

UNIVERSIDADE FEDERAL DO MARANHÃO – UFMA  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS – CCSO  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

**MARICY RIBEIRO FIDELIS ROCHA**

**PERFIL DOS MICRO E PEQUENOS EMPREENDIMENTOS DO SETOR DA  
CONSTRUÇÃO CIVIL DE SÃO LUÍS – MA**

SÃO LUÍS  
2014

**MARICY RIBEIRO FIDELES ROCHA**

**PERFIL DOS MICRO E PEQUENOS EMPREENDIMENTOS DO SETOR DA  
CONSTRUÇÃO CIVIL DE SÃO LUÍS – MA**

Monografia apresentada ao Curso de Administração da  
Universidade Federal do Maranhão para obtenção do  
grau de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Dr. João Gonsalo de Moura

SÃO LUÍS  
2014

Rocha, Maricy Ribeiro Fideles

Perfil dos micro e pequenos empreendimentos do setor da Construção Civil no município de São Luís – MA / Maricy Ribeiro Fideles Rocha. – São Luís, 2014.

81 f.

Impresso por computador (Fotocópia)

Orientador: João Gonsalo de Moura

Monografia (Graduação) – Universidade Federal do Maranhão, Curso de Administração, 2014.

1. Micro e pequenos empreendimentos. 2. Construção Civil – São Luís. I. Título

CDU 658.11:69 (812.11)

MARICY RIBEIRO FIDELES ROCHA

**PERFIL DOS MICRO E PEQUENOS EMPREENDIMENTOS DO SETOR DA  
CONSTRUÇÃO CIVIL DE SÃO LUÍS – MA**

Monografia apresentada ao Curso de  
Administração da Universidade Federal do  
Maranhão para obtenção do grau de Bacharel  
em Administração.

Orientador: Prof. Dr. João Gonsalo de Moura

Aprovado em \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

**BANCA EXAMINADORA**

---

Dr. João Gonsalo de Moura (Orientador)

---

1º Examinador

---

2º Examinador

*Aos milhões de brasileiros que lutam diariamente para sustentar a família com seus pequenos negócios: resistentes na adversidade, sobreviventes na clandestinidade, heróis na formalidade. Uma homenagem sem distinções, porque todo empreendedor merece igual respeito: todo trabalho é digno. O trabalho é a atividade que, humanizando o mundo, inventa no homem a sua própria humanidade. (SEBRAE, 2007, adaptado)*

## AGRADECIMENTOS

À minha família, em especial ao meu pai, Coracy Sousa Rocha, e à minha mãe, Marinete Ribeiro Fideles Rocha, não só porque nunca pouparam esforços no sentido de me educar com o melhor que podiam, mas principalmente por serem um exemplo de sucesso de pequenos empreendedores. Eu tenho muito orgulho dos senhores. Obrigada.

Aos meus colegas de academia, em especial a Katherine Marjorie Mendonça de Assis e Bruno Elias Menezes. Vocês foram e são muito mais que colegas, e ainda mais que amigos: são irmãos. Quero agradecer por todos os trabalhos, provas, palestras, e por toda a convivência ao longo destes quatro anos de academia. Tudo seria mais difícil e teria menos sentido sem vocês. Obrigada.

Ao meu orientador, João Gonsalo de Moura. Eu não poderia ter escolhido orientador melhor: é uma honra tê-lo comigo. O senhor é muito mais que um professor, orientador ou chefe, és um grande amigo. As prosas de quarta-feira vão me fazer falta, Os e-mail sempre divertidos também. Nos esbarramos pela vida sempre! Por tudo, obrigada.

***“[...] aqui o que se planta tudo dá [...]”***

Pero Vaz de Caminha sobre o Brasil em carta  
a Coroa Portuguesa, 1500 (adaptado).

## RESUMO

O presente trabalho objetiva traçar o perfil dos micro e pequenos empreendimentos do setor da Construção Civil com foco na venda de materiais de construção de São Luís - MA, de modo a conhecer as características do setor, a fim de possibilitar estudos futuros e fundamentar novas análises acerca da temática. Utiliza a pesquisa bibliográfica e documental, com pesquisa de campo para coleta de dados. Define micro e pequena empresa, bem como sua importância para o país, economia e tema estudado. Conceitua e caracteriza o setor da Construção Civil, explicitando a influência desta sobre a economia. Caracteriza o micro e pequeno empreendedor ludovicense do setor da Construção civil com foco na venda de materiais de construção, em todos os seus aspectos – faturamento, dinâmica, mão-de-obra, parcerias, fornecedores, etc., além de analisar o contexto da cadeia de produção da construção Civil hodierna.

Palavras-chave: Micro e pequena empresa. Construção Civil. Maranhão.



## ABSTRACT

This paper aims to outline the profile of micro and small enterprises in the Construction industry with focus on selling building materials São Luís - MA, so knowing the characteristics of the sector in order to facilitate future studies and new analyzes support about the theme. Uses literature and documents, with field research to collect data. Defines micro and small enterprises, as well as its importance for the country, economy and theme. Concept and features the Construction sector, explaining its influence on the economy. Featuring micro and small entrepreneur ludovicense civil construction industry with a focus on selling building materials in all its aspects – billing, dynamic, hand labor, partnerships, suppliers, etc., in addition to analyzing the context of production chain of today's Civil construction.

Keywords: Micro and small enterprises. Construction. Maranhão.

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Classificação das MPEs segundo o MERCOSUL.....	19
Tabela 2 - Divisão, grupos e classes da atividade da Construção Civil.....	30
Tabela 3 - Construção Civil e PIB brasileiro.....	36
Tabela 4 - Crescimento da Construção Civil.....	37

## LISTA DE GRÁFICOS E FIGURAS

Figura 1 - Cadeia produtiva da Construção Civil.....	32
Gráfico 1 - Média de idade dos empresários.....	48
Gráfico 2 - Sexo dos empresários.....	49
Gráfico 3 - Nível de escolaridade dos empresários.....	50
Gráfico 4 - Experiência dos empresários.....	51
Gráfico 5 - Dedicção exclusiva do empresário.....	52
Gráfico 6 - Capacitação/Treinamento dos empresários.....	53
Gráfico 7 - Formalização das empresas.....	54
Gráfico 8 - Média de sócios da empresa.....	55
Gráfico 9 - Produto de maior lucratividade.....	56
Gráfico 10 - Sazonalidade das vendas.....	57
Gráfico 11 - Localização dos fornecedores das empresas.....	58
Gráfico 12 - Localização dos clientes das empresas.....	59
Gráfico 13 - Formas de pagamento utilizada pelos clientes.....	61
Gráfico 14 - Faturamento anual das empresas.....	62
Gráfico 15 - Crescimento do faturamento das empresas.....	62
Gráfico 16 - Avaliação do setor.....	63
Gráfico 17 - Avaliação do negócio.....	65
Gráfico 18 - Quantidade de empregados.....	66
Gráfico 19 - Salário dos empregados.....	67
Gráfico 20 - Nível de escolaridade exigido dos empregados.....	68
Gráfico 21 - Capacitação/Treinamento dos empregados.....	70
Gráfico 22 - Parcerias e Vínculos.....	72

## LISTA DE SIGLAS

ABRAMAT – Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção

ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas

ALUMAR – Consórcio de Alumínio do Maranhão

ASSIMPEC – Associação Nacional dos Sindicatos das Micro e Pequenas Empresas do Comércio

ASSIMPI – Associação Nacional dos Sindicatos das Micro e Pequenas Empresas da Indústria

BACEN – Banco Central

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

CAGED – Cadastro Geral de Empregados e Desempregados

CBIC – Câmara Brasileira da Indústria da Construção CGEE –

CEBRAE – Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa

CESTE – Consórcio Estreito Energia

CGEE – Centro de Gestão e Estudos Estratégicos

CNAE – Classificação nacional das Atividades Econômicas

CONCLA – Comissão Nacional de Classificação

CONSECUTI – Conselho Nacional de Secretários para Assuntos de Ciência, Tecnologia e Inovação

COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social

CREA – Conselho Regional de Engenharia, Arquitetura e Agronomia

CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido

EPPs – empresas de pequeno porte

FGV – Fundação Getúlio Vargas

FIEMA – Federação das Indústrias do Estado do Maranhão

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

ICMS – Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços

INSS – Instituto Nacional do Seguro Social

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

IPI – Imposto sobre Produto Industrializado

IRPJ – Imposto de Renda sobre a Pessoa Jurídica

ISS – Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza

MCMV – Programa Minha Casa Minha Vida

MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Exterior

MEs – Micro empresas

MERCOSUL – Mercado Comum do Sul

MPEs – Micro e pequenas empresas

MTE – Ministério do Trabalho e Emprego

PAC – Programa de Aceleração do Crescimento

PAIC – Pesquisa Anual da Indústria da Construção

PBQP-H – Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade na Construção Habitacional

PIB – Produto Interno Bruto

PMCMV – Programa Minha Casa Minha Vida

PNAD – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio

PIS – Programa de Integração Social

RAIS – Relação Anual de Informações Sociais

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SIMPI – Sindicato das Micro e Pequenas Empresas da Indústria

SIMPEC – Sindicato das Micro e Pequenas Empresas do Comércio

SIMPLES – Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições

SENAI - Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial

Sinapi - Índice Nacional da Construção Civil

UFMA – Universidade Federal do Maranhão

UPAs – Unidades de Pronto Atendimento

VAB – Valor Bruto Adicionado

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	15
<b>2 AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPEs)</b> .....	17
<b>2.1 Definição de Microempresa e Pequena Empresa</b> .....	17
<b>2.2 Surgimento e Evolução das Micro e Pequenas Empresas</b> .....	19
<b>2.3 Importância e Características das Micro e Pequenas Empresas</b> .....	24
<b>3 O SETOR DA CONSTRUÇÃO CIVIL</b> .....	28
<b>3.1 Definição de Construção Civil</b> .....	28
<b>3.2 Importância e Características da Construção Civil</b> .....	33
<b>3.3 As Micro e Pequenas Empresas na Construção Civil</b> .....	41
<b>4 ASPECTOS METODOLÓGICOS</b> .....	46
<b>4.1 Base de dados</b> .....	46
<b>4.2 Caracterização do Campo de Pesquisa</b> .....	47
<b>4.3 Objetivos da pesquisa</b> .....	47
<b>5 PERFIL DOS MICRO E PEQUENOS EMPREENDIMENTOS</b> .....	49
<b>5.1 Perfil dos empresários</b> .....	49
<b>5.1.1 Média de idade dos micro e pequenos empresários</b> .....	49
<b>5.1.2 Sexo dos micro e pequenos empresários</b> .....	50
<b>5.1.3 Escolaridade dos micro e pequenos empresários</b> .....	51
<b>5.1.4 Experiência dos empresários</b> .....	52
<b>5.1.5 Dedicção exclusiva do empresário</b> .....	53
<b>5.1.6 Capacitação/Treinamento dos empresários</b> .....	54
<b>5.2 Perfil das empresas</b> .....	55
<b>5.2.1 Formalização das empresas</b> .....	55
<b>5.2.2 Média de sócios das empresas</b> .....	55
<b>5.2.3 Produto de maior lucratividade</b> .....	56
<b>5.2.4 Sazonalidade das vendas</b> .....	57
<b>5.2.5 Localização dos fornecedores das empresas</b> .....	58
<b>5.2.6 Localização dos clientes das empresas</b> .....	60
<b>5.2.7 Forma de pagamento utilizada pelos clientes</b> .....	61
<b>5.2.8 Faturamento e crescimento médio da empresa</b> .....	62
<b>5.3 Avaliação do Setor e do Empreendimento</b> .....	64
<b>5.3.1 Avaliação do setor</b> .....	64

<b>5.3.2 Avaliação do negócio .....</b>	<b>65</b>
<b>5.4 Mão de obra .....</b>	<b>66</b>
<b>5.4.1 Quantidade de empregados das empresas.....</b>	<b>66</b>
<b>5.4.2 Média salarial dos empregados .....</b>	<b>68</b>
<b>5.4.3 Nível de escolaridade exigido dos empregados .....</b>	<b>69</b>
<b>5.4.5 Capacitação/Treinamento dos empregados .....</b>	<b>70</b>
<b>5.5 Parcerias e Vínculos .....</b>	<b>72</b>
<b>6 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>74</b>
<b>REFERENCIAS .....</b>	<b>76</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O macrossetor da construção civil é constituído diretamente pelos setores de edificações, construção pesada e montagem industrial. Engloba tanto as atividades da própria construção civil quanto às atividades fornecedoras de insumos, transportes, comércio, dentre outros serviços.

É formado, pois, pelas atividades da construção civil, pelas atividades industriais associadas à construção (que fornecem matérias-primas e equipamentos para o seu processo construtivo) e pelos serviços que apoiam a sua cadeia produtiva (comércio dos produtos da construção, corretagem e aluguel de equipamentos e máquinas).

O presente trabalho tem foco nos micro e pequenos empreendimentos de venda de materiais da construção civil, estando localizados na parte final da cadeia do setor. Sentem, por este motivo, quaisquer oscilações oriundas de partes mais remotas da cadeia.

Em razão da influência profunda do setor na economia e na dinâmica do país, a construção civil se constitui como elemento de grande relevância. Influencia de forma direta no desenvolvimento econômico e social, bem como na qualidade de vida e da infraestrutura do país, o que obriga uma postura tutelar do governo.

Nos últimos anos o setor da Construção Civil tem retomado seu importante papel, a despeito das últimas décadas de baixo investimento. Neste sentido o cenário se torna animador, impulsionando a alavancagem do setor.

Os grandes eventos desportivos – a Copa do Mundo em 2014 e as Olimpíadas Mundiais em 2016 – acabaram por aquecer o mercado da Construção Civil, que somados às grandes obras de infraestrutura, como o Programa Minha Casa Minha Vida, que busca solucionar o déficit habitacional brasileiro, e o Programa de Aceleração do Crescimento, que visa a solução dos problemas de estrutura básica, prometem grande desenvolvimento à área da Construção Civil.

O setor tem relevância deveras imensurável quando acrescentamos a suas consequências a circulação de riquezas, emprego de mão de obra semi qualificada ou não qualificada, das camadas mais baixas da sociedade, contribuindo para a geração de emprego e inserção de renda nas classes mais pobres brasileiras.

No Maranhão o cenário para a Construção Civil tem sido igualmente animador, com a construção pelo governo do Estado em parceria com a prefeitura de São Luís de obras de grande porte, a exemplo da Avenida IV Centenário, a Via Expressa, a criação de Unidades de Pronto Atendimento – UPAs por todo o estado, bem como de Hospitais de Alta



Complexidade, além do ligamento de todos os municípios por estradas asfaltadas. Todos esses programas contribuem sobremaneira para o crescimento do setor, principalmente em âmbito municipal e estadual. Assim sendo, o contexto atual é bastante animador para o setor nacional, estadual e municipal.

Em razão da importância econômica e social do setor cabe analisá-lo profundamente, principalmente rastreando o perfil dos empreendimentos, de seus gestores e da mão de obra do mesmo a fim de mapear as características hodiernas das empresas de venda de materiais de Construção Civil, com objetivo de aprofundar estudos, bem como proporcionar base para trabalhos mais específicos e aprofundados acerca do setor.

Por outro lado, as micro e pequenas empresas representam a grande maioria da cadeia produtiva da construção civil. No campo da venda de materiais de construção eles são maioria absoluta, compondo um mercado equilibrado. Ademais, as MPEs tem grande relevância para o Brasil: eis que eles representam mais de 97% de todos os empreendimentos do país, segundo dados do IBGE de 2012.

O Brasil é um país altamente empreendedor, o que tem se acentuado ainda mais nos últimos anos, a despeito de haver muita dificuldade para abertura e formalização de uma ME ou EPP, e ainda mais para sobrevivência do negócio: cerca de 50% deles não chega a completar um ano de existência.

De toda sorte, os micro e pequenos empreendimentos do setor da Construção Civil, em especial os que se concentram na venda de materiais de construção, sustentam enorme responsabilidade econômica e social e não por outro motivo merecem especial atenção.

Assim, este trabalho realiza a função de analisar o setor, caracterizando a Construção Civil da capital do Estado do Maranhão, em especial dos micro e pequenos empreendimentos de venda de materiais para construção. Para tanto, o presente trabalho está organizado em quatro capítulos, além desta introdução e das considerações finais. O segundo capítulo trata sobre os micro e pequenos empreendimentos trazendo importantes dados sobre a temática. O terceiro capítulo, por sua vez, aborda amplamente a temática da Construção Civil. No quarto capítulo há exposição dos aspectos metodológicos da pesquisa, desde a base de dados, objetivos da pesquisa e caracterização do campo. O quinto capítulo pormenoriza o perfil das Micro e Pequenas Empresas de venda de materiais de construção civil. Por fim, as Considerações Finais do trabalho sintetizam todo o assunto abordado.

## **2 AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPEs)**

### **2.1 Definição de Microempresa e Pequena Empresa**

A definição de micro e pequenas empresas envolve uma compreensão muito mais criteriosa do que positivista. Há várias definições de microempresas e pequenas empresas segundo diferentes interesses de quem as adota.

Observa-se, na prática, uma variedade de critérios para a sua definição tanto por parte da legislação específica, como por parte de instituições financeiras oficiais e órgãos representativos do setor, ora baseando-se no valor do faturamento, ora no número de pessoas ocupadas, ora em ambos. A utilização de conceitos heterogêneos decorre do fato de que a finalidade e os objetivos das instituições que promovem seu enquadramento são distintos, seja regulamentação, crédito, estudos, etc. (IBGE, 2012).

Para Viapiana (2001), a primeira dificuldade em estudar micro e pequenas empresas no Brasil aparece no momento de sua caracterização, visto que a adoção de diferentes parâmetros e critérios quantitativos e qualitativos por parte dos órgãos públicos oficiais, expande ou reduz a abrangência do conceito de micro e pequena empresa, sendo necessário recorrer à legislação, e considerando ainda que as esferas federais, estaduais e municipais possuem critérios diferentes.

Para Tavares, Antonialli e Castro (2010) as micro e pequenas empresas são um objeto de estudo complexo, de difícil definição e com elevada heterogeneidade. Uma das definições de micro e pequenas empresas é a legal, isto é, prescrita por lei pela Lei Complementar 123 de 14 de dezembro de 2006, que estatuiu o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte.

A referida legislação foi alterada por 5 (cinco) vezes, cronologicamente pela Lei Complementar nº 127, de 14 de agosto de 2007; posteriormente pela Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008; no ano seguinte pela Lei Complementar nº 133, de 28 de dezembro de 2009; logo após pela Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011 e finalmente pela Lei nº 12.792, de 28 de março de 2013.

Tantas alterações levaram o Comitê Gestor do Simples Nacional – órgão vinculado ao Ministério da Fazenda criado para tratar dos aspectos tributários relacionados as empresas de pequeno porte – a consolidar uma versão final do texto legal. No artigo terceiro da referida legislação encontramos, então, a definição legal de micro e pequenas empresas, sendo

Art. 3º Para os efeitos desta Lei Complementar, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei n º 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

I - no caso da microempresa, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais);

II - no caso da empresa de pequeno porte, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais).

Esta classificação de micro e pequenas empresas decorre da necessidade de regulamentação para apuração e recolhimento dos impostos e contribuições; para cumprimento de obrigações trabalhistas e previdenciárias, inclusive obrigações acessórias e para acesso a crédito e ao mercado, quanto à preferência nas aquisições de bens e serviços pelos Poderes Públicos, à tecnologia, ao associativismo e às regras de inclusão.

Outra definição de MPEs bastante utilizada é a dada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE. O instituto tem como parâmetro a quantidade de empregados da empresa. Assim, consideram-se microempresas aquelas que empregam até 9 (nove) pessoas no caso do comércio e serviços, ou até 19 (dezenove), no caso dos setores industrial ou de construção. As pequenas empresas, por sua vez, são aquelas que empregam de 10 (dez) a 49 (quarenta e nove) pessoas, no caso de comércio e serviços, e 20 (vinte) a 99 (noventa e nove) pessoas, no caso de indústria e empresas de construção. Neste sentido, a RAIS/TEM – Relação Anual de Informações Sociais, apresenta os mesmos parâmetros adotados pelo SEBRAE.

Para o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, empresa pública federal, atualmente o principal instrumento de financiamento de longo prazo para a realização de investimentos em todos os segmentos da economia, em uma política que inclui as dimensões social, regional e ambiental, o critério da receita bruta anual da empresa. Para esta instituição de fomento, uma microempresa deve ter receita bruta anual de até R\$ 1,2 milhão; enquanto as pequenas empresas devem ter receita bruta superior a R\$ 1,2 milhão e inferior a R\$ 10,5 milhões.

Os parâmetros do BNDES foram estabelecidos tendo por fundamento de criação do MERCOSUL – Mercado Comum do Sul, um amplo projeto de integração concebido por Argentina, Brasil, Paraguai, e Uruguai. Envolve dimensões econômicas, políticas e sociais –, sendo esta outra importante classificação ou definição para micro e pequenas empresas.

Ao considerarmos a definição das micro e pequenas empresas para o MERCOSUL trazemos à tona uma ferramenta de comparação entre Brasil e demais países, principalmente em relação a seus parceiros econômicos. A Resolução Mercosul GMC nº 90/93, que institui a política de apoio às MPEs, define as MPEs conforme setor, como mostra a tabela 1.

	Microempresa		Pequena Empresa	
	Indústria	Comercio e serviços	Indústria	Comércio e serviços
<b>Nº de empregados</b>	1 – 10	1 – 5	11 – 40	6 – 30
<b>Faturamento anual</b>	U\$\$ 400 mil	U\$\$ 200 mil	U\$\$ 3,5 milhões	U\$\$ 1,5 milhões

Tabela 1 – Classificação das MPEs segundo o MERCOSUL

Fonte: MERCOSUL/GMC/RES nº 90/93 e MERCOSUL/GMC/RES nº 59/98

Elaboração Própria

Nessa classificação dada pelo MERCOSUL, utilizada para fins de apoio creditício à exportação, as micro e pequenas empresas precisam ainda preencher alguns requisitos: não podem, por exemplo, ser controlada por outra empresa, não podem pertencer também a qualquer grupo econômico que supere os valores estabelecidos, e por fim, não podem ultrapassar a limitação de valor fixada por dois anos consecutivos.

Seja por uma perspectiva ou outra, o certo é que micro e pequenas empresas, geralmente, são compostas por uma equipe limitada: como a empresa não tem condições de contratar especialistas para suprir as necessidades, o próprio empresário torna-se polivalente, passando a atender problemas de produção, de compra e estoque, de marketing de vendas e de recursos humanos (MARTENS, 2001).

## 2.2 Surgimento e Evolução das Micro e Pequenas Empresas

As micro e pequenas empresas surgiram, e surgem, movidas pelo interesse de empreender: é a força individual do empresário que promove o negócio. Nesta perspectiva Schumpeter (1999), já em meados do século XIX, ressaltava que o empreendedorismo era a força de vontade individual como propulsora de uma economia sofisticada, que seria o capitalismo moderno, onde fatores estruturais também influenciam o sistema.

Foi Schumpeter (1999) que definiu o empreendedor como “aquele que destrói a ordem econômica existente através da introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização, ou pela exploração de novos recursos ou materiais”. As MPEs são a materialização da vontade de empreender.

Benardes (1988) diferencia o empreendedor do empresário. Para ele, empreendedor é o fundador de uma empresa, ou então, o que amplia os negócios de uma já existente, enquanto o empresário é aquele que apenas administra e mantém rentável uma firma, sem inovar e fazê-la crescer.

O fato é que o empreendedor é a mola propulsora dos micro e pequenos empreendimentos, e é consensualmente aquele que, acima de tudo, tem a necessidade de realizar coisas novas, pôr em prática ideias próprias, característica de personalidade e comportamento independente e principalmente que goste de assumir riscos e que, por sua própria força de vontade, faz de uma ideia um empreendimento lucrativo.

