça de produtos substitutos, ou seja, as cinco forças de Porter (Porter, 1989) são estratégicas bem elaboradas e trabalhadas pelos oligopólios e vimos essas forças acontecerem na prática.

2.1 TIJOLO

O tijolo estrutural é um produto com alto nível de tecnologia, desenvolvido para suportar uma sobrecarga bem superior a um tijolo comum, sua carga mínima estabelecida pelas normas é de 4,5 MPa. Existem prédios construídos no Brasil de mais de 20 andares utilizando a alvenaria estrutural, ou seja, a estrutura é feita por paredes estruturais de tijolos sem necessidade de vigas e pilares (Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2024). Portanto a usabilidade dos tijolos estruturais é grande e quando falamos de pequenos empreendimentos o tijolo estrutural acaba sendo um item essencial na construção.

O tijolo estrutural é um exemplo de produto na área da construção civil em que seu fornecimento é feito por poucas empresas. Em muitos lugares do Brasil, em particular nos interiores, existem poucos fornecedores gerando assim grandes oligopólios e conseqüentemente os fornecedores possuem poder de barganha com os consumidores. Em Belo Horizonte, por exemplo, existia apenas duas empresas que forneciam tijolos estruturais e em 2019 uma delas foi comprada pela outra e logo em seqüência foi fechada e desde então todo o fornecimento de tijolos estruturais é feito por apenas uma única empresa.

2.2 AÇO

O aço é um importante item na construção civil, aparecendo em diversas etapas da construção e em diversas aplicações, como por exemplo: lajes, pilares e vigas. Como o produto é utilizado nas fundações e nas estruturas que dão suporte estrutural, como pilares e vigas, a sua qualidade é fundamental para garantir a solidez de uma construção.

O Brasil, no ano de 2022, ocupava a nona posição na fabricação de aço no mundo, possuindo apenas 15 empresas privadas, controladas por 11 grupos empresariais, responsáveis pela produção de aço (Instituto Aço Brasil, 2024). Esse pequeno grupo de fabricação, com grande consumo, tanto no Brasil quanto no exterior, e a importância do aço, tornam a relação comercial fornecedor e consumidor desfavorecida em relação ao consumidor, principalmente quando se trata de pequenos consumidores que é o caso dos pequenos construtores.

Assim, observamos que a indústria do aço, tem: poder de barganha dos fornecedores, pois o Brasil é um país que possui grande reserva minerais; poder de barganha dos compradores, pois a usabilidade é essencial na construção civil; ameaça de novos entrantes, pois a fabricação é um processo complexo, caro e com alta necessidade de confiabilidade; e ameaça de produtos substitutos, pois ainda não existem materiais que substitua o aço na maioria das aplicações na construção civil. Ou seja, as cinco forças de Porter agem de forma generosa na indústria do aço.

2.3 CONCRETO USINADO

O concreto também é um item indispensável na construção. O concreto usinado é um concreto produzido em usinas especializadas, o que garante uma mistura uniforme e de qualidade. Esse tipo de concreto é entregue diretamente no local da obra em caminhões com bomba, proporcionando agilidade e reduzindo o tempo de execução.

A importância do concreto usinado vai além da sua praticidade, ele contribui significativamente para a durabilidade e resistências das estruturas. A mistura em usinas permite um controle de qualidade. Além disso, o uso do concreto usinado traz uma maior eficiência no canteiro de obra.

A composição do concreto é basicamente cimento, água, areia, brita e alguns aditivos (Supermix, 2024). A maioria das empresas que fornecem o concreto usinado possuem pedreiras, ou seja, os principais ingredientes para o concreto usinado é produzido pela própria empresa, garantido assim maior controle de preços de seus insumos.

A indústria do concreto demanda uma infraestrutura sofisticada e cara, além de depender de materiais como areia e brita, cuja exploração é complexa. Isso faz com que a concorrência seja limitada e controlada por grandes empresas.

2.4 CIMENTO

No Brasil possui um total de 22 grupos de cimenteiros, produtores de cimento, nacionais e estrangeiros (Cimento Org., 2024). O uso do cimento na construção civil é de suma importância, presente praticamente em todas as etapas da construção.

