



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SERGIPE
CENTRO DE CIÊNCIAS EXATAS E TECNOLOGIAS
DEPARTAMENTO DE ENGENHARIA CIVIL

Gustavo Burity de Lima

**Empreender na Engenharia Civil: o que determina o sucesso ou o
insucesso?**

São Cristóvão/SE

2019

GUSTAVO BURITY DE LIMA

**Empreender na Engenharia Civil: o que determina o sucesso ou o
insucesso?**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à
Universidade Federal de Sergipe para
encerramento do componente curricular
obrigatório e conclusão da graduação em
Engenharia Civil.

Orientador: Prof. Dr. Daniel Moureira Fontes
Lima

SÃO CRISTÓVÃO – SE

2019

GUSTAVO BURITY DE LIMA

**Empreender na Engenharia Civil: o que determina o sucesso ou o
insucesso?**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à
Universidade Federal de Sergipe para
encerramento do componente curricular
obrigatório e conclusão da graduação em
Engenharia Civil.

Orientador: Prof. Dr. Daniel Moureira Fontes
Lima

Aprovado em: _____ de _____ de _____

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Daniel Moureira Fontes Lima – DEC/UFS (Orientador)	Nota
Prof. Msc. Emerson Meireles de Carvalho – DEC/UFS (Examinador 1)	Nota
Prof ^a . Dr ^a . Débora de Gois Santos – DEC/UFS (Examinador 2)	Nota

SÃO CRISTÓVÃO – SE

2019

RESUMO

Empreender é extremamente necessário para a geração de empregos e renda em qualquer país do mundo. No Brasil, porém, existe um receio em adotar essa profissão por conta das incertezas e da pouca educação sobre o assunto. No entanto, é possível diminuir os riscos por meio do estudo e da definição dos aspectos primordiais que levam ao sucesso do negócio. Dessa forma, o empreendedorismo passará a ser mais objetivo, controlável e lucrativo. Para o presente trabalho, foi desenvolvida uma revisão bibliográfica baseadas em conteúdos que foquem na formação empreendedora e nos aspectos que influenciam o sucesso de um negócio. A partir desse estudo, foi elaborado um questionário, com perguntas abertas e fechadas, aplicado em empresas de engenharia civil do estado de Sergipe. Com esses resultados, discutiu-se a concordância ou discordância entre as ideias defendidas na revisão bibliográfica e as respostas adquiridas na pesquisa. Como resultado, verificou-se que a maioria dos pontos vistos na etapa teórica e inicial convergiam com os aspectos defendidos pelos entrevistados. Além disso, esses itens abrangem as mais diversas áreas, sendo percebidos fatores psicológicos, financeiros, administrativos, técnicos e comerciais. Para fins de exemplificação, algumas afirmações que se destacaram fizeram referência ao apoio familiar, à perseverança, à boa gestão do fluxo de caixa, às condições de financiamento e ao conhecimento do mercado. Portanto, depreende-se que a teoria está aliada à prática e, devido ao vasto espectro de aspectos necessários ao sucesso, o empreendedor precisa se preparar e se qualificar, para aumentar suas chances de êxito. Dessa maneira, é possível que, por meio do projeto desenvolvido, os aspirantes ao empreendedorismo, bem como empreendedores já experientes, notem a importância de sua qualificação para o sucesso do negócio, observando e focalizando os fatores mais preponderantes. Outrossim, através da expertise dos participantes da aplicação do questionário, pode-se notar aspectos diferenciais vistos nas perguntas abertas, como, por exemplo, a austeridade, o conservadorismo e reconhecimento do nicho. Finalmente, o presente estudo deixa mais claro e objetivo os motivos que levam uma empresa ao sucesso, especialmente na área da engenharia civil, desmistificando e evidenciando o caminho a ser seguidos por aqueles que almejam o êxito nos negócios.

Palavras-chave: empreendedorismo. fatores para o sucesso. gestão. construção civil.

ABSTRACT

Entrepreneurship is a key element to the generation of jobs and income for any country in the world. In Brazil, however, there is an apprehension towards this type of business as a result of uncertainty and lack of education on the subject. Yet, reducing such risk factors is possible through the research and definition of the primordial aspects that will determine the success rate of said ventures. Thus, entrepreneurship becomes more objective, controllable and lucrative. For this present paper, there has been developed a bibliographic review focused on the subjects of entrepreneurial training and education and of the definition of aspects that influence the success rate of business. By means of this research, there has been developed a questionnaire, in the form of close and open-ended questions, applied throughout civil engineering companies in the State of Sergipe. Once the results were gathered, an examination was conducted over the agreement or disagreement between the ideas supported by the bibliographic review and those acquired through the survey. The gathered data displayed that most of the topics tackled at the early theoretical stage of research converged with the aspects advocated for by those surveyed. Furthermore, these items cover very diverse areas of expertise, such as psychological, financial, administrative, technical and commercial factors. As means of example, many interviewees referred family support, perseverance, good cash flow management, financing terms and knowledge of the market. Therefore, it draws the conclusion that theory is allied with practise and, within the vast spectrum of requirements for success, that the entrepreneur must prepare and qualify themselves in order to increase their odds of success. It is conceivable that, through this paper, aspiring entrepreneurs as well as experienced ones may notice the importance of qualification when it comes to the rate of success in business, by observing and focusing on the more predominant factors. Likewise, by the expertise of the interviewees, it is also noticeable differing aspects in the open-ended answers, such as austerity, conservatism and awareness of their market niche. Finally, this paper clarifies in objective manner the reasons that lead any company towards success, specially in the civil engineering market, demystifying and highlighting the path to be followed for those who aspire to succeed in business.

Key Words: Entrepreneurship. Factors in achieving success. Management. Civil Engineering.

AGRADECIMENTOS

Ainda jovem, experimentei uma vida vazia de sentido, de liberdade e de paz, até que encontrei um Deus próximo, que me mostrou um caminho para seguir. Por isso, a Ele eu agradeço, por encher minha vida de realização, de propósito e de alegria e por me ajudar a vencer as ansiedades. Sem Ele, esse trabalho não seria tão leve e realizável.

À minha mãe, Joacilda, que me ensinou o que é amar, por ter me criado com valores, humildade e simplicidade, me mostrando o melhor caminho.

Ao meu pai, Roberto, a quem tenho amor e respeito, por ter me ensinado profissionalismo, hombridade e por ter me auxiliado na etapa dos questionários. Sem ele, a pesquisa não seria viável.

À minha irmã, Camilla, a quem nutro carinho e admiração, por ser um referencial de inteligência e de capacidade.

À minha namorada, Flávia, que decidiu me amar e me auxiliar, sendo um porto seguro para mim mesmo nos momentos mais difíceis.

Aos meus amigos, sobretudo aos membros do grupo “Regulares” e aos companheiros de dominó, pelo companheirismo e pela unidade em todo o curso. Em especial, aos amigos mais próximos Luís e Hiêgor, pela irmandade construída.

Aos meus pastores, em especial, Pr. Darren, Edma e Rodrigo, pelo investimento e alimento espiritual, além dos conselhos e dos exemplos de vida e de proceder, que, por vezes, falaram mais do que as suas próprias palavras. Também, aos meus líderes, Aloysio e Juliana, pelo acompanhamento e amizade durante o meu período universitário.

Aos meus professores, desde o ensino básico até o ensino superior, pela base e pelos conhecimentos ensinados. Em especial, ao meu orientador, Prof. Daniel Moureira, pela paciência e pelo extremo compromisso e organização, que fizeram o trabalho andar com tranquilidade e com excelência.

À Universidade, pela estrutura e pelos recursos disponibilizados. À Igreja Verbo da Vida, pelas direções e pelas oportunidades.