Além das transformações no mercado de trabalho, vários são os motivos para criar um negócio, inclusive algumas motivações pessoais. A identificação dos motivos ou razões que levam uma pessoa a tornar-se empresário é fundamental, haja vista que o desenvolvimento de uma nação depende da criação constante de novas unidades em todas as cadeias produtivas da economia. [...] Na atual sociedade vive um irreversível processo de transformações tecnológicas e novas relações de mercado de trabalho, com retração do nível de emprego e alteração no próprio conceito de “empregabilidade”. Essas transformações exigem uma mentalidade empreendedora. Neste novo ambiente de transformações tecnológicas no sistema produtivo e na redução gradativa do emprego, as instituições de ensino, em parceria com o setor produtivo, têm um papel destacado para formar profissionais com mentalidade empreendedora. (BARBOSA; TEIXEIRA, 2001, p. 17).

O IBGE aponta a efetiva disseminação deste tipo de negócio na década de 1980. À época, o contexto nacional era o da redução do ritmo de crescimento da economia, o que acarretou um forte nível de desemprego. Assim, os pequenos negócios passaram a ser considerados uma alternativa para a ocupação da mão-de-obra excedente, o que resultou ao final da década, no surgimento das primeiras iniciativas mais concretas para incentivar a abertura de micro e pequenas empresas na economia. (IBGE, 2012).

Para Bernhoeft (1996) existem pessoas que estão preocupadas em obter autonomia e independência: elas imaginam que criar seu próprio negócio lhes permitirá obter a liberdade que o emprego não lhes proporciona. Sonham com a possibilidade de ter empregados, horários livres e flexibilidade, além, de obter uma renda acima da média do que seria possível num emprego. Na visão do autor as principais motivações para se criar o negócio próprio são:

- a) Rompimento do status atual;
- b) Realização de um sonho;
- c) Desejo de ser um agente, e não apenas paciente, das transformações;
- d) Busca de realização pessoal;
- e) Contribuição para a melhoria da sociedade e;
- f) O negócio como única alternativa para a família.

A marca característica da microempresa é o empreendedor-proprietário. Sob muitos aspectos, este tipo de empreendimento é uma ‘externalização’ do pensamento e da ação do próprio empresário, com ele confundindo-se em sua história e dele dependendo em sua dinâmica. (DOLABELA, 1999). Essa relação íntima entre empresa e empreendedor chega a extrapolar o âmbito conceitual e adquire um caráter importante: é determinante na forma de negociar, vender, comprar e gerir. Segundo Arnoldi (2013, p. 47)

Com o fim de agilizar os organismos econômicos e financeiros, por volta de 1979, procedeu-se o limiar de uma política de desburocratização tanto da administração pública como do setor privado. Fora assim que, sob a égide do Ministro Hélio Beltrão, tentou-se desvencilhar as empresas de regulamentos que se apresentavam como verdadeiros entraves ao desenvolvimento de suas atividades e conseqüente desenvolvimento global. Essa seria a primeira fase no esboço histórico sobre a microempresa, a fase da desburocratização.

A lei nº. 7. 256 de 27 de novembro de 1984 trouxe a primeira regulação sobre este tipo de empreendimento, o Estatuto da Microempresa. A despeito da década de 1980 ter sido ponto crucial no que tange à disseminação de micro e pequenos empreendimentos já havia, sem muito destaque, a figura das MPEs. Prova disto é a criação do CEBRAE – Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa – em 1972.

As décadas finais dos anos 90, entretanto, configuram o estopim das Micro e Pequenas Empresas. Em entendimento complexo, não há que se falar no ‘surgimento’ de micro e pequenas empresas *stricto sensu*. Por óbvio, desde o surgimento do comércio já se podia identificar feições das micro e pequenos empreendedores nos artesãos, comerciantes e autônomos.

Com o advento da manufatura e após as revoluções industriais, a configuração econômica tomou rumos bem divergentes dos anteriores, o que acarretou uma mudança de paradigma: eram as grandes fábricas de produção em série as dominantes do mercado. As pequenas e micro empresas tinham pouca expressividade no novo mundo.

Somente em meados de 1990, com a diminuição do crescimento econômico, e consequente alta no nível de desemprego, os micro e pequenos empreendimentos ganharam notoriedade. Segundo Indriunas (2012, p. 2).

Desde os anos 90, grandes empresas instaladas no Brasil, acompanhando uma tendência mundial, incentivaram o processo de terceirização de áreas que não são consideradas essenciais para o seu negócio. Assim, começaram a surgir empresas de segurança patrimonial, de limpeza geral. Além disso, outras empresas menores, tentando fugir dos encargos trabalhistas altíssimos do País (um funcionário chega a custar 120% a mais que seu salário mensal), optaram por dispensar seus funcionários e contratar micro e pequenas empresas. O Estatuto da Micro e Pequena do Brasil, de 1998, já começou a facilitar essa política empresarial.

A evolução dos micro e pequenos empreendimentos inegavelmente se deu concomitante à sua regulamentação jurídica. Foi através das legislações que as micro e pequenas empresas ocuparam lugar no ordenamento jurídico, ganhando importância e regulamentação.

O primeiro diploma legal a tratar sobre as MPEs, a lei nº. 7.256, de 27 de novembro de 1984 estabelecia normas integrantes do estatuto da microempresa relativas ao tratamento diferenciado, simplificado e favorecido, nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial.

Em 1994 a lei 8.864, de 28 de março revogou o diploma anterior e regulando o artigo 179 da Constituição Federal deu novo tratamento às micro e pequenas empresas sem, contudo, deixar de dispensar a este regime diferenciado.

Eis uma grande evolução na seara jurídica: as MPEs tiveram assegurado tratamento jurídico diferenciado com título constitucional, isto é, gravados em nossa Carta Magna. Foi por força constitucional que o incentivo às micro e pequenas empresas por meio da simplificação de suas obrigações se tornou uma realidade incontestável. Nessa perspectiva

Os artigos 146, 170 e 179 da Constituição de 1988 contêm os marcos legais que fundamentam as medidas e ações de apoio às micro e pequenas empresas. O artigo 170 insere as microempresas nos princípios gerais da ordem econômica, garantindo tratamento favorecido [...]. O artigo 179 orienta as administrações públicas a dispensar tratamento jurídico diferenciado ao segmento, com o intuito de incentivá-lo pela simplificação ou redução das obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias [...]. O artigo 146 contém dois novos dispositivos, [...], prevendo que uma lei de hierarquia superior, a lei complementar, definirá tratamento diferenciado e favorecido às microempresas, incluindo um regime único de arrecadação dos impostos e contribuições da União, dos Estados e dos municípios (ROCHA, 2008, p. 5).

Em 05 de dezembro de 1996 a Lei nº. 9.317 estabeleceu o SIMPLES – Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de

pequeno Porte, dispondo sobre o regime tributário das microempresas e das empresas de pequeno porte.

Insta ressaltar que a partir de 1988 surgiram, enquanto entidades representativas das MPes, o Sindicato das Micro e Pequenas Empresas da Indústria - SIMPI, o Sindicato das Micro e Pequenas Empresas do Comércio - SIMPEC, a Associação Nacional dos Sindicatos das Micro e Pequenas Empresas da Indústria – ASSIMPI, e a Associação Nacional dos Sindicatos das Micro e Pequenas Empresas do Comércio – ASSIMPEC. Essas instituições representam uma grande avanço no setor e corroboram a relevância das MEs e EPPs para a economia brasileira.

Em 1999, nova legislação veio retificar os termos dispostos anteriormente. Era a Lei nº. 9.841 que dedicou novo tratamento às MPes, instituindo o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, conforme previsto pela Constituição de 1988.

A Emenda Constitucional nº 42, de 19 de dezembro de 2003 previu o estabelecimento de normas gerais em matéria de legislação tributária quanto à definição de tratamento diferenciado e favorecido para as microempresas e para as empresas de pequeno porte, inclusive regimes especiais ou simplificados por meio de lei complementar<sup>1</sup>.

Assim sendo, em dezembro de 2006, a Lei Complementar nº. 123 revogou os diplomas anteriores e instituiu o atual Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte atual.

O Estatuto modificou as alterações na arrecadação de impostos em esfera estadual e municipal, trazendo o ‘Surpersimples’, que propiciou ao empresário pagar, de forma unificada, até oito tributos: seis federais (IRPJ, CSLL, PIS, Cofins, IPI, INSS s/ folha); um estadual (ICMS) e um municipal (ISS). Trouxe também simplificação das obrigações fiscais, facilitando acesso aos mercados, além da simplificação das relações de trabalho, da associação de micro e pequenas empresas, auxílio ao crédito e capitalização, dentre outras normas. Neste sentido

[...] o estatuto simplificou o registro de novas microempresas, retirando determinadas exigências (subscrição por advogado do ato constitutivo e apresentação de algumas certidões negativas). Diversas outras ações de apoio estão previstas no estatuto e no Decreto 3.474/00, necessitando de implementação, como as seguintes: aplicação nas microempresas de 20% dos recursos federais em

<sup>1</sup> As hipóteses de regulamentação da Constituição por meio de lei complementar estão taxativamente previstas No Texto Maior. Sempre que o constituinte originário [...] quiser que determinada matéria seja regulamentada por lei complementar, expressamente, assim o requererá. (LENZA, 2012, p. 584). [...] a grande diferença entre lei complementar e lei ordinária está no *quórum* de aprovação do respectivo projeto de lei. Enquanto a lei complementar é aprovada pelo *quórum* de maioria absoluta, as leis ordinárias o serão pelo *quórum* de maioria simples ou relativa. (LENZA, 2012, p. 585)



pesquisa e capacitação tecnológica (art. 20); constituição de sociedades de garantia solidária (art. 25); implantação de incentivos fiscais e financeiros para o desenvolvimento empresarial (art. 19), entre outras medidas. (ROCHA, 2008, p. 39).

A importância do Estatuto atual não estava no ineditismo do texto, mas na abrangência e complexidade do diploma legal.

É bem verdade que não se começava do zero. Já existia desde 1984 o Estatuto da Microempresa e estava em vigor o Simples Federal, que juntava os impostos federais em uma única guia, bem como os Simples estaduais, hoje presentes em todos os estados do Brasil. Mas se tratava agora de algo muito mais abrangente que buscar apenas benefícios tributários. (SEBRAE, 2007, p. 26).

Abrangendo as três esferas do poder público, federal, estadual, e distrital/municipal, a Lei Complementar nº. 123 trouxe mais eficácia e resultados mais concretos para os pequenos negócios, que passaram a ser regidos por um sistema legal uniforme, numa espécie de consolidação de todo o conjunto de obrigações em único sistema. (SEBRAE, 2007, p. 31).

Nesse diapasão insta ressaltar que as legislações avançaram no sentido de facilitar o desenvolvimento das MEs e EPPs. A ideia sempre foi transformar estes empreendimentos em lugares privilegiados para implementar a atividade do empresário inovador, o empreendedor individual, que por meio do acesso ao crédito e da inovação tecnológica em processos produtivos, formas de atuação e/ou gestão, novos produtos e soluções oferecidos ao consumidor, entre outras possibilidades, faz com que a obsolescência de estruturas e processos ora dominante seja superada.

### **2.3 Importância e Características das Micro e Pequenas Empresas**

Como visto, as micro e pequenas empresas tem papel singular no que tange à absorção de mão-de-obra. Okatomotto (2007, p. 9) sintetiza que “a aprovação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas demonstra que o Brasil começa a tomar consciência da importância dos pequenos empreendimentos para o desenvolvimento e a geração de empregos”. Neste sentido, Rocha (2008, p. 57) acentua que

Em tempos de automatização e reestruturações generalizadas, que levam à progressiva redução do número de postos de trabalho oferecidos pelas grandes empresas, os empreendimentos de pequeno porte assumem uma importância cada vez maior como alternativa de ocupação para a população economicamente ativa.

Portanto, a preservação deste tipo de empreendimento é indispensável: dados mais recentes apontam que entre 2000 e 2011, as MPEs geraram sete milhões de empregos. Além disso, por se concentrarem nos setores do comércio e serviços, tendem a apresentar indicadores positivos imediatos com mudanças progressivas no padrão de consumo e distribuição de renda do país. (SEBRAE, 2012).

A importância deste tipo de empreendimento é percebida em escala global: são elas as bases da circulação de riqueza, desempenhando um papel social e econômico singular. Nesta linha

As micro e pequenas empresas formam um sistema produtivo no mundo inteiro que possibilita, na base de uma sociedade, a diluição da economia em milhares de empreendimentos. Destacando o caso brasileiro, as micro e pequenas empresas tem importância na geração de renda, na oferta de empregos e fortalecimento da economia. Por isso, este segmento tem um importante papel social e econômico, como pólo de criação e distribuição de riqueza, decisivo na geração de empregos e no desenvolvimento econômico. (SANTOS; SILVA; NEVES, 2011, p. 87).

São as ME e EPP que movimentam a economia nacional. Elas empregam aproximadamente 52% de todos os trabalhadores urbanos do país e geram 20% do Produto Interno Bruto brasileiro. (SEBRAE, 2012).

No Brasil surgem cerca de 460 mil novas empresas por ano, destas a grande maioria é de micro e pequenas empresas. No ano de 2011, as micro e pequenas empresas representaram mais de 97% da totalidade de empreendimentos no país, somando mais de seis milhões de empreendimentos, e fazendo do Brasil um dos mais empreendedores do mundo

A estes seis milhões de empreendimentos somam-se outras 10 milhões de iniciativas na informalidade, sem amparo de qualquer natureza, sem acesso à Previdência e que, por outro lado, pesam sobre os serviços públicos e concorrem de forma desleal com os legalmente estabelecidos (SEBRAE, 2011).

Para corroborar, as micro e pequenas empresas brasileiras respondem por 57,2% da ocupação de mão-de-obra na atividade econômica e por 26% da massa salarial. São 62,1% das empresas exportadoras e constroem 20% do PIB (SEBRAE, 2007, p.18). A estes números somam-se as milhões de MPEs informais, que, forçoso mencionar, geram renda, emprego e contribuem para a redução da pobreza.

A informalidade é, entre outros, causa da alta taxa de mortalidade precoce dos pequenos negócios. Os óbitos são causados também por duas enfermidades crônicas: a hemorragia tributária e a asfixia burocrática. (SEBRAE, 2007). Dados obtidos pelo SEBRAE

em 2007 apontam que em cem novas MPEs abertas, trinta e uma fecham as portas antes mesmo de completar um ano de existência.

Apenas 5% das micro e pequenas empresas ultrapassam os cinco anos de existência. Segundo Dalsasso (2008) a principal causa de morte precoce está ligada à gestão. Há seis fatores cruciais que levam ao fracasso da empresa (SEBRAE, 2012). São eles:

- a) Ausência de comportamento empreendedor;
- b) Ausência de planejamento prévio à abertura do negócio;
- c) Deficiências na gestão empresarial;
- d) Insuficiência de políticas institucionais de apoio;
- e) Variáveis macroeconômicas;
- f) Problemas pessoais e familiares.

Neste diapasão o estudo também releva que o fechamento das MPEs se deve a uma sucessão de fatores e não a um fator único. Há de se lembrar ainda que a concorrência com as médias e grandes empresas também é um fator crucial para a sobrevivência das micro empresas.

São características das MPEs: baixa intensidade de capital; altas taxas de natalidade e de mortalidade; demografia elevada; forte presença de proprietários, sócios e membros da família como mão-de-obra ocupada nos negócios; poder decisório centralizado; estreito vínculo entre os proprietários e as empresas, não se distinguindo, principalmente em termos contábeis e financeiros.

Ainda em relação a suas características, o estudo aponta registros contábeis; contratação direta de mão-de-obra; utilização de mão-de-obra não qualificada ou semi-qualificada; baixo investimento em inovação tecnológica; maior dificuldade de acesso ao financiamento de capital de giro; e relação de complementaridade e subordinação com as empresas de grande porte. (IBGE, 2012)

Ora, na conjuntura atual, de mercados globalizados e multinacionais, as pequenas e microempresas vivem à mercê da barganha de valor, ou em outras palavras, a vantagem competitiva empresarial de uma microempresa ou empresa de pequeno porte quando comparada a uma média ou grande empresa tem pouco ou nenhum destaque.

Isso porque fazer frente aos grandes produtores e prestadores de serviço é uma tarefa difícil. As MPEs são vulneráveis frente à globalização de mercado, à concorrência com

empresas multinacionais e internacionais e às barreiras burocráticas: o microempresário é um empreendedor de necessidades.

A despeito de o microempresário e o pequeno empresário ser parte da forma de circulação capitalista, há de se pensar nele como alguém que vive do próprio trabalho. Nesta comparação, enquanto o capitalista tem direitos vitalícios graças à apropriação da mais-valia primitiva, o micro e pequeno empresário – assim como o trabalhador assalariado – é obrigado a retornar ao mercado para vender sua força de trabalho e as mercadorias, nas idênticas condições iniciais do processo. (ROCHA, 2008)

Assim, a condição fundante deste tipo de empresário é muito mais trabalhadora que capitalista. Em razão dessa vulnerabilidade, e também da importância destes empreendimentos que o ordenamento jurídico brasileiro por meio do Estatuto das Micro e Pequenas Empresas busca facilitar a atuação destes empreendedores.

Cite-se ainda a importância dos micro e pequenos empreendimentos para desenvolvimento das grandes empresas do país que, em um processo de reestruturação produtiva e por força da globalização precisam diminuir custos para garantir mercado, gerando um efeito curioso: por um lado, garante longa vida às MPEs, sustentadas pelo estímulo das maiores do setor, por outro, há fragilidade econômica das pequenas unidades produtivas.

É que, com piores condições de concorrência e negociação, a micro e pequena empresa se torna individualmente precária: por si só, não apresentam, em geral, uma solvência e um vigor suficientes para se manterem por longo tempo (ROCHA, 2008).

O desafio atual das MPEs é o desenvolvimento da vantagem competitiva a fim de possibilitar não somente a sobrevivência, mas também o sucesso destes pequenos empreendimentos. Trata-se de dedicar ao mercado uma visão mais ampla na busca pela garantia da sobrevivência e sucesso que tanto contribuem para a economia e sociedade.

Analisadas as micro e pequenas empresas bem como sua importância, o próximo capítulo mostra o setor da Construção Civil, em especial o mercado de vendas de materiais de construção civil, de modo a aprofundar conhecimentos na temática estudada, possibilitando entendimento global da temática.

## 3 O SETOR DA CONSTRUÇÃO CIVIL

### 3.1 Definição de Construção Civil

Segundo o Garcia et al. (2010) o macrossetor da construção civil é composto pelas construtoras, incorporadoras e prestadoras de serviços, além dos vários segmentos da indústria de materiais de construção e do comércio. Neste contexto, as construtoras e incorporadoras são o núcleo do macrossetor, sendo responsáveis pela geração de empregos e destino de todos os outros setores.

O setor da construção civil é extremamente heterogêneo, sendo a maioria micro e pequenas empresas, com vocações e estruturas diversificadas, produtos e serviços diferentes. Ainda para estes autores o setor da construção civil pode ser segmentado em seis grandes cadeias de produção, sendo elas:

- a) Cadeia de produtos de madeira (extração, serrarias, etc.);
- b) Cadeia de argilas e silicatos (cerâmicas, azulejos, vidros, pedra, areia, etc.);
- c) Cadeia dos calcários (cimento, cal, gesso, concreto, etc.);
- d) Cadeia de produtos derivados de materiais químicos e petroquímicos (pisos, revestimentos, tubos, conexões, tintas, vernizes, etc.);
- e) Produtos da siderurgia e metalurgia de ferrosos;
- f) Produtos da siderurgia;
- g) Produtos de metalurgia de não ferrosos (esquadrias, vergalhões, metais sanitários, etc.);
- h) Materiais Elétricos: fios e cabos elétricos, aparelhos e equipamentos para distribuição e controle de energia; e
- i) Máquinas e Equipamentos: fazem parte da indústria de bens de capital, produzem máquinas e equipamentos para elevação de cargas e de pessoas.

Há, contudo diversas outras segmentações e classificações focadas num ou noutro produto para obtenção de objetivos diferentes. Descrever o quadro geral da Construção é uma tarefa multifacetada: o setor é extremamente heterogêneo, sob qualquer ótica. Se considerarmos a abrangência de atividades, ou a tipologia das empresas, ou as tecnologias e qualificação de pessoal, ou ainda a dispersão geográfica da construção civil, encontraremos grandes variações (CGEE, 2009).

O Sebrae (2005) definia a cadeia da construção civil composta em sua base, da indústria extrativa mineral; no nível seguinte, do segmento de materiais de construção, integrante do setor de minerais não metálicos, que engloba as fábricas de cimento, tijolos, telhas, revestimentos, etc.; e o setor da construção civil propriamente dito, envolvendo o subsetor de edificações (construção de prédios residenciais ou comerciais, condomínios,

shopping centers, habitações em geral, complexos hoteleiros, etc.) e da construção pesada (obras de maior porte, como estradas, pontes, usinas, barragens, saneamento, etc.).

Sinteticamente, o macrossetor da construção civil é constituído diretamente pelos setores de edificações, construção pesada e montagem industrial, englobando tanto as atividades da própria construção civil quanto às atividades fornecedoras de insumos, transportes, comércio, dentre outros serviços. Ou seja, o macrossetor é formado pelas atividades da construção civil, pelas atividades industriais associadas à construção (que fornecem matérias-primas e equipamentos para o seu processo construtivo) e pelos serviços que apoiam a sua cadeia produtiva (comércio dos produtos da construção, corretagem e aluguel de equipamentos e máquinas).

Campos (1996) conceitua construção civil como a área das atividades referentes às funções planejamento e projeto, execução e manutenção e restauração de obras em diferentes segmentos, tais como edifícios, estradas, portos, aeroportos, canais de navegação, túneis, instalações prediais, obras de saneamento, de fundações e de terra em geral, estando excluídas as atividades relacionadas às operações, tais como a operação e o gerenciamento de sistemas de transportes, a operação de estações de tratamento de água, de barragens, etc.

Há também o mercado do *construbusiness*, que abarca e classifica as três maiores áreas do setor da construção civil: o setor de construção, o de materiais de construção e o de serviços acoplados à construção.

Além da heterogeneidade da denominada indústria da construção civil, há de se lidar ainda com a diversidade dos bens de capital destes setores. Ora, se o próprio setor tem muitas ramificações mais ainda ramificada será a cadeia de produtos englobados por este setor.

Desta feita, entram na classificação do estudo de construção civil os empreendimentos que tratam da construção de materiais/produtos para realização de obras, bem como aqueles que apenas comercializam estes materiais, além daqueles que realizam serviços de construção e manutenção de obras.

Outra possível classificação, bastante utilizada pelos economistas, engenheiros e especialistas do assunto, divide a atividade da construção em dois segmentos: edificações, composto por obras habitacionais, comerciais, industriais, sociais, culturais, esportivas e de lazer (escolas, hospitais, quadras, piscinas etc.), e os segmento da construção pesada, onde estão as atividades ligadas a construção de vias de transporte, obras de saneamento, irrigação, drenagem, geração e transmissão de energia e sistemas de comunicação e de infraestrutura em geral (SENAI, 2005).

A Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE especifica o setor da Construção Civil na seção F, divisões 41 a 43, conforme pode ser observado na tabela 2.

