



O Sector Construção em Portugal



1 – Sumário executivo

Após ter atingido um pico histórico em 2001 o sector da construção em Portugal tem vindo a reduzir a sua actividade a uma taxa média de 4,5% ao ano. Apesar da crise do sector, várias empresas construtoras optaram por estratégias de diversificação e internacionalização fazendo crescer a facturação em contra ciclo com o mercado.

Portugal tem excesso de construtoras, que embora de pequena dimensão, são possuidoras de alvará que lhes permite executar todo o tipo de obras – 82 empresas com alvará máximo Classe 9. Por este motivo é necessário promover operações de fusões e aquisições entre construtoras. Neste sector, a dimensão é importante para consolidar competências técnicas, essenciais a uma diferenciação no mercado e para ganhar capacidade financeira que permita alavancar a internacionalização e a diversificação para actividades de capital intensivo – parcerias publico privadas, imobiliário e concessões de serviços.



No entanto, as empresas de construção que resultarem dum processo de concentração, devem ter a plena noção de que a dimensão, por si só, não representa uma vantagem competitiva a longo prazo. As construtoras devem traçar estratégias de criação de valor e de aumento da produtividade as quais serão necessariamente diferentes em cada um dos casos.

2 – Evolução do sector da construção em Portugal

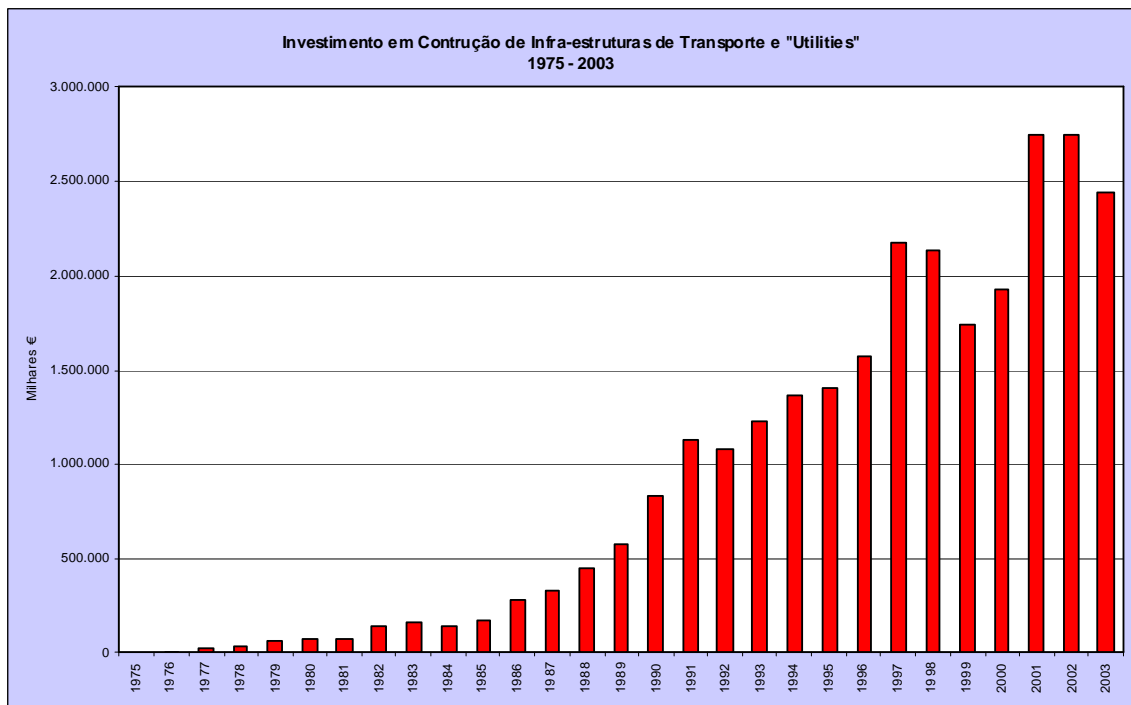
Quando Portugal aderiu em 1985 à Comunidade Europeia o seu Produto Interno Bruto por habitante era apenas 55% da média dos países membros. O enorme atraso do país em infra-estruturas foi identificado como um dos maiores entraves ao seu desenvolvimento. Com efeito, nos dez anos anteriores, a instabilidade política pós revolucionária, a prolongada crise económica resultante do aumento do preço do petróleo e o efeito nos Orçamentos de Estado das recomendações das missões do FMI, mantiveram o investimento público e das empresas concessionárias de produção e distribuição de energia, gás, água e comunicações, em montantes insignificantes.

Portugal - Investimento em Infraestruturas e "Utilities"			
Anos	Total (milhares €)	Construção (milhares €)	Taxa de variação Construção (%)
1975	71.928	1.137	
1976	104.566	6.554	
1977	145.138	24.491	
1978	233.451	35.649	
1979	252.134	67.313	
1980	304.040	73.453	
1981	440.984	75.756	
1982	672.038	141.551	
1983	1.128.506	158.858	
1984	1.069.899	139.805	
1985	1.181.058	169.388	21,16%
1986	1.139.105	278.719	64,54%
1987	1.279.401	331.395	18,90%
1988	1.498.589	447.763	35,11%
1989	1.788.483	582.785	30,15%
1990	2.394.783	834.718	43,23%
1991	3.140.317	1.132.407	35,66%
1992	3.685.706	1.078.439	-4,77%
1993	3.728.531	1.231.039	14,15%
1994	3.506.286	1.365.297	10,91%
1995	3.844.856	1.408.931	3,20%
1996	4.217.408	1.574.658	11,76%
1997	5.159.090	2.178.895	38,37%
1998	8.884.144	2.131.646	-2,17%
1999	6.766.472	1.735.426	-18,59%
2000	9.903.039	1.931.345	11,29%
2001	10.566.140	2.746.693	42,22%
2002	8.573.009	2.744.425	-0,08%
2003	6.833.740	2.437.341	-11,19%
Total -	92.512.841	27.065.877	
	Média de crescimento anual 1985-2003		18,10%

Fonte: DPP

A partir de 1983 Portugal começou a beneficiar de fundos de pré-adesão, que possibilitaram o arranque de novos acesos rodoviários a zonas do país, até aí quase inacessíveis: IP4 Porto - Bragança, IP5 Aveiro - Vilar Formoso e uma nova estrada de acesso ao Algarve.

O clima de optimismo que se seguiu à adesão à CEE, trouxe à luz do dia ambiciosos programas de investimentos em estradas, promovidos directamente pelo Estado via Junta Autónoma das Estradas (JAE), ou através da Brisa, a concessionária de Auto-Estradas. Ao mesmo tempo, as então empresas públicas de produção e distribuição de electricidade, gás e de telecomunicações – EDP, EPAL, CTT e TLP começaram a desenvolver fortes programas de investimento financiado maioritariamente por endividamento bancário.