“Consagre ao Senhor tudo o que faz, e os seus planos serão bem-sucedidos.”
(Provérbios 16:3)

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Percentual de empresários que citaram os fatores descritos como causas para o insucesso ou dificuldades para a gestão da empresa.	24
Figura 2: Objetivos do ensino de Empreendedorismo por parte das IES	25
Figura 3: Relação entre o PIB brasileiro e taxa de crescimento da construção civil de crescimento da construção civil.	28
Figura 4: Valor adicionado das três seções do setor da Construção Civil (em R\$), no período de 2007 a 2013.	32
Figura 5: Número de empresas ativas nas três seções do setor da construção civil, entre 2007 e 2013.	33
Figura 6: Pontuação obtida pela categoria referente a "Agarrar as oportunidades"	44
Figura 7: Pontuação obtida pela categoria referente a "Persistência"	45
Figura 8: Pontuação obtida pela categoria referente a "Qualidade dos produtos"	46
Figura 9: Pontuação obtida pela categoria referente a "Correr Riscos"	47
Figura 10: Pontuação obtida pela categoria referente a "Apoio Familiar"	49
Figura 11: Pontuação obtida pela categoria referente a "Condições financeiras prévias da família"	50
Figura 12: Pontuação obtida pela categoria referente a "Família previamente atuante na engenharia civil"	51
Figura 13: Pontuação obtida pela categoria referente a "Aspectos Técnicos"	52
Figura 14: Pontuação obtida pela categoria referente a "Conhecimento do Mercado"	53
Figura 15: Pontuação obtida pela categoria referente a "Planejamento e Metas"	54
Figura 16: Pontuação obtida pela categoria referente a "Capital Próprio vs Financiamento"	55
Figura 17: Pontuação obtida pela categoria referente a "Fluxo de Caixa"	56
Figura 18: Pontuação obtida pela categoria referente a "Reinvestimento de lucros e Pró-labore"	57
Figura 19: Pontuação obtida pela categoria referente a "Terceirizar"	58
Figura 20: Pontuação obtida pela categoria referente a "Contato com agentes financiadores"	60
Figura 21: Pontuação obtida pela categoria referente a "Plano para período de Bonança"	61

Figura 22: Pontuação obtida pela categoria referente a "Plano para período de Crise".	62
Figura 23: Pontuação obtida pela categoria referente a "Abrir capital na Bolsa de Valores".	63
Figura 24: Pontuação obtida pela categoria referente a "Importância do PAC e do MCMV".	64

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Percentual de empresários que citaram os fatores descritos como importantes.....	21
Tabela 2: Percentual de empresários que citaram os fatores descritos como importantes.....	22
Tabela 3: Geração de Empregos Formais por ano entre 2004 e 2011, no setor da construção civil	30
Tabela 4: Porcentagem da população urbana, rural e do êxodo rural, ao longo das décadas no Brasil	31
Tabela 5: Resumo das três faixas: montante contratado em cada região do país	34

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Características dos empreendedores.....	19
Quadro 2: Questionário aplicado para o presente trabalho	41

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	13
2. OBJETIVOS	14
2.1 Objetivos Gerais	14
2.2 Objetivos Específicos	14
3. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	15
3.1 Formação de um Empreendedor	15
3.1.1 A importância da formação empreendedora	15
3.1.2 Ensinos importantes da formação empreendedora	17
3.2 Aspectos técnicos e gerenciais da formação empreendedora	20
3.2.1 Conhecimentos técnicos	20
3.2.2 Conhecimentos gerenciais	21
3.3 A formação empreendedoras nas Universidades	25
3.4 – Influência do estado econômico do Brasil para o empreendedor da construção civil	27
3.4.1 Relação entre o PIB brasileiro e o PIB da Construção Civil	27
3.4.2 Geração de Emprego	29
3.5 Influência política para o setor da construção civil	30
3.5.1 Programas de Governo	30
3.5.1.1 Banco Nacional de Habitação	30
3.5.1.2 Programa de Aceleração do Crescimento	31
3.5.1.3 Minha Casa, Minha Vida	33
3.5.1.4 João Alves Filho	34
3.5.2 Crise Econômica	34
3.5.3 Obtenção das linhas de crédito	35
4. METODOLOGIA	37
4.1 Elaboração do Questionário	37
4.2 Aplicação do Questionário	42
5. RESULTADOS E DISCUSSÕES	43
5.1 Classe 1	43
5.1.1 Agarrar as oportunidades	43
5.1.2 Persistência	44
5.1.3 Qualidade dos Produtos	45
5.1.4 Correr Riscos	46

5.1.5 Pergunta Aberta: características mais importantes de um empreendedor	47
5.2 Classe 2.....	48
5.2.1 Apoio Familiar	48
5.2.2 Condições financeiras prévias da família	49
5.2.3 Família previamente atuante na engenharia civil.....	50
5.2.4 Aspectos Técnicos	51
5.2.5 Conhecimento do Mercado	52
5.2.6 Planejamento e Metas.....	53
5.2.7 Pergunta aberta: Aspectos gerenciais vs Aspectos técnicos	54
5.3 Classe 3.....	54
5.3.1 Capital Próprio vs Financiamento	54
5.3.2 Fluxo de Caixa.....	55
5.3.3 Reinvestimento de lucros e Pró-labore.....	57
5.3.4 Terceirizar	58
5.3.5 Pergunta Aberta: Segredos para um Administração de Sucesso	59
5.4 Classe 4.....	59
5.4.1 Contato com agentes financiadores	59
5.4.2 Plano para o Período de Bonança	60
5.4.3 Plano para o Período de Crise	61
5.4.4 Abrir capital na Bolsa de Valores	62
5.4.5 Importância do PAC e do MCMV.....	63
5.4.6 Pergunta Aberta: Melhores Estratégias para Períodos de Bonança e de Crise	64
5.5 Pergunta Final	65
6. CONCLUSÃO	67
7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	69

1. INTRODUÇÃO

Em uma proporção cada vez maior, empreender tem se tornado um interesse de uma considerável parcela da população brasileira. Embora a educação empreendedora seja quase inexistente nas escolas e seja escassa nas universidades, o brasileiro insiste em contornar tais limitações e abrir o seu próprio negócio.

É necessário, portanto, complementar tal formação de forma a estar apto à abundante competição atual do mercado. Há, por um lado, muita vontade de empreender e, por outro lado, ausência de conhecimentos sobre os fatores mais importantes dessa profissão.

Além disso, há uma ideia abundante na sociedade de que empreender é uma atividade arriscada e nebulosa, sendo a sorte um dos itens preponderantes. No entanto, esse pensamento não é verdadeiro, uma vez que estudos e experiências práticas levam à conclusão de que existem vários aspectos que fazem a diferença e diminuem o risco do empresário. Portanto, urge definir quais são os pontos mais importantes e vitais para o sucesso ou para o insucesso de um empreendedor, especialmente no setor da engenharia civil.

Tal assunto tem sido abundantemente tratado pelo SEBRAE (2007) e SEBRAE (2016), que buscam ensinar para aspirantes ao empreendedorismo os aspectos mais necessários para o bom proceder da empresa, mesmo que seja pequena. Além disso, Lopes (2010) aborda especificamente a formação empreendedora, trazendo a realidade dela no território brasileiro e comparando com os exemplos a nível mundial. Por fim, outro trabalho de grande vitalidade para o presente tema foi realizado por Dornelas (2001), um dos pioneiros da área.

Para alcançar o presente objetivo, foi realizada uma revisão bibliográfica, através de artigos, livros e reportagens, visando defender os pontos mais importantes do empreendedorismo. A partir dessa revisão, portanto, elaborou-se um questionário com perguntas abertas e fechadas, que foi aplicado em bem-sucedidas empresas de engenharia civil do estado de Sergipe, sejam elas pequenas, médias ou grandes. Com os resultados obtidos, analisou-se a convergência ou a divergência entre eles e a etapa inicial do trabalho.

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivos Gerais

Analisar os aspectos mais importantes para a formação de um empreendedor na área da engenharia civil, bem como elencar fatores que levam ao sucesso ou ao insucesso dos negócios desse setor.

2.2 Objetivos Específicos

- Elencar pontos importantes para o empreendedor, através da revisão bibliográfica;
- Elaborar e aplicar questionários para validar os pontos defendidos na revisão bibliográfica;
- Determinar, por meio dos resultados da pesquisa, quais são os fatores mais relevantes para o êxito do empreendedor, possibilitando que ele busque o desenvolvimento desses aspectos.

3. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

3.1 Formação de um Empreendedor

3.1.1 A importância da formação empreendedora

Nos últimos anos, houve um forte crescimento, por parte dos brasileiros, no interesse em serem donos do próprio negócio. Nesse período, muitos cidadãos começaram a pesquisar mais sobre o tema, bem como admirar a vida daqueles que alcançaram altas cifras por meio do trabalho e da rentabilidade de suas empresas. Portanto, o empreendedorismo cresceu nessa década como nunca no país, gerando procura por conhecimento e formação nessa área.

Segundo Bueno (2016), empreendedorismo é a capacidade que uma pessoa tem de identificar problemas e oportunidades, desenvolver soluções e investir recursos na criação de algo positivo para a sociedade. Pode ser um negócio, um projeto ou mesmo um movimento que gere mudanças reais e impacto no cotidiano das pessoas.

De acordo com o dicionário Michaelis (s.d.), empreender é resolver-se a praticar algo difícil, é pôr em execução, fazer, realizar. Portanto, como a própria definição da palavra diz, empreender não é algo simples ou fácil e, por isso, é vital para o sucesso de alguma empresa que haja uma formação empreendedora naqueles que a comandam.

A primeira vez que se fez referência à palavra empreendedor foi em 1725, por meio do economista irlandês Richard Cantillon, para classificar o indivíduo que corria riscos. É notório que a decisão de liderar uma empresa, traz consigo uma série de incertezas e riscos, que geram justamente a possibilidade de haver lucro significativo. A formação empreendedora vem, então, para minimizar esses riscos, trazendo maior certeza naquilo em que se está investindo tempo, dinheiro e esperança (CUSTÓDIO, 2011).

De forma comum, existe quem defenda que o empreendedor nasce assim, de forma que alguns simplesmente estão inaptos para tal vertente. Entretanto, esse empresário é uma pessoa e, portanto, está em desenvolvimento. É possível aprender a empreender. Essa ideia é corroborada pela citação abaixo:

“Nem sempre houve concordância quanto ao ensino do empreendedorismo. O fato é que estamos falando de comportamento, da forma como as pessoas agem. Desta forma, um caminho é estimular que as pessoas decidam por agir de determinada forma, tendo consciência dos riscos e das possibilidades envolvidas nesta decisão. Percebe-se que não é possível imaginar apenas um ensino teórico na formação de um empreendedor; a prática é fundamental.” (SEBRAE, 2016, p. 15)

Um estudo realizado em 2007 pelo Instituto de Pesquisa do Nordeste da Noruega analisou o andamento da carreira empreendedora de ex-alunos do programa de empresas da Junior Achievement – Young Enterprise (JA-YE). Esse programa incentiva o desenvolvimento de empresas por alunos de 14 a 18 anos, sob a supervisão de professores e conselheiros. A média de idade dos alunos dessa pesquisa era de 24 anos e eles estavam em sete países: Noruega, Dinamarca, Finlândia, Bélgica, Estônia e Romênia.

Segundo Lopes (2010), os principais resultados encontrados por essa pesquisa foram os seguintes:

- O nível de atividade empreendedora era mais do que o dobro dentre esses ex-alunos do que a média da população geral europeia (15% contra 5 a 6%), o que revela o impacto positivo desse programa;
- 85% dos participantes ainda estavam dirigindo suas empresas, considerando os que já haviam iniciado seu negócio;
- Mais de 35% planejavam abrir um negócio próprio no prazo de três anos;
- A maioria considerou o programa benéfico e válido para ajudar a desenvolver habilidades empreendedoras, como trabalhar em equipe, tomar decisões e resolver problemas;
- Dentre os participantes, 55% percebem maior capacidade para dirigir seu negócio, enquanto 44% tiveram ampliada a vontade de abrir uma empresa.

Esses dados corroboram com a ideia defendida de que o empreendedorismo não apenas pode, como deve ser estudado e aprendido, para que as empresas tenham uma maior taxa de sucesso e sobrevivência, bem como uma maior lucratividade.

3.1.2 Ensinaamentos importantes da formação empreendedora

Uma vez que essa formação é tão importante para incrementar a possibilidade de sucesso de uma empresa – seja ela da área de engenharia civil ou não, necessita-se abordar quais são as principais características que o dono deve adquirir para ter uma base sólida de conhecimentos.

O ensino do empreendedorismo iniciou-se nos Estados Unidos, em 1947, na escola de Administração de Harvard com Myles Mace, de acordo com Katz (2003) e Lopes (2010). Foi a partir dessa turma inicial que o movimento se difundiu, chegando a outros países, dentre eles o Brasil. Entretanto, na nação brasileira, essa espécie de estudo chegou tardiamente, apenas na década de 80. Essa iniciativa foi desenvolvida na Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, ministrada por Ronald Degen. Após esse período, outras entidades começaram a despertar interesse pelo tema, como o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e, mais recentemente, as próprias universidades.

Portanto, uma vez que o empreendedorismo pode ser ensinado e existem, ao redor de todo o mundo, ensinamentos disponíveis sobre o tema, importa entender quais são os principais ensinamentos que se deve receber para se obter as características de um empreendedor.

De acordo com o SEBRAE (2016), essas características podem ser divididas em três conjuntos, que podem ser definidos como:

Conjunto de realização – Enfoca nos fatores relacionados à tomada de iniciativa, alcançando qualidade, produtividade, crescimento e lucratividade. Além disso, envolve se colocar em situações moderadamente desafiadoras, sabendo agir de forma correta frente a esses desafios, com a finalidade de lograr bons resultados.

Conjunto de planejamento – Envolve a busca pela melhor forma de desenvolver a atividade para alcançar o resultado desejado, agindo-se de maneira planejada e orientada.

Conjunto de poder – Está relacionado à capacidade de confiar no próprio potencial para a realização das atividades necessárias, além de ter contatos importantes para tal feito. Outrossim, está ligado à influência e persuasão sobre pessoas ou grupo de pessoas para auxiliarem na obtenção desse objetivo.

- Conjunto de realização

- a) Busca de oportunidade e iniciativa: estar atento às oportunidades oferecidas pelo mercado, estando sempre pronto e disponível para aproveitá-las espontaneamente, no momento correto.
- b) Persistência: capacidade de ser resiliente mesmo em situações desfavoráveis, sempre estando disposto a enfrentar as dificuldades para chegar ao fim desejado.
- c) Comprometimento: disposição para honrar compromissos, metas e objetivos fixados, sempre em prol dos fins de interesse.
- d) Exigências de qualidade e eficiência: critério estabelecido para a realização de atividades na empresa, de modo que os trabalhos estejam sempre sendo realizados da melhor forma possível.
- e) Correr riscos calculados: capacidade psicológica de ponderar conhecimentos e oportunidades, de modo a ter iniciativa em tomar decisões e entrar em negócios de forma a obter resultados satisfatórios, mesmo sob algum risco.

- Conjunto de planejamento

- a) Estabelecimento de metas: ato de ter a visão necessárias para firmar objetivos desejados de forma realista e buscando crescimento.
- b) Busca de informação: valorizar o conhecimento, de forma a fazê-lo servir de base para a tomada de decisões, sabendo sempre onde alcançá-lo e a forma correta de adaptá-lo à realidade enfrentada.
- c) Planejamento e monitoramento sistemático: uso da análise lógica para o desenvolvimento do planejamento para a tomada de decisões.

- Conjunto de poder

- a) Persuasão e rede de contatos: capacidade de conhecer e influenciar pessoas para auxiliarem na realização dos objetivos propostos.
- b) Independência e autoconfiança: acreditar nas próprias habilidades e conhecimentos adquiridos durante a formação para agir de forma inteligente, lógica e sábia.

De acordo com Custódio (2011), o empreendedor deve ser capaz de tomar decisões corretas no momento exato, estar bem informado, analisar friamente a situação e avaliar as alternativas para poder escolher a solução mais adequada. Precisa ter iniciativa de agir objetivamente e confiança em si mesmo. Além disso, ele deve ser um

líder que incentiva as pessoas a alcançarem as metas estabelecidas, produzindo condição para tal.