<b>DIVISÃO</b>	<b>GRUPO</b>	<b>CLASSE</b>	<b>CNAE</b>	
<b>CONSTRUÇÃO DE EDIFÍCIOS (CNAE 41)</b>	Incorporação de empreendimentos imobiliários	Incorporação de empreendimentos imobiliários	41.10-7	
	Construção de edifícios	Construção de edifícios	41.20-4	
<b>OBRAS DE INFRA-ESTRUTURA (CNAE 42)</b>	Construção de rodovias, ferrovias, obras urbanas e obras de arte especiais	Construção de rodovias e ferrovias	42.11-1	
		Construção de obras de arte especiais	42.12-0	
		Obras de urbanização - ruas, praças e calçadas	42.13-8	
	Obras de infraestrutura para energia elétrica, telecomunicações, água, esgoto e transporte por dutos	Obras para geração e distribuição de energia elétrica e para Telecomunicações		42.21-9
		Construção de redes de abastecimento de água, coleta de esgoto e construção correlatas		42.22-7
		Construção de redes de transportes por dutos, exceto para água e esgoto		42.23-5
		Obras portuárias, marítimas e fluviais		42.91-0
	Construção de outras obras de infraestrutura	Montagem de instalações industriais e de estruturas metálicas		42.92-8
		Obras de engenharia civil não especificadas anteriormente		42.99-5
		Demolição e preparação do terreno	Demolição e preparação de canteiros de obras	
Perfurações e sondagens			43.12-6	
Obras de terraplenagem			43.13-4	
Serviços de preparação do terreno não especificados anteriormente			43.19-3	
Instalações elétricas			43.21-5	
Instalações elétricas, hidráulicas e outras instalações em Construções	Instalações hidráulicas, de sistemas de ventilação e refrigeração			43.22-3
	Obras de instalações em construções não especificadas anteriormente			43.29-1
<b>SERVIÇOS ESPECIALIZADOS PARA CONSTRUÇÃO (CNAE 43)</b>	Obras de acabamento	Obras de acabamento	43.30-4	
		Obras de fundações	43.91-6	
	Outros serviços especializados para construção	Serviços especializados para construção não especificados anteriormente		43.99-1

Tabela 2 - Divisão, grupos e classes da atividade da Construção Civil  
 Fonte: Classificação Nacional das Atividades Econômicas – CNAE 2.0

São, portanto, três grandes segmentações segundo o CNAE. A cadeia da construção civil dispõe de diversos elos que perpassam outros setores da indústria, resultando em um importante efeito de encadeamento (CASTRO; BARROS; VEIGA, 2013).

Segundo a classificação adotada pelo IBGE na última versão da Classificação Nacional de Atividades Econômicas, o setor de construção está classificado em três divisões: a divisão 41, que engloba a construção de edifícios em geral, as reformas e manutenções e a atividade de incorporação imobiliária; a divisão 42, que trata das obras de infraestrutura em geral e da montagem de instalações industriais; e a divisão 43, que abarca os serviços especializados que fazem parte do processo de construção, como a preparação do terreno para construção, as instalações elétricas e hidráulicas e as obras de acabamento.

Izerrougene (1995) defende uma classificação mais simples. Para ele a Construção Civil poderia ser classificada em Materiais e Insumos, Fabricação de Equipamentos e Construção. Sendo esta última a construção de fato, a qual possui os seguintes subgrupos: Edificação, Montagem Industrial, Construção Pesada e Engenharia Consultiva, Serviços Especiais e Auxiliares.

O fato é que a cadeia produtiva<sup>2</sup> da construção civil apresenta, conquanto qualquer outra cadeia, uma visão sistêmica, onde a produção de bens pode ser representada como um sistema, onde todos os agentes estão interconectados por fluxos de materiais, de capital e informação, com o objetivo de suprir a demanda final.

Castro e Lima (2001), afirmam que a cadeia produtiva é um conjunto de componentes interativos, representados por elos encadeados. Uma típica cadeia produtiva industrial tem como seus componentes mais comuns: os produtores e fornecedores de insumo, a indústria de processamento e/ou transformação do produto; a rede de atacadistas e varejistas e por fim, os mercados de consumidores final, compostos pelos indivíduos que consomem o produto final.

Assim cada material empregado na construção de um edifício, por exemplo, possui sua própria cadeia produtiva, os blocos de concreto pertencem à cadeia produtiva dos produtos de calcário que se inicia logo com a extração do calcário, que é principal matéria prima. O produto intermediário é o cimento, e após algumas transformações têm-se os blocos de concreto.

---

<sup>2</sup> A denominação de Cadeia Produtiva compreende o processo ou as etapas que as matérias primas ultrapassam para, enfim, ser confeccionado o produto final. Ou seja, para que um edifício fique pronto, existe um complexo processo de produção, que envolve os elos da construção, da indústria de materiais, do comércio, dos serviços e da indústria de equipamentos. Esses segmentos tecem uma rede de interação formando uma cadeia produtiva (GUIMARÃES, 2014).



Nesta perspectiva, a indústria da Construção civil assenta-se no núcleo da cadeia produtiva, pois é para ela que se destinam a produção dos demais setores. A cadeia Produtiva da Construção pode ser analisada, de forma sintética, conforme figura 1, onde as atividades estão divididas em três blocos e, dentro de cada um deles, os elos que se articulam no processo produtivo.

No centro da cadeia, estão às atividades responsáveis pelo planejamento e construção da obra, o desenvolvimento de projetos é de relevante importância, compõem-se de estudos preliminares de viabilidade econômica, técnica e ambiental do empreendimento, o elo seguinte diz respeito ao fornecimento de matérias-primas — areia, cimento, brita, fios, cabos entre outros. No outro elo estão os serviços técnicos e especializados, que compreendem a oferta de mão de obra, considerado um dos itens mais importantes na construção civil (GUIMARÃES, 2014).

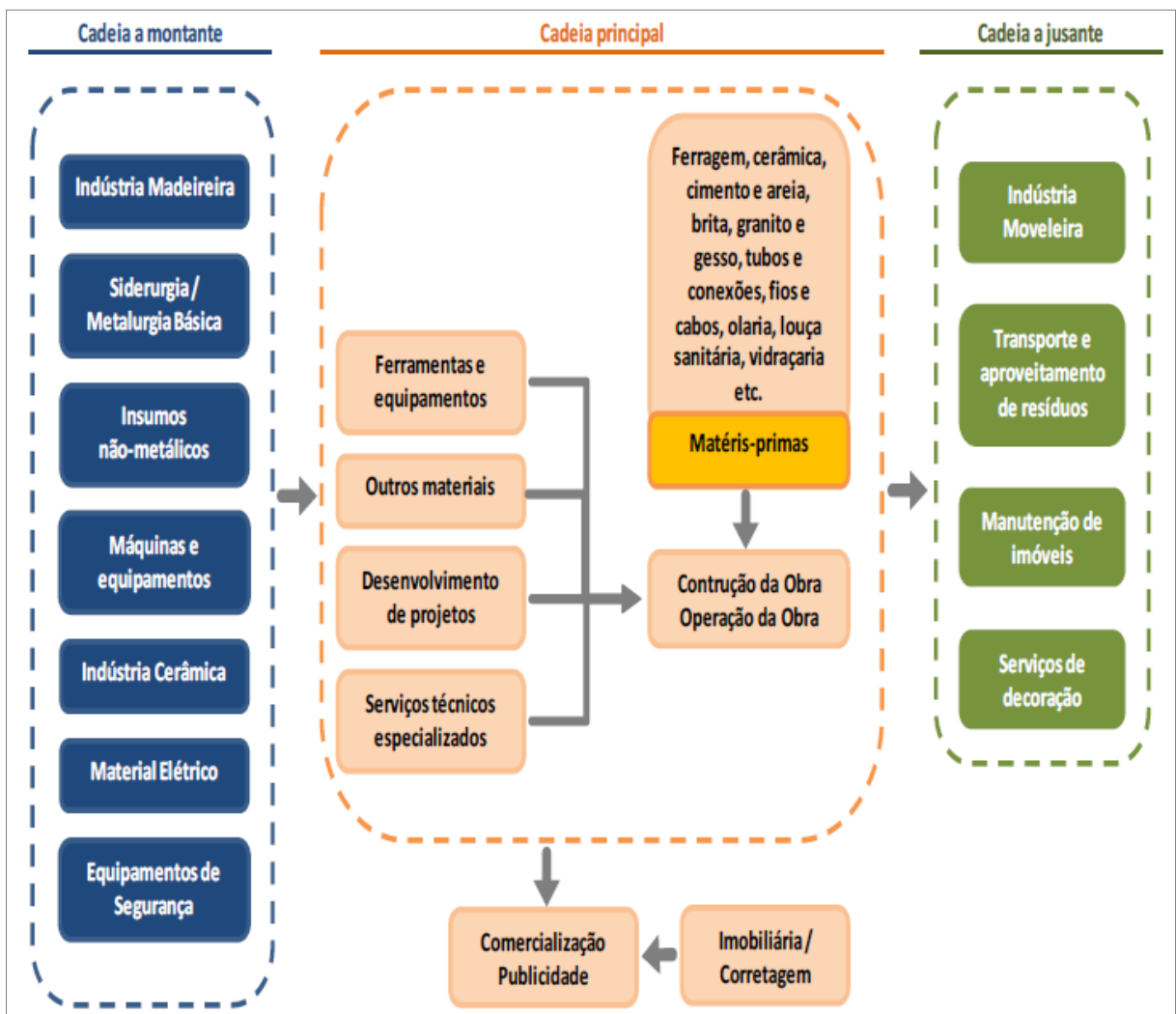


Figura 1 – Cadeia produtiva da Construção Civil  
Fonte: SEBRAE

No Brasil, a Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT regulamenta as normas, e o Conselho Regional de Engenharia, Arquitetura e Agronomia, o CREA, fiscaliza o exercício da profissão e a responsabilidade civil. Toda a obra de construção civil deve ser previamente aprovada pelos respectivos órgãos municipais competentes, e sua execução deve acompanhada por engenheiros ou arquitetos registrados no CREA.

A construção civil caracteriza-se como uma indústria de ciclo produtivo longo, pois demanda um tempo maior entre o planejamento, o início da construção e o final e a entrega do produto. Desse modo, o setor exige que o país tenha uma estabilidade econômica, já que o seu principal horizonte temporal é o longo prazo (GUIMARÃES, 2014).

De acordo com as informações da Comissão Nacional de Classificação do IBGE (CONCLA)<sup>3</sup>, a Construção abrange uma ampla gama de atividades produtivas desde a preparação dos terrenos para a construção de edifícios de todos os tipos (residenciais, comerciais, industriais, agropecuários e públicos), como também as atividades de incorporação de empreendimentos imobiliários que criam projetos de engenharia civil para conseguir recursos financeiros, técnicos e materiais para execução e posterior venda.

Para fins de pesquisa deste trabalho abordaremos as microempresas da construção civil que se dedicam à (re)venda de materiais de construção, a varejo e/ou atacado, bem como pequenas empresas que realizam pequenas obras de construção civil.

### **3.2 Importância e Características da Construção Civil**

Desde os primórdios, a indústria da construção civil demonstra grande importância para o crescimento do Brasil, não só a nível social, com a grande absorção de mão de obra por esse setor, mas também no âmbito econômico, com a grande parcela na participação no Produto Interno Bruto, resultando numa interferência benéfica na balança comercial e no controle da inflação (PASSOS, et al, 2012).

A história da construção civil é contada ao longo dos anos sob a perspectiva de que o setor é um setor de prioridade na alocação dos recursos escassos da economia e fortalecimento do setor social devido ao seu poder de geração de empregos (GUIMARAES, 2014). As tendências e as expectativas empresariais, aliadas a um bom sistema financeiro,

---

<sup>3</sup> Órgão responsável pelas classificações estatísticas nacionais, para temas selecionados, usados no sistema estatístico e nos cadastros administrativos do Brasil e de classificações internacionais a elas associadas.

com políticas favoráveis e fundamentadas na geração de produto e emprego, contribuem para o desenvolvimento estável do setor (SCHERER, 2007).

A construção civil é, sem dúvida, uma atividade demasiadamente relevante para o desenvolvimento socioeconômico. Tem capacidade de gerar rápida mente vagas diretas e indiretas no mercado de trabalho e absorver elevado percentual de mão-de-obra, inclusive não-qualificada. O setor contribui com o crescimento econômico através do seu efeito multiplicador sobre o processo produtivo, além do representativo nível de investimentos.

Para Teixeira e Carvalho (2005), a indústria da construção civil tem uma significância singular na medida em que produz infraestrutura econômica, por meio da instalação de portos, ferrovias, rodovias, sistemas de irrigação, energia e comunicação, dentre outros, sem os quais as atividades primárias, secundárias e terciárias não poderiam funcionar adequadamente.

Ainda eles afirmam haver uma forte interligação ‘para trás’ da indústria da construção com outras atividades, o permite classificá-la como um setor-chave para a economia brasileira. Isto porque, segundo Hirschman (1961), setores chaves são aqueles estrategicamente importantes para o crescimento dinâmico de uma região, aquele que exerce forte impacto na economia, e que possuem um grande encadeamento para trás e para frente.

É em razão de suas características intersetoriais que o segmento é alvo de investimentos públicos e privados. É que as variações do setor afetam sobremaneira na demanda de trabalho e insumos da construção, visto que grande parte da matéria prima do setor é fornecida por empresas nacionais.

Ainda segundo estes autores, os investimentos em construção civil devem receber tratamento prioritário na alocação de recursos por terem efeitos diretos e indiretos na produção, renda, emprego e tributos. Ademais, a construção se mostra um complemento à base produtiva, vez que aumenta a produtividade dos fatores de produção e incentivam as inversões privadas, o que faz deste setor uma estratégia para a sustentação do desenvolvimento econômico brasileiro (TEIXEIRA; CARVALHO, 2005).

A construção civil caracteriza-se como uma indústria de ciclo produtivo longo, pois demanda um tempo maior entre o planejamento, o início da construção e o final e a entrega do produto. Desse modo, o setor exige que o país tenha uma estabilidade econômica, já que o seu principal horizonte temporal é o longo prazo (GUIMARÃES, 2014).

Afirma Tortato (2007) que no Brasil a indústria da construção civil é a atividade econômica conhecida como com maior capacidade de geração de emprego em comparação com outras atividades econômicas. Logo, a sustentabilidade do setor é fundamental para a

economia nacional. Isto se reflete principalmente nas iniciativas públicas no sentido de fomentar a indústria da construção civil, por meio de incentivo à habitação e infra-estrutura.

As estatísticas ilustram a importância econômica do macrosetor. As despesas em produtos da construção totalizaram, segundo as estatísticas do FIBGE, R\$ 83, 978 bilhões em 1995, ou o equivalente a 12,76% do Produto Interno Bruto (PIB). Por se tratar exclusivamente de gastos com investimento, as despesas em produtos e serviços da construção são computadas nas contas da formação bruta de capital fixo e, naquele ano, representaram cerca de 66,3% do total dos investimentos no país (GARCIA, et al., 2000, p. 4).

Esta elevada participação do consumo intermediário do núcleo do macrosetor da construção civil no PIB denota o alto poder de encadeamento para trás, seja do ponto de vista de demanda agregada, seja na geração de empregos nos segmentos extrativo e de transformação. (GARCIA, et al, 2000).

Em todos os ramos da economia, o que mais tem capacidade de elevar a taxa de crescimento do produto, do emprego e da renda no curto e médio prazos é a construção civil. (CASTRO; BARROS, VEIGA, 2012). Explica-se: o setor é aquele que mais absorve mão-de-obra com pouca ou sem nenhuma classificação, das classes mais baixas da sociedade.

Além de representar grande absorção de mão-de-obra não qualificada, o setor da construção civil gera renda nas classes economicamente desfavorecidas, influenciando a circulação de capital e aumento no nível de qualidade de vida destes setores, que não teriam chances concorrendo com os demais setores.

O setor da construção civil é inegavelmente importante no processo de crescimento e desenvolvimento econômico, favorecido por uma série de características, como: elevado efeito multiplicador; reduzido coeficiente de importação; reduzida relação capital/produto, ou seja, as necessidades relativas de investimentos são menores; é intensivo em mão-de-obra, inclusive não qualificada; tem forte componente social, além de responder por uma parcela significativa dos investimentos. (TORTATO, 2007)

Ademais, a construção civil é essencial no que se refere ao impulso que gera nos subsetores do macrosetor. Desta forma, aquece a economia nacional, fato que pode ser comprovado pelas estatísticas.

Proporcionalmente ao emprego total gerado na economia, a construção civil aparece em sexto lugar no ranking dos setores geradores de emprego direto e indireto, e na quarta posição em geração de empregos considerando os valores absolutos. O setor fica a frente de expoente atividades, a exemplo da agropecuária, artigos de vestuário siderurgia, comunicação e instituições financeiras. (TEIXEIRA, CARVALHO, 2008)

A construção civil sempre teve especial importância no PIB brasileiro conforme se pode observar na tabela 3.

PARTICIPAÇÃO (%) NO VALOR ADICIONADO BRUTO SEGUNDO AS CLASSES E ATIVIDADES (em %)					
	Agropecuária	Indústria		Serviços	
		Total	Construção Civil	Total	Atividades imobiliárias e aluguéis
2000	5,6	27,7	5,5	66,7	11,3
2001	6,0	26,9	5,3	67,1	10,7
2002	6,6	27,1	5,3	66,3	10,2
2003	7,4	27,8	4,7	64,8	9,6
2004	6,9	30,1	5,1	63,0	9,1
2005	5,7	29,3	4,9	65,0	9,0
2006	5,5	28,8	4,7	65,8	8,7
2007	5,6	27,8	4,9	66,6	8,5
2008	5,9	27,9	4,9	66,2	8,2
2009	6,1	25,4	4,9	68,5	8,4
2010	5,3	28,1	5,7	66,6	7,8
2011	5,5	27,5	5,8	67,0	7,9
2012	5,3	26,0	5,7	68,7	8,2
2013	5,7	25,0	5,4	69,3	8,3

Tabela 3 – Construção Civil e PIB brasileiro  
Fonte: IBGE - Sistema de Contas Nacionais Brasil.

Apesar da grande representação do setor e se sua nítida importância em termos numéricos para o crescimento econômico,

No setor da construção civil existe uma escassez e precariedade de indicadores de desempenho. Geralmente apenas os grandes agregados estão disponíveis, faltando, em geral, riqueza de detalhes necessária para permitir a avaliação de processos da cadeia produtiva, tipos de empresas, regiões e áreas tecnológicas (EPU-SP, 2002).

Assim, a mensuração do desempenho resta prejudicada por fatores e indexadores que costumam expor apenas a contribuição econômica da indústria da construção civil para o país, deixando de mensurar o real papel da indústria, considerando, por vezes, o alto índice de informalidade e falta de dados empresariais.

A despeito disto, as taxas de crescimento para o setor são bastante animadoras: nos últimos dezenove anos, apenas em cinco deles a taxa de crescimento do setor foi negativa, conforme se pode observar na tabela 4.

RESUMO CONTAS NACIONAIS: PIB e VAB TOTAL BRASIL, VAB INDÚSTRIA e VAB CONSTRUÇÃO CIVIL TAXA % DE CRESCIMENTO DO PIB TOTAL, VAB CONSTRUÇÃO CIVIL e PARTICIPAÇÕES %				
ANO	TAXA REAL DE CRESCIMENTO (%)		PARTICIPAÇÃO DO VABpb CONSTRUÇÃO CIVIL	
	BRASIL - PIBpm	CONSTRUÇÃO CIVIL - VABpb	VABpb TOTAL BRASIL (%)	VABpb INDÚSTRIA (%)
2000	4,3	2,0	5,5	19,9
2001	1,3	(2,1)	5,3	19,8
2002	2,7	(2,2)	5,3	19,5
2003	1,1	(3,3)	4,7	16,8
2004	5,7	6,6	5,1	16,9
2005	3,2	1,8	4,9	16,7
2006	4,0	4,7	4,7	16,5
2007	6,1	4,9	4,9	17,5
2008	5,2	7,9	4,9	17,6
2009	(0,3)	(0,7)	4,9	19,6
2010	7,5	11,6	5,7	20,1
2011	2,7	3,6	5,8	21,0
2012	1,0	1,4	5,7	22,0
2013	2,5	1,6	5,4	21,6

Tabela 4 – Crescimento da Construção Civil  
Fonte: IBGE - Sistema de Contas Nacionais Brasil.

Decerto, a construção civil é um setor que agrega um conjunto de atividades com relevante importância para o desenvolvimento econômico e social do país, influenciando de forma direta na qualidade de vida dos habitantes assim como também na infraestrutura econômica do país. Além disso, o setor apresenta forte ligação com outros setores industriais, devido ao fato de demandar vários insumos em seu processo produtivo, além de ser intenso em trabalho, absorvendo parcela significativa da mão de obra com menor qualificação (SANTOS, 2013).

A despeito de a crescente divisão técnica e do progresso tecnológico do setor, a Construção Civil é notoriamente dependente da habilidade humana dos trabalhadores e de procedimentos artesanais. Mesmo as novas tecnologias desenvolvidas ainda demandam intensivamente mão de obra que demanda destreza humana independente do grau e escolaridade, sendo a Construção Civil uma das poucas alternativas para os indivíduos pertencentes as categorias mais baixas da sociedade, o que lhe confere um importante papel na estrutura social (GUIMARÃES, 2014).

Paradoxalmente, o setor de comércio de materiais de construção exige uma formação de profissionais no sentido de que haja competências de conhecimento da tecnologia desses produtos e de suas condições de utilização. Dessa forma, o profissional requerido reúne, de um lado, competências inerentes ao processo de venda e, de outro, aquelas envolvidas na definição das especificações de produtos que satisfaçam o cliente.

São, contudo, facetas do mesmo problema. Enquanto a construção civil, no que se refere à edificação e manutenção de obras demonstra mão-de-obra pouco qualificada, por outro lado, a tarefa dedicada à comercialização dos materiais e serviços da construção civil exige uma gama de conhecimentos específicos que somente profissionais capacitados podem oferecer. Neste sentido Ferretti (1995, p.35) afirma que

Dada à condição de pouco avanço tecnológico que caracterizou a indústria, desde o seu início até bem pouco tempo, e também em função dos parâmetros empregados, é provável que, na maior parte dos casos, as empresas puderam satisfazer suas necessidades produtivas valendo-se, majoritariamente, de mão-de-obra não qualificada, ou pouco qualificada, posteriormente “formada” no próprio local de trabalho, ao sabor das necessidades emergentes. A produção majoritariamente voltada para o mercado interno, pode assim organizar-se com um mínimo de investimento em tecnologia. Por consequência pôde, com certa tranquilidade, produzir em um contexto de baixa competitividade, com o grosso da mão-de-obra não preparada ou pouco preparada, mas apta à execução das tarefas rotineiras e repetitivas demandadas pelo trabalho simplificado, valendo-se, simultaneamente, de um contingente numericamente inferior, mas qualitativamente superior, de trabalhadores tecnicamente qualificados, ainda que de forma restrita.

Doutra perspectiva, conforme ocorre em todos os setores da economia, há que se considerar a sensível redução dos postos de trabalho, processo este intimamente ligado à automação e mecanização.

Salutar lembrar que, não obstante o mercado da construção possa ser considerado concorrencial, para alguns segmentos especializados deste mercado, a concentração industrial é elevada, ao passo que para outras ela é bastante reduzida. (GARCIA, et al., 2000).

De qualquer modo, o setor da construção civil tem grandes perspectivas: primeiramente há de se considerar a postura governamental adotada desde meados de 2008<sup>4</sup>, na tentativa de responder aos efeitos da crise norte-americana que abalou o setor.

Neste sentido, o Governo Federal tem minimizado a oferta de crédito privado, e tomado medidas anticíclicas. O Brasil desonerou a carga tributária de alguns materiais de construção, expandiu crédito para habitação, com destaque para os programas “Minha Casa, Minha Vida” e o Programa de Aceleração do Crescimento – PAC<sup>5</sup>. (MONTEIRO FILHA, et al., 2010).

<sup>4</sup> A crise financeira mundial, desencadeada em 2008, associada, em grande parte, ao setor de construção civil americano, gerou impactos para o setor em diversos países e em empresas que atuam globalmente, levando vários empreiteiros a alterar sua estratégia (Fonte: CGEE, 2009)

<sup>5</sup> Criado em 2007, o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) promoveu a retomada do planejamento e execução de grandes obras de infraestrutura social, urbana, logística e energética do país. Pensado como um plano estratégico de resgate do planejamento e de retomada dos investimentos em setores estruturantes do país, o PAC contribuiu de maneira decisiva para o aumento da oferta de empregos e na geração de renda, e elevou o investimento público e privado em obras fundamentais. Nos seus primeiros quatro anos, o PAC ajudou a dobrar

Há ainda que se recordar os esperados investimentos no setor por ocasião da Copa do Mundo de 2014 a ser realizada no Brasil, e ainda os jogos Olímpicos de 2016, também confirmados no país. Estes eventos, somados ao déficit habitacional, e ainda à falta de infraestrutura – básica, até – tornam a perspectiva para o setor promissora.

No Maranhão também se observam alguns fatores que acabam por incentivar essa expansão no setor, como é o caso dos incentivos federais e estaduais voltados para a construção civil, a exemplo dos já citados Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), Minha Casa Minha Vida (MCMV), Viva Infraestrutura, assim como a construção de obras de grande porte como a Usina de Estreito (SANTOS, 2013).