O consumo de cimento no Brasil nos anos de 2019, 2020, 2021 e 2022 foram de 54,8, 60,6, 64,5 e 62,7 milhões de toneladas respectivamente (Cimento Org., 2024). Observe que mesmo no período da pandemia da covid-19 houve um crescimento no consumo, impulsionado por pequenos construtores que no período de confinamento fizeram pequenas reformas (Cimento Org., 2024). Apesar do consumo individual de pequenos construtores ser pequeno quando comparado com o consumo total, quando analisamos o conjunto, ele é relevante.

A indústria do cimento se assemelha com a indústria do aço, quanto a complexidade, quantidade de produtores, infraestrutura e confiabilidade. Portanto, todos os problemas enfrentados pelos pequenos construtores são encontrados aqui de forma semelhante

3. O DESAFIO

Desde o início da pandemia da covid-19 os pequenos construtores têm enfrentado um grande desafio nos aumentos dos preços de materiais e da mão de obra na construção civil, e em alguns casos específicos como aço, ferro e tijolos além do aumento dos preços tiveram a falta desses produtos, que são essenciais na construção civil na área residencial.

Para demonstrar esse problema enfrentado pelos pequenos construtores, analisamos os índices de aumento de alguns produtos essenciais para construção civil na área residencial. Os dados foram obtidos de uma pequena construtora que constrói casas e prédios de até 5 andares na cidade de Belo Horizonte. Os produtos são: cimento; concreto; aço; tijolo.

Um saco de cimento de 50kg, em 2019, era comprado por R\$12,75 e em 2022 passou a ser vendido a R\$33,00. Um aumento de 159% no período de 3 anos e mesmo após a pandemia da covid-19 o preço não baixou, o valor comercializado em 2024 é de R\$35,00. Apesar do aumento significativo do cimento, vimos que o seu consumo aumentou, saindo de 54,8 (2019) para 64,5 (2022) milhões de toneladas.

O preço do aço é cotado por quilo, sendo indiferente qual bitola do vergalhão que será comercializado. Em 2019 o preço do quilo do aço era R\$3,24 e em 2022 R9,88, um aumento de 205% no período. O aumento do aço foi tão expressivo no período da pandemia da covid-19 que a cotação tinha validade de apenas um dia.

O tijolo estrutural mais utilizado na construção civil é o de tamanho 14cmx19cmx39cm. Este tijolo era comercializado por R\$0,98 em 2019 e o preço chegou a custar R2,10 em 2022. Além do grande aumento de preço, o tijolo estrutural chegou a ter um prazo de entrega de 4 meses. Esses fatores prejudicaram bastante os pequenos construtores tanto no prazo de entrega quanto no custo do empreendimento.

O concreto usinado é vendido por metro cúbico, tendo uma quantidade mínima de seis metros cúbicos para entrega em obra. Em alguns casos de empresas de concreto a cubagem mínima pode chegar a 30 metros cúbicos, ou seja, para pequenos empreendimentos o acesso a grandes empresas é limitado. O preço do metro cúbico do concreto usinado (20MPa) em 2019 era R205,00 e em 2022 passou para R\$510,00, um aumento expressivo de 149%.

Analisando o índice nacional da construção civil – INCC, que mede a variação média dos preços referente a itens da construção civil, ele teve uma variação de 4,2%, 8,8%, 13,7% e

9,05% nos anos de 2019, 2020, 2021 e 2022 respectivamente (Fundação Getúlio Vargas, 2024), maior que a inflação oficial do Brasil medida pelo índice nacional de preços ao consumidor amplo – IPCA, que foi 4,3%, 4,5%, 10,1% e 5,6% nos anos de 2019, 2020, 2021 e 2022 respectivamente (Banco Central do Brasil, 2024).

TABELA 1: ÍNDICE ACUMULADO 2019 A 2022

	2019 - 2022
Cimento	159%
Aço	205%
Tijolo Estrutural	114%
Concreto Usinado	149%
INCC	41%
IPCA	27%

Fonte: elaborada pelo autor

Quando analisamos o aumento no preço dos materiais essenciais para a construção civil, verificamos que a variação foi bem acima dos índices INCC e IPCA. Além de serem itens fundamentais para a construção civil, há poucos fornecedores com grandes estruturas, formando assim grandes oligopólios.