Segundo Fillion (1999), os comportamentalistas influenciaram por 20 anos o estudo das características do empreendedor. De acordo com essa ideia, muitos trabalhos focaram nas diversas condições psicológicas e de personalidade para a idealização do empreendedor.

Além disso, Schmidt e Bohnenberger (2009) relacionaram variáveis, que foram expostas a instrumentos de medição e validação, que serviram para embasar a ideia de que empreendedores devem lograr de determinadas características atitudinais. Antes da validação, elas eram oito e, após a aplicação desse instrumento, elas passaram a ser seis: autorrealização, líder, planejador, inovador, assumir riscos e sociável.

O trabalho de Bueno (2016) resumiu em um quadro os diversos fatores necessários na formação de um empreendedor. O Quadro 1 traz esse resumo, que foi criado através dos estudos de diversos trabalhos, sobretudo Fillion (1999), Souza (2005) e Schmidt & Bohnenberger (2009).

Características dos empreendedores		
Agressividade	Dinheiro como medida de desempenho	Orientação para resultados
Assume riscos calculados	Energia	Originalidade
Autoconfiança	Envolvimento à longo prazo	Otimismo
Autoconsciência	Flexibilidade	Persistente
Autoeficaz	Habilidade na utilização de recursos	Planejador
Capacidade de aprendizagem	Habilidade para conduzir situações	Sensibilidade a outros
Conhecimento do mercado	Independência	Sociável
Conhecimento do produto	Iniciativa	Tenacidade
Correr riscos	Inovador	Tendência a confiar nas pessoas
Criatividade	Liderança	Tolerância à ambiguidade e à incerteza
Detecta oportunidades	Necessidade de realização	

Quadro 1: Características dos empreendedores. (Fonte: Bueno, 2016)

Portanto, a partir dos trabalhos supracitados, pode-se concluir que o empreendedor necessita adquirir e desenvolver ensinamentos específicos, como foco, disciplina, resiliência, firmeza de propósito, observação constante do mercado,

pensamento crítico, estabilidade emocional, fortaleza mental, persuasão, identificação de oportunidades, informações específicas, espírito estudioso e inovador, conhecimentos acerca de finanças, planejamento, vendas, gestão de recursos humanos, desenvolvimento pessoal, liderança e outros fatores decisivos para separar os bem-sucedidos dos que fracassam.

3.2 Aspectos técnicos e gerenciais da formação empreendedora

3.2.1 Conhecimentos técnicos

No capítulo anterior foi discutida a ideia de que o empreendedorismo pode ser aprendido, pensamento também corroborado por José Dornelas (2001). Além de entender que pode-se ensinar a empreender, Dornelas divide as habilidades empreendedoras em três classes: técnicas, gerenciais e pessoais. No capítulo 1, os aspectos pessoais foram abordados com maior ênfase, enquanto no atual, será tocada na questão técnica e gerencial. Uma vez que é possível aprender a pensar e agir como um empreendedor, também é factível adquirir os conhecimentos técnicos e gerenciais necessários.

Por muito tempo, se entendeu que o empreendedor era alguém independente, que tinha coragem para correr riscos, mas, em geral, não era alguém técnico. Para muitas pessoas, a figura do empreendedor é oposta à figura do profissional técnico, do conhecedor da área. Enquanto o primeiro é visto como alguém independente e ousado, o segundo é visto como um conservador estudioso.

No entanto, com o crescimento da população, maior universalização do acesso à informação e o acirramento do mercado, os empreendedores têm notado o grande benefício que o conhecimento pode trazer para a sua empresa. É consenso que o ato de liderar pessoas para auxiliarem no crescimento da empresa será facilitado caso o proprietário trabalhe junto, sabendo o que deve ser feito e como fazê-lo. Logo, um engenheiro tende a ter maior facilidade para empreender na área da construção civil do que um médico, por exemplo.

De acordo com o trabalho de Pinotti *et al* (2015), a figura do profissional técnico está cada vez mais interligada à do empreendedor. Foi constatado que, além de fatores familiares e pessoais, a formação técnica também traz mais segurança para a criação de um negócio próprio. O fato é que, nesse trabalho, são apresentados três profissionais

que eram apenas técnicos em suas áreas, porém, ao identificarem um oportunidade de mercado, decidiram empreender. É consenso entre eles a ideia de que o conhecimento técnico minimiza os riscos, além de possibilitar uma transição mais segura para a vida empresarial.

Segundo dados do SEBRAE (2007), os empresários que já têm curso superior completo ou incompleto são 79% e aqueles com experiência anterior em empresa privada subiram de 34% para 51%, sendo muito mais capacitados para enfrentar os desafios do mercado.

Conclui-se, portanto, que o conhecimento técnico é de grande ajuda para o sucesso do empreendedor, por conta de fatores como:

- Maior eficiência no processo produtivo da empresa que um dono de caráter técnico pode trazer;
- Visão de oportunidades, que apenas um empresário com domínio do mercado e da área de estudo pode conseguir;
- Capacidade de corrigir e orientar os funcionários, possível apenas para quem sabe como fazer, para que possa ensinar.

3.2.2 Conhecimentos gerenciais

Em relação às habilidades gerenciais, o SEBRAE (2007) realizou uma série de entrevistas com empresários de empresas ativas e extintas, para determinais quais fatores seriam mais importantes. Na tabela 1, pode-se encontrar o resultado:

Percentual dos empresários					
Habilidades gerenciais	Status	2005	2004	2003	2002-2000
Bom conhecimento do mercado onde atua	ativas	53	52	52	49
	extintas	56	39	45	
Boa estratégia de vendas	ativas	53	53	46	48
	extintas	50	55	50	

Tabela 1: Percentual de empresários que citaram os fatores descritos como importantes (Fonte: SEBRAE, 2007)

Como era possível que cada entrevistado fornecesse várias respostas, nota-se que esses dois aspectos se destacaram como importantes dentro da sobrevivência da empresa. Logo, de acordo com a tabela 1, conclui-se que é necessário ter um bom

conhecimento do mercado em que atua, como, por exemplo, conhecer a clientela, seus hábitos e desejos, além de ter um bom conhecimento e relacionamento com os fornecedores, sabendo escolhê-los e armazenar os insumos com eficiência.

Ademais, um bom conhecimento de vendas também foi enfatizado pelos entrevistados. Dentro desse âmbito, se pode citar o bom relacionamento com o cliente, o conhecimento de estratégias marketing, a definição correta do preço de acordo com o mercado que atua, dentre outras questões (PELISSARI, *et al*, 2011).

Para a mesma pesquisa, analisou-se outros aspectos gerenciais e logísticos que são vitais para o sucesso de uma empresa. Os resultados estão explicitados na tabela 2.

Percentual dos empresários					
Logística operacional	Status	2005	2004	2003	2002-2000
Escolha de um bom administrador	ativas	46	49	48	31
	extintas	55	50	55	
Uso de capital próprio	ativas	37	37	33	29
	extintas	44	51	47	
Reinvestimento dos lucros na empresa	ativas	33	32	28	23
	extintas	24	23	22	
Acesso a novas tecnologias	ativas	27	29	29	17
	extintas	22	21	19	
Terceirização das atividades por meio das empresas	ativas	5	6	5	
	extintas	4	6	5	

Tabela 2: Percentual de empresários que citaram os fatores descritos como importantes (Fonte: SEBRAE, 2007)

De acordo com a tabela 2, a escolha de um bom administrador torna-se essencial para a sobrevivência empresarial. O fato é que o empreendedor pode ser um desses administradores, recebendo ou não o auxílio de funcionários especializados nesse segmento. Entretanto, mesmo que o administrador seja um terceiro, não exclui-se a necessidade de que o dono conheça bem os conceitos de administração.

Além disso, nota-se que o manejo financeiro também destacou-se na pesquisa, sob a forma da utilização de capital próprio e do reinvestimento dos lucros na empresa. Infelizmente, devido ao baixo grau de inteligência financeira de grande parcela da

população brasileira, é comum encontrar casos de empresas que não progrediram devido a esses pontos (PELISSARI, *et al*, 2011).