Não podemos deixar de citar a conjuntura econômica mundial, que guiada pelo processo de globalização, impõe uma série de mudanças, exigindo uma postura competitiva e obrigando o empreendedor a aplicar um diferencial no seu produto, seja em que fase de agregação de valor que pensemos.

Este contexto explicita-se na construção civil ao passo que as micro e pequenas empresas do setor, ao concorrer com as demais empresas encontram-se num posto vulnerável, sendo primordial para a sobrevivência a análise e aplicação de fatores de mudança.

Neste âmbito, sabe-se que a maioria das decisões das empresas construtoras sobre os rumos e estratégias da organização está mais baseada na intuição do que em uma análise criteriosamente fundamentada. Trata-se de uma conduta temerária, ao ponto que a indústria da construção civil tem sido um dos principais setores da economia nacional, estadual e local, pois é elemento-chave na geração de trabalho e renda e na articulação de diferentes segmentos produtivos. Além da geração de impostos e atendimento às necessidades de moradia para a população. (TORTATO, 2007).

Segundo o SEBRAE (2014) ao decidir por abrir uma loja de materiais de construção, por exemplo, o empreendedor deve fazer uma análise do mercado existente na região, levando-se em conta o espaço oferecido pela concorrência, que consiste em brechas de demanda não atendida pela concorrência atual. O consumidor de materiais de construção basicamente se divide em três tipos:

---

os investimentos públicos e ajudou o Brasil a gerar um volume recorde de empregos – 8,2 milhões de postos de trabalho criados no período. Teve importância fundamental para o país durante a grave crise financeira mundial entre 2008 e 2009, garantindo emprego e renda aos brasileiros, o que por sua vez garantiu a continuidade do consumo de bens e serviços, mantendo ativa a economia e aliviando os efeitos da crise sobre as empresas nacionais (Fonte: [www.pac.gov.br](http://www.pac.gov.br)).



- a) Os consumidores de primeira fase, que são os compradores de produtos básicos de construção;
- b) Os consumidores de segunda fase, que são os compradores de produtos de acabamento;
- c) Os consumidores de terceira fase – que são os compradores de produtos de decoração e conveniência.

Indubitável que o consumidor tem suas preferências de compra, há elementos que norteiam a obtenção destes produtos, para o SEBRAE (2014) o cliente deste tipo de estabelecimento espera encontrar basicamente três elementos condicionantes do sucesso e do seu retorno numa loja de materiais de construção, que são: a higiene e organização do ambiente, o acesso direto ao produto, possibilitando a pesquisa de preços e variedade dos produtos, além da boa qualidade do atendimento.

Nesta perspectiva o gestor do setor da construção civil deve estar atento às novas demandas. Para Pelissari (2006, p. 47) “competência é hoje exigência no meio da construção civil, para onde a capacidade de resolver problemas, de trabalhar em equipe, responsabilidade e iniciativa são habilidades exigidas deste trabalhador, que passa a se relacionar de uma nova forma com seu trabalho de maneira que o “saber fazer” não é mais suficiente é preciso “saber ser””.

Ciocchi (2003) considera a mão-de obra pouco especializada se deve ao fato da alta rotatividade no setor, já que normalmente os empregados da construção civil são contratados por obra, isto é, por um período limitado de tempo, por empreitada. Ademais, também por esse motivo, haveria falta de capacitação e treinamento.

Doutro plano, Gonçalves (1998) traz uma visão mais crítica, e explicita que os principais problemas da construção civil são outros, que podem ser resumidos em dois fatores: sua importância na absorção de mão-de-obra em período de desemprego industrial crescente e o déficit habitacional no país.

Para este autor, o fator empregabilidade na construção civil tem um viés muito mais equilibrador que competitivo. Assim, seria uma comodidade para o setor ter acesso a essa mão de obra, que teria dupla função, qual seja, desenvolver as atividades a baixo custo e absorver a demanda de emprego derivada da indústria em crise.

De qualquer forma, o fato é que a necessidade atual de globalização dos serviços bem como a busca na competitividade elevou o entendimento de recursos humanos, desta

forma, por volta de 1990, houve a introdução de novas técnicas de produção na indústria da construção, além da constante busca pela qualidade, controle de desperdício e da cooperação.

Essas mudanças de caráter gerencial e organizacional também provocaram melhorias nas condições de saúde e segurança no ambiente de trabalho, e com a busca da certificação, a exemplo da ISO 9000 e ISO 9002, a mudança de atitude por parte do empregador se acelerou, fazendo com que reconhecesse o valor da educação básica para qualquer processo de qualidade. (IRELAND, 2004).

A construção civil no país retomou nos anos recentes o seu importante papel na receita do desenvolvimento. Após décadas de baixo investimento em infraestrutura e habitação, o país voltou a crescer e, para isso, o setor se torna imprescindível para a formação de capital assim como também para a promoção de qualidade de vida para população (SANTOS, 2013).

A indústria apresenta também baixo coeficiente de importação faz com A indústria desenvolva um papel estabilizador em relação aos preços internos, gerando uma demanda por produtos de empresas nacionais fornecedoras de insumos. Além disso, a indústria da construção possui um elevado poder de barganha junto ao mercado fornecedor, geralmente formado por segmentos com forte tendência à cartelização e oligopolização, como é o caso do cimento (CBIC, 1998).

Acrescenta-se a essa indústria, a grande capacidade de geração de impostos dentro do processo produtivo. Além de representar uma das mais expressivas fontes de impostos indiretos líquidos, o setor da construção civil exerce ainda um papel importante sobre as deduções pagas por outros setores de atividade (GUIMARÃES, 2014).

Por fim, a construção civil é crucial na superação do déficit habitacional bem como de infra estrutura num país rico e mal gerido, onde não há sequer, obras de ligações de grande distância, como trens e metrô em todas as capitais.

### **3.3 As Micro e Pequenas Empresas na Construção Civil**

Nesta perspectiva se lança o desafio do micro e pequeno empreendedor na área da construção civil. Segundo dados do Sebrae (2000), a indústria da construção civil está distribuída por todo o país, sendo que, a maior concentração ocorre nas regiões Sul e Sudeste, e ainda que a maioria dos empreendimentos destas regiões são de MPes, considerando o número de empregados. Elas representam cerca de 94% do total de estabelecimentos do setor.

Ademais, Garcia et al. (2000) concluem que as MPEs, neste contexto, isto é, em segmentos concorrenciais, com empresas predominantemente pequenas e importantes do ponto de vista de geração de postos de trabalhos tem papel fundamental.

Percebe-se também que o setor de comercio de materiais é desconcentrado, apresentando características de concorrência equilibrada, não havendo barreiras à entrada, tem tecnologia consolidada e não exigem escala de produção.

As micro e pequenas empresas, conforme visto são maioria no macrossetor. São raras as vezes em que veremos predominância de médias e grandes empresas em setores da cadeia da construção civil.

Recentemente no Brasil, esse setor tem sido um dos principais carros-chefes do crescimento econômico atual, sendo impulsionada por programas de ampliação de acesso ao crédito, pelo crescimento do PIB, por recuperação dos investimentos e por programas do governo de combate aos déficits habitacionais. Esta atividade contribui de forma positiva para o desenvolvimento do país, pois atrai investimento de diversas empresas e conseqüentemente empregos e renda para a população. Esse setor influencia de forma direta tanto na qualidade de vida quanto na infraestrutura.

Mesmo com o cenário favorável para o crescimento do setor da construção é necessário mais planejamento para o setor. É melhor ter um crescimento mais lento e moderado do que ciclos de euforia, com grande volatilidade.

Para Bonatelli (2012) os problemas operacionais enfrentados pelas incorporadoras nos últimos anos, como a disparada nos preços de insumos e mão de obra somada à dificuldade de contratação e execução de muitas obras ao mesmo tempo são decisivos para este crescimento do setor. Para superar esses entraves, o segmento deve direcionar investimentos de longo prazo para melhorar a produtividade nos canteiros, por meio da formação de capital humano e inovação dos processos construtivos. São investimentos de maturação lenta, mas vão servir para preparar o setor para o crescimento dos próximos anos.

A dinâmica da indústria da construção civil, principalmente no que tange as MPEs sempre esteve relacionada ao desempenho da economia nacional, pois a construção sendo sensível às flutuações do nível de renda e ao volume de credito disponível, cresce em grande parte associada ao produto nacional.

Mas, ao mesmo tempo em que é impulsionada pela dinâmica da atividade econômica, a construção também passa a contribuir com o crescimento econômico, tendo em vista seu considerável efeito multiplicador sobre o processo produtivo e sobre próprio nível de investimento (GUIMARAES, 2014).

O comportamento da produção da construção pode ser explicado através de uma teoria do estoque ótimo de construções. O estoque desejado pelos agentes econômicos relaciona-se positivamente com o nível de renda, com a disponibilidade de crédito e com o nível populacional. De forma oposta, relaciona-se negativamente com os custos da construção, incluindo os preços e as taxas de juros. Dessa forma, as variações da produção do setor são dadas pela diferença entre o estoque desejado pela sociedade e o estoque defasado ofertado pelos produtores. Esse estoque defasado é devido ao processo produtivo relativamente lento da construção civil, o que faz com que a oferta não acompanhe simultaneamente a demanda (EVANS, 2004, p. 47).

Nota-se que no mercado as micro empresas prevalecem nos segmentos prestadores de serviços para o próprio setor da construção civil. São empresas especializadas no processo construtivo, associado a construção de edificações.

É importante notar, igualmente, a importância das MPEs quando da distribuição de empregos, pois conforme explicitado nos tópicos anteriores, o macrossetor representa grande absorção de mão-de-obra.

De toda sorte, o setor tem de lutar para tornar-se competitivo. Os fatores determinantes da competitividade variam de acordo com cada subsetor, sendo o setor de edificações, presente com três tipos predominantes de fatores determinantes da competitividade: o primeiro é o preço ou custo, visto que o produto final apresenta elevado valor; o segundo refere-se a capacidade de financiamento; e o terceiro é prazo de entrega da obra ou produto, de modo que a rapidez é determinante (MONTEIRO FILHA et al., 2013).

No Brasil, com os grandes investimentos previstos para infraestrutura na área de energia, em estádios e arenas esportivas, infraestrutura e aeroportos, em mobilidade urbana, readequação viária e saneamento, o governo e os empresários do setor sinalizam os desafios a serem enfrentados por este segmento: o enfrentamento da precária capacidade de gestão dos investimentos, a gestão empresarial deficiente nos canteiros de obras, a falta de qualificação profissional dos trabalhadores e a regulamentação ambiental (SANTOS, 2013).

Ademais, a falta de infraestrutura em âmbito coletivo e individual impulsiona o setor na busca de tratamento diferenciado e competitivo capaz de modificar a demanda em favor do micro e pequeno empresário que bem trabalha no sentido de agregar valor a seu produto ou serviço, seja por meio de promoções de venda, atendimento peculiar, assistência ao cliente, e tantos outros adicionais que contribuem para a qualidade do empreendimento.

Com base nos dados do Cadastro Geral do Ministério de Trabalho e Emprego, o saldo líquido de empregos no setor da Construção Civil no Brasil, apenas no primeiro

semestre de 2012 superou o total de todo o ano de 2011, tanto em termos absolutos como relativos. (SEBRAE, 2012).

Assim, é notória a prospecção positiva para o mercado. Cumpre ao setor da construção civil investir em capacidade de agregação de valor e geração de emprego e renda no sentido de contribuir para o desenvolvimento do país, e conseqüentemente do mercado de indústria e comércio de materiais de construção e realização de obras.

Tanto o é que segundo SEBRAE-MG (2005), a indústria da construção civil tem como principais características:

- a) Ser altamente intensiva na geração de empregos, com predomínio da utilização de mão de obra de baixa qualificação, onde é pequena a participação do emprego formal no total de trabalhadores ocupados pelo setor;
- b) Apresentar um demanda fortemente dependente da evolução da renda interna e das condições creditícias;
- c) Possuir reduzido coeficiente de importação, com elevada utilização de matérias primas nacionais;
- d) Apresentar níveis de produtividade e competitividade muito aquém do padrão existente nos países desenvolvidos, especialmente nos aspectos tecnológicos e de gestão, refletindo a existência de inúmeras ineficiências produtivas no setor;
- e) Apresentar diversos problemas no que diz respeito à padronização e ao cumprimento de normas técnicas, observando-se elevados percentuais de não conformidade técnica dos materiais e componentes da construção civil habitacional.

Assim é que as micro e pequenos empreendimentos, apesar de terem uma expressiva representação em termos comparativos às grandes e médias empresas, tem de se estabilizar no mercado, minimizando os custos e riscos e buscando a otimização de resultados através do diferencial competitivo que podem oferecer ao longo do processo de venda a fim de evoluir e ganhar destaque no setor de venda de materiais da Construção Civil.

Desta forma, explanado a importância e influência do setor da Construção Civil na economia e na sociedade brasileira, e ainda o papel das MEs e EPPs no campo, cabe apresentar o perfil das empresas de venda de materiais de construção civil em São Luís – MA,

analisando o contexto local do abordado, para tanto, no próximo capítulo abordaremos as metodologias da coleta e análise de dados, bem como a caracterização do campo de pesquisa, e os objetivos da investigação.

## 4 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Após a exposição, no capítulo anterior, de algumas teorias que mostram de uma forma geral o comportamento das micro e pequenas empresas bem como do setor da Construção Civil, serão apresentados, neste capítulo, os aspectos metodológicos que compõem o trabalho.

O presente trabalho utiliza-se a revisão bibliográfica acerca da temática, abrangendo artigos técnicos e acadêmicos, bem como livros e pesquisa em sítios especializados na temática abordada.

### 4.1 Base de dados

A base de dados utilizada corresponde a uma amostra de 35 (trinta e cinco) estabelecimentos de micro e pequeno porte que são integrantes do público-alvo do projeto desenvolvido pelo SEBRAE em parceria com a UFMA durante o ano de 2012. O público-alvo que fez parte da pesquisa realizada são aqueles atendidos pelo SEBRAE e que, conseqüentemente, são submetidos à metodologia GEOR (Gestão Estratégica Orientada para Resultados), são eles micro e pequenas empresas, potenciais empresários participantes da cadeia produtiva do setor da construção civil em São Luís.

Para Gil, nas coletas de dados cujo método é o levantamento são utilizadas as técnicas de interrogação: o questionário, a entrevista e o formulário. Essas técnicas mostram-se bastante úteis para a obtenção de informações acerca do que o pesquisado sabe, crê ou espera, sente ou deseja, pretende fazer, faz ou fez, bem como a respeito de suas explicações ou razões para quaisquer das coisas precedentes. (GIL, 2002).

Os dados da pesquisa foram obtidos por meio de questionário com perguntas abertas e fechadas acerca do empresário, do seu respectivo empreendimento, e do setor da Construção Civil a fim de construir o perfil dos micro e pequenos empreendimentos do setor da Construção Civil de São Luís – MA. A análise de dados foi feita por tabulação por programas de computadores e elaboração de gráficos, a fim de sistematizar os dados coletados.

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) atua como instituição desde 1972 e foi criada como resultado de iniciativas que tinham como foco estimular o empreendedorismo no país. É uma entidade privada sem fins lucrativos que tem

como objetivo promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de micro e pequeno porte.

A Gestão Estratégica Orientada para Resultados transforma intenções estratégicas em resultados concretos. Definir e priorizar as iniciativas mais relevantes, mobilizar recursos e competências essenciais e fazer acontecer os projetos estratégicos são requisitos essenciais para ampliar substancialmente a capacidade de produzir, medir e demonstrar resultados (NOGUEIRA, 2013).

Os princípios fundamentais da GEOR são: público-alvo definido, orientação das ações e dos recursos para resultados finalísticos, adensamento da visão estratégica e intensidade, prontidão e proximidade da ação gerencial. Assim, é necessário definir o público para transformar sua realidade, desenvolvendo a visão estratégica a fim de focar nas iniciativas que se pretende realizar. Isso tudo deve acontecer de uma forma intensa, incorporando o senso de urgência e aproximar-se dos acontecimentos e dos atores para com responsabilidade e compromisso alcançar os objetivos almejados.

#### **4.2 Caracterização do Campo de Pesquisa**

A pesquisa foi realizada no município de São Luís, capital do estado do Maranhão, localizada no nordeste do país, no período de 22 de abril de 2013 a 26 de abril de 2013, com aplicação de questionários de quesitos abertos e fechados.

A capital maranhense possui uma área de apenas 834,785 km<sup>2</sup>, mas a sua população é de 1.014.837 habitantes o que a considera como sendo a 15ª cidade mais populosa do país. Devido a sua privilegiada posição geográfica, localizada entre as regiões Norte e Nordeste e com um litoral estrategicamente localizado, empresas de diversas áreas se instalaram na cidade. Assim, sua atividade econômica é bastante diversificada.

A pesquisa foi realizada com os dirigentes/proprietários/empresários dos micro e pequenos empreendimentos ludovicenses do setor da construção civil nos locais pesquisados, que responderam a sete blocos de perguntas, divididas entre características dos empresários, de seus negócios e do setor da Construção Civil amplamente.

#### **4.3 Objetivos da pesquisa**

O principal objetivo da pesquisa de campo foi contribuir para integração e desenvolvimento da cadeia produtiva da construção civil em São Luís, com o aprimoramento



dos processos gerenciais, tecnológicos, produtivos e ampliar o acesso a mercado das empresas pertencentes aos elos da cadeia produtiva do setor. Como objetivos secundários a pesquisa apresentou:

- a) Promover a inovação tecnológica;
- b) Implementar a profissionalização da gestão empresarial e melhoria dos serviços;
- c) Promover o acesso a mercados para aumento dos negócios das empresas;
- d) Estimular a cultura de cooperação empresarial e fortalecimento da governança da atividade.

A utilidade da pesquisa foi consagrada em conhecer o perfil do público-alvo; avaliar os indicadores utilizados em medir os resultados pactuados; possibilitar avaliação da adequação das metas acordadas no processo de estruturação e contratualização; e, por fim, provocar decisões capazes de promover o adensamento do projeto.

## 5 PERFIL DOS MICRO E PEQUENOS EMPREENDIMENTOS

### 5.1 Perfil dos empresários

#### 5.1.1 Média de idade dos micro e pequenos empresários

A média de idade dos empresários do setor foi de 44 (quarenta e quatro) anos, conforme gráfico 1. Trata-se de uma idade bem avançada. Ocorre que, atualmente, tem se reconhecido o potencial dos empreendedores mais experientes. De acordo com a Fundação Ewing Marion Kauffman aproximadamente metade dos novos empreendedores que surgiram no ano passado nos Estados Unidos tinha 45 anos ou mais (CONSECUTI, 2014).

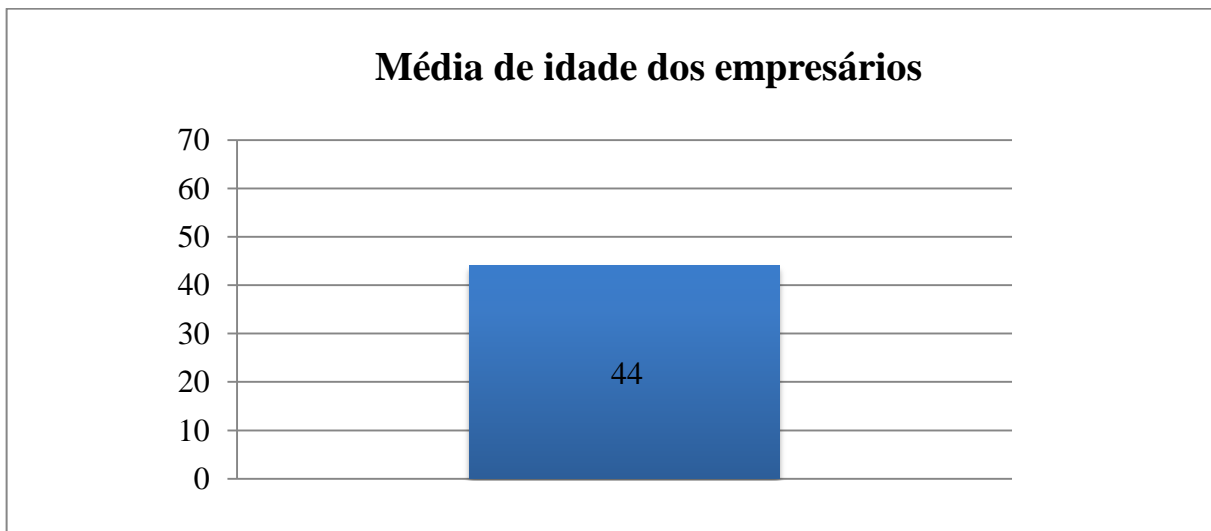


Gráfico 1 – Média de idade dos empresários  
Elaboração própria

Trata-se de uma postura global: levantamentos feitos pelo fundo de investimento e incubadoras apontam que a média de idade dos empresários americanos que conseguem investimento tem subido.

Para a fundação, o mercado explica esse aumento: ficou mais fácil para novas empresas conseguirem financiamentos, e mais pessoas abandonam seus cargos em grandes empresas para empreender depois de certa idade.

### 5.1.2 Sexo dos micro e pequenos empresários

Acerca do sexo dos empresários, a maioria é de homens, com percentual representativo de 57% do total do setor. O percentual de empresários homens e mulheres está descrito no gráfico 2.

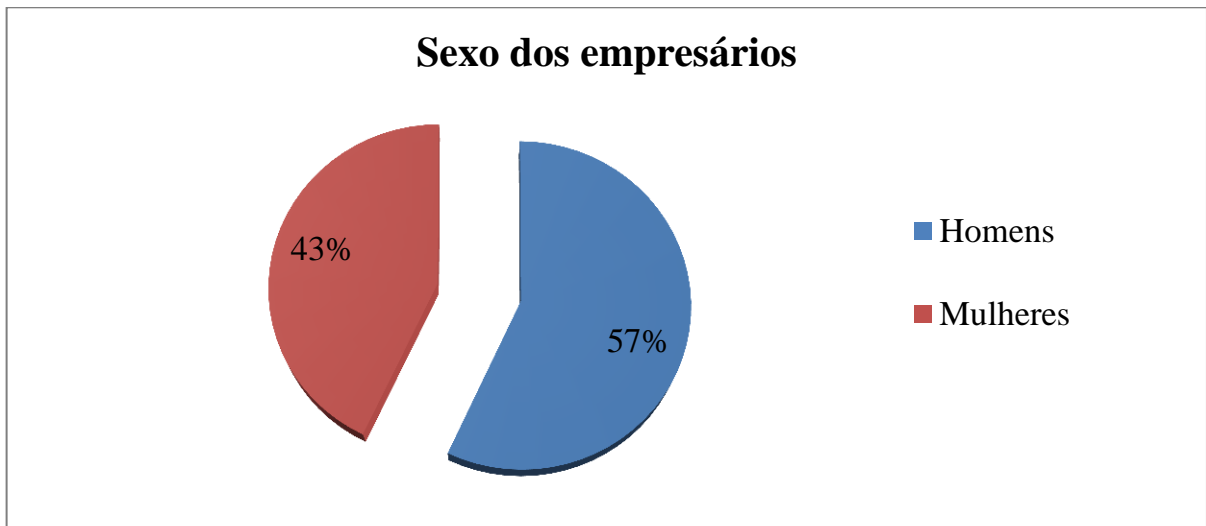


Gráfico 2 – Sexo dos empresários  
Elaboração própria.

A maioria de homens atuando no setor se deve ao fato de a construção civil ser um setor de entrada dificultosa às mulheres, tanto em sua administração como em sua atuação efetiva. O cenário, entretanto, vem mudando nos últimos anos, ao passo que a diferença entre os sexos vão diminuindo.

Uma clara demonstração dessa afirmação é o Projeto Mão na Massa, voltado para a mão de obra feminina no campo da Construção Civil. Proposta pioneira de qualificação profissional para mulheres, O projeto dirige-se à mulheres de 18 a 45 anos com escolaridade igual ou superior ao 5º ano do Ensino Fundamental, visando a formação profissional e inserção de pedreiras, carpinteiras de fôrma, pintoras e eletricitas em canteiro de obras.