As pequenas empresas têm enfrentado dificuldades de negociação devido o fato desses produtos serem utilizados em determinadas etapas na construção, e portanto, tem-se um consumo pequeno, quando comparado a grandes empresas, e não constante com intervalo de compras que podem superar um ano.

Além do grande aumento de preço, tivemos, em alguns casos, a falta de produtos no mercado, como por exemplo o tijolo estrutural que chegou a ter prazo de entrega superior a quatro meses. Esse prazo alongado de entrega de produtos não se dá apenas em casos de exceção como foi a pandemia da covid-19, ele também é recorrente todas as vezes que o mercado da construção civil está aquecido.

4 DIRETRIZES E ORIENTAÇÕES

As pequenas empresas enfrentam dificuldades de negociação porque os produtos citados são usados em etapas específicas da construção, resultando em um consumo irregular e em menor escala em comparação com grandes empresas

Quando analisamos as indústrias do cimento, tijolo, aço e concreto vimos que, a rivalidade entre concorrentes, o poder de barganha dos fornecedores, o poder de barganha dos compradores, a ameaças de novos entrantes e a ameaça de produtos substitutos, que são as cinco forças de Porter (Porter, 1989), são fatores presentes e fortes gerando vantagens competitivas para as indústrias.

Entender as cinco forças de Porter e como elas estão presentes nas empresas é importante para definir estratégias de competitividade (Khurram et al., 2020).

O poder de barganha dos fornecedores está relacionado com o seu tamanho, número de concorrentes e disponibilidade de alternativas. Em cada situação é importante ter diferentes estratégias para que as empresas tenham vantagens competitivas (Olson & Slater, 2002).

Uma solução para os problemas apresentados é melhorar o poder de negociação das pequenas empresas com seus fornecedores por meio de compras compartilhadas e/ou criação de associação e/ou criação de cooperativa (organizações não governamentais - ONGs), visando aumentar o volume e constância de compras.

A criação de cooperativa pode oferecer várias vantagens para as pequenas empresas na área da construção civil, incluindo:

- **Economia de Escala**, as cooperativas permitem que empresas se juntem para comprar produtos em maior quantidade, obtendo melhores preços;
- **Acesso a Recursos e Conhecimentos**, as cooperativas facilitam o acesso a recursos, tecnologia e conhecimento, beneficiando todas as empresas associadas;
- **Inovação e Desenvolvimento**, a colaboração entre empresas pode estimular desenvolvimentos de novos produtos ou serviços.
- **Influência e Representação**: as cooperativas oferecem uma voz mais forte e unificada em questões que afetam seus membros. Isso pode ser vantajoso na negociação com fornecedores, clientes e até mesmo em questões políticas ou regulatórias.
- **Responsabilidade Social e Sustentabilidade**: muitas cooperativas têm um forte foco em práticas sustentáveis e na responsabilidade social. Isso pode ajudar as empresas a melhorar sua imagem e cumprir seus objetivos de responsabilidade corporativa.

As ONGs têm um potencial grande para mudar o ambiente de negócios, podendo ser considerada como a sexta força de Porter (Khurram et al., 2020).

Elas possuem a capacidade de atuar de diferentes maneiras, tais como: modificar o poder de negociação dos fornecedores e compradores por meio de diversos fatores, incluindo a conscientização; facilitar ou dificultar a entrada no mercado por meio da implementação de normas e/ou leis; e influenciar vantagens competitivas por meio de mudanças em políticas públicas (Khurram et al., 2020).

Países em desenvolvimento, como o Brasil, propiciam maiores barreiras de entrada no mercado para pequenas empresas devido a vazios institucionais e infraestrutura instáveis (Khurram et al., 2020), portanto o ativismo das ONGs tem um papel importante em mudanças de políticas públicas, podendo influenciar nas vantagens competitivas das empresas (Doh & Guay, 2006).