O uso abusivo de financiamento, ou excessiva alavancagem, é uma questão que leva muitas empresas ao insucesso. No Brasil, as taxas de juros são altas devido à grande incerteza econômica que paira sobre o país, o que faz com que o financiamento possa ser o vilão do fluxo de caixa. Em empresas onde se paga muitos juros, há uma diminuição da margem de lucro ou até geração de dívidas, que podem pôr fim ao negócio.

Outrossim, não é raro que um empresário tome a decisão de retirar grande parte do dinheiro para o seu uso pessoal. Na administração, a palavra “pró-labore”, que no latim significa “pelo trabalho”, designa o salário dos sócios de uma empresa. Caso esse valor seja muito baixo, o sócio pode passar por dificuldades financeiras na área pessoal e, caso seja demasiadamente elevado, é capaz de gerar rombos no orçamento do negócio (SEBRAE, 2007).

Por isso, urge que o administrador e o empreendedor incluam o pró-labore no fluxo de caixa, pois devido a uma excessiva retirada de recursos, não há o necessário reinvestimento que levaria o negócio a crescer e alcançar mais estabilidade. Logo, haveria uma limitação do crescimento da empresa, que poderia gerar um futuro fracasso (SEBRAE, 2007).

Por outro lado, a pesquisa do SEBRAE (2007) também abordou os pontos que frequentemente causam insucesso nas empresas. Os resultados são vistos na figura 1, e se referem aos empresários com negócios ativos e inativos.

Por meio da figura 1, infere-se que a questão tributária é a mais citada pelos donos das empresas ativas, com 71% de citações. Além disso, causas econômicas e conjunturais também são bastante assinaladas. Portanto, vê-se que as políticas públicas e suas consequências são respostas recorrentes dadas pelos empresários como entraves aos seus negócios.

%	2003	2004	2005
Políticas Públicas e arcabouço legal	52 71	56 74	54 73
Carga tributária elevada	42 61	43 62	43 65
Falta de crédito bancário	21 18	26 27	22 16
Problemas com a fiscalização	8 9	2 10	7 7
Causas econômicas conjunturais	54 68	60 70	62 69
Concorrência muito forte	24 35	24 35	25 35
Inadimplência/maus pagadores	26 22	29 28	28 19
Recessão econômica no país	24 14	26 7	26 18
Falta de clientes	21 27	22 34	22 27
Falhas gerenciais	58 69	60 75	55 68
Falta de capital de giro	40 36	45 52	39 37
Problemas financeiros	20 35	21 33	18 25
Falta de conhecimentos gerenciais	11 19	11 12	10 13
Ponto/local inadequado	7 13	7 15	6 19
Desconhecimento do mercado	5 12	5 6	4 11
Qualidade do produto/serviço	2 0	2 6	3 4
Logística operacional	21 31	17 32	21 36
Falta de mão-de-obra qualificada	12 27	10 29	16 33
Instalações inadequadas	5 10	5 7	6 6
Não enfrenta nenhuma dificuldade	5	3	4
Outras	0 5	0 6	0 4
NS/NR	0 3	0 4	0 3
BASE EMPRESAS ATIVAS	902	1.052	6.726
BASE EMPRESAS EXTINTAS	180	127	446

Figura 1: Percentual de empresários que citaram os fatores descritos como causas para o insucesso ou dificuldades para a gestão da empresa. Pesquisa estimulada (Fonte: SEBRAE, 2007)

De fato, o Brasil é um país de pesada carga tributária, normativa e com um grande conjunto de circunstâncias problemáticas para o crescimento econômico. Portanto, cabe ao empreendedor ter um bom conhecimento sobre os impostos, as leis e situações externas ao seu negócio para poder lidar com essas dificuldades da forma mais eficiente e econômica possível.

Além disso, para os donos de empresas extintas, razões como local inadequado, falta de conhecimentos gerenciais e desconhecimento do mercado pesaram para o fechamento da empresa. Essa série de questões já foram supracitadas como de significativa importância para a saúde e sobrevivência do negócio (SEBRAE, 2007).

Portanto, conclui-se que fatores técnicos e gerenciais são tão importantes quanto fatores pessoais para a formação empreendedora. Assim como o empreendedor deve ter coragem e visão para aproveitar oportunidades, boa liderança e tenacidade, ele também necessita de conhecimento da área de atuação, noções administrativas, logísticas, financeiras e de vendas.

3.3 A formação empreendedoras nas Universidades

É fato que a educação empreendedora é importante para o desenvolvimento de um empreendedor de sucesso. Nesse contexto, as universidades são meios oportunos de aprendizagem na área, aliando o conhecimento tradicional aos novos conceitos de empreendedorismo.

Nesse sentido, a European Commission Enterprise and Industry Directorate-General (European Commission, 2008) propõe uma estrutura com três objetivos para o aprendizado sobre empreendedorismo dentro das instituições de ensino superior (IES), que é ser dividida em: desenvolver espírito empreendedor entre os estudantes; treinar estudantes para abrir uma empresa e administrá-la; desenvolver habilidades empreendedoras necessárias para identificar e explorar oportunidades de negócios. A figura 2 ilustra essa divisão:

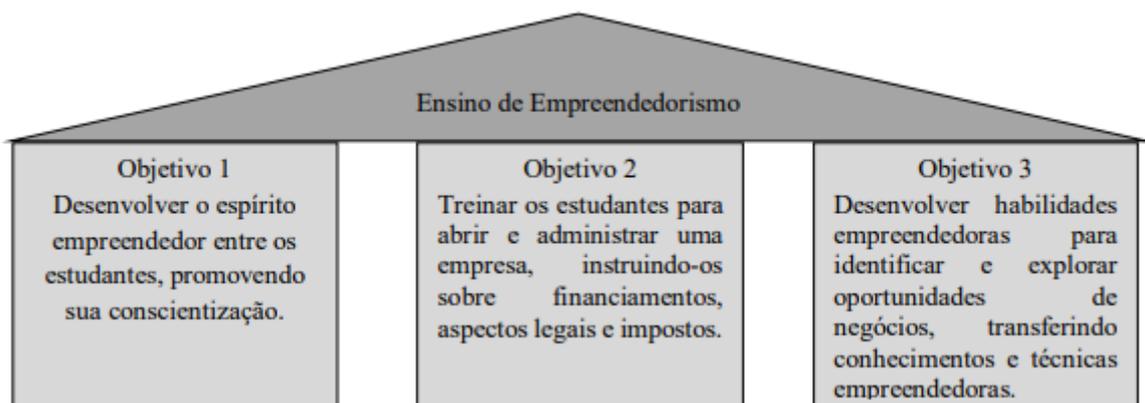


Figura 2: Objetivos do ensino de Empreendedorismo por parte das IES. (Fonte: Rocha e Freitas, 2014)

A pesquisa de Rocha e Freitas (2014) teve como objetivo avaliar o impacto das Atividades Educacionais de Formação em Empreendedorismo (AEFE), ministrada para alunos do curso de administração no município de Fortaleza. Esse conjunto de atividades, de acordo com os autores, “consistiu em palestras, recomendações de leituras, estudos de caso, visita a empresas, brainstorming, simulações e projetos desenvolvidos em grupos, assim como planos de negócios, entrevistas com empreendedores, uso de filmes e jogos sobre empreendedorismo”.

Portanto, nota-se que as técnicas de ensino são diferentes das tradicionais em universidades, porém obtiveram resultados igualmente eficazes. Por meio do estudo supracitado, os resultados indicaram que houve acréscimo de conhecimento significativo

nas dimensões de Autorrealização, Planejador, Inovador e Assume Riscos, enquanto as dimensões de Líder e Sociável receberam um incremento de menor efeito.

Essa diferença de resultados pode ser explicada, de acordo com o trabalho, pelo fato de que o curso de administração já traz ensinamentos para as áreas de Líder e Sociável. No entanto, as demais áreas apresentam um enfoque menor por parte desse curso, comprovando que ensinamentos específicos na área de empreendedorismo, dentro das universidades, podem agregar conhecimentos que não são abordados no ensino tradicional.