Entre 1985 e 2003 a componente de construção de todos os investimentos em infra-estruturas promovidos pelo Estado e pelas "Utilities", cresceu a uma taxa média anual real superior a 18%, atingindo em 2001 um valor máximo de 2.747 milhões de euros.

O referido crescimento do investimento beneficiou largamente dos financiamentos comunitários. Com efeito, entre 1989 e 2002, os investimentos em infra-estruturas com base em programas europeus, atingiram um montante total de 26.641 milhões de euros, 65% dos quais aplicado em construção.

Investimento em Infra-estruturas ao abrigo de Programas Comunitários (Participação Nacional e EU)		
Anos	Execução Real (milhões €)	Taxa de Variação (%)
1989	55,8	
1990	365,7	555,2%
1991	1.594,6	336,0%
1992	1.604,8	0,6%
1993	1.269,2	-20,9%
1994	1.922,9	51,5%
1995	2.223,7	15,6%
1996	2.417,6	8,7%
1997	2.923,3	20,9%
1998	2.698,0	-7,7%
1999	2.100,2	-22,2%
2000	1.755,5	-16,4%
2001	2.757,0	57,0%
2002	2.952,9	7,1%
Total -	26.641,2	

Fonte: DPP

Nunca a indústria da construção vivera um período tão favorável em toda a sua história.

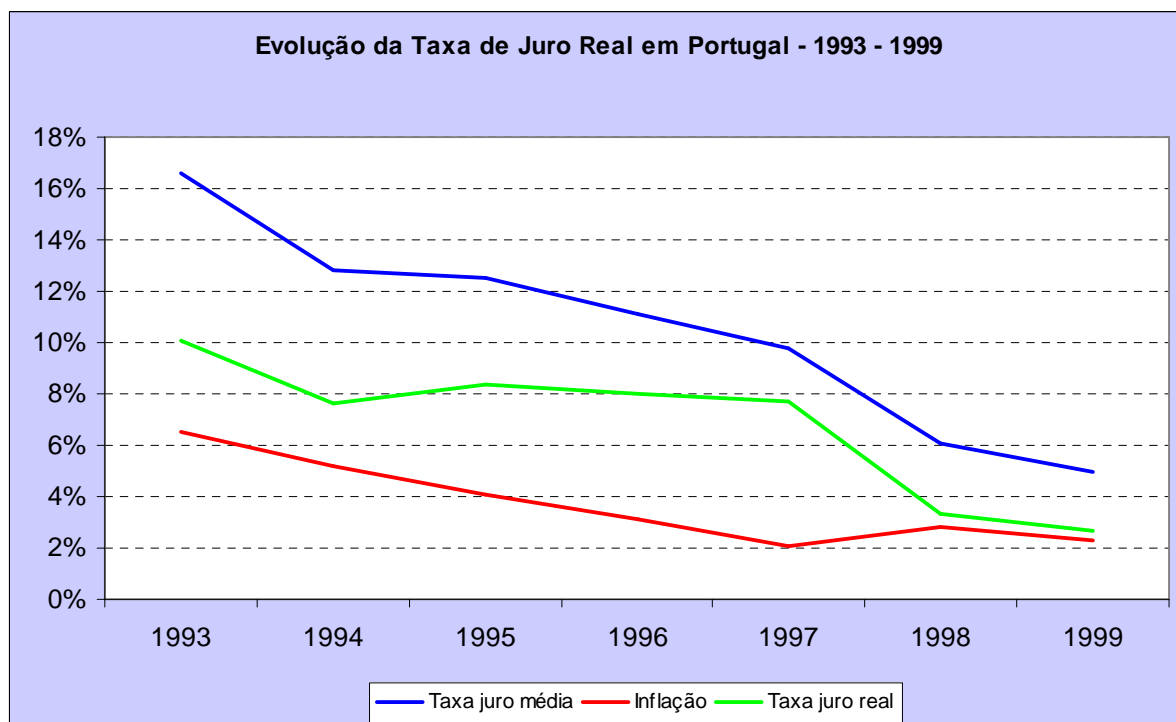
Para além dos projectos de infra-estruturas, a partir de 1995 surgiu um facto com enorme repercussão no sector da construção. A perspectiva de que Portugal poderia vir a ter condições para fazer parte do primeiro grupo de países constituintes da moeda única, iniciou um rápido processo de redução das taxas de juro.

De uma taxa média contratada nos empréstimos à habitação de 16,6% em 1993 passou-se para um valor de apenas 5,0% em 1999

Anos	Evolução da inflação e das taxas de juro médias do Crédito Habitação em Portugal						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Taxa juro média	16,6%	12,8%	12,5%	11,1%	9,8%	6,1%	5,0%
Inflação	6,5%	5,2%	4,1%	3,1%	2,1%	2,8%	2,3%
Taxa juro real	10,1%	7,6%	8,4%	8,0%	7,7%	3,3%	2,7%

Fonte: INE, BP, CGD

Combinando a variação da taxa de juro, com a inflação média anual, passou-se de uma taxa de juro real de 10,1% em 1993 para 2,7% em 1999

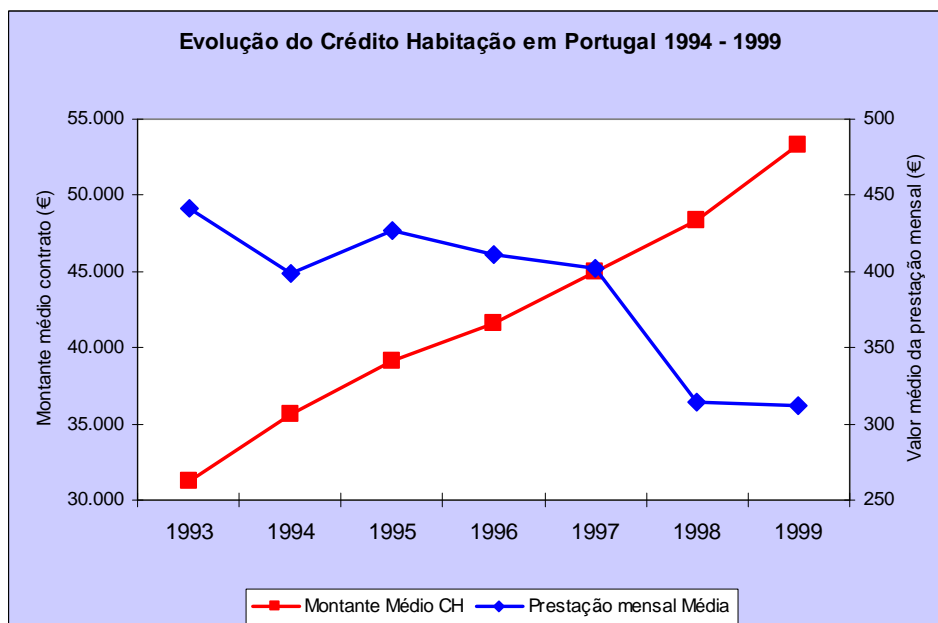


A redução acentuada do preço do dinheiro, num curto período de seis anos, tornou possível a compra de casa a largos sectores da população. Apesar dos preços das casas terem aumentado acima da inflação, a redução da taxa de juro tornava a prestação média mais barata.