3 CONCLUSÃO

A construção civil desempenha um papel fundamental na economia brasileira, e a robustez do setor nos últimos anos, mesmo durante a pandemia, é um testemunho da sua importância. No entanto, os pequenos construtores enfrentam desafios significativos devido à alta concentração de fornecedores e ao aumento exorbitante dos preços de materiais essenciais. Esses obstáculos não apenas aumentam os custos operacionais, mas também comprometem a competitividade e a sustentabilidade financeira das pequenas empresas do setor.

A análise dos aumentos de preços e das práticas oligopolistas revela uma necessidade urgente de soluções estruturais. A formação de cooperativas surge como uma alternativa viável para enfrentar essas adversidades. As cooperativas podem proporcionar economias de escala, permitindo que pequenos construtores obtenham melhores preços e condições de compra. Além disso, a colaboração entre empresas dentro dessas associações pode facilitar o acesso a recursos e conhecimentos que são vitais para a inovação e a melhoria contínua.

O papel das ONGs e outras organizações não governamentais também deve ser destacado. Elas têm a capacidade de influenciar políticas públicas e práticas de mercado, contribuindo para a criação de um ambiente mais justo e competitivo. A implementação de estratégias coletivas e o fortalecimento da representação dos pequenos construtores podem ajudar a equilibrar o poder entre fornecedores e compradores, mitigando os impactos negativos das práticas oligopolistas.

Portanto, é essencial que pequenos construtores e stakeholders do setor considerem a criação de cooperativas e a mobilização de apoio institucional como estratégias para superar os desafios atuais. Essa abordagem não apenas promoverá a sustentabilidade das pequenas empresas, mas também contribuirá para um mercado de construção mais equitativo e eficiente.

REFERÊNCIAS

- Banco Central do Brasil. (2024). Relatório de Inflação. Recuperado em 01 de agosto, 2024, <https://www.bcb.gov.br/publicacoes/ri>
- Cimento Org. (2024). O Mercado Cimento Brasil. Recuperado em 01 de agosto, 2024, <https://cimento.org/o-mercado-do-cimento-brasil-em-2022/#:~:text=Atualmente%2C%20o%20mercado%20conta%20com,milhões%20de%20toneladas%20por%20ano.>
- Doh, J. P., & Guay, T. R. (2006). Corporate social responsibility, public policy, and NGO activism in Europe and the United States: An institutional-stakeholder perspective. *Journal of Management Studies*, 43(1), 47-73. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2006.00582.x>
- Fundação Getúlio Vargas - FGV. (2024). INCC – DI. Recuperado em 01 de agosto, 2024, <http://www.yahii.com.br/incc.html>
- Instituto Aço Brasil. (2024). Usinas. Recuperado em 01 de agosto, 2024, <https://acobrasil.org.br/site/parque-siderurgico/>
- Khurram, A., Hassan, S., & Khurram, S. (2020). Revisiting porter five forces model: Influence of non-governmental organizations on competitive rivalry in various economic sectors. *Pakistan Social Sciences Review*, 4(1), 1-15. [https://doi.org/10.35484/pssr.2020\(4-i\)01](https://doi.org/10.35484/pssr.2020(4-i)01)
- Olson, E. M., & Slater, S. F. (2002). The balanced scorecard, competitive strategy, and performance. *Business Horizons*, 45(3), 11-16. [http://doi.org/10.1016/s0007-6813\(02\)00198-2](http://doi.org/10.1016/s0007-6813(02)00198-2)
- Porter, M. E. (1989). How competitive forces shape strategy(pp. 133-143). Macmillan Education UK.
- Supermix. (2024). Concreto Usinado. Recuperado em 01 de agosto, 2024, <https://www.supermix.com.br/blog/o-que-e-concreto-usinado/>
- Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE. (2024). Recuperado em 20 de janeiro, 2024, <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/qual-sera-o-futuro-da-construcao-civil-no-brasil,84d5be59ab4e5810VgnVCM1000001b00320aRCRD#:~:text=Os%20resultados%20da%20construcao%20civil,o%20aumento%20de%20obras%20residenciais/>
- Universidade Federal do Rio Grande do Sul - UFRGS. (2024). Alvenaria Estrutural. Recuperado em 01 de agosto, 2024, https://lume-re-demonstracao.ufrgs.br/alvenaria-estrutural/blocos_concreto.php