Embora o número de mulheres como força de trabalho da construção seja ainda muito pequeno, este percentual vem aumentando nos últimos anos e essas mulheres estão sendo alocadas principalmente nas funções administrativas e de maior qualificação. Proporcionalmente, as mulheres que trabalham na construção civil possuem nível de instrução bem mais elevado do que os homens empregados no setor (CBIC, 2002).

A contratação de mão-de-obra feminina se justifica em diversos aspectos. A atmosfera de trabalho fica melhor, as obras ficam mais organizadas, e, na finalização dos detalhes, as operárias são muito melhores que os homens (SindusCon-SP, 2014).

### 5.1.3 Escolaridade dos micro e pequenos empresários

Quanto à escolaridade, os micro e pequenos empresários do setor se mostraram bem instruído, com grau relativamente alto, posto que do total pesquisado, 68% apresentam formação superior, isto é, acima do ensino médio completo, e apenas 3% do pesquisado não possuem ensino médio completo. A escolaridade dos proprietários dos estabelecimentos é mostrada no gráfico 3.

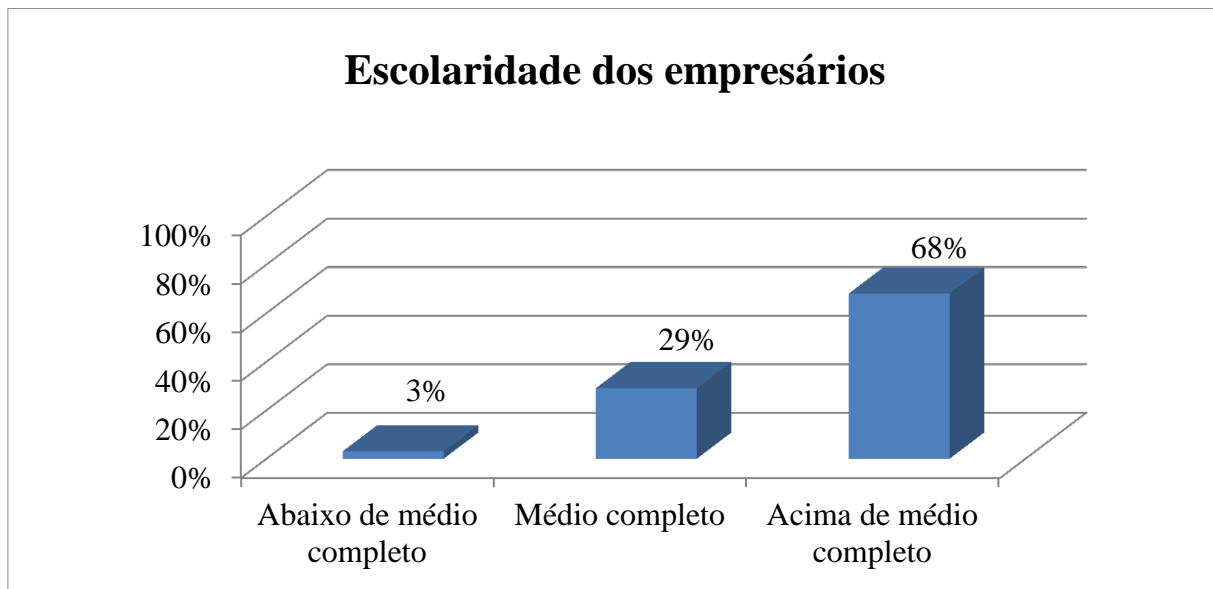


Gráfico 3 – Nível de escolaridade dos empresários  
Elaboração própria.

Esta é uma situação entusiasmante, posto notório o alto percentual de empresários com ensino superior, o que dá credibilidade ao negócio e pressupõe uma visão mais crítica e aprofundada de mercado.

No geral, as evidências têm apontado que, quanto maior a escolaridade, mais facilidade o indivíduo tende a ter para planejar, inovar e empreender, e até para obter mais sucesso. A pesquisa global de 2011<sup>6</sup> ainda indica que, no grupo de países com economia

<sup>6</sup> O Brasil tem participado, desde 2000, de um grande projeto de pesquisa internacional que compara diversos aspectos do empreendedorismo, sobretudo o nascente, os negócios nas etapas iniciais, até a etapa de 42 meses de existência. Este projeto é denominado GEM (Global Entrepreneurship Monitor), ou seja, Monitoramento Global de Empreendedorismo.

impulsionada por eficiência (no qual se insere o Brasil), entre os empreendedores iniciais, esta relação entre maior escolaridade e maior atividade empreendedora tende a se manter. (LOPES, 2012).

Entretanto, os dados do Brasil revelaram uma realidade distinta: tivemos menor percentual de empreendedores com o aumento da escolaridade. Há diversas explicações para isto: o fato de que a proporção da nossa população com maior escolaridade é menor (6,3% com mais de 15 anos de escolaridade), o fato de que até recentemente o aquecimento da economia provocou maior oferta de empregos para os indivíduos mais capacitados e o de que ainda temos pessoas com menor escolaridade empreendendo por necessidade. (LOPES, 2012).

Ainda Lopes (2012) explicita que quando se examinam os dados dos empreendedores estáveis – com 42 meses ou mais de atuação – fica muito evidente que a escolaridade está associada à maior sobrevivência dos negócios em nosso país. Os percentuais de negócios estabelecidos aumentam claramente à medida que se avança nas faixas de maior escolaridade.

#### 5.1.4 Experiência dos empresários

A média do tempo de experiência no ramo de construção civil dos empreendedores foi de 13 (treze) anos, conforme gráfico 4. Um lapso temporal representativo, posto que, não podemos fechar os olhos para as estatísticas, mais da metade dos micro e pequenos empreendimentos chega à falência antes dos cinco anos de existência.

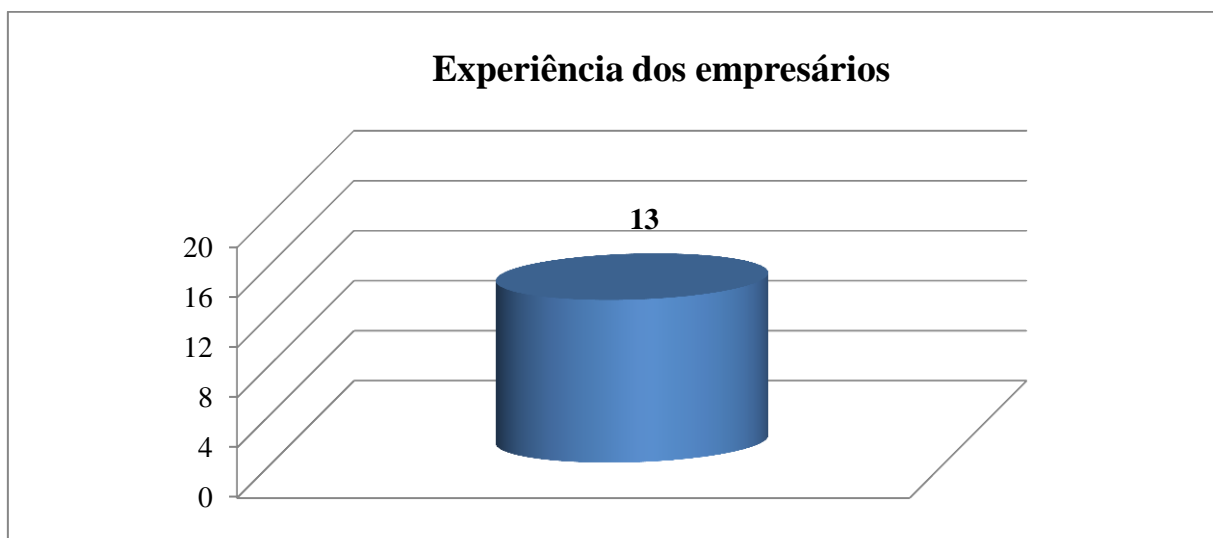


Gráfico 4 – Experiência dos empresários  
Elaboração própria

Estudos mostram que os dois primeiros anos de atividade de uma nova empresa são os mais difíceis, o que torna esse período o mais importante em termos de monitoramento da sobrevivência. Assim, quando analisamos que a experiência no ramo chega a treze anos, estamos diante de uma estatística animadora.

Segundo estudo feito pelo SEBRAE (2011) as taxas de sobrevivência estão aumentando. O dado mais recente mostra que a cada 100 empreendimentos criados, 73 sobrevivem aos primeiros dois anos de atividade. A taxa supera a de países modelo do empreendedorismo, como a Itália.

### 5.1.5 Dedicção exclusiva do empresário

Outra importante ferramenta para a saúde do negócio é a dedicação do empreendedor. Perguntados se exercem outra função ou atividade além de se dedicarem ao comércio de materiais de construção civil, 74% dos empresários responderam que não. O gráfico 5 demonstra o percentual de dedicação exclusiva do micro e pequeno empresário do setor da construção civil em São Luís – MA.

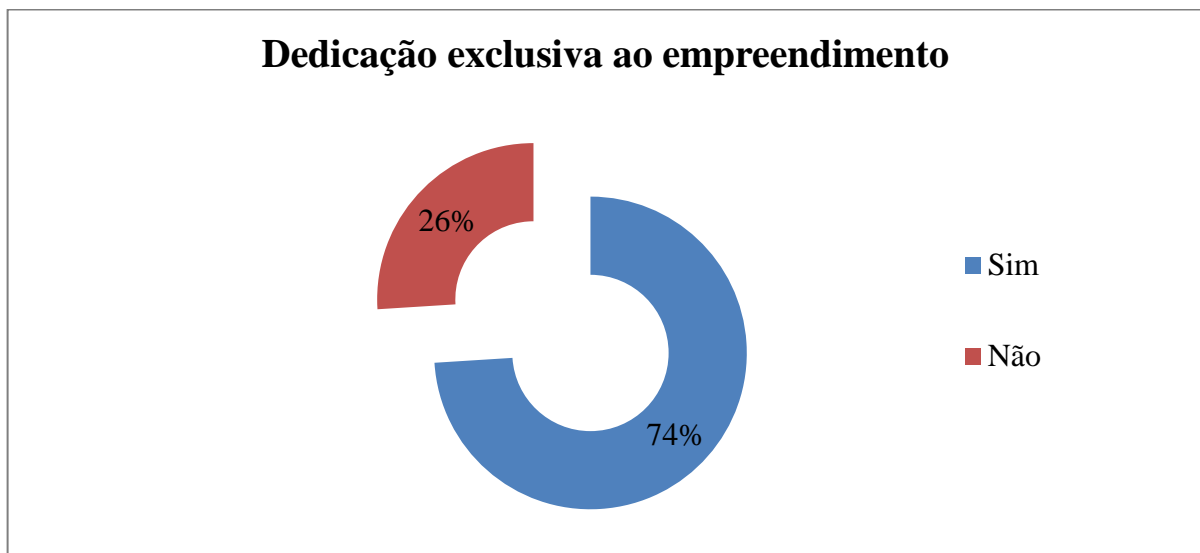


Gráfico 5 – Dedicção exclusiva do empresário  
Elaboração própria.

Pode-se, pois, concluir que a maioria dos entrevistados dependem economicamente da atividade, e somente dela. Assim, esta parcela de empresários dedica-se apenas ao micro ou pequeno empreendimento no setor da construção civil.

Por um lado, pode-se imaginar que o mesmo seria capaz de suprir as necessidades deste percentual, ou seja, o empreendimento tem força para manter a família do empresário.

Doutra perspectiva, insta ressaltar a ausência de diversificação de investimentos, o que nem sempre é recomendado pelos especialistas da economia.

### 5.1.6 Capacitação/Treinamento dos empresários

Embora seja essencial a participação direta dos funcionários da empresa, também os dirigentes das mesmas, isto é, os micro e pequenos empresários do ramo de construção civil devem igualmente submeter-se a treinamentos e capacitações, seja quanto ao *modus operandi* do setor, seja quanto à administração da empresa.

Neste sentido, a resposta foi mais animadora: 68% por cento dos dirigentes/administradores/proprietários do empreendimento disseram ter frequentado algum tipo de evento de treinamento ou capacitação nos últimos doze meses pesquisados. O gráfico 6 representa o percentual de capacitação e treinamento efetuado pelos dirigentes.

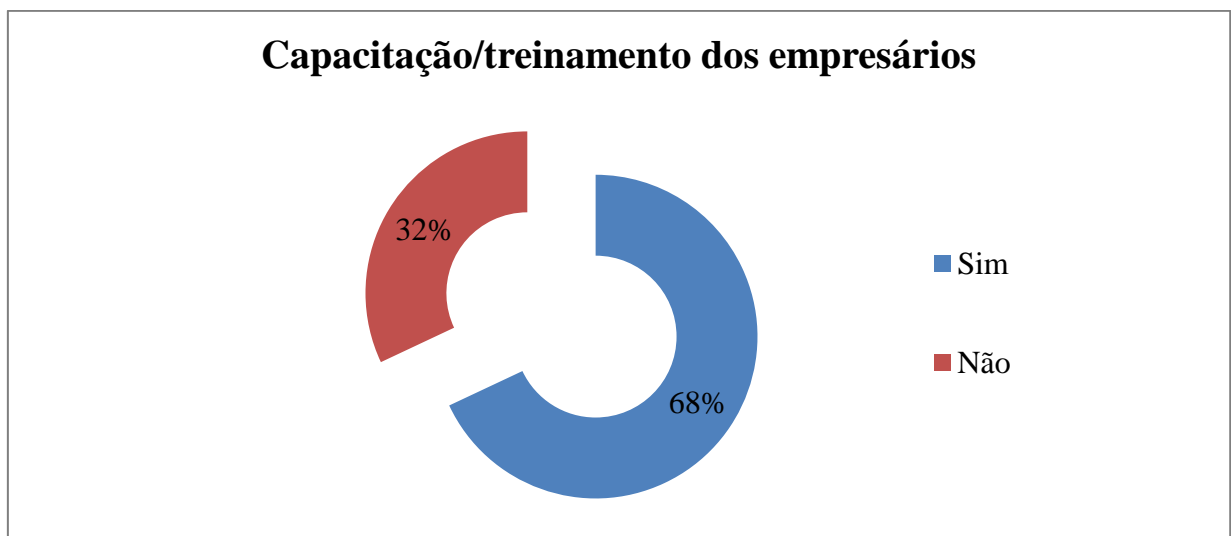


Gráfico 6 – Capacitação/Treinamento dos empresários.  
Elaboração própria

A atualização dos dirigentes é cada vez mais importante, para se adaptarem às exigências do mercado, as construtoras têm buscando cada vez mais a obtenção de certificação junto ao PBQP-H (Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade na Construção Habitacional). O setor público, por exemplo, só tem contratado construtoras certificadas (CBIC, 2005, p. 12).

## 5.2 Perfil das empresas

### 5.2.1 Formalização das empresas

Outro ponto igualmente curioso diz respeito à formalização dos empreendimentos. 100% do total pesquisado, ou seja, todas as empresas possuíam registro no cadastro nacional da pessoa jurídica bem como registro na junta comercial, conforme gráfico 7.

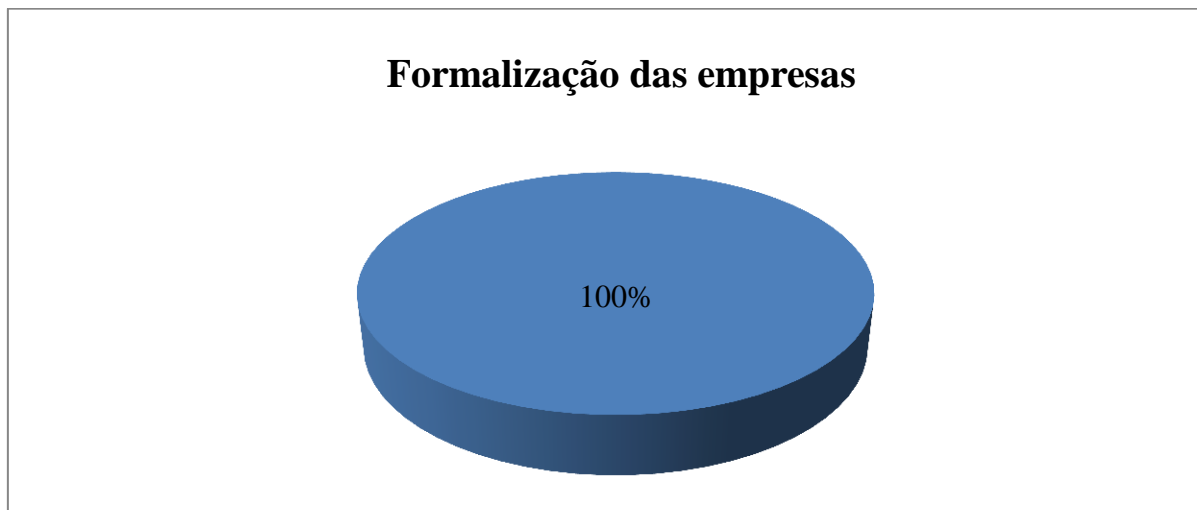


Gráfico 7 – Formalização das empresas  
Elaboração própria

Este é um importante passo na configuração da pessoa jurídica. Explica-se. É que somente com regularização da situação empresária é possível obter empréstimos e financiamentos para alavancar o negócio, bem como firmar parcerias e contratos com o governo municipal, estadual ou federal, participar de licitações e grandes empreitadas.

Quando se mantém na informalidade, o empreendedor não consegue acesso a crédito, não pode participar de concorrências, não tem nenhum tipo de suporte do governo e tem dificuldade até para divulgar sua marca. No entanto, a formalização tem um custo financeiro que pode ser elevado a depender das características da empresa. Para diminuir o problema, o Governo tem criado programas para diminuir as burocracias e os custos de formalização de pequenos negócios.

### 5.2.2 Média de sócios das empresas

A média de sócios das empresas é de duas pessoas, conforme gráfico 8. Aspecto interessante. A maioria dos empreendimentos analisados não conta apenas com um



gestor/proprietário, mas dois ou mais. A associação de pessoas em torno do comando de uma empresa diz muito sobre o modo de gerência do empreendimento.

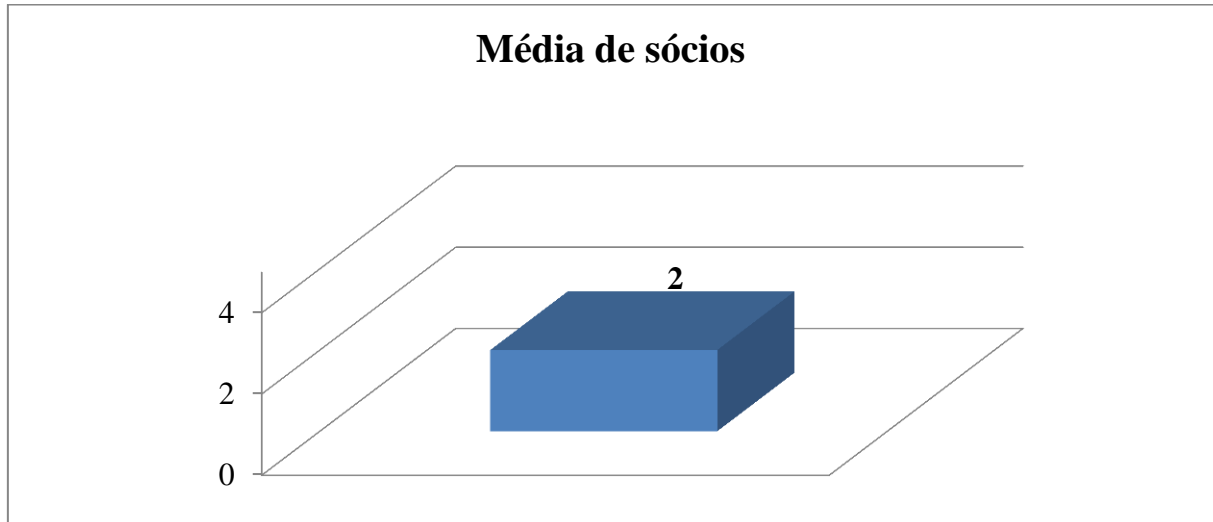


Gráfico 8 – Média de sócios da empresa  
Elaboração própria

Em regra, a sociedade ou parceria empresarial enseja a participação e divisão de tarefas igualmente, com interferência mútua dos sócios. Não se pode negar que, a sociedade é um espaço bem mais amplo de reflexão, análise e tomada de decisão mais efetiva. De toda sorte, duas cabeças planejam, organizam, dirigem e controlam melhor que uma.

Esse ponto é primordial, ao passo que, em geral, numa micro ou pequena o proprietário é multifacetado, fazendo as vezes de diretor, administrador, negociador, vendedor, etc. A sociedade de pessoas em torno de uma empresa faz a distribuição de tarefas ser mais justa, sem sobrecarregar o empresário/proprietário, de modo a promover melhor administração da empresa.

Por outro lado, A falta de empenho de um sócio ou a falta de comunicação entre sócios são problemas comuns quando uma pequena ou média empresa tem mais de um dono. A maioria dos empresários começa uma sociedade entusiasmada, mas a escolha da parceria tem que ser feita com cuidado (LAM, 2012).

### 5.2.3 Produto de maior lucratividade

Concentrando-se na atividade de comercialização de produtos da construção civil, os empresários entrevistados apontam que o piso/cerâmica é o produto de maior renda para o

setor. Ele chega a representar 62% de todo o faturamento da empresa, como demonstra o gráfico 9.

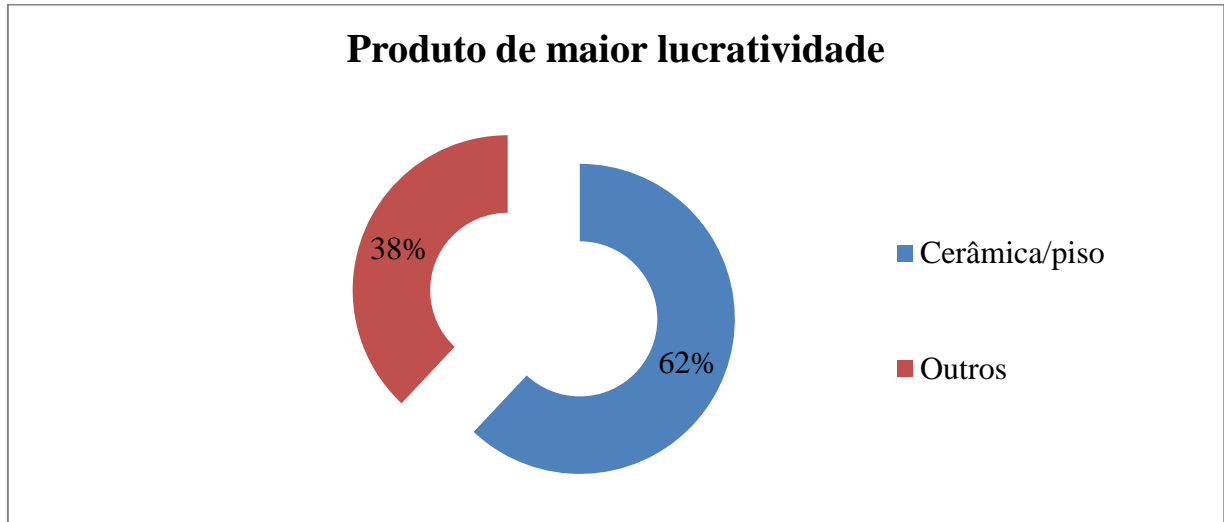


Gráfico 9 – Produto de maior lucratividade  
Elaboração própria

Note-se que há mais da metade do faturamento dos empresários que se converte em apenas um produto. É, pois um cenário temeroso, ao passo que, em tese os sócios da empresa estão sempre sujeitos à variação de qualquer elemento deste produto, ou noutras palavras, há afetação direta na renda e faturamento dos micro e pequenos empreendedores por oscilações sofridas pelo mercado de piso/cerâmica.

#### 5.2.4 Sazonalidade das vendas

Outra oscilação importante é a sazonalidade, isto é, épocas em que o setor está mais aquecido, ou mais propício/favorável para o faturamento. Trata-se da época do ano em que há maior faturamento.

Para conhecer os efeitos de uma sazonalidade, é preciso entender como se comporta a oferta e demanda de um produto e apurar, historicamente, como esse comportamento se apresenta. Os efeitos de períodos de instabilidade nas relações de oferta e demanda de determinados itens podem ser percebidos até mesmo na vida pessoal. Alguns exemplos são aumentos ou baixas nos preços, facilidades ou dificuldades de crédito, promoções mais intensas ou menos evidentes, dificuldades de compra de certos produtos, etc. (NOVO FOCO, 2014).

Para Passos (2014) a sazonalidade é um dos maiores problemas enfrentados pelas empresas ligadas ao turismo, porque ela afeta diretamente a geração de renda e a manutenção dos empregos. Por isso, este é um dos maiores desafios do empreendimento.

Os empresários do setor citaram o último trimestre do ano (outubro-novembro-dezembro) como o mais favorável, e o primeiro trimestre como o menos favorável para o faturamento. A dinâmica mês a mês do faturamento se encontra representada no gráfico 10.

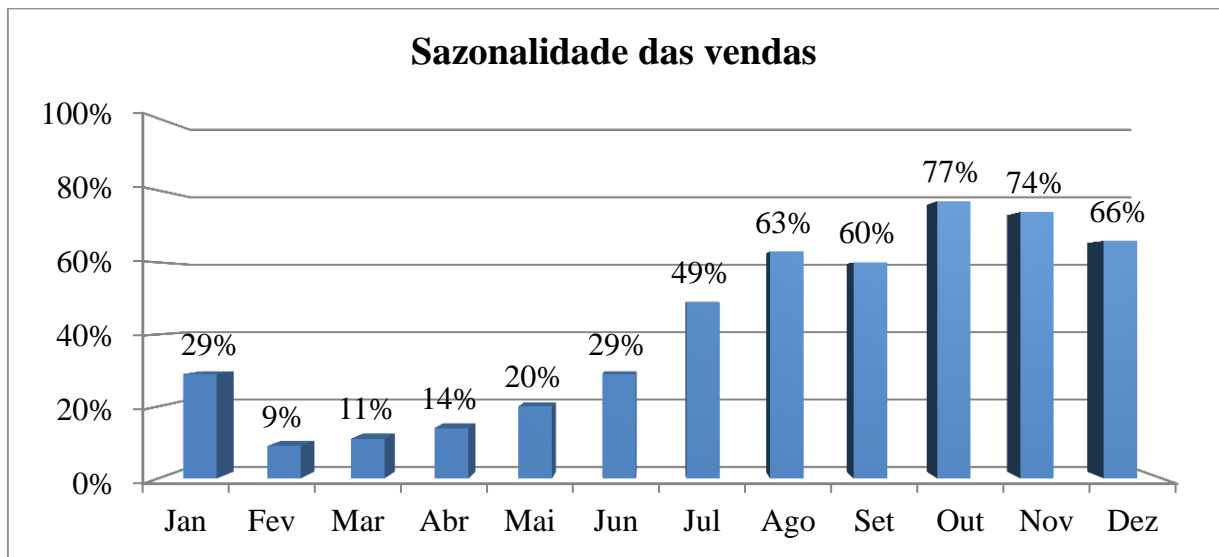


Gráfico 10 – Sazonalidade das vendas  
Elaboração própria.

Historicamente, o terceiro trimestre sempre teve altos índices de faturamento. O cenário apresentado reflete o resultado dos últimos dez anos de pesquisa do setor (IBGE, 2006).

### 5.2.5 Localização dos fornecedores das empresas

Sobre os seus fornecedores, isto é, aqueles que lhe precedem na cadeia produtiva da construção civil, os empreendedores do setor foram perguntados onde estavam localizados seus principais contatos.

Para a pergunta, a maioria das empresas afirmou ter seus fornecedores bem próximos, ou seja, no mesmo município de São Luís ou estado do Maranhão: eles representam 62% de todos os contatos. O gráfico representativo da dinâmica de todos os fornecedores dos micro e pequenos empreendimentos do setor da construção civil em São Luís encontra-se no gráfico 11.

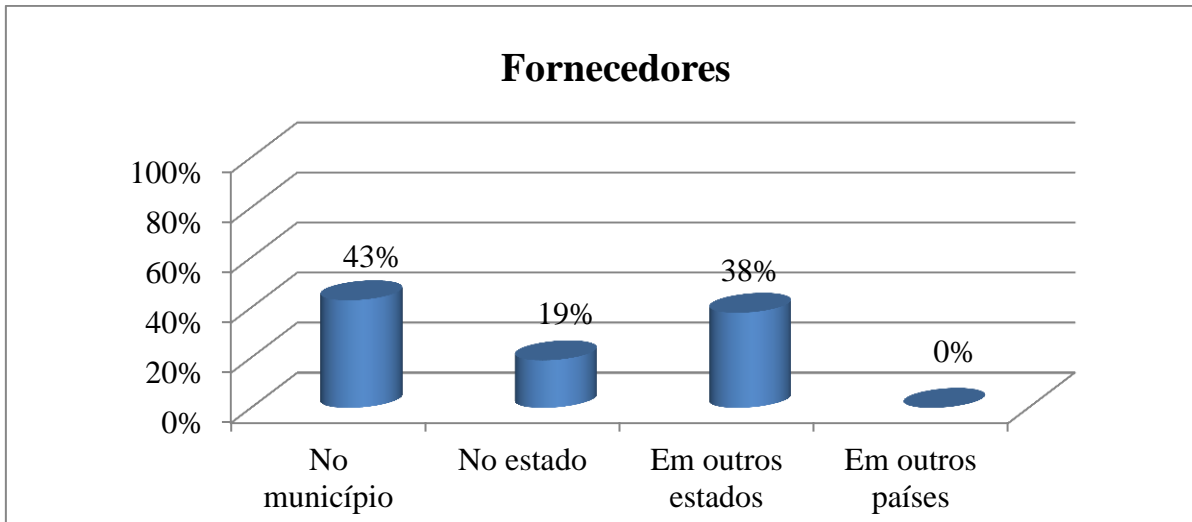


Gráfico 11 – Localização dos fornecedores das empresas  
Elaboração própria.

Como se pode observar, há pouca diferença entre os fornecedores do setor, estando a cadeia para trás bem distribuída nacionalmente, posto que nenhum dos entrevistados mantém fornecedor fora do país. Há de se considerar que este fator é preocupante. Os meios de comunicação hodiernos permitem interação global, possibilitando networking aprofundado entre cadeias produtivas, de modo a angariar vantagens competitivas ao negócio.

Por outro lado cabe lembrar que estando os fornecedores todos no Brasil há forte crescimento nacional do setor, impulsionando o crescimento econômico e incentivando a valorização do produto nacional em relação ao importado. Para Agostini (2010) pelo baixo poder de barganha, pequenas empresas têm dificuldades para formar estoque, sendo por vezes desprezadas pelos grandes fornecedores.

Messias (2013) aponta que seja na indústria ou no comércio, o bom relacionamento com os clientes e fornecedores é essencial para o sucesso do negócio. No caso das pequenas empresas, é natural que o empreendedor compre de empresas com base no menor preço do mercado: o custo baixo nem sempre é sinônimo de um produto ou serviço de qualidade.

Este também é um fator muito importante. Na busca de barateamento de custos, de modo a aumentar a competitividade empresarial praticando preços mais baixos, os micro e pequenos empresários tendem a contratar com fornecedores que lhe apresentem essa solução, algumas vezes ignorando o elemento qualidade que pode comprometer sua imagem e reputação empresarial.

Esta característica da indústria construção muito contribui para a produção interna do país. Seu baixo coeficiente importação, impacta e impulsiona diversos segmentos

produtivos nacionais na execução das obras. Os insumos, em sua grande maioria, são obtidos nacionalmente e, muitas vezes, até mesmo regionalmente, devido ao elevado custo de transação e transporte em relação aos seus valores (GUIMARÃES, 2014).

O fator é comum: há reduzido coeficiente de importação, e se utiliza basicamente capital, tecnologia e insumos predominantemente nacionais. Ou seja, a construção civil apresenta baixos níveis de importação em comparação com outros segmentos e ao seu valor adicionado. Em princípio, a construção é uma indústria que não depende de financiamentos externos. Sendo assim, o crescimento do setor não pressiona a balança comercial e, por consequência, o balanço de pagamentos do país (CBIC, 2002).

### 5.2.6 Localização dos clientes das empresas

Acerca da localização dos clientes dos micro e pequenos empreendimentos há concentração dos mesmos no município de São Luís: eles são 79% do total de consumidores dos empresários, compondo o público alvo dos empreendimentos da construção civil estudados. O percentual total de clientes quanto à sua localização encontra-se no gráfico 12.

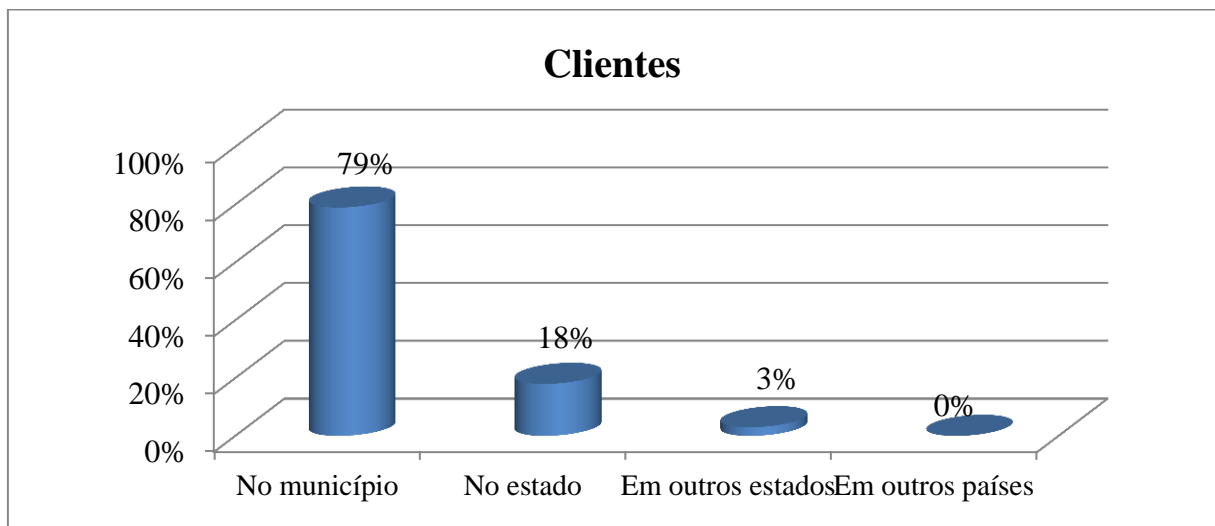


Gráfico 12 – Localização dos clientes das empresas  
Elaboração própria.

Igualmente não há compradores/clientes em outro país. As vendas para outro estado são representadas pelo percentual de 3%, o que configura um mercado extremamente tímido, e fora dos alcances primários das organizações.

O sucesso de qualquer empresa, independente da área de atuação, depende da mesma coisa: a satisfação dos seus clientes. A máxima de que “o cliente tem sempre razão”

nunca foi tão atual. Clientes satisfeitos são mais fiéis à marca, com alto índice de retorno para fazer novos negócios. Dessa forma a empresa consegue um percentual de fechamento superior a seus concorrentes. Além disso, o cliente fiel não só volta como indica a companhia e a torna referência, suas opiniões são mais consideradas do que toda a propaganda paga, é a chamada propaganda boca a boca, mais eficiente e sem nenhum custo (PORTAL EDUCAÇÃO, 2009).

A fidelização de clientes não é um conceito novo. Muitos estudos têm demonstrado que programas de fidelidade bem executados criam margens de lucro significativamente maiores em mercados competitivos.

Pesquisa realizada pela *PaP Solutions* (2013) demonstrou que adquirir um novo cliente custa 6 a 7 vezes mais do que manter um já existente. Os clientes leais, em média, visitam 2 vezes mais, gastam 4 vezes mais, e são também os evangelizadores da sua marca.

### **5.2.7 Forma de pagamento utilizada pelos clientes**

Outro importante ponto analisado foi a forma de pagamento utilizada pelos clientes, principalmente com as ferramentas atuais de crédito e compensação de valores. Há pouca diferença entre a representatividade destas formas de pagamento, ao que podemos notar duas grandes vertentes: aqueles que já tem em saldo ativo o valor necessário para realizar a obra e aqueles que a realizam e a pagam em prestações mensais, seja por meio de financiamentos ou de cartão de crédito, crediário, etc.

As formas de pagamento e seu percentual de utilização pelos clientes dos empreendimentos estão demonstradas no gráfico 13.

Há de se notar a abolição de técnicas arcaicas de pagamento, como a anotação em cadernos de valores para futuro pagamento, um modo grosseiro de crediário ou pagamento a prazo. A inserção de novos meios de compensação de créditos e valores possibilitou uma maior segurança ao empresário.

A diversidade da forma de pagamento, acompanhada das condições de pagamento, costumam ser atrativo tão forte quanto o preço do produto. O cenário é satisfatório: em pesquisa realizada pelo SEBRAE (2013) a Maioria das pequenas empresas brasileiras ainda não aceita pagamento com cartão.

A pesquisa constatou que, embora haja mais de 700 milhões de cartões em circulação no Brasil, 57% dos pequenos negócios ainda não aceitam o 'plástico' como forma de pagamento, com base nos dados do Banco Central. Não é o que se pode comprovar no setor das MPEs da construção civil de São Luís – MA. O cartão é o segundo meio mais

utilizado para pagamento das despesas, superando transferências e boletos bancários, perdendo em representatividade, apenas para o pagamento à vista, em dinheiro.

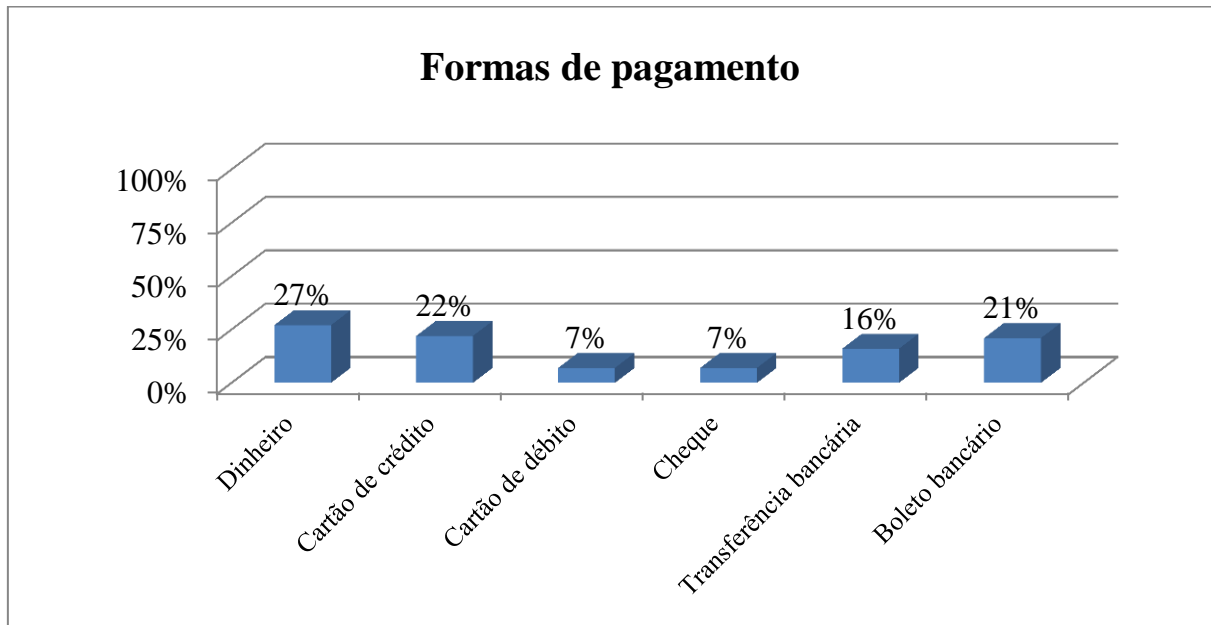


Gráfico 13 – Formas de pagamento utilizada pelos clientes  
Elaboração própria.

Este aspecto é extremamente interessante quando consideramos que geralmente, os custos e despesas de uma obra costumam ser elevados, ao ponto que, por vezes, condições de pagamento e formas de realizá-lo pesam na decisão do cliente, sendo em alguns casos mais importante que o próprio preço do produto.

Desta forma, a empresa que disponibiliza diversificados meios de pagamentos tende a conquistar um diferencial competitivo em relação àquelas restantes que só disponibilizam um único meio de pagamento para seus clientes.

### 5.2.8 Faturamento e crescimento médio da empresa

Os entrevistados responderam faturar, em média, R\$ 976.049,04 (novecentos e setenta e seis mil quarenta e nove reais e quatro centavos) anualmente, como mostrado no gráfico 14. Vale lembrar que a classificação legal que considera faturamento como critério de classificação de micro e pequenos empreendimentos estabelece o limite de R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) anuais para micro empresas, e o intervalo entre R\$ 360.000,01 (trezentos e sessenta mil reais e um centavo) e R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais), inclusive, para pequenas empresas.

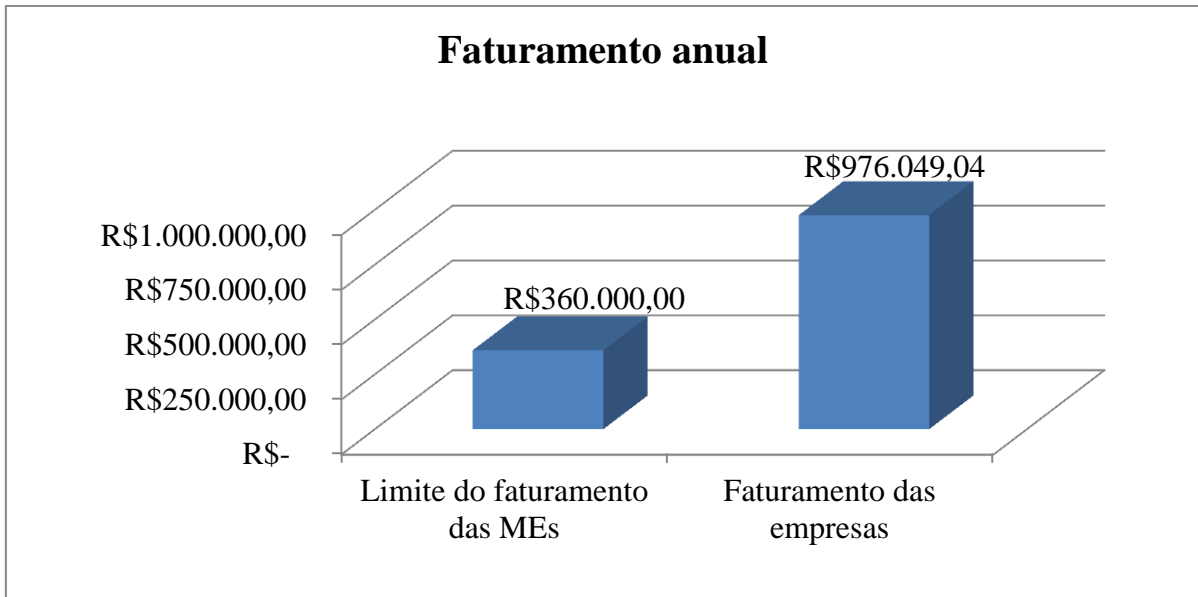


Gráfico 14 – Faturamento anual das empresas  
Elaboração própria

Por este parâmetro, a maioria das empresas pesquisadas tratar-se-iam de pequenas empresas e não microempresas. Há que se considerar, entretanto, que o valor representa a média aritmética do faturamento, razão pela qual pode haver empreendimentos em situação diversa do cenário global.

Os empresários disseram ainda ter havido, em média, um crescimento de 19% do faturamento com relação ao ano anterior, conforme gráfico 15. O percentual, contudo, representa a média aritmética das respostas, razão pela qual é possível que haja empreendimentos que não tenham experimentado taxas de crescimento em relação ao ano anterior, mas tenham tido estabilidade ou decréscimo de faturamento.

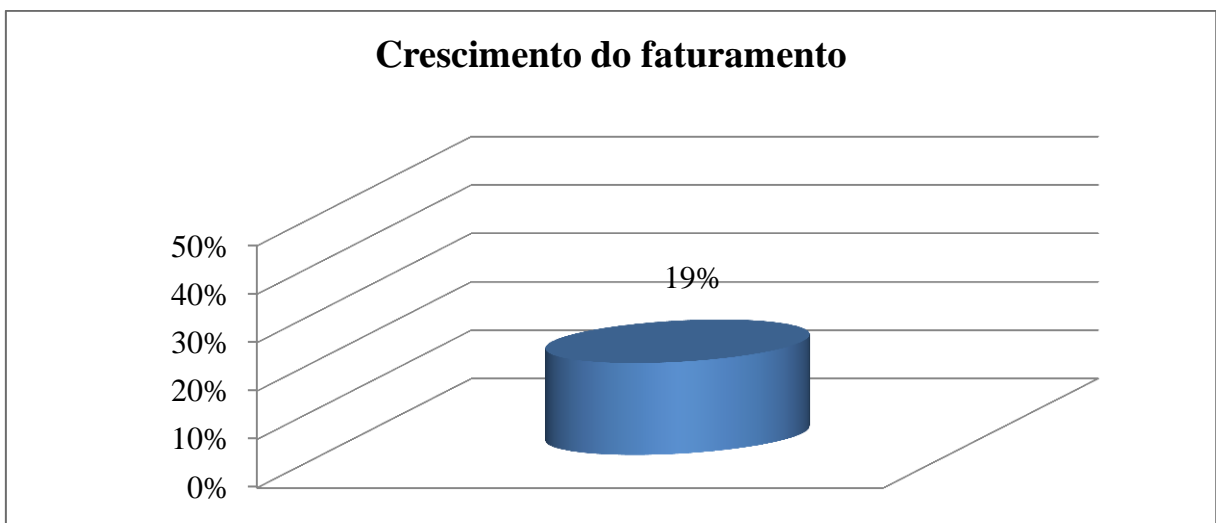


Gráfico 15 – Crescimento do faturamento das empresas  
Elaboração própria



O faturamento tem consequência direta da dinâmica do negócio. Em assim sendo, os empresários disseram ter havido um aumento de 17% no volume de vendas no intervalo de ano pesquisado (2011-2012).

### 5.3 Avaliação do Setor e do Empreendimento

#### 5.3.1 Avaliação do setor

Os entrevistados foram questionados também sobre a avaliação do ramo/setor que trabalham e a satisfação com o desempenho do próprio negócio. Em relação ao ramo da construção civil os micro e pequenos empreendedores ludovicenses se mostram otimistas, de modo que 60% deles consideram o setor em crescimento, ao ponto que apenas 6% respondeu estar o ramo crescendo, conforme gráfico 16.

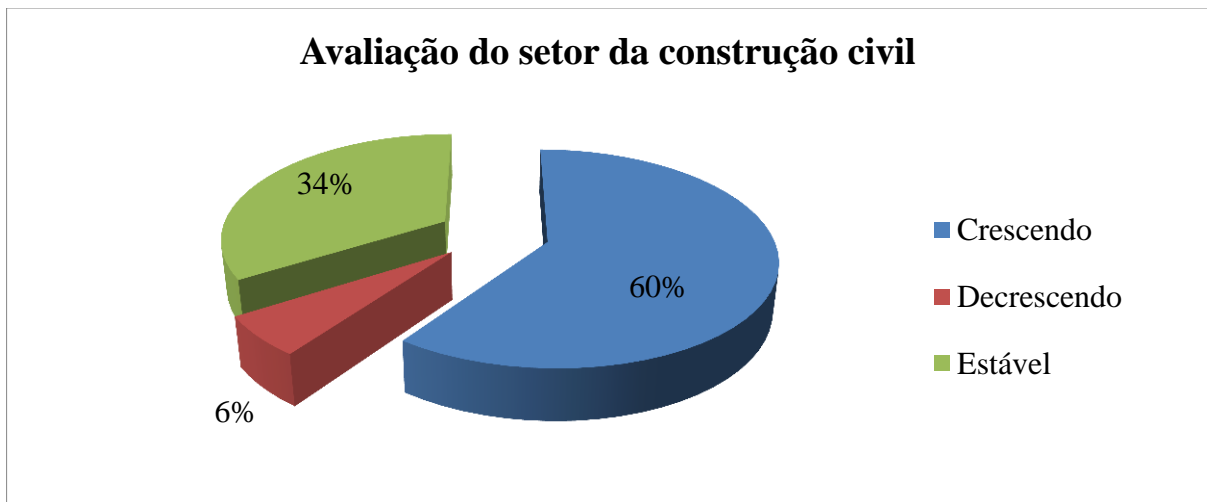


Gráfico 16 – Avaliação do setor  
Elaboração própria.

Nota-se que 34% dos entrevistados consideram o ramo estável, não apresentando crescimento ou queda. Este cenário é revelador: quando consideramos as obras de infraestrutura que avançam no estado, a exemplo da construção da Avenida IV Centenário, bem como da Via Expressa, além de edificações de considerável porte como a construção de complexos de atendimento de saúde, e tantas outras obras de grande porte ocorridas na última década na capital maranhense.

Segundo pesquisa da Revista Exame (2013), a indústria da construção civil deve crescer 2,8% em 2014, um crescimento menor que o PIB nacional em 2014. Para Watanabe (2013) O governo interveio demais na economia, que não deslanchou.

Na construção, muitos investimentos foram suspensos porque o empresariado não enxergava crescimento da demanda suficiente. O avanço do setor menor que o PIB é um episódio atípico, visto que o ano de 2014 iniciou-se contando com maior contribuição das obras de infraestrutura.

Castelo (2013) afirma que O PAC andou em ritmo mais lento e as concessões começaram agora, com um reflexo nas atividades do setor ocorrendo em no mínimo mais seis meses. Para o autor, claramente vemos o final de um ciclo de obras na construção imobiliária: obras iniciadas de 2008 a 2010 estão sendo entregues.

A sondagem da Indústria da Construção, realizada pelo CBIC em abril deste ano (2014) registrou queda de otimismo ao menor nível desde 2009. Embora os níveis de satisfação nacionais estejam baixos as estatísticas mostram tímido crescimento já nos primeiros meses de 2014.

Em parte isto se deve ao aumento de expectativas em escalas colossais em razão dos grandes eventos esportivos realizados no Brasil em 2014 e 2016 (Copa do Mundo e Olimpíadas), o que não obteve grande retorno, motivo pelo qual o otimismo do empresário despencou (CBIC, 2014).

Teoricamente, aumentos na renda real, na disponibilidade de crédito e o próprio crescimento populacional provocam o aumento da demanda por construções, o que amplia a diferença entre o estoque ofertado e o estoque desejado pelos agentes econômicos, ocasionado uma pressão no aumento da produção do setor. Assim, em termos diretos, o crescimento da renda real e do crédito provocam a expansão da produção da construção civil. O inverso também se mostra verdadeiro. (GUIMARAES, 2014).

### **5.3.2 Avaliação do negócio**

Os mesmos entrevistados quando perguntados sobre o desempenho do negócio, isto é, sobre o seu nível de satisfação com o empreendimento mostraram igualmente contentamento. Destes, 74% dizem estar o negócio bom ou ótimo, conforme gráfico 17.

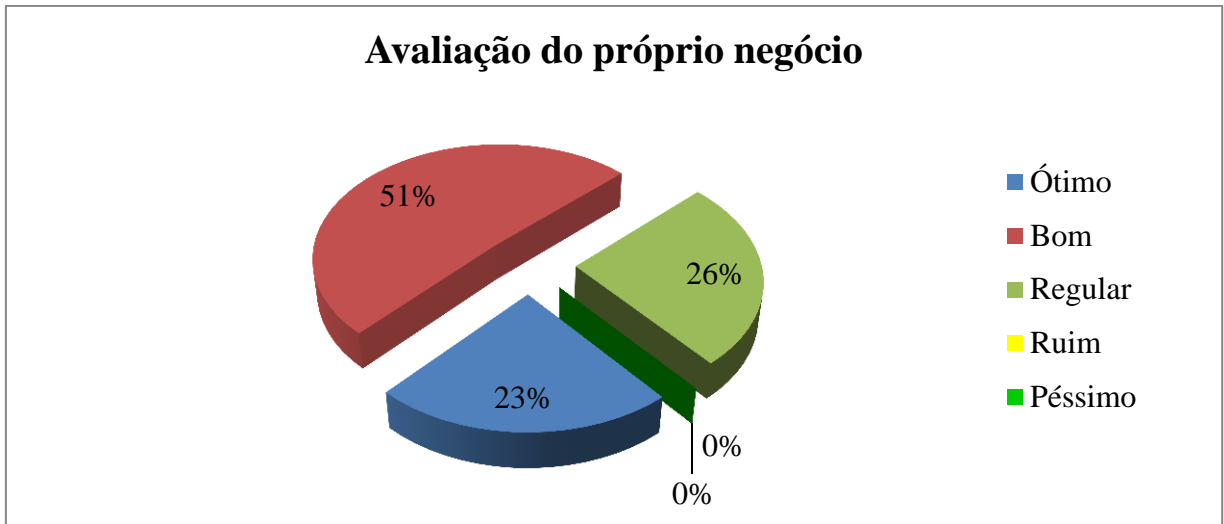


Gráfico 17 – Avaliação do negócio  
Elaboração própria.

Nenhum dos empresários entrevistados considerou o desempenho do seu próprio negócio ruim ou péssimo. Todas as avaliações tiveram desempenho regular ou positivo (bom e ótimo). Eis um cenário bastante animador. Nenhum dos empresários considerou seu negócio ruim ou péssimo, isto é, o desempenho estimado do empreendimento correspondeu ou superou a expectativa dos empresários.

Trata-se de uma percepção isolada. Castelo (2014) frisa que a percepção de desempenho das empresas de Construção Civil nos país continuou em deterioração. Para a autora, a evolução negativa está diretamente relacionada ao cenário de desaceleração da atividade acentuada no ano passado, 2013.

## 5.4 Mão de obra

### 5.4.1 Quantidade de empregados das empresas

Quanto à atividade propriamente dita, os micro e pequenos empreendimentos da construção civil de São Luís do Maranhão tem em média 17 trabalhadores por empresa, como mostra o gráfico 18. Um número razoável, posto que a classificação de MPes segundo o número de empregados considera microempresa aquela que possui de um a cinco funcionários – no setor de comércio e serviços – e como pequena aquela que possui de seis a trinta trabalhadores.

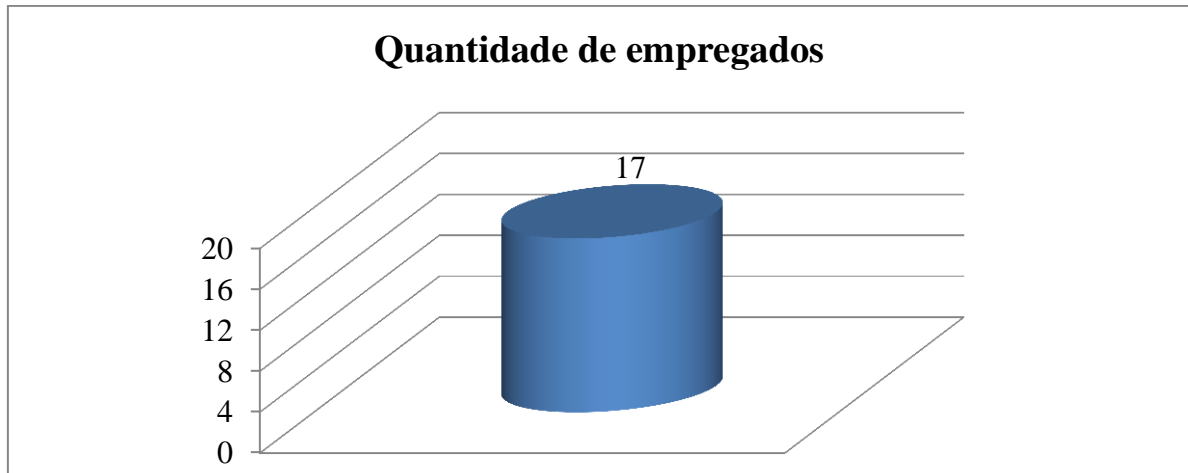


Gráfico 18 – Quantidade de empregados  
Elaboração própria

É claro que a classificação leva em conta também o aspecto econômico, qual seja, o do faturamento, como visto no Capítulo 1, mas é importante ter em mente a posição dos empreendimentos pesquisados frente a esta classificação muito utilizada.

De acordo com a CBIC (2002), a estrutura da mão de obra na construção civil é composta basicamente por 16 grupos ocupacionais (classificadas segundo a CBO – 2001 – Classificação Brasileira de Ocupações) das quais as ocupações não qualificadas e semiquilificadas são as que mais se destacam em termos de absorção da mão de obra. Os grupos ocupacionais da construção civil de acordo com a RAIS dividem-se em:

- a) Engenheiros Civis e Arquitetos;
- b) Engenheiros Eletricistas e Engenheiros Eletrônicos;
- c) Técnico de Edificações, Agrimensura, Estradas e Saneamento e Trabalhadores Assemelhados;
- d) Técnicos de eletricidade, eletrônica e telecomunicações;
- e) Desenhistas Técnicos;
- f) Mestres (empresa manufatureira e de construção civil);
- g) Pedreiros e Estucadores;
- h) Trabalhadores de Concreto Armado;
- i) Telhadores;
- j) Carpinteiros;
- k) Ladrilheiros Parqueteiros e Trabalhadores Assemelhados;
- l) Instaladores de Material Isolante;
- m) Vidraceiros;
- n) Trabalhadores da Construção Civil, Trabalhadores Assemelhados Não Classificados Sob Outro.
- o) Operadores de Máquinas de Construção Civil e de Equipamentos Afins;
- p) Trabalhadores, Manipuladores, Operadores de Máquinas de Construção Civil
- q) E Trabalhadores Assemelhados não classificados sob outro quesito.

Estas diversas segmentações de mão de obra são responsáveis pela absorção em massa de trabalhadores. Nos últimos anos houve franco crescimento de ocupação de

empregos pelo setor da Construção Civil, o que pode ser consequência das notórias grandes obras pelas quais o país vem sofrendo.

Castro (2012) simultaneamente ou com alguma defasagem, as pessoas que obtiveram emprego ou na construção civil ou nas empresas que tiveram a produção aumentada em razão do aumento da demanda daquele setor, passam a comprar mais, o que faz com que outras empresas tenham a sua produção elevada, passando a contratar mais pessoas. Isso cria um círculo virtuoso no qual todos saem ganhando.

#### 5.4.2 Média salarial dos empregados

Quanto aos salários recebidos, a média esteve em R\$ 875,43 (oitocentos e quarenta e cinco reais e setenta e cinco centavos). Cumpre, entretanto, observar que à época pesquisada o salário mínimo brasileiro foi estabelecido em R\$ 678,00 (seiscentos e setenta e oito reais), conforme demonstra o gráfico 19. Assim sendo, a média salarial indexada ao salário mínimo – menor valor permitido por lei para a jornada de quarenta e quatro horas semanais – é de 1,29 salários mínimos.

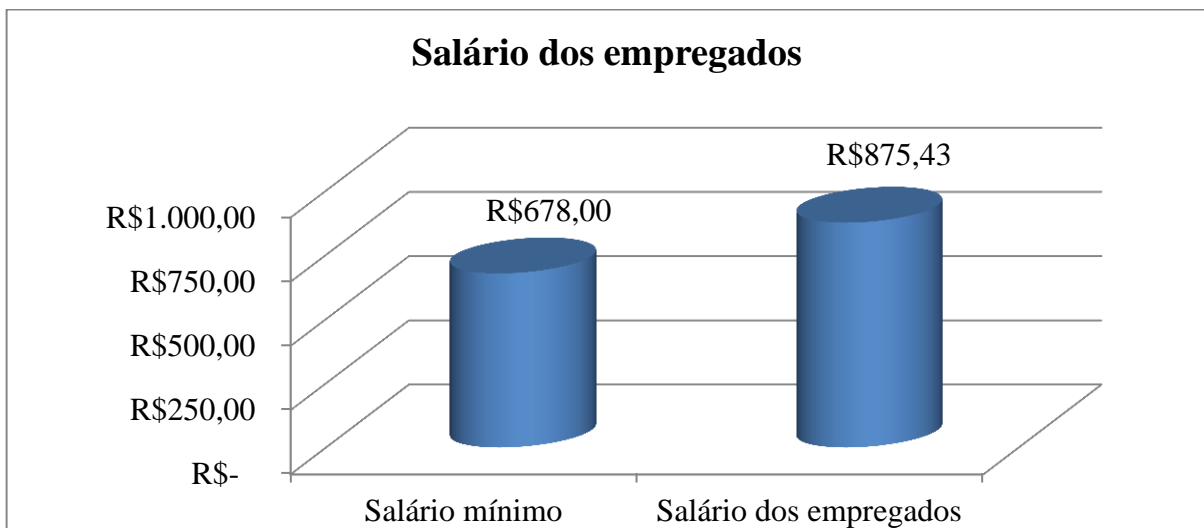


Gráfico 19 – Salário dos empregados  
Elaboração própria

Desta forma, um trabalhador de micro e pequenas empresas do setor de construção civil estaria ganhando aproximadamente 22,5% a mais que o salário mínimo vigente à época.

Trata-se de uma remuneração relativamente baixa, exceto se considerarmos o nível de escolaridade da mão-de-obra do setor. Nesta perspectiva, o nível de escolaridade exigida para estes trabalhadores não é muito alto.

O Maranhão tem histórico de pagamento salarial mais baixo aos empregados do setor, o que pode ser explicado pelas particularidades de cada região geográfica como nível de escolaridade, idade dos trabalhadores, gênero, etc. A construção civil tem os trabalhadores na quinta posição, considerando a divisão em oito setores de atividades.

### 5.4.3 Nível de escolaridade exigido dos empregados

O gráfico 20 representa o grau de escolaridade exigido para o trabalho nos micro e pequenos empreendimentos. A escolaridade exigida não é tão alta. Senão vejamos:

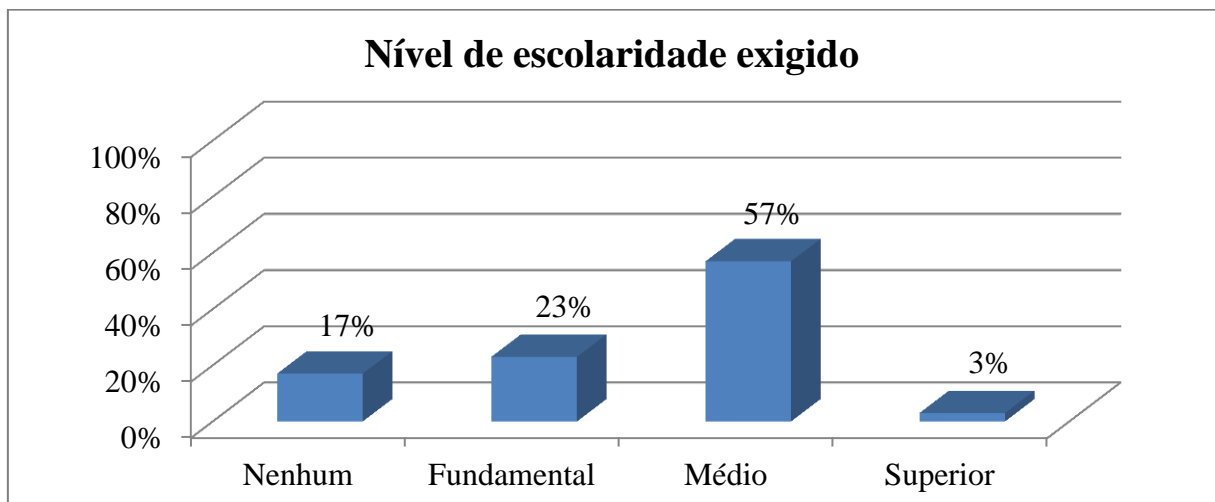


Gráfico 20 – Nível de escolaridade exigido dos empregados  
Elaboração própria

Percebe-se que 40% das empresas não chegam a exigir ensino médio completo, sendo quase inexpressivo o percentual daqueles que exigem ensino superior para os colaboradores da empresa. Eis a confirmação de que estes micro e pequenos empreendimentos da construção civil são responsáveis pela absorção de mão de obra pouco ou sem especialização.

Conforme pontuado anteriormente, há demasiada importância deste fator: a absorção de mão-de-obra com pouca escolaridade reflete na produção e fomentação de renda nas camadas mais baixas da sociedade, gerando poder de compra para as classes menos abastardas, contribuindo para a circulação de riqueza nas classes mais baixas da sociedade brasileira tendo, portanto, um papel fundamental.

Esta é uma indústria que absorve um grande contingente de trabalhadores pouco qualificados. E, por isso mesmo, exerce um papel social de fundamental importância num país ainda em desenvolvimento como o Brasil, que possui uma massa crítica de trabalhadores economicamente ativos, mas com baixo nível de instrução, e que não seriam absorvidos no mercado de trabalho em tarefas mais especializadas e qualificadas (CBIC, 2001, p. 19).

Apesar de a construção civil apresentar como característica o baixo nível de instrução dos trabalhadores, entretanto se observou um avanço ao longo do tempo. Houve um aumento do nível de escolaridade no setor da construção civil a partir do ano de 2007 onde o estoque de trabalhadores com ensino médio completo ultrapassou o número de trabalhadores que possuem apenas o ensino fundamental. A melhora no grau de instrução no setor ocorre também nas faixas de escolaridade mais elevadas. (SANTOS, 2013).

O cenário se repete para a região nordeste e maranhão, onde os trabalhadores com ensino médio são maioria, constituída por trabalhadores não qualificados, formados no próprio local de trabalho. (SANTOS, 2013).

#### **5.4.5 Capacitação/Treinamento dos empregados**

Todos estes funcionários devem estar capacitados para desenvolvimento de suas tarefas: este foi outro ponto igualmente relevante, qual seja, a capacitação destes funcionários, de modo a possibilitar-lhes o desempenho da função requerida com maestria. Trata-se de treinamentos destinados a ensinar ao trabalhador as habilidades básicas para o cargo, desenvolvendo-o profissionalmente e pessoalmente.

A qualificação dos colaboradores e funcionários de uma empresa envolve tanto os profissionais que exercem os cargos da diretoria, gerência e supervisão, como também os funcionários da área de atendimento, e até de limpeza. O treinamento deles, na maioria das vezes, é um serviço terceirizado prestado por uma consultora especializada em treinar pessoas. (VERTICE, 2014).

Antigamente, o treinamento e a preparação de trabalhadores eram feitos na própria obra através de profissionais experientes que ajudavam e ensinavam os recém-chegados, que, com o tempo, iam se habilitando para desempenhar tarefas de maior complexidade. Com a chegada das mudanças tecnológicas, como novos materiais e novos processos construtivos, bem mais eficientes e rápidos do que os tradicionais esse método torna-se inviável (SANTOS, 2013).

Segundo Boog (1999) o treinamento é a educação profissional que visa adaptar o homem ao trabalho em determinada empresa, preparando-o adequadamente para o exercício de um cargo, podendo ser aplicado a todos os níveis e setores da empresa. Corroborando o já explicitado, o autor fala que na maioria dos casos os treinadores são funcionários admitidos e mais experientes na linha de produção de algumas organizações, embora seja fundamental estabelecer pré-requisitos voltados a formação no momento de contratar novos colaboradores, o que, ao longo do tempo, resultará em diminuição das necessidades de treinamento e desenvolvimentos internos.

Na pesquisa realizada a maioria dos funcionários das empresas pesquisadas não passou por nenhum tipo de treinamento ou capacitação no último ano pesquisado, conforme pode ser observado no gráfico 21.

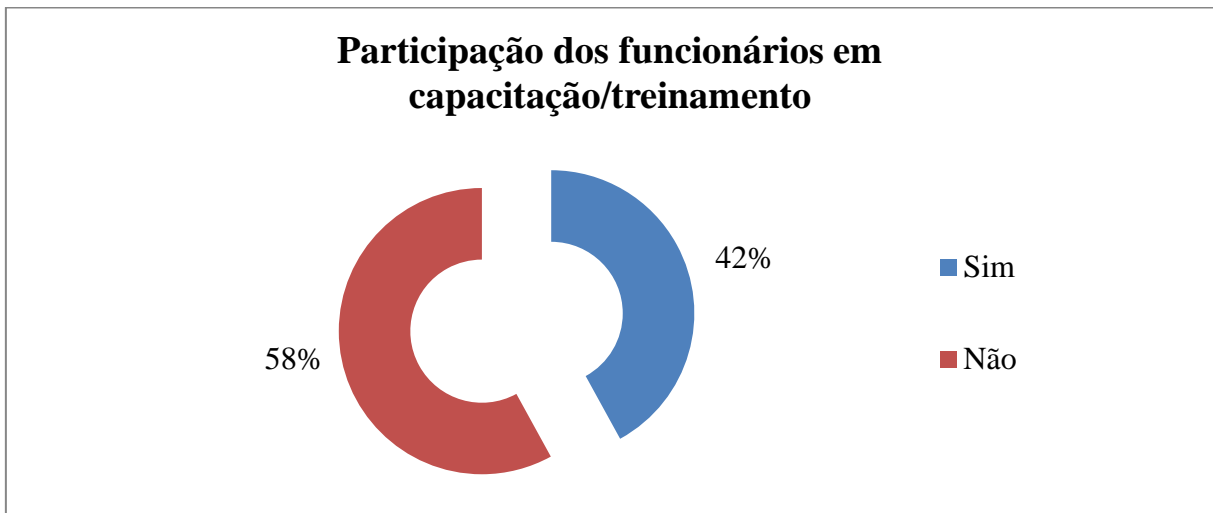


Gráfico 21 – Capacitação/Treinamento dos empregados  
Elaboração própria.

É um percentual alarmante, quando consideramos que, ao contrário do que se tem visto como tendência geral nos setores industriais, a área de Construção Civil, ainda tem apresentado um acentuado grau de atraso no que diz respeito à relação do uso de novas tecnologias da informação e comunicação.

Esta situação agrava-se pelo fato de grande parte da mão de obra ser de baixa qualificação ou mais precisamente ser em sua maioria semianalfabeta, ou seja, é mais despreparada e desqualificada do que a mão de obra de outros setores, dificultando dessa forma, a implementação de inovações básicas onde até mesmo as hierarquias superiores costumam utilizar metodologias obsoletas de gestão (SOUSA, 2013).



Como particularidade, esse setor apresenta alta rotatividade da mão de obra, explicada pelo fato do ciclo de produção ser fracionado em diferentes etapas, onde em cada uma delas é exigida uma ocupação específica. A esse fator acrescentam-se também as constantes dificuldades financeiras enfrentadas pelas empresas de construção. Também podemos notar a predominância da mão de obra masculina. (SOUSA, 2013).

A alta rotatividade da mão de obra, bem como os baixos períodos de permanência nas empresas indicados pelos operários, são entraves para investimentos em treinamentos e melhorias das condições do canteiro, devido a substituição trivial do mercado. (SANTOS, 2013).

Para o autor esse quadro é justificado pelo ciclo de produção fracionado em diferentes etapas, exigindo ocupações específicas para cada uma delas. Vale ainda lembrar a contratação por produção, ou seja, apenas para determinada etapa da obra, sendo dispensado após sua conclusão; por ofertas de melhores salários, mesmo que o serviço seja temporário.

Outro fator que justifica essa rotatividade é a falta de comprometimento dos operários pela falta de motivação. Aliado a todos esses fatores existe também o fato das empresas do setor enfrentar constantes dificuldades financeiras, a exemplo da dificuldade de obtenção de recursos para o financiamento de novas obras e novos projetos de investimento, gerando dificuldade em manter os trabalhadores empregados em razão da descontinuidade produtiva.

Ainda Santos (2013) afirma que, ao contrário do censo comum, pode-se dizer que houve um enorme avanço tecnológico voltado para o setor da construção civil como, por exemplo, o CAD-4D; Edifícios Virtuais e aplicações de Inteligência Artificial, entre vários outros, no qual traria maior qualidade e produtividade para a produção. No entanto, há um grande abismo os resultados científicos e a aplicação na prática, pois a mão de obra em sua maioria, conforme foi apresentado, não se encontra qualificada para esses avanços.

## **5.5 Parcerias e Vínculos**

Por fim, os empresários foram perguntados se mantem parcerias ou vínculos, seja com seus clientes, fornecedores ou concorrentes. O percentual é bastante animador, conforme se vê no gráfico 22.

Uma parceria é um arranjo em que duas ou mais partes estabelecem um acordo de cooperação para atingir interesses comuns. Podem ser estabelecidas entre sujeitos públicos ou

privados, individuais ou coletivos, para a realização de intervenções finalizadas sobretudo ao desenvolvimento econômico ou social de um determinado grupo ou território.

Neste sentido, os micro e pequenos empreendedores ludovicenses do setor da construção civil afirmaram manter parcerias em representação de 77% dos entrevistados.

Vínculo, por sua vez, é um laço, liame ou atilho: um laço moral ou relação mantida igualmente por duas ou mais partes com o objetivo de realização comum. A este propósito, apesar de o percentual ser menos representativo que as parcerias firmadas, os micro e pequenos empresários do setor afirmaram ter vínculos em 51% dos casos entrevistados.

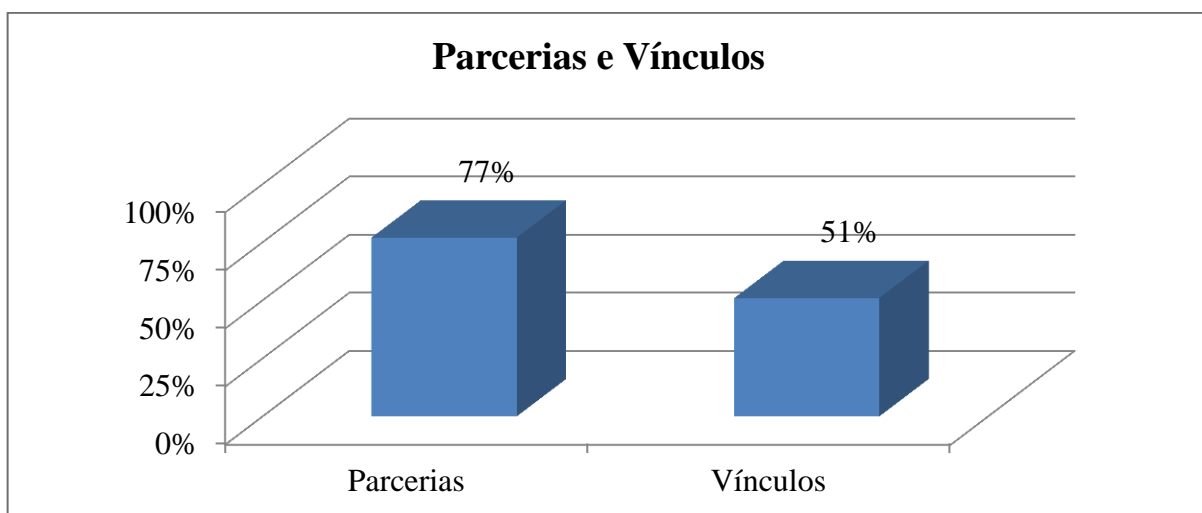


Gráfico 22 – Parcerias e Vínculos  
Elaboração própria.

Ambos os percentuais representam um cenário otimista. A firmação de parcerias e vínculos é essencial para o fortalecimento do negócio. Otimiza e promove a empresa, garantindo clientela e fornecedores de confiança.

Desta forma, se vê que o micro e pequeno empresário ludovicense da construção civil está preocupado em estabelecer laços com outros atores da cadeia, seja com clientes, fornecedores ou concorrentes, pensando certamente na abertura de possibilidades para crescimento do empreendimento.

Exposto o perfil das micro e pequenas empresas do setor de construção civil da venda de materiais de construção, no próximo capítulo seguem as considerações finais do trabalho.

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conforme observado, o setor da construção civil é de extrema importância econômica e social do Brasil, posto que impulsiona diversos outros setores da economia já que tem alto poder de encadeamento, para frente e para trás. De fato, a cadeia produtiva da Construção Civil consegue influenciar campos de outros tantos setores.

Notório também que os micro e pequenos empreendimentos do setor são responsáveis pelo emprego de mão de obra de baixo nível de escolaridade, gerando circulação de riqueza e renda nas camadas mais baixas da sociedade.

No Maranhão, mais especificadamente em São Luís o cenário permanece igual. Os micro empresários e pequenos do setor tem idade avançada e já atuam há mais de 13 (treze) anos no setor, o que enseja credibilidade dos empreendimentos. Os homens são maioria entre os dirigentes, que tem alto nível de escolaridade.

Com formalização geral dos entrevistados e média de dois sócios, dedicam-se em sua maioria somente ao empreendimento, e tendo seus clientes e fornecedores todos no país, concentrando-se no estado do Maranhão e no Município de São Luís, os empresários estão confiantes no crescimento do setor e no desempenho de seus negócios.

A mão de obra, a despeito do esperado, se concentra em maioria de pessoas com ensino médio completo. Estes trabalhadores ganham cerca de R\$ 875 (oitocentos e setenta e cinco) reais em média. Com respeito à capacitação e treinamento, os trabalhadores são minoria, conquanto os dirigentes representam a maioria que atuam no setor.

O faturamento em média dos entrevistados classifica a maioria como EPP e não como ME. Também houve, segundo eles, aumento em 19% com relação ao ano anterior. Por fim, a formação de parcerias e vínculos é maioria nas MPEs ludovicenses do setor da Construção Civil.

Deste modo o objetivo do trabalho foi alcançado, traçando o perfil não só do empreendimento, como também de seus proprietários, seus colaboradores/empregados e demais agentes da cadeia.

Percebe-se que os empresários estão animados, e apostam no crescimento do setor e do próprio empreendimento. Outro ponto importante é o investimento em capacitação e treinamento dos dirigentes a fim de conduzir com maior tecnicismo os negócios, embora o investimento nos funcionários do setor não tenha sido tão agradável, certamente pelo fato da rotatividade da mão de obra da área.

Outro importante ponto é que, as empresas caminham para o crescimento classificatório: são maioria as pequenas empresas quando comparadas com as microempresas. Isto faz com que o crescimento se dê verticalmente no sentido de tornar aquelas empresas de médio porte, e estas em empresas de pequeno porte. O faturamento da empresa é o responsável por esta classificação e se mostra igualmente positivo.

Pode-se observar que o setor apresenta grandes expectativas de desenvolvimento e crescimento, principalmente em razão das grandes obras de infraestrutura do Estado do Maranhão e do Município de São Luís, bem como dos eventos desportivos realizados no país entre os próximos 2 (dois) anos.

Desta forma, pôde-se conhecer mais a respeito da dinâmica do setor da construção civil maranhense dos micro e pequenos empreendimentos de venda de materiais de construção e execução de obras.

Os resultados alcançados nos fazem perceber a realidade do campo pesquisado, bem como impulsionam estudos mais específicos acerca da temática, buscando apresentar novas perspectivas do estudado. São, pois, considerações para pesquisas vindouras, na medida em que mapeiam o atual cenário do setor no município de São Luís.

## REFERENCIAS

- AGOSTINI, Ludyane. **Fornecedores desprezam MPEs**. Disponível em: <[http://www.diariodocomercio.com.br/noticia.php?tit=fornecedores\\_desprezam\\_mpes&id=63106](http://www.diariodocomercio.com.br/noticia.php?tit=fornecedores_desprezam_mpes&id=63106)>. Acesso em 04 jun 2014.
- ARNOLDI, Paulo Roberto Colombo. **Dificuldades e Perspectivas para as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte**. Revista Paradigma, 2013.
- BARBOSA, Jenny Dantas; TEIXEIRA, Rivanda Meira. **Apesar dos pesares, vale a pena ser pequeno empresário? Traçando o perfil e descobrindo motivos**. Anais do II EGEPE: Londrina/PR, nov. 2001. p. 14-30.
- BERNARDES, C. **Teoria geral das organizações: fundamentos da administração integrada**. São Paulo: Atlas, 1988.
- BERNHOEFT, R. **Empresa familiar: sucessão profissionalizada ou sobrevivência comprometida**. São Paulo: Nobel, 1989.
- BNDES ONLINE**. <[http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes\\_pt/index.html](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/index.html)>.
- BRASIL. **Lei Complementar 123 de 14 de dezembro de 2006**. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis no 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei no 5.452, de 1o de maio de 1943, da Lei no 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar no 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis no 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999. Diário Oficial [da República Federativa do Brasil], Brasília, 15 nov. 2006. Republicado em 31/01/2009. Republicado em 31/01/2012. Republicado em 06/03/2012.
- BONATELLI, Circe. **PIB da construção civil pode superar média do País**. Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/noticias/economia-geral,pib-da-construcao-civil-pode-superar-media-do-pais,115224,0.htm>>. Acesso em 11 jun 2014.
- BOOG, Gustavo Gruneberg. **Manual de treinamento e desenvolvimento**. 2. ed. São Paulo, Atlas, 1999.
- BOTELHO, Joan. **Conhecendo e debatendo a História do Maranhão**. São Luís: Fort Gráfica, 2007.
- CÂMARA BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DA CONTRUÇÃO. **A indústria da construção brasileira no início do século XXI: Análise e perspectivas**. Belo Horizonte, 1998. Disponível em: <http://www.cbicdados.com.br/files/textos/034.pdf>>. Acesso em 13 jun 2014.
- CAMPOS, S. **Construção civil atrai investimento externo**. Estado de São Paulo. São Paulo, 05 ago. Economia, 1996.

- CASTELO, Ana Maria. **58ª Sondagem Nacional da Indústria da Construção Civil**. SindusCon; FGV, 2014. Disponível em: <[http://www.cbicdados.com.br/media/anexos/Sondagem\\_02.14.pdf](http://www.cbicdados.com.br/media/anexos/Sondagem_02.14.pdf)>. Acesso em 09 jun 2014.
- CASTRO, A. M. G.; LIMA, S. M. V.; GOEDER, W. J.; FILHO, A. F.; VASCONCELOS, J. R. P. **Cadeias Produtivas e Sistemas Naturais: prospecção tecnológica**. EMBRAPA-DPD, Brasília, 2001.
- CASTRO, Bernardo Hauch Ribeiro de; BARROS, Daniel Chiari; VEIGA, Suzana Gonzaga da. **Panorama da indústria de bens de capital para a construção civil**. BNDES Setorial, 2013.
- CEE – CBIC. **Perfil Sócio-Econômico do Setor da Construção Civil no Brasil**. Belo Horizonte: Comissão de Economia e Estatística da Câmara Brasileira da Indústria da Construção, agosto de 2005.
- CEE – CBIC. **Situação Econômica da indústria da Construção no Brasil – Análise e Perspectivas**. Belo Horizonte: Comissão de Economia e Estatística da Câmara Brasileira da Indústria da Construção, maio de 2002.
- CENTRO DE GESTÃO E ESTUDOS ESTRATÉGICOS. **Relatório Prospectivo Setorial 2009**. Brasília: Centro de Gestão e Estudos Estratégicos, 2009.
- CIOCCHI, Luiz. **Quem é o operário da construção**. In: Revista Técnica. Pini: São Paulo, agosto, 2003.
- CONSECTI. Conselho Nacional de Secretários para Assuntos de Ciência, Tecnologia e Inovação. **É possível ser um empreendedor depois dos 40?** Disponível em: <<http://www.consecti.org.br/destaques/e-possivel-ser-um-empendedor-depois-dos-40/>>. Acesso em 03 jun 2014.
- COSTA, Francisco. **A força e a importância da construção civil na economia brasileira**. Disponível em: <<http://blogdefranciscocastro.blogspot.com.br/2012/06/forca-e-importancia-da-construcao-civil.html>>. Acesso em 20 jan 2014.
- DALSASSO, H. **Estratégia e longevidade empresarial. Brasília: Conselho Federal de Economia**. Disponível em: <[www.cofecon.org.br](http://www.cofecon.org.br)>. Acesso em: 05 maio 2014.
- DOLABELA, F. **Uma revolução no ensino universitário de empreendedorismo no Brasil: A metodologia da Oficina do Empreendedor**. Anais do 44º ICSB World Conference. Nápoles: 1999.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.
- ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO – DEPARTAMENTO DE ENGENHARIA DE CONSTRUÇÃO CIVIL. **Estudo Prospectivo da Cadeia Produtiva da Construção Civil: produção e comercialização de unidades habitacionais urbanas – diagnóstico preliminar**.

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS. ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO. **Perfil da cadeia produtiva da construção e da Indústria de Materiais**. FGV, ABRAMAT, Jun 2008. Disponível em: < <http://www.fiesp.com.br/arquivo-download/?id=2892>>. Acesso em 04 maio 2014.

FUNDAÇÃO VALE. **Um olhar sobre São Luís – MA. Diagnóstico socioeconômico**. São Luís: Vale, 2011. Disponível em: < [http://www.fundacaoovale.org/pt-br/a-fundacaoovale/como-atuamos/Documents/estrada-de-ferro-carajas/livreto\\_01\\_S%C3%A3o%20Luis.pdf](http://www.fundacaoovale.org/pt-br/a-fundacaoovale/como-atuamos/Documents/estrada-de-ferro-carajas/livreto_01_S%C3%A3o%20Luis.pdf)>. Acesso em 06 maio 2014.

GARCIA, Fernando; SOUZA, Rogério C. de; CASTELO, Ana Maria; ALVES, Marcel Cortez. **O desempenho das MPES da Construção Civil Paulista**. São Paulo: SEBRAE, 2000.

GONÇALVES, Eliane. **Pensando o Gênero como Categoria de Análise**. Estudos de Gênero. Caderno de Área, n. 7. Universidade Católica de Goiás. Goiânia: UCG, 1998.

GUIMARAES, Dayse Fernanda Cantanhede. **Construção Civil no Maranhão no período de 2007-2010: Um estudo do crescimento do setor, com destaque para a cidade de São Luís**. Monografia (Graduação) – Universidade Federal do Maranhão, Curso de Ciências Econômicas, 2014.

HIRSCHMAN, Albert O. **Estratégia do desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **As Micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil**. Rio de Janeiro: IBGE, 2012.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Estimativa Populacional 2013. Censo Populacional 2013**. 1º de julho de 2013. Disponível em: < [ftp://ftp.ibge.gov.br/Estimativas\\_de\\_Populacao/Estimativas\\_2013/estimativa\\_2013\\_dou.pdf](ftp://ftp.ibge.gov.br/Estimativas_de_Populacao/Estimativas_2013/estimativa_2013_dou.pdf)>. Acesso em 06 maio 2014.

INDRIUNAS, Luís. **Como funcionam as micro e pequenas empresas no Brasil**. Disponível em: <<http://empresasefinancas.hsw.uol.com.br/micro-e-pequenas-empresas-no-brasil1.htm>>. Acesso em 03 maio 2014.

IRELAND, Timothy. **Escolarização de trabalhadores: aprendendo as ferramentas básicas para a luta cotidiana**. In: Educação de jovens e adultos. Rio de Janeiro: DP&A, 2004.

IZERROUGENE, B. **Complexo de construção**. In: FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DA BAHIA – FIEB. Industrialização na Bahia: Construindo uma nova estratégia. Salvador, 1995.

**JHC ENGENHARIA ON LINE**. Construção Civil. Disponível em: < <http://www.jhcengenharia.com.br/>>. Acesso em 05 maio 2014.

LAM, Camila. **6 problemas entre sócios que podem atrapalhar um negócio**. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/pme/noticias/6-problemas-entre-socios-que-podem-atrapalhar-um-negocio?page=1>>. Acesso em 03 jun 2014.

LENZA, Pedro. **Direito Constitucional Esquematizado**. 16. ed. rev., atual. e ampl. São Paulo: Saraiva, 2012.

LOPES, Rose Mary. **Estudo global relaciona escolaridade a sobrevivência de empresas brasileiras**. Disponível em:

<<http://economia.uol.com.br/empreendedorismo/colunistas/2012/08/03/relatorio-global-mostra-a-relacao-da-escolaridade-com-o-sucesso-de-empresarios-brasileiros.htm>>. Acesso em 03 jun 2014.

MESSIAS, Reinaldo. **5 dicas para lidar com os fornecedores da sua empresa**. In: Revista Exame Online. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/pme/noticias/5-dicas-para-lidar-com-os-fornecedores-da-sua-empresa>>. Acesso em 04 jun 2014.

MARTENS, C.D.P. **A tecnologia de informação (TI) em pequenas empresas industriais do Vale do Taquari/RS**. Porto Alegre: Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Rio Grande do Sul, 2001.

**MINISTERIO DO DESENVOLVIMENTO, INDUSTRIA E COMERCIO EXTERIOR ON LINE**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/>>. Acesso em 05 maio 2014.

MONTEIRO FILHA, Dulce Correa; COSTA, Ana Cristina Rodrigues da; FALEIROS, João Paulo Martin; NUNES, Bernardo Furtado. **Construção Civil**. Rio de Janeiro: BNDES, 2013.

MONTEIRO FILHA, Dulce Correa; COSTA, Ana Cristina Rodrigues da; ROCHA, Erico Rial Pinto da. **Perspectivas e desafios para inovar na construção civil**. Rio de Janeiro: BNDES setorial: 2010.

NOVO FOCO. **Sazonalidade: estratégias direcionadas, resultados alavancados**. Disponível em: <<http://novofocogestao.com.br/index.php/sazonalidade-estrategias-direcionadas-resultados-alavancados/>>. Acesso em 03 jun 2014.

PaP SOLUTIONS ONLINE. **Fidelização de clientes: por que deve ser uma das prioridades da sua empresa**. Disponível em: <<http://www.papsolutions.com.br/crm/servicos/fidelizacao-de-clientes/>>. Acesso em 04 jun 2014.

PASSOS, Anselmo Galvão et al. **Análise estatística da evolução do produto interno bruto da indústria da construção civil brasileira utilizando regressão linear simples**. Revista GEINTEC, São Cristóvão/SE, v. 2, nº 5, p.505-514, 2012.

PASSOS, Edivaldo. In: Feira do Empreendedor 2014. **Bahia atrai eventos para ajudar a combater a sazonalidade no turismo**. Disponível em: <<http://www.feiradoempreendedor.ba.sebrae.com.br/index.php/bahia-atrai-eventos-para-ajudar-a-combater-a-sazonalidade-no-turismo/>>. Acesso em 04 jun 2014.

PELLISSARI, Neiva Terezinha. **Alfabetizar e qualificar o orelha-seca e o meiacolher: um desafio político pedagógico para a construção civil - A experiência da Concremax com alfabetização e qualificação de jovens trabalhadores em Cuiabá/MT**. Cuiabá: Universidade Federal de Mato Grosso, 2006.



PORTAL EDUCAÇÃO ONLINE. **Cliente satisfeito é sinônimo de empresas bem sucedidas**. Disponível em: <<http://www.portaleducacao.com.br/educacao/artigos/7647/cliente-satisfeito-e-sinonimo-de-empresas-bem-sucedidas>>. Acesso em 04 jun 2014.

RIOS, Luiz. **Geografia do Maranhão**. São Luís: Central dos Livros, 2005.

ROCHA, Marcelo. **Microempresas no Brasil: análise do período de 1984 a 2005**. REAd – Edição 60, Vol 14, n° 2, mai/ago 2008.

SANTOS, Altair. Construção civil ganha parceria para qualificar mão de obra. Disponível em: <<http://www.cimentoitambe.com.br/construcao-civil-ganha-parceria-para-qualificar-mao-de-obra/>>. Acesso em 17 jun 2014.

SANTOS, Ana Carolina Carneiro Silva Santos. **Dinâmica do setor da construção civil no maranhão durante a primeira década do século XXI**. Monografia (Graduação) - Universidade Federal do Maranhão, Curso de Ciências Econômicas, 2013

SANTOS, Lucas Maia dos; SILVA, Gustavo Melo; NEVES, Jorge Alexandre Barbosa. **Risco de Sobrevivência de Micro e Pequenas Empresas Comerciais**. In: Revista de Contabilidade e Organizações, vol. 5 n. 11 (2011) p. 107-124.

SCHERER, Flávia Luciane. **A consolidação de empresas brasileira de construção pesada em mercados externos**. Belo Horizonte: UFMG, 2007.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do Desenvolvimento Econômico**. Editora Fundo de Cultura, Rio de Janeiro: 1999.

SEBRAE ONLINE. <<http://www.sebrae.com.br/>>. Acesso em 20 maio 2014.

SEBRAE. **Empregos e salários na Construção Civil no Estado do Rio de Janeiro. Nota Conjuntural do Observatório das Micro e Pequenas Empresas no Estado do Rio de Janeiro**. Rio de Janeiro: SEBRAE, ago, 2012. Disponível em: <[http://gestaoportal.sebrae.com.br/uf/rio-de-janeiro/sebrae-no-rio-de-janeiro/estudos-e-pesquisas-1/setores/Sebrae\\_SET\\_ago12\\_const\\_civ.pdf](http://gestaoportal.sebrae.com.br/uf/rio-de-janeiro/sebrae-no-rio-de-janeiro/estudos-e-pesquisas-1/setores/Sebrae_SET_ago12_const_civ.pdf)>. Acesso em 04 maio 2014.

SEBRAE. **Fatores condicionantes e taxas de sobrevivência e mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil 2003 – 2005**. Brasília: Sebrae, 2007.

SEBRAE. **Perfil Setorial. Construção Civil**. Minas Gerais, 2005.

SEBRAE. **Taxa de Sobrevivência das Empresas no Brasil**. Coleção Estudos e Pesquisas, 2011. Disponível em: <[http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Sobrevivencia\\_das\\_empresas\\_no\\_Brasil\\_2011.pdf](http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Sobrevivencia_das_empresas_no_Brasil_2011.pdf)>. Acesso em 03 jun 2014.

SENAI. **Setor de construção civil: segmento de edificações**. Brasília: SENAI/DN, 2005.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (org.). **Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa**. São Paulo: DIEESE, 2012.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (org.). **Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas**. Brasília: Charbel Gráfica e Editora, 2007.

SILVA, Joao Correia. **Micoeconomia II**. Porto: Universidade do Porto, 2012.

TEIXEIRA, Luciene Pires; CARVALHO, Fátima Marília Andrade de. **A construção civil como instrumento do desenvolvimento da economia brasileira**. Curitiba: Revista Paranaense de Desenvolvimento, Curitiba, n. 109, p. 09-26, jul-dez 2005.

SILVA, Wendel Alex Castro; JESUS, Daiana Kelle Aragão de; MELO, Alfredo Alves de Oliveira. **Ciclo de vida das organizações: sinais de longevidade e mortalidade de micro e pequenas indústrias na região de contagem – MG**. Revista de Gestão, São Paulo – SP, Brasil, v. 17, n. 3, p. 245-263, jul./set. 2010.

TAVARES, Bruno; ANTONIALLI, Luiz Marcelo; CASTRO, Cleber Carvalho de. **A influência da estratégia de vínculos interorganizacionais sobre a dinâmica de micro e pequenas empresas**. Revista contemporânea de Economia e Gestão. vol 8. nº. 2. jul/dez 2010.

TORTATO, Rafael Gustavo. **Análise dos condicionantes que influenciaram o insucesso das empresas incorporadoras de Curitiba e Região Metropolitana sob a ótica de seus gestores e suas implicações para a sustentabilidade local**. 2007. Dissertação (Mestrado em Organizações e Desenvolvimento) - UniFAE – Centro Universitário Franciscano do Paraná. Curitiba, 2007.

VIAPIANA, C. **Fatores de sucesso e fracasso da micro e pequena empresa**. Anais do II EGEPE: Londrina, Paraná, Nov. 2001.

VERTICE. **Qual a Importância do Treinamento e Capacitação de Funcionário em uma Empresa?** Disponível em: <<http://www.contabilidadedef.com.br/qual-importancia-treinamento-e-capacitacao-de-funcionario-em-uma-empresa/>>. Acesso em 09 jun 2014.

WATANABE, Sergio. In: Exame Online. **Indústria de construção civil deve crescer 2,8% em 2014**. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/economia/noticias/industria-brasileira-de-construcao-civil-deve-crescer-2-8-em-2014>>. Acesso em 05 jun 2014.