Anos	Crédito Habitação - Evolução do montante médio de cada contrato e do valor da prestação mensal (€)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Montante Médio CH	31.274,6	35.639,1	39.135,7	41.564,8	44.986,6	48.323,5	53.296,6
Prestação mensal Média	440,9	398,5	426,5	410,5	402,5	314,2	311,7

Fonte: B Portugal, CGD

Em 1999 o empréstimo à habitação médio era de 53.295,8 € a que correspondia uma prestação mensal média de 311,7 €, valor 30% inferior aos 440,9€ mensais necessários para, 6 anos antes, pagar uma hipoteca de apenas 31.274,2€.



Como seria de esperar, a redução das taxas de juro, aliada a um clima de optimismo geral e a uma enorme escassez de habitação, que já durava desde o período da descolonização, fez disparar o mercado imobiliário.

A concessão de crédito habitação, pelas várias instituições do mercado, passou de um montante acumulado de 9.421,7 milhões de euros em 1993 para 42.122,9 milhões de euros em 1999, o que corresponde a taxas de crescimento anuais superiores a 25%.

Anos	Crédito Habitação - Evolução dos montantes contratados pelas Instituições Financeiras (milhões de €)						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Volume CH (Milhões €)	9.421,7	11.716,6	15.005,6	18.903,7	24.086,6	32.473,8	42.122,9
Taxa variação anual		24,4%	28,1%	26,0%	27,4%	34,8%	29,7%

Fonte: B Portugal, CGD

Este crescimento do sector imobiliário teve uma enorme influencia na indústria da construção, quer pelo efeito no aumento do volume de produção, quer pela subida dos preços unitários por metro quadrado.

O "boom" imobiliário, os grandes investimentos em infra-estruturas e a construção da Expo98 em simultâneo levaram o sector, entre os anos de 1999 e 2001, ao maior pico de produção em toda a sua história.

Ano	Evolução em Portugal do Valor Acrescentado Bruto da Construção (Milhões €) - preços constantes 2000											
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
VAB	6.367,9	6.489,4	7.046,9	7.484,8	7.623,3	8.105,4	8.331,5	7.997,5	7.301,8	7.246,3	6.978,3	6.610,5
Taxa variação		1,91%	8,59%	6,21%	1,85%	6,32%	2,79%	-4,01%	-8,70%	-0,76%	-3,70%	-5,27%

Fonte: INE

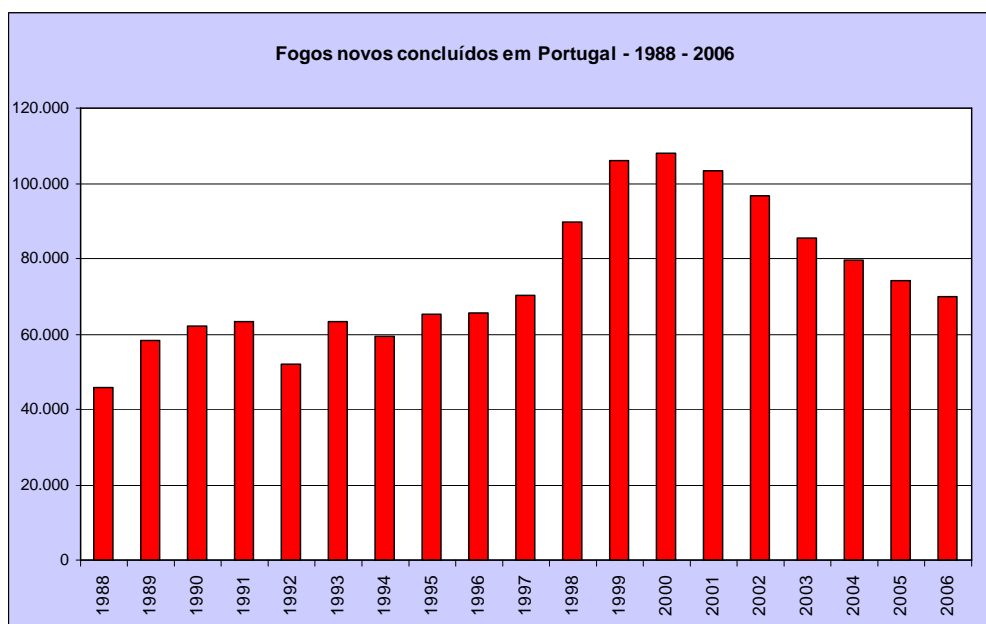
A partir de 2002, a crise financeira do Estado por um lado, a saturação do mercado imobiliário por outro, têm vindo a provocar uma diminuição constante da produção na indústria da construção. Entre 2002 e 2006 a valor acrescentado bruto do sector diminuiu 22,44%.

Desde 2001 que em cada ano se constroem menos casas. De um máximo de 107.900 fogos novos concluídos em 2000 passou-se para 70.010 em 2006.

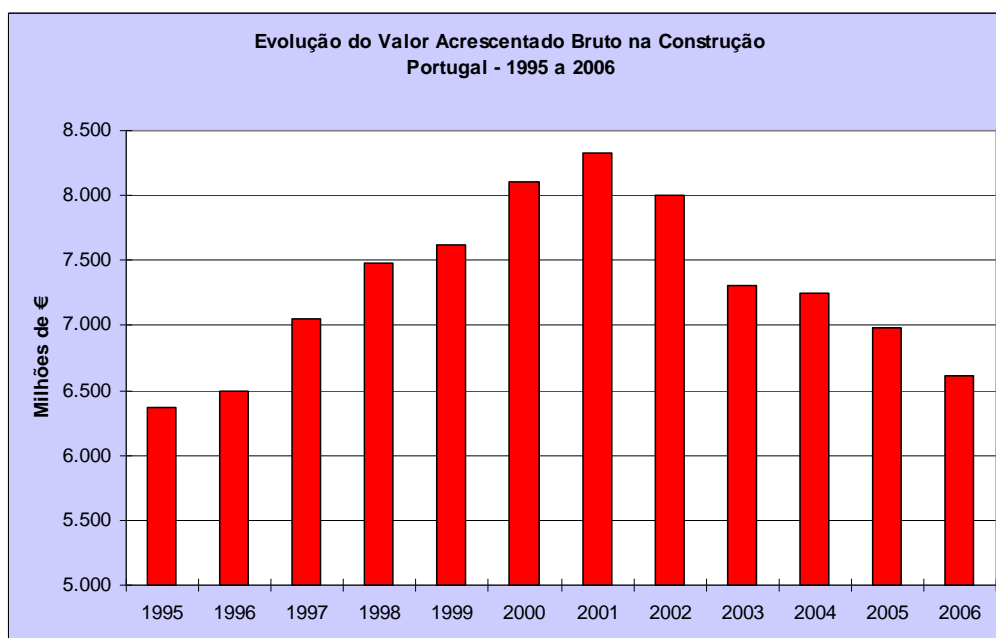
Número de fogos novos concluídos em Portugal		
Ano	Fogos Novos	Taxa Variação
1988	45.974	
1989	58.152	26,49%
1990	62.081	6,76%
1991	63.229	1,85%
1992	52.185	-17,47%
1993	63.199	21,11%
1994	59.353	-6,09%
1995	65.304	10,03%
1996	65.607	0,46%
1997	70.240	7,06%
1998	89.853	27,92%
1999	105.904	17,86%
2000	107.900	1,88%
2001	103.416	-4,16%
2002	96.529	-6,66%
2003	85.505	-11,42%
2004	79.665	-6,83%
2005	74.050	-7,05%
2006	70.010	-5,46%

Fonte: INE

Apesar da redução da oferta, como a procura diminui ainda mais, aumentou o stock de casas novas por vender, especialmente nas gamas médias e média baixa do mercado.



Em 2002 a indústria da construção entrou em crise, arrastando com ela vários sectores industriais: cimento, cerâmica, equipamento sanitário, extracção e transformação de pedra, areia e inertes bem como vários serviços: gabinetes de arquitectura, empresas de projecto e engenharia bem como actividades ligadas à comercialização e assistência a equipamentos para a construção.



Em 2005 a ANEOP – Associação Nacional de Empreiteiros de Obras Públicas estimava que a indústria da construção, e todas as actividades correlacionadas, quer a montante quer a

jusante, pesavam cerca de 11,8% do Produto Interno Bruto português contra uma média comunitária de 11,4%

Países	Peso da Construção no PIB (%) (2005)
Irlanda	18,6%
Espanha	17,2%
Portugal	11,8%
Média EU (15)	11,4%

Fonte: Aneop

Este facto, bem como todos os elementos estatísticos apresentados, demonstram que a indústria da construção está a passar por uma fase de correcção decorrente de, num determinado período, terem coincidido dois ciclos simultâneos de forte crescimento no sector das infra-estruturas e no sector da construção habitacional.

Em 2007 a produção no sector diminuiu apenas 0,5%, contra os 2,6% previstos.



Em Janeiro de 2008 a produção do sector teve um acréscimo de 1,1% face aos 12 meses anteriores devido a uma evolução favorável nos segmentos da engenharia civil e edifícios não residenciais, que contrasta com a quebra de 4,8% verificada construção para habitação.

Tudo leva a crer que em 2008 se verificará a inversão da tendência negativa registada nos últimos 6 anos. Os grandes projectos de infra-estruturas previstos para a próxima década fazem antever que o sector entrará brevemente num novo ciclo de crescimento sustentado.

3 – Empresas construtoras numa encruzilhada histórica

As principais empresas portuguesas de construção nasceram na primeira metade do século XX, como resposta aos investimentos em infra-estruturas promovidos pelo Estado Novo, quer no Continente, quer nas antigas Colónia Africanas. A estrutura da generalidade das maiores empresas era muito diferente da actual. As construtoras contratavam directamente os operários necessários à execução das empreitadas e possuíam enormes frotas de equipamento pesado. A contratação de uma nova empreitada implicava a afectação de recursos próprios a um determinado estaleiro industrial. O crescimento orgânico das empresas só era possível com recurso a avultados investimentos financeiros. As empresas estrangeiras entravam pontualmente no mercado apenas para executar projectos de grande dimensão – Ponte sobre o Tejo, barragens – para as quais as empresas portuguesas não possuíam capacidade técnica reconhecida.



O período pós-revolucionário, a descolonização, as crises económicas resultantes do primeiro e do segundo choque petrolífero e as elevadas taxas de juro levaram a generalidade das grandes empresas de construção ao limiar da sobrevivência.

A adesão à CEE e o início de um ciclo de forte investimento em infra-estruturas, representou para as construtoras portuguesas uma oportunidade de crescimento única.

No entanto, o arranque das grandes obras públicas coincidiu com a entrada no mercado das grandes empresas internacionais. Estas empresas ganharam os primeiros contratos mas deslocaram para Portugal apenas equipas de enquadramento altamente especializadas, subcontratando a execução directa dos trabalhos.

As empresas portuguesas tiveram que se adaptar rapidamente ao novo ambiente competitivo. Duma prática de produção própria, passou-se rapidamente à subcontratação generalizada, por especialidades, das várias partes da obra. O empreiteiro geral passou a assumir directamente apenas funções de coordenação técnica e logística bem como de gestão contratual, deixando de executar tarefas operacionais.

Rapidamente as construtoras verificaram as enormes vantagens desta nova forma de produzir:

- Menor necessidade de investimento em imobilizado corpóreo, o que permitiu sustentar o crescimento das empresas, sem recurso a capitais próprios adicionais;
- Redução drástica do número de efectivos necessários à execução das obras, permitindo transformar custos fixos em custos variáveis e passando para os subempreiteiros toda a conflitualidade laboral associada à actividade operacional;
- Aumento acentuado da rubrica do passivo correspondente a fornecedores em conta corrente, quase equivalente à rubrica de clientes, o que permitiu à generalidade das empresas crescer sem necessidade de fundo de maneo operacional acrescido.


As principais empresas do sector começaram a apresentar taxas de crescimento invejáveis, facto que atraiu para o mercado, um cada vez maior número de concorrentes.

Por este motivo, apesar do crescimento contínuo do mercado até 2001, o nível de concorrência não abrandou de modo a permitiu preços unitários de venda geradores de margens operacionais proporcionais ao elevado risco do negócio. Os concorrentes aos concursos públicos e particulares apresentavam propostas normalmente abaixo da base de licitação baseados na expectativa de estarem a concorrer a uma obra com projecto de execução incompleto ou deficiente. Este facto implicaria alterações ao projecto, com origem no Dono da Obra, durante o período de construção, tornando-se necessária a negociação de trabalhos adicionais por ajuste directo – os chamados “trabalhos a mais” - que viabilizariam o reequilíbrio financeiro do Contrato.

As repetidas notícias veiculadas nos meios de comunicação social, relativas a derrapagens orçamentais em variados projectos de obras públicas de grande dimensão, levaram o Governo, em 1999, a alterar a legislação da contratação pública. O novo diploma passou a limitar o total dos contratos adicionais a 15% do valor da adjudicação base, ou em casos excepcionais validados por auditores externos, até um limite máximo de 25%. Se este limite não permitisse a conclusão do empreendimento a solução passaria pela abertura de um novo Concurso Público para a parte da obra objecto de projecto de alteração.

A entrada em vigor da nova legislação, em simultâneo com o início do ciclo descendente de actividade, agravaram ainda mais o ambiente competitivo num sector caracterizado por um elevado número de empresas.

Com efeito, em Maio de 2008 existiam em Portugal 81 empresas com alvará "Classe 9", habilitadas por isso a concorrer e executar obras de valor superior a 16 milhões de euros.

		
Classe	Dimensão Obras	Nº
Alvarás	(€)	Empresas
Classe 9	acima 16.000.000	81
Classe 8	até 16.000.000	35
Classe 7	até 9.600.000	119
Classe 6	até 5.120.000	288
Classe 5	até 2.560.000	935
Classe 4	até 1.280.000	1.558
Classe 3	até 640.000	2.626
Classe 2	até 320.000	2.746
Classe 1	até 160.000	14.234
Alvarás registados (Maio 2008) -		22.622

Fonte: INCI

O número de empresas com alvará "Classe 9" é desajustado da dimensão do país, quer em termos absolutos quer em comparação com o alvará inferior "Classe 8" onde figuram apenas 35 empresas.

A redução da actividade na construção veio agravar a situação financeira das empresas, que nunca foi desafogada. Com efeito a generalidade das construtoras sempre teve dificuldade em criar valor. Com efeito a indústria tem uma produtividade que corresponde a 50% da média nacional já de si baixa. A baixa produtividade é o resultado do recurso indiscriminado a subempreiteiros, a uma reduzida capacidade técnica para propor alterações aos projectos dos Donos de Obra, à utilização de sistemas informáticos e de controlo de gestão não integrados e ao excessivo peso das estruturas indirectas de enquadramento e direcção. Para destes factos, a escassez de mão-de-obra qualificada durante o "boom" da construção, inflacionou o nível salarial médio tornando-o desajustado dos rácios de produtividade das empresas. Quando o empreiteiro geral não influi decisivamente na cadeia de valor, a uma alteração do nível dos preços de venda aos

Clientes, corresponde normalmente uma variação no mesmo sentido dos preços praticados pelos fornecedores e subempreiteiros. Quando em 2002 se verificou uma brusca redução do número de concursos e uma diminuição acentuada dos preços praticados, a maioria dos subempreiteiros encontrou facilmente trabalho no mercado espanhol. Por este motivo os grandes empreiteiros não conseguiram passar para os fornecedores as reduções de preço "oferecidas" aos Donos de Obra, reduzindo drasticamente as suas margens operacionais.

O quadro seguinte apresenta a lista dos vinte e cinco maiores grupos construtores portugueses ordenadas de acordo com o volume de facturação.

Maiores Empresas de Construção a operar em Portugal					
Posição	Designação	Accionistas		Facturação 2006 (milhares €)	
		Nacional	Estrangeiros	Total	Estrangeiras
1	Grupo Mota Engil	PSI 20		1.308.233	
2	Grupo Teixeira Duarte	PSI 20		755.859	
3	Grupo Somague		Sacyr - Espanha	661.651	661.651
4	Soares da Costa	PSI 20		562.296	
5	Grupo Opway	Grupo BES		295.186	
6	Bento Pedroso		Odebrecht - Brasil	292.876	292.876
7	Moniz da Maia Serra & Fortunato			273.074	
8	Grupo Edifer			251.767	
9	Monte Adriano			251.675	
10	Construtora do Tâmega	Finertec		250.560	
11	Lena Construções	Grupo Lena		250.006	
12	Tecnovia			194.011	
13	Zagope		Andrade Gutierrez - Brasil	151.095	151.095
14	Contacto	Sonae Capital		131.820	
15	Casais			130.872	
16	Conduril			117.983	
17	Alberto Mesquita & Filhos			111.122	
18	Construtora Abrantina	Grupo Lena		100.097	
19	Novopca			99.123	
20	Construtora San Jose		Grupo San Jose - Espanha	93.307	93.307
21	FDO Construções			83.936	
22	Teodoro Gomes Alho		50% Heifage - França	82.248	41.124
23	Obrecol			76.644	
24	Alves Ribeiro			75.305	
25	Gabril A.S. Couto			74.461	
				6.675.207	1.240.053

18,58%

O grupo considerado facturou em 2006 um montante total de 6.675 milhões de euros dos quais 1.240 milhões correspondem a empresas com controlo accionista estrangeiro, ou

seja, 18,58% da amostra considerada. Das empresas com capital estrangeiro, a Somague representa sozinha mais dos que as 4 restantes somadas. Em relação às 3 cotadas no PSI 20: MotaEngil, Soares da Costa e Teixeira Duarte a sua facturação corresponde a 2.626 milhões de euros, ou seja, 39,3% da amostra.

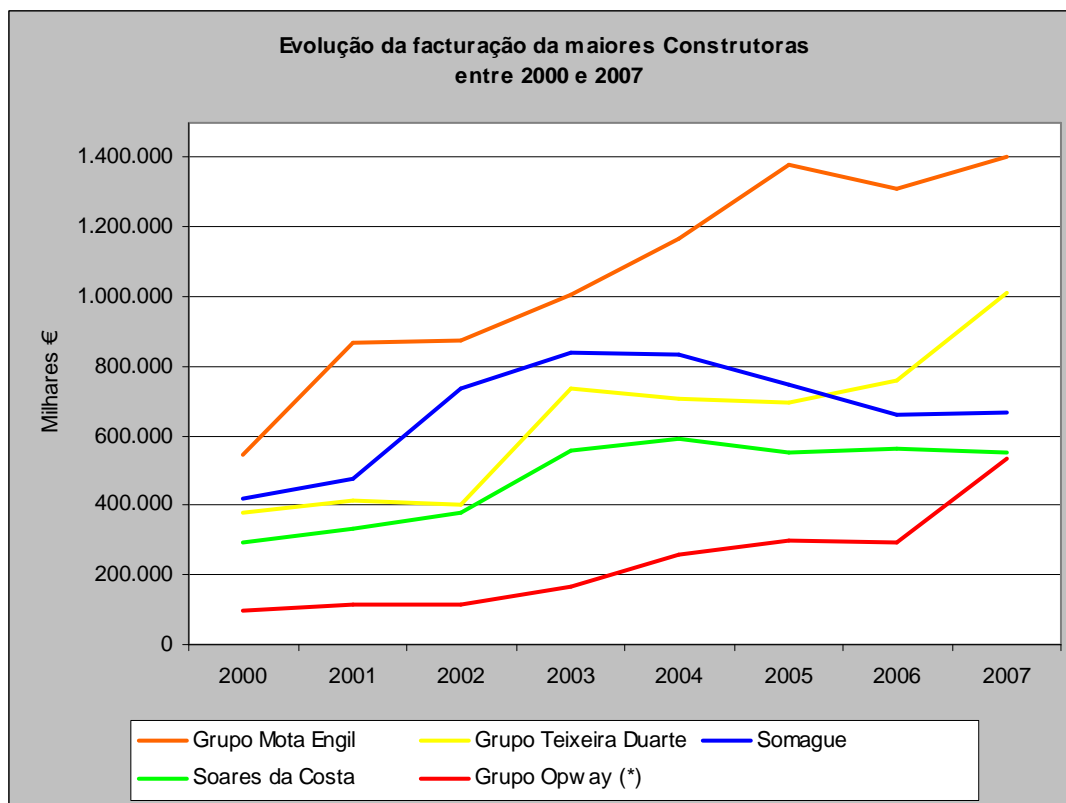
Face à crise no sector da construção, iniciada em 2002, as principais empresas portuguesas optaram pela diversificação e internacionalização da actividade.

O quadro assinala a evolução da facturação dos cinco maiores grupos de construção a operar em Portugal entre 2000 e 2007.

Posição	Empresa	Facturação (milhares €)							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	Grupo Mota Engil	547.038	868.840	876.107	1.005.327	1.168.635	1.381.001	1.308.233	1.401.900
2	Grupo Teixeira Duarte	380.716	412.696	402.979	734.542	705.027	696.537	755.859	1.011.513
3	Somague	417.226	476.055	735.365	838.314	835.042	746.119	661.651	669.200
4	Soares da Costa	294.627	330.572	376.919	559.272	589.400	553.772	562.296	550.541
5	Grupo Opway (*)	95.143	114.267	113.926	166.470	255.954	296.768	295.186	535.230

(*) 2000 a 2005 - Opca

Num período em que a actividade do sector em Portugal se reduziu em mais de 20%, as principais construtoras registaram crescimentos assinaláveis da sua actividade.



Este crescimento foi conseguido essencialmente nos mercados externos - no caso da Soares da Costa a sua actividade em Portugal em 2007 representou apenas 30,7% do total - ou através da diversificação - dos 1.001 milhões de euros facturados em 2007 pela Teixeira Duarte apenas 520 milhões corresponderam a actividade de construção.

As empresas do sector estão a passar por uma encruzilhada histórica. Todos os intervenientes no mercado - Associações empresariais, Governo, Banca - consideram que o sector deveria avançar rapidamente para um processo de **Consolidação** através de **Fusões e Aquisições** de modo a viabilizar um grupo de cinco grandes empresas com dimensão internacional e forte capacidade técnica e financeira para competir com os gigantes europeus. A dimensão, não sendo por si só uma vantagem competitiva, é condição fundamental para garantir a presença nos mercados globais, uma vez que confere condições para atingir:

- Maior capacidade técnica - As empresas de grande dimensão, conseguem desenvolver e consolidar dentro de si, conhecimentos técnicos profundos nas principais áreas de engenharia, na óptica das soluções construtivas. Estes conhecimentos devem ser utilizados nos empreendimentos em que a construtora tem possibilidade de influenciar o projecto de execução. A ideia não é tornar os engenheiros executantes em projectistas, mas antes usar a sua experiência acumulada, para imaginar soluções construtivas alternativas mais simples e fáceis de colocar no terreno. Desta forma é possível apostar decisivamente em determinados empreendimentos onde a empresa verifica que pode apresentar ao cliente uma solução de igual utilidade, mas mais económica, conseguindo criar valor para ambos através de uma solução "win-win";
- Maior produtividade - Uma empresa de grande dimensão, se tiver um fluxograma adequado, usar boas ferramentas informáticas e de comunicação, na ligação entre os vários estaleiros industriais e a sua sede, será naturalmente mais competitiva porque terá um menor peso percentual dos serviços de apoio em relação custos totais;
- Maior capacidade de expansão internacional - A dimensão das empresas é um factor decisivo para o sucesso dos processos de internacionalização uma vez que confere maior capacidade para estudar os mercados exteriores com a devida antecedência e se necessário adquirir uma empresa local;

- Maior capacidade financeira - As empresas de maior dimensão terão uma maior capacidade financeira para suportar os riscos da actividade de construção bem como os investimentos necessários diversificação para actividades de capital intensivo – concessões, parcerias publico privadas, actividades industriais.

Embora todos concordem que a crise actual é o momento indicado para promover a concentração no sector da construção em Portugal, na prática nenhuma empresa quer abdicar voluntariamente, do poder de decisão que dispõe. A estrutura accionista de base familiar da maioria das construtoras portuguesas em nada facilita o encontrar de soluções consensuais.

4 – Perspectivas para o sector nos próximos anos

De acordo com os dados actualmente disponíveis, corroborados pelas associações do sector, a indústria da construção está a iniciar um novo ciclo de crescimento.

Os dados de 2007 e as previsões para 2008 levam a crer que este será o ano da viragem do sector, impulsionado pelo segmento dos edifícios não residenciais e das obras de engenharia:

Evolução da produção na construção			
Subsectores	Peso (%)	2007	2008(P)
Edifícios Residenciais	41%	-4,0%	-1,5%
Edifícios não residenciais	24%	6,8%	7,0%
Engenharia Civil	35%	-1,0%	4,0%
Média ponderada -		-0,5%	2,5%

Fonte: Ficope

Está previsto que a produção mantenha por vários anos a sua tendência de crescimento impulsionada pelos projectos de infra-estruturas previstos até 2017 e que atingem o montante estimado de 40 mil milhões de euros distribuídos pelos seguintes sectores:

Investimento Previsto 2008 - 2017	
Sectores	Montante (M€)
Vias Rodoviárias	6.600
Aeroportos	3.300
Ferrovia	10.400
Energia	9.700
Ambiente	5.600
Plataformas Logísticas	1.600
Portos	300
Diversos	2.000
Total	39.500

Fonte: Ficope

Neste pacote inclui-se: NAL - Novo Aeroporto de Lisboa, Comboio de Alta Velocidade, Travessia Chelas Barreiro, Plano de Barragens, Novas Concessões de Auto-Estradas, Plataformas logísticas.

Grande parte destas infra-estruturas será co-financiada pelo QREN (Quadro de Referência Estratégico Nacional 2007-2013) que tem previsto para estes investimentos um montante global de 20.300 milhões de euros.

Em termos de construção civil, apesar do mercado habitacional continuar estagnado devido ao excesso de oferta e aos elevados stocks de casa por vender, o sector dos edifícios não residenciais apresenta um comportamento mais dinâmico impulsionado pelos avultados investimentos em Resorts Turísticos em construção ou em projecto: Tróia, Herdade da Comporta, Alqueva, Algarve e Região do Oeste,

Importa no entanto que o sector e as empresas definam estratégias de criação de valor que permitam o seu crescimento e desenvolvimento sustentado com uma menor dependência dos ciclos conjunturais dos investimentos públicos.

Este será talvez o último Quadro Comunitário de Apoio a Portugal e a generalidade das empresas deverá ter a ambição de prolongar a actividade após 2013.

As empresas têm duas escolhas estratégicas fundamentais: crescimento ou especialização. As empresas que querem crescer devem tomar decisões estratégicas sobre:

- O grau de integração vertical e de subcontratação de cada subsector;
- As áreas prioritárias de diversificação
- A política de internacionalização

4.1. Diversificação da actividade

Uma das formas de potenciar o crescimento e a sustentabilidade a longo prazo das empresas tem sido a diversificação para áreas de negócio conexas com a construção e geradoras fluxos de caixa estáveis. As áreas de negócio mais atractivas para a diversificação têm sido as concessões de infra-estruturas com ou sem construção associada, concessões de actividades ambientais – captação, tratamento e distribuição de água, recolha e tratamento de lixo e as actividades ligadas ao imobiliária e ao turismo.

Concessões

Numa concessão, uma entidade pública decide abdicar da construção e exploração directa de uma determinada infra-estrutura – estrada, rede de transportes, aeroporto, hospital – definindo alternativamente a performance requerida para cada serviço a prestar, o preço unitário e o período de exploração, colocando a concurso aberto a privados a concessão desse serviços. as chamadas Parcerias Público Privadas (PPP). A concessão mais antiga e conhecida em Portugal é da Brisa. O Estado estabeleceu com esta empresa um contrato para vários troços de auto-estrada, definindo um nível de serviço mínimo (número de faixas correspondente a patamares de tráfego, áreas de serviço, assistência aos utentes, etc) e um tarifário por quilómetro, por classe de veículo a ser pago pelos utilizadores.

Na generalidade dos países europeus está a verificar-se um incremento na utilização de PPP para o desenvolvimento de novos projectos de infra-estruturas.

As restrições orçamentais decorrentes do Pacto de Estabilidade têm lavado vários países a alargar este tipo de contratos não apenas a auto-estradas e transportes mas também a áreas mais sensíveis do ponto de vista político como escolas, hospitais e prisões. Actualmente os países europeus mais avançados nas PPP são o Reino Unido, a Espanha, França, Alemanha e Itália.

A expansão das PPP na Europa representa uma enorme oportunidade para a indústria da construção não apenas pelo incremento da actividade mas principalmente pelo importante desafio que colocam às empresas do ponto de vista técnico e financeiro.

A principal vantagem competitiva das empresas construtoras deverá ser a capacidade de influenciar o projecto de execução não apenas em relação ao dimensionamento mas principalmente em relação á soluções construtivas escolhidas. Os projectos de execução deverão permitir cumprir os requisitos dos Caderno de Encargos pelo mais baixo investimento inicial sem por em causa a qualidade da construção e sem implicar maiores custos de manutenção durante o período da concessão. Este objectivo é conseguido

colocando em equipas comuns experimentados projectista com engenheiros que durante largos anos tenham executados projectos semelhantes. O máximo denominador comum entre a teoria e a prática permitirá alcançar o objectivo referido. É também por este motivo que a as empresas de construção devem considerar a função técnica e de preparação uma actividade fundamental.

Outra vantagem das PPP, para ambas as partes, é o incentivo que este tipo de contrato coloca ao cumprimento dos prazos. O Consórcio construtor tem toda a vantagem em programar e encadear convenientemente todas as fases do empreendimento – estudo prévio, projecto de execução, encomenda de materiais, construção - de modo a viabilizar ou antecipar a conclusão do período de construção, uma vez que:

- Reduz o montante de investimento inicial;
- Melhora o resultado operacional da construção;
- Melhora a rentabilidade do contrato e a engenharia financeira;
- Satisfaz o cliente no ponto politicamente mais sensível – a data da inauguração.

No entanto as empresas que considerarem as Parcerias Público Privadas apenas como uma via de conseguir novos contratos com margens superiores, podem vir a ter graves problemas a longo prazo. Se o valor do investimento inicial for inflacionado, as construtoras poderão mostrar bons resultados no curto prazo – durante o período da construção - mas colocam em sério risco o potencial do negócio durante toda a extensão da sua vida útil.

Os riscos inerentes ao facto da construtora ter nas PPP parte do poder de decidir o valor do investimento inicial, tem levando algumas entidades concedentes a, no limite, vetar a presença de empresas construtoras nos Consórcios concorrentes a PPP.

No entanto existem outras opções. Se as empresas construtoras se associarem nos consórcios concorrentes a PPP às entidades financiadores ou a investidores institucionais serão estes que assumirão um papel decisivo da definição das regras da Concessão. Os parceiros não construtores, que não têm qualquer interesse em inflacionar os custos do investimento inicial, irão exigir a abertura de consultas alargadas ao mercado no sentido de adjudicar a totalidade ou parte do negócio de construção a empresas exteriores ao Consórcio. Desta forma será o mercado a definir o valor do investimento inicial em construção ficando naturalmente os parceiros construtores poderá ser dada a opção de construir a infra-estruturas desde que o façam pelos preços de mercado. No entanto deverá ser definida uma percentagem de trabalho atribuída directamente a terceiro de

modo a garantir ao mercado que as propostas do exterior não são apenas uma forma de pressionar internamente os parceiros construtores.

No financiamento de projectos de infra-estruturas a estrutura de capitais próprio é normalmente inferior a 10% do investimento total.

O que permite

Imobiliário e Turismo

Para uma empresa construtora de edifícios a primeira opção para a diversificação da actividade pode passar pela actividade imobiliária. Existem determinadas

Neste momento existem em Portugal 1,4 fogos por família, uma das maiores taxas da Europa

O Plano estratégico para a habitação elaborado pelo Instituto da habitação e Reabilitação Urbana define que as soluções para o sector passam pelo arrendamento e reabilitação:

O arrendamento deve avançar numa altura em que os bancos têm problemas de liquidez para financiar projectos novos e garantir o pagamento dos créditos antigos.

O aumento do preço das habitações foi inversamente proporcional à redução das taxas de juro

No segmento habitacional, uma forma de escoar os fogos devolutos sem vender é alterando a legislação de arrendamento no sentido de colocar o mercado na normalidade.

- A habitação é uma utility mas não é necessário comprar para ter casa
- O mercado de arrendamento funcionando em regras normais proporcionará uma oferta para o mesmo tipo de casa com um custo mensal inferior ao de uma hipoteca.
- Não é necessário dispor de capital inicial para ter casa
- Aplicar uma tributação autónoma fixa aos particulares com rendimentos de aluguer de habitação (15-20%) podendo o contribuinte optar pelo englobamento
- Aprovar legislação que permita despejar de uma forma célere os inquilinos incumpridores (que em termos de pagamento que em termos de danos à propriedade ou subaluguer)
- Os "bons" inquilinos já têm casa própria. Os inquilinos disponíveis para arrendar são normalmente de risco que por falta de rendimentos quer por vínculos precários de trabalho

- Nos entanto existe um mercado importante para arrendar casas de pequena dimensão: jovens em início de carreira e famílias desagregadas em consequência de divórcio ou separação

- Pagar subsídios de renda aos agregados mais desfavorecidos de forma a permitir a actualização para preços de mercado de todas as rendas antigas

A normalização do mercado de arrendamento resolverá automaticamente os problemas da requalificação urbana das zonas degradadas uma vez que prédio em mau estado não conseguirá captar inquilinos passando a obra a ser um investimento para conseguir um rácio de renda mensal por metro quadrado superior.

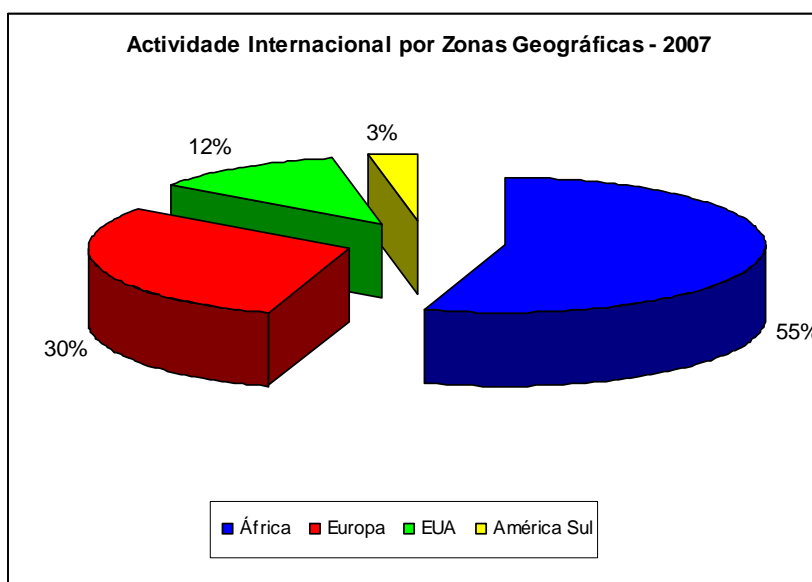
Estima-se que em Portugal existam actualmente cerca de 800.000 fogos a necessitar de grandes ou médias reparações

A entrada em processo de reabilitação dos edifícios antigos criará um novo mercado sucedâneo da construção nova e gerador de muito mais emprego que as obras de engenharia.

A construção pode desenvolver-se no mercado da exportação. Construção de habitação vocacionada para os reformados do norte da Europa. Preços normais, infra-estruturas de apoio como serviço de saúde, entretenimento, actividades desportivas, etc.

4.2. Internacionalização

Em 2007 estima-se que a actividade das empresas construtoras portuguesas no exterior tenha atingido o montante de 2.305 milhões de euros em zonas tão diferentes como Angola, Norte de África, Europa de Leste, Irlanda, Estados Unidos e América Latina.



Se em termos mundiais a actividade das empresas portuguesas de construção representa apenas 2% do total, em África a cota de mercado é de 15%.

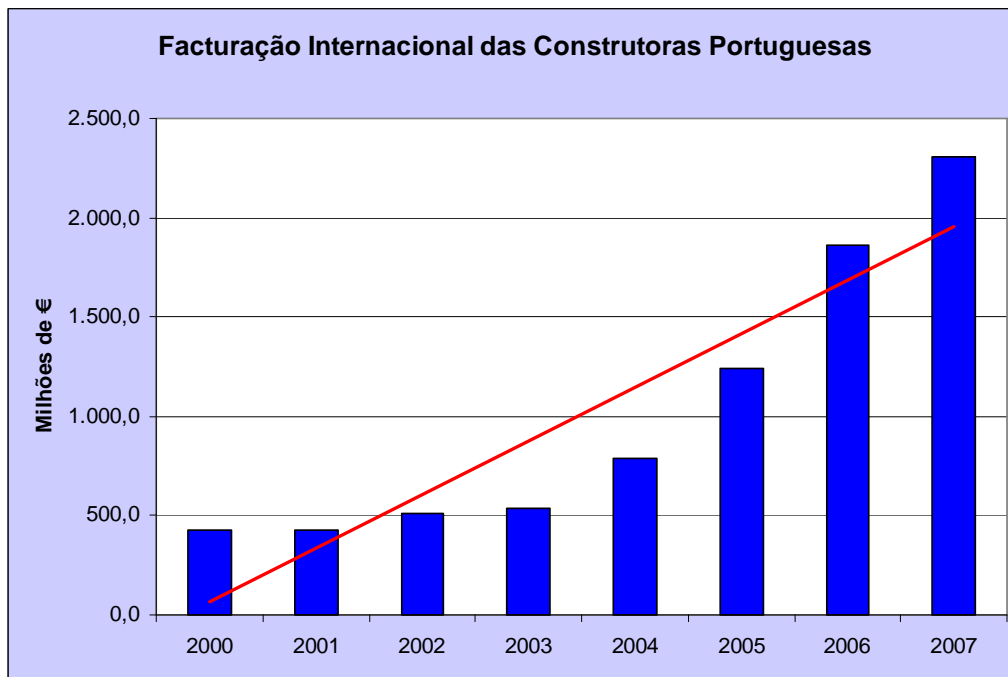
Este volume é resultado de um assinalável crescimento que acelerou a partir de 2004.

Ano	Volume de facturação Internacional das Construtoras Portuguesas							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Facturação (M€)	428,0	429,4	511,6	537,6	785,5	1.238,7	1.858,7	2.305,5
Taxa variação		0,33%	19,14%	5,08%	46,11%	57,70%	50,05%	24,04%

Fonte: Ficope

O crescimento da actividade internacional foi a forma que as construtoras encontraram para contornar a crise do mercado interno e utilizar a capacidade instalada.

Do total de actividade registada, 59% foi atingido por apenas 3 empresas: Teixeira Duarte – 521,7M€, MotaEngil – 460,9 M€ e Soares da Costa – 381,5 M€. No caso da Teixeira Duarte cerca de metade da actividade internacional é conseguida fora da construção: hotelaria, materiais de construção, comércio alimentar e concessões automóveis.



Se as grandes construtoras portuguesas já mantinham presença nos mercados externos há vários anos por decisão estratégica, houve empresas de pequena e média dimensão que contrataram obras no exterior apenas para fugir à crise em Portugal.

No entanto é importante ter em conta que os processos de internacionalização só se devem concretizar após as empresas terem atingido uma dimensão crítica mínima, dentro do seu mercado doméstico. A execução de obras no exterior deve ser precedida de cuidados estudos prévios dos mercados alvo. Em grande parte dos casos, a entrada em novos mercados, deve ser feita através da aquisição de empresas locais. Mesmo com todos estes cuidados houve grandes empresas europeias a sofrer graves prejuízos financeiros em contratos nos mercados externos.

As empresas portuguesas concorrem no estrangeiro directamente com os gigantes mundiais do sector sendo importante definir as suas principais vantagens competitivas:

- Capacidade de gerar um bom relacionamento comercial com os parceiros e clientes locais (os Portuguesas não sofrem de síndrome de superioridade)
- Os projectos internacionais mais interessantes são os que correspondem a PPP. No entanto é importante ter a noção clara de que as PPP, dado que implicam um investimento inicial elevado a recuperar ao longo de um período dilatado, só são viáveis em Países com elevada estabilidade política e notação de risco baixa, uma vez que dependem em mais de 90% de financiamento bancário.