Além disso, uma pesquisa sobre o ensino do empreendedorismo nas universidades brasileiras é apresentada em Lopes (2010). Foi observado que há a presença da disciplina de empreendedorismo em cursos como administração, engenharia, computação e outros. No entanto, essas graduações representam apenas 16% do total. Porém, um dado positivo demonstra que essa disciplina não encontra-se restrita apenas aos cursos de administração, uma vez que 44,6% das dos que oferecem esse ensino, são de outras áreas.

Além disso, esse levantamento concluiu que os autores mais citados são Fernando Dolabela e José Dornelas, os cursos têm em média 60 a 72 horas de duração e são ofertados entre o quarto e o sétimo período, de forma predominantemente obrigatória. Os temas mais abordados são: criatividade, inovação, consórcio de exportação, intraempreendedorismo, cooperativismo, plano de negócios, dentre outros.

Portanto, conclui-se que o ensino do empreendedorismo nas universidades brasileiras ainda é bastante incipiente. Embora essa iniciativa já esteja presente de forma destacada em algumas delas, como, por exemplo, a Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro e a Universidade Federal de Itajubá, ainda se torna necessária uma ampliação da consciência do poder transformador do empreendedorismo na sociedade, através da geração de empregos e desenvolvimento socioeconômico.

Em Lopes (2010) é defendida a tese de que essa questão tem como causa a origem cultural do país, pois o empreendedorismo nunca esteve em suas raízes, uma vez que as relações coloniais imputaram a ideia de que todo bem público pertencia à realeza. Além disso, toda iniciativa privada estava subjugada ao Estado normatizador e à presença da metrópole.

No entanto, de forma paradoxal, existe um caminho aberto para esse tipo de iniciativa, que se mostra como uma maneira de alternativa às relações de trabalho no Brasil. Dessa forma, a educação empreendedora dentro das universidades vem de encontro às necessidades nacionais e deve ser abordada de forma mais presente em nossas instituições de ensino superior.

3.4 – Influência do estado econômico do Brasil para o empreendedor da construção civil

3.4.1 Relação entre o PIB brasileiro e o PIB da Construção Civil

A construção civil é uma área conhecida por ter seus resultados fluando de acordo com o momento econômico do país. Por ser altamente dependente das linhas de crédito – tanto para o incorporador como para o comprador, é comum que, em períodos de recessão, o financiamento torne-se mais escasso e em períodos de crescimento, ele seja abundante.

A facilidade de crédito gera um ciclo virtuoso na nação, pois a economia gera crescimento no setor da engenharia civil e ela traz a geração de empregos, que são de extrema importância para a guinada econômica do país (CUNHA, 2012).

Na década passada, o Brasil passou por um período de bonança no setor da construção civil, causado pelos fortes investimentos governamentais e às grandes fontes de crédito. No entanto, por conta da crise econômica enfrentada desde 2014, a atividade sofreu quedas próximas a 6% do PIB, de acordo com o IBGE (KOPER, 2018).

De acordo com Mankiw (1999), o Produto Interno Bruto (PIB) é o valor agregado gerado em certo espaço geoeconômico em um determinado intervalo de tempo. Dessa forma, esse indicador mostra-se de suma importância para avaliar o andamento econômico de qualquer país durante um certo período, além de relacionar a influência de setores específicos para a economia.

Portanto, o grau de relação entre o desempenho do PIB brasileiro e do setor de construção civil pode ser determinado por meio dos seus indicadores. Uma vez que a construção civil encabeça e estimula o resultado das demais áreas da engenharia civil, como, por exemplo, avaliações e perícias, projetos e fiscalizações, pode-se dizer que os números desse setor são representativos em relação aos da engenharia civil em geral.

Dessa forma, com os dados fornecidos pelo IBGE e pela Câmara Brasileira de Indústria da Construção (CBIC), é possível elaborar a figura 3.

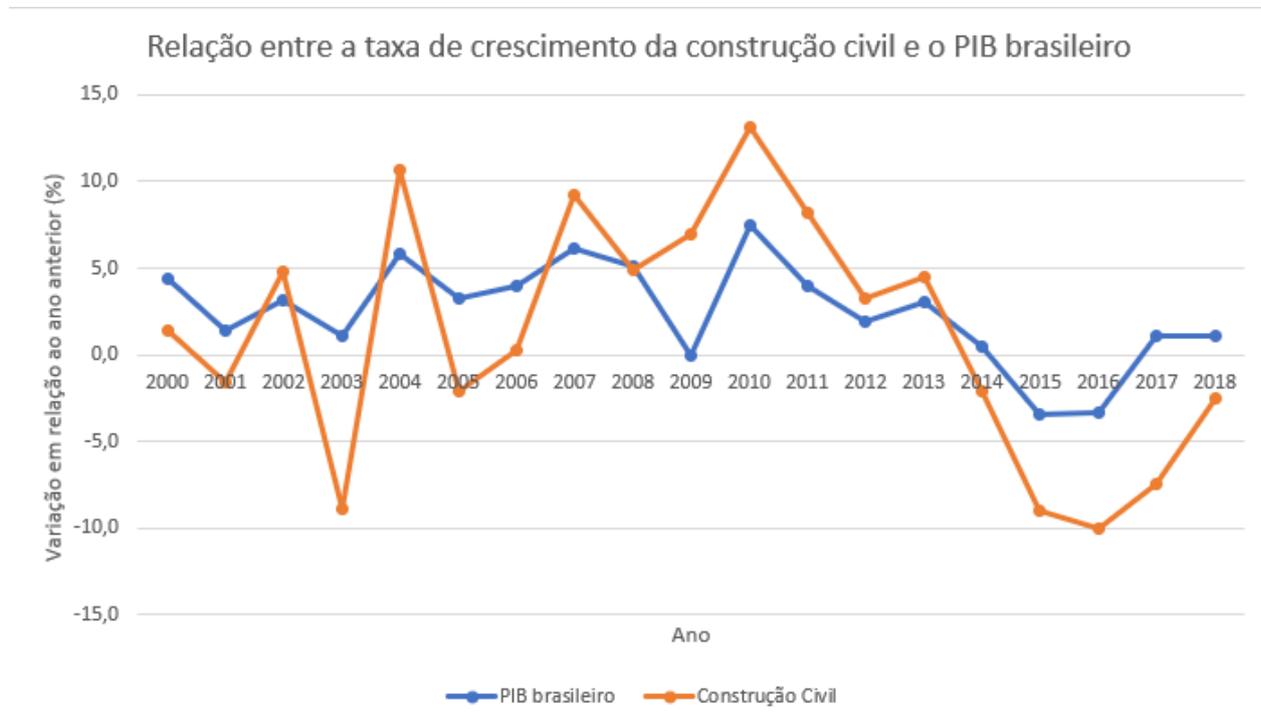


Figura 3: Relação entre o PIB brasileiro e taxa de crescimento da construção civil de crescimento da construção civil. (Fonte: CBIC)

De acordo com a figura 3, nota-se que a engenharia civil é amplamente dependente da situação econômica do Brasil, uma vez em que os resultados acompanham a variação do PIB brasileiro. Além disso, é importante ressaltar que a declividade do gráfico da construção civil em quase todos os anos foi superior à do PIB brasileiro. Ou seja, quando o país teve um crescimento inferior ao do ano anterior, a construção civil teve um crescimento ainda menor e, quando o Brasil teve um crescimento superior, ela também o teve, porém de forma mais intensa.

Outrossim, ainda de acordo com a figura 3, é bastante notória a influência da crise econômica pós-2014 para a engenharia. Uma vez que as denúncias por corrupção, altas taxas de juros e inflação foram recorrentes no país, as linhas de crédito diminuíram e a confiança dos investidores também, o que gerou recessão nessa área (CWS, 2018).

3.4.2 Geração de Emprego

Ainda de acordo com a CSW (2018), a construção civil é o setor que mais gera empregos no país e, por conseguinte, uma crise nessa área influencia diretamente a população e diminui o poder de compra sobretudo das classes mais baixas. Com isso, há menos consumo de bens e serviços, o que acarreta resultados ruins para outras áreas da economia também.

