



# PCC 3501 – Importância Estratégica da Tecnologia e da Gestão na Produção de Obras Civis

Prof. Francisco Cardoso

Grupo 4 – Residencial de Alto Padrão

André Albano

Arthur Espinosa

Guilherme Azevedo

# Agenda

---



1. Apresentação da Empresa
2. Matriz GE
3. Análise SWOT
4. Objetivos Estratégicos
5. Fatores Chave de Sucesso

# Apresentação da empresa - Origem



**Brookfield**



**TEGRA**  
INCORPORADORA

2017

- ✓ Reformulação da empresa e da marca
- ✓ Nova cultura e valores
- ✓ Visão voltada ao cliente (empreendimentos com alma)
- ✓ 5 pilares da construção

# Apresentação da empresa



## TEGRA INFOS

- Focada no setor residencial de **médio e alto padrão**.
- Faz parte do grupo **Brookfield**, que é uma das maiores empresas do ramo imobiliário do mundo, **gerindo R\$ 500 bilhões** ao redor do globo.
- Foco em inovação no setor residencial em 4 tipos de produtos:
  - Home Design
  - Mixed-use
  - Condominium Club
  - Penthouse

### Home Design

Criados para atender o cliente que busca facilidade no dia a dia, este conceito reúne os melhores serviços e experiências.



### Mixed-use

Transformam regiões das grandes cidades, oferecendo pontos multiuso que eliminam deslocamentos desnecessários.



### Condominium Club

Mais qualidade de vida e menos preocupação com a segurança e o tempo de deslocamento das grandes cidades.



### Penthouse

Adaptado para bairros mais sofisticados, reproduzindo a sensação de se viver em uma casa com toda a segurança de um edifício.



# Matriz GE



## Atratividade: Média

- Setor com um retorno sobre capital investido regular: 6-8%
- Capital intensivo
- Longo prazo de payback

## Competitividade: Alta

- Experiência e know-how no segmento
- Política de qualidade, segurança e sustentabilidade
- Reconhecimento da marca no mercado

		Atratividade de Mercado		
		Alta	Média	Baixa
Força Competitiva	Alta			
	Média			
	Baixa			

# Análise SWOT



## Forças

- Marca consolidada nos principais mercados nacionais
- Stakeholder forte: Brookfield
- 5 pilares da construção
- Elevado aporte financeiro
- Culturas e valores bem difundidos

## Fraquezas

- Burocracias retardam serviços
- Políticas de contratação
- Atuação restrita na região Sudeste
- Distanciamento entre as obras e o escritório

## Oportunidades

- Retomada do setor imobiliário
- Imagem da empresa gera confiança aos clientes
- Expansão para outros setores
- Desenvolvimento de nova classe de produtos: Edifícios mistos e studios

## Ameaças

- Forte concorrência no setor de alta renda: possibilidade de saturação dos mercados em que atua
- Falta de Financiamento
- Queda na percepção de valor da marca

# Objetivos Estratégicos

---



## ✓ **Estratégias da Incorporação**

- ✓ Até o COVID 19: Aproveitar o reaquecimento do mercado imobiliário com o lançamento de inúmeros empreendimentos
- ✓ Após COVID 19: Segurar todos os lançamentos até normalização da situação
- ✓ Desburocratização dos Processos
- ✓ Diversificar a atuação da empresa

## ✓ **Estratégias da Construção**

- ✓ Atender aos indicadores de Qualidade, Meio Ambiente e Segurança
- ✓ Atender aos custos e ao cronograma estabelecidos inicialmente

# Fatores Chaves de Sucesso da Tegra







---

# Obrigado!

André Theodoro Albano

Arthur Espinosa

Guilherme Azevedo