



**Atlântica**  
RESIDENCIAL

## **PAINEL 2**

**Materiais e sistemas: impacto em custos e qualidade e as necessidades de construtoras e fornecedores**

**Agosto, 2003**



# A EMPRESA

- **HISTÓRICO**

- A Atlântica Residencial surgiu da união do grupo brasileiro Icatu com três grandes grupos empresariais de grande experiência no mercado imobiliário internacional, a Prudential Real Estate Investors, com sede nos Estados Unidos da América, o CDP Capital Group, com sede no Canadá, e a GIC, com sede em Singapura.



# A EMPRESA

- **FOCO DE ATUAÇÃO**

- A empresa nasceu com alguns investimentos em outros segmentos de mercado, mas hoje encontra-se totalmente focada na incorporação e construção de empreendimentos residenciais para a população de média e média baixa renda, desenvolvidos dentro das linhas de financiamento disponibilizadas pela CAIXA ECONÔMICA FEDERAL.
- Num segmento caracterizado por menores margens, e diante da enorme demanda nacional, em especial nas faixas de renda trabalhadas, optamos pela produção em larga escala, deixando a operação de "Real Estate" convencional para melhor caracterizarmo-nos como "Home Builders".



# A EMPRESA

- **FOCO DE ATUAÇÃO – Cont...**

- Nesse cenário, entendemos que o sucesso da empresa estará lastreado não só na capacidade financeira e experiência de seus acionistas e executivos, mas na qualidade de seus parceiros, fornecedores e prestadores de serviços e, principalmente, na qualidade e adequação de seus produtos e serviços às necessidades de seu público alvo.



# A EMPRESA

- **QUALIDADE**

- A preocupação com a qualidade dos produtos e serviços, a busca incessante por competitividade, a necessidade da industrialização de processos para fazer frente à escala projetada orientaram a empresa à busca pela implantação de um Sistema de Gestão da Qualidade, que acabou por gerar a certificação, como incorporadora e construtora, na ISO 9001:2000 e no PBQP-H (Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade do Habitat), em seu nível "A".



# MATERIAIS E SIST. CONSTRUTIVOS - SEU IMPACTO NO CUSTO E QUALIDADE

- **CUSTO**

- Dentro do segmento de mercado em que atuamos, o custo de construção pode variar de 50 até 70% do Volume Geral de Vendas.
- Alguns dos principais itens na composição desse custo são:
  - \* Estrutura (alvenaria estrutural) - Cerca de 17%;
  - \* Instalações Prediais - Cerca de 14%;
  - \* Revestimentos à base de cimento - Cerca de 6%;
  - \* Elevadores - Cerca de 4%;
  - \* Urbanização - Cerca de 4%
  - \* Esquadrias de alumínio - Cerca de 3%



# **MATERIAIS E SIST. CONSTRUTIVOS**

## **- SEU IMPACTO NO CUSTO E QUALIDADE**

- **CUSTO - Cont...**

- É indispensável o estudo permanente de soluções alternativas para o processo construtivo, forma de se evitar eventuais picos de preço em alguns setores da cadeia. É algo que vem contra a padronização de processos...
- Emprego de sistemas que permitam reduções no prazo de execução - Importância ainda maior no nosso segmento.



# **MATERIAIS E SIST. CONSTRUTIVOS - SEU IMPACTO NO CUSTO E QUALIDADE**

- **QUALIDADE**

- Treinamento e qualificação de fornecedores e prestadores de serviço;
- Em nosso segmento de mercado, importância da manutenção do rating na CAIXA ECONÔMICA FEDERAL;
- MEMBER GET A MEMBER - O marketing do cliente;



# **MATERIAIS E SIST. CONSTRUTIVOS - SEU IMPACTO NO CUSTO E QUALIDADE**

- **SISTEMAS CONSTRUTIVOS - Cont...**
  - Sendo a CAIXA ECONÔMICA FEDERAL a origem dos recursos de nosso segmento, e uma vez que a mesma exige a adoção de sistemas construtivos convencionais, faz-se necessária maior mobilização das cadeias produtivas de sistemas alternativos no sentido de viabilizar a aprovação de seu uso, agilizando a industrialização em nosso mercado.



# **MATERIAIS E SIST. CONSTRUTIVOS - SEU IMPACTO NO CUSTO E QUALIDADE**

- **DESAFIOS A SEREM VENCIDOS**

- Mudança de sistemas x Conservadorismo (cliente e instituições em geral)
- Maior mobilização das cadeias produtivas de sistemas alternativos no sentido de viabilizar a aprovação de seu uso junto à CAIXA ECONÔMICA FEDERAL , agilizando a industrialização em nosso mercado.
- Quebra de paradigmas:
  - Posicionamento na compra e venda
    - Foco efetivo no cliente, e não na venda;



# **MATERIAIS E SIST. CONSTRUTIVOS - SEU IMPACTO NO CUSTO E QUALIDADE**

- **DESAFIOS A SEREM VENCIDOS - Cont...**
  - Quebra de paradigmas: Cont...
    - Posicionamento na compra e venda - Cont...
      - Venda de Produto x Venda de Sistema;
      - Visão sistêmica do processo construtivo. É preciso envolvimento;
      - Versatilidade;
      - Entendimento de que somos vetores para a colocação dos produtos da indústria no mercado. Não somos consumidores finais!!
      - Desenvolvimento de Alianças Estratégicas;



# **MATERIAIS E SIST. CONSTRUTIVOS - SEU IMPACTO NO CUSTO E QUALIDADE**

- **DESAFIOS A SEREM VENCIDOS - Cont...**
  - Quebra de paradigmas: Cont...
    - Consciência de toda a cadeia de que é preciso **VENDER MAIS, POR MENOS** = Ciclo virtuoso;
    - Pode se pagar por luxo, não por qualidade. A qualidade é uma característica que deve ser intrínseca ao produto.



# **MATERIAIS E SIST. CONSTRUTIVOS - SEU IMPACTO NO CUSTO E QUALIDADE**

- **DESAFIOS A SEREM VENCIDOS - Cont...**
  - Trabalhar junto aos prestadores de serviço para conscientizá-los da possibilidade de reduzir custos após implementação de medidas de qualidade e produtividade;
  - Maior mobilização de toda a cadeia produtiva no sentido da obtenção de maior representatividade junto às esferas municipais, estaduais e federal buscando, entre outras medidas, reduções na carga tributária em nosso segmento
  - Mobilização contra oligopólios e preços internacionais



# **MATERIAIS E SIST. CONSTRUTIVOS - SEU IMPACTO NO CUSTO E QUALIDADE**

- **ALIANÇAS ESTRATÉGICAS - OBJETIVOS**
  - Estabelecer vantagens competitivas através de:
    - padronização de produtos e processos, com significativos ganhos de escala;
    - cooperação técnica total, que conduza à realização de ajustes em produtos e processos;
    - desenvolvimento em conjunto de soluções técnicas, administrativas, processuais e logísticas;
    - permitir planejamento a longo prazo, baseado em uma relação comercial estável e duradoura;



# **MATERIAIS E SIST. CONSTRUTIVOS - SEU IMPACTO NO CUSTO E QUALIDADE**

- **ALIANÇAS ESTRATÉGICAS - OBJETIVOS -  
Cont...**
  - Estabelecer vantagens competitivas através de: Cont...
    - espírito de fidelidade e confidencialidade;
    - desenvolvimento de imagem associada a empresas de sucesso.



# **MATERIAIS E SIST. CONSTRUTIVOS - SEU IMPACTO NO CUSTO E QUALIDADE**

- **ALIANÇAS ESTRATÉGICAS - AÇÕES**
  - Definir produtos que apresentem o melhor desempenho para o projeto;
  - Definir o perfil das empresas alinhadas com essa filosofia;
  - Interagir com projetistas e especificadores, privilegiando parceiros;
  - Em nosso caso, adequar produtos aos padrões de aceitação da CAIXA ECONÔMICA FEDERAL, e, para aqueles ainda não aceitos, promover ensaios que possibilitem uma gestão conjunta para sua aprovação.