A geração de empregos na economia e a diminuição do déficit habitacional são atividades importantes, que demonstram a relevância do setor da engenharia civil no Brasil. Logo, é de extrema importância verificar a relação direta entre a geração de empregos e a ascensão econômica do setor, para demonstrar a interligação entre essas variáveis e como isso pode influenciar a vida de um empreendedor (CUNHA, 2012).

Entre 2003 e 2007, de acordo com Robusti (2008), o nível de empregos no setor cresceu 37%, justamente no período em que houve retomada nos investimentos na área, tanto para o mercado imobiliário, quanto para as obras de infraestrutura e habitação popular.

“A construção civil foi o ramo de atividade que mais perdeu empregos e representatividade na população ocupada durante a crise. Entre 2014 e 2018, o número de ocupados no setor, entre formais e informais, encolheu 14,4%, maior retração entre os segmentos que compõem a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad) Contínua, do IBGE. Ao diminuir de 7,8 milhões para 6,7 milhões, os empregos na construção passaram a responder por 7,3% da mão de obra no país, ante 8,5% há quatro anos.” (Sindeprestem, 2019)

Se, por um lado, a área da construção é uma das que mais sofre por conta de crises econômicas, como pode-se inferir da Sindeprestem (2019), por outro lado, conforme a tabela 3, ela pode ser altamente beneficiada por ciclos econômicos positivos.

Ano	Geração de Empregos Formais
2004	70.319
2005	126.825
2006	148.051
2007	224.543
2008	296.607
2009	217.692
2010	376.634
2011	309.425

Tabela 3: Geração de Empregos Formais por ano entre 2004 e 2011, no setor da construção civil (Fonte: IBGE)

Portanto, é vital para o empreendedor da engenharia civil entender o momento econômico enfrentado pelo país, bem como as projeções futuras, para que possa estar adaptado à realidade e à sua influência no setor. Embora haja uma qualificação na formação educacional, técnica e financeira desse empresário, o fator do período enfrentado pela nação, tanto de emprego, quanto de renda, pode ser determinante para o insucesso de uma empresa.

3.5 Influência política para o setor da construção civil

3.5.1 Programas de Governo

A influência de programas de governo sobre o setor da engenharia civil é grande e importante. Entre 2004 e 2007, os recursos de poupança para o financiamento habitacional cresceram de 3 bilhões para 18,3 bilhões, gerando uma evolução de 53,8 mil unidades habitacionais financiadas em 2004 para 195,9 mil em 2007. Esses bons resultados ocorreram graças a ações governamentais no sentido de pressionar bancos a elevarem o percentual de recursos voltados ao financiamento habitacional, bem como a melhorias na eficiência na análise e concessão de créditos por parte da Caixa (ROBUSTI, 2008).

3.5.1.1 Banco Nacional de Habitação

Até a primeira metade do século XX, o Brasil era um país predominantemente rural, com a maior parte da população habitando em cidades. No entanto, com o forte processo de industrialização incentivado pelo Plano de Metas, iniciou-se um verdadeiro

êxodo rural para os centros urbanos, gerando um déficit habitacional (CUNHA, 2012). Esse êxodo é ilustrado na tabela 4.

ano	urbana (%)	rural (%)	êxodo rural (%)
1940	31,23	68,77	-
1950	36,16	63,84	7,72
1960	44,67	55,33	15,38
1970	55,92	44,08	25,52
1980	67,60	32,40	36,05
1990	75,47	24,53	32,08
2000	83,35	16,65	47,33

Tabela 4: Porcentagem da população urbana, rural e do êxodo rural, ao longo das décadas no Brasil (Fonte: IBGE)

Para incentivar a indústria da construção civil, de forma que esse problema pudesse ser sanado, o presidente Castello Branco criou o Banco Nacional de Habitação (BNH) em 1964. Com essa entidade em funcionamento, existia um crédito disponível e de mais fácil acesso para a geração de moradias, o que alavancou o setor da engenharia civil. Esse modelo alcançou o seu auge na década de 70, capitaneado pelo milagre econômico, o que gerou a criação das Cooperativas de Habitação (COHAB) em 1974, que trouxe um maior número de projetos para as classes financeiramente mais baixas (CUNHA, 2012).

Embora o BNH tenha sido de marcante na história do setor, gerindo o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e utilizando-o como financiador de obras, ele sofreu bastante com a crise inflacionária e as inadimplências do fim da década de 70 e da década de 80, culminando com o seu fechamento por parte do Governo Sarney. Com isso, iniciou-se um novo ciclo nos programas governamentais de incentivo à construção, pois essa função passou a ser da Caixa Econômica Federal (CEF).

3.5.1.2 Programa de Aceleração do Crescimento

Nas últimas décadas, um dos programas governamentais mais conhecidos e influentes na sociedade foi o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), criado no Governo Lula, em 2007. Esse programa tinha como propósito um forte investimento governamental na área de infraestrutura, em áreas como construção civil, recursos hídricos, transportes, dentre outros.

De acordo com Possenti e Pontili (2017), o valor agregado – valor criado por um agente econômico – no setor da construção civil subiu de 62 milhões de reais para 170 milhões de reais entre 2007 e 2013, observando-se um crescimento superior a 170%.

A figura 4 demonstra o contínuo crescimento do setor nesse período, causado por medidas adotadas pelo Estado, como desoneração do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) para materiais de construção, aumento do investimento via BNDES, dentre outros. A influência do PAC é comprovada pelo fato de 89,94% dos investimentos desse programa estarem ligados à construção civil (POSSENTI, PONTILI, 2017).

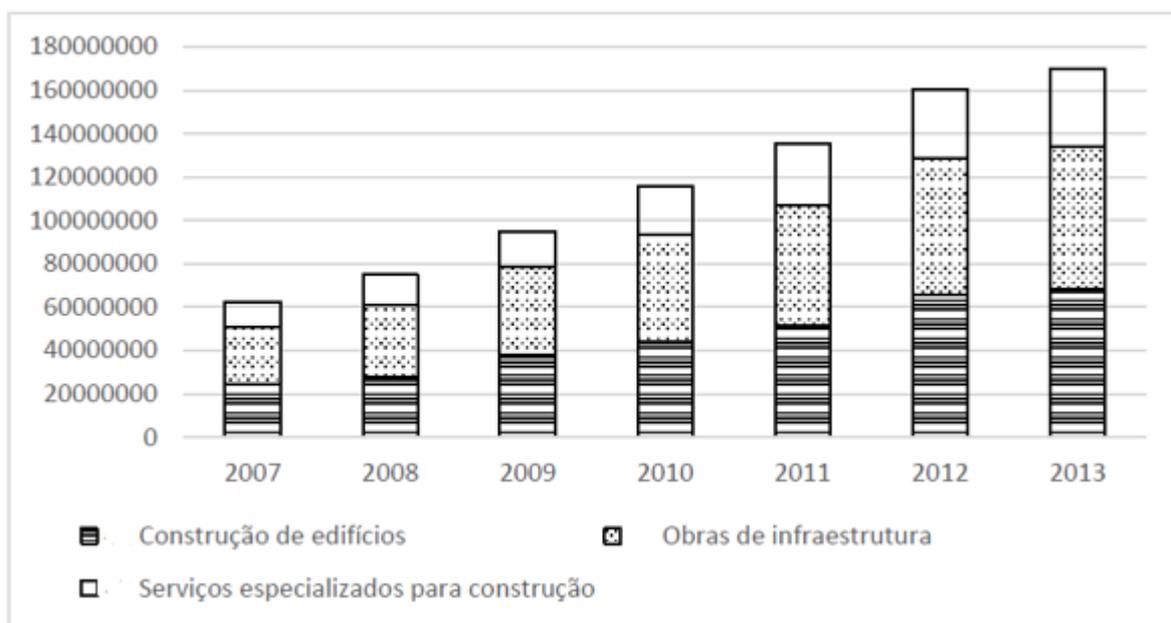


Figura 4: Valor adicionado das três seções do setor da Construção Civil (em R\$), no período de 2007 a 2013. (Fonte: IBGE)

Com resultados tão satisfatórios, o empreendedor foi beneficiado por esse momento, conforme a figura 5. De acordo com essa figura, ocorreu um aumento superior a 100% no número de empresas ativas no setor, se comparados os anos de 2013 e 2007. Então, pode-se comprovar que o período econômico da nação é determinante no número de empresas ativas e lucrativas no país (POSSENTI, PONTILI, 2017).

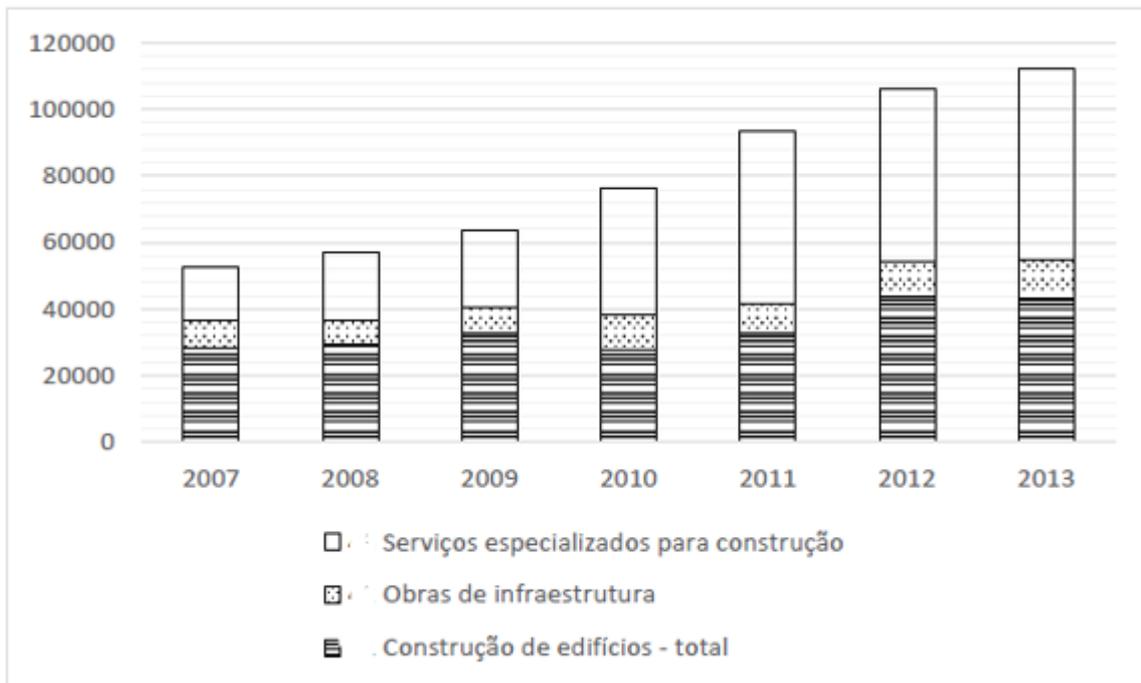


Figura 5: Número de empresas ativas nas três seções do setor da construção civil, entre 2007 e 2013.

(Fonte: IBGE)

3.5.1.3 Minha Casa, Minha Vida

De acordo com Cunha (2012), com o fim do BNH, passou-se um tempo em que não havia um programa exclusivo para a redução do déficit habitacional brasileiro, até a criação do Ministério das Cidades e do programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV) no Governo Lula. Com essa estratégia, seria liberado crédito por parte da CEF (Caixa Econômica Federal) para a criação de milhões de moradias voltadas para o público de baixa renda.

Esse programa mostrou-se bem-sucedido em seus primeiros anos, gerando a construção de 1 milhão de novas moradias. Além disso, pela tabela 5, é possível notar que até 2017 já haviam sido firmados contratos referentes a mais de 4,5 milhões de unidades habitacionais, o que demonstra o sucesso do MCMV (MOREIRA, SILVEIRA, EUCLYDES, 2017).

Região	FAIXA 1	FAIXA 2	FAIXA 3	Total
Centro-Oeste	150.023	308.464	55.578	514.065
Nordeste	703.643	472.997	91.759	1.268.399
Norte	219.829	54.480	25.245	299.554
Sudeste	470.713	838.408	304.241	1.613.362
Sul	196.503	525.733	85.615	807.851
Total	1.740.711	2.200.082	562.438	4.503.231
Representatividade	38,7%	48,9%	12,5%	100,0%
Valor Contratado (R\$)	83.486.234.994,31	198.860.636.755,79	50.118.952.330,24	332.465.824.077,30

Tabela 5: Resumo das três faixas: montante contratado em cada região do país Fonte (Moreira, Silveira e Euclides, 2017)

Entretanto, por conta do aquecimento da economia e da abertura do capital de algumas construtores na Bolsa de Valores, ocorreu uma grande busca por terrenos, de forma que se tornou difícil adquiri-los de forma suficiente e em um preço acessível para o MCMV. Ademais, a questão das fraudes sempre esteve presente no programa, fazendo com que imóveis fossem entregues sem atender aos requisitos estipulados (CUNHA, 2012).

3.5.1.4 João Alves Filho

O fato da influência de políticas públicas na engenharia civil não é exclusivo do governo federal. De acordo com Nascimento (2016), o ex-governador sergipano João Alves Filho aplicou políticas, a nível estadual, de forte fortalecimento do setor construtivo:

“Aparentemente, para ele, governar uma sociedade se assemelha a pilotar uma empresa da construção civil. O que faz uma empresa desse tipo? Constrói. Ele nunca gostou do verde, mas sempre do concreto armado. Com muito ou pouco dinheiro no caixa do governo estadual e municipal, sempre encontrou um jeito de construir alguma coisa.” (NASCIMENTO, 2016)

3.5.2 Crise Econômica

Embora projetos do Estado sejam capazes de alavancar o setor, de forma a gerar renda, empregos e abertura de empresas, eles também são hábeis em causar crises, redução de vagas de emprego e estagnação econômica – prejudicial para a engenharia civil.

De acordo com artigo de Dantas (2015), o Brasil passou por um período de deterioração fiscal no Governo Dilma, causadas por “centenas de bilhões de reais de empréstimos do Tesouro para o BNDES, subsídios do PSI/BNDES, desonerações tributárias agressivas, forte expansão de programas como Minha Casa Minha Vida e Fies, grande liberalidade para nova rodada de endividamento de Estados e municípios, entre outros”. Essas medidas, que se iniciaram no Governo Lula e avançaram na gestão seguinte, causaram forte impacto na economia do país, trazendo uma recessão, causando quase 7% de perda do PIB em 2015 e 2016, de acordo com dados do IBGE.

Esse momento econômico ruim elevou o número de desempregados em quase 80% entre 2015 e 2017, passando de 7,9 milhões para 14,2 milhões de pessoas. O setor da construção civil sofreu especialmente, tanto por ser um dos maiores geradores de emprego, quanto por ter sido diretamente afetado por conta dos escândalos de corrupção. (MELO, SOUZA, 2017).

Outrossim, a dimensão da influência de uma crise econômica na área é demonstrada pelos números: 600 mil demissões em 12 meses, recuo de 5,6% das vendas em 2014, queda de 98% do lucro das empresas abertas no primeiro trimestre de 2015. Esses resultados atestam o potencial destrutivo de políticas governamentais malsucedidas no Brasil (AMORIM, 2015).

3.5.3 Obtenção das linhas de crédito

A obtenção de capital via financiamento é presente no dia-a-dia da construção civil e pode ser decisivo para o sucesso ou fracasso da empresa.

De acordo com Garcia (2011), o setor de construção é um dos principais beneficiados com créditos públicos, de modo que entre 2001 e 2011, os recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES) repassados às empreiteiras para financiamento de obras cresceu quase 1200%.

Nas palavras do Ministério das Relações Exteriores (MRE), “no tocante aos projetos de infraestrutura regional que contam com linhas de financiamento público, do BNDES e do PROEX, sua execução está a cargo de grandes construtoras brasileiras como Norberto Odebrecht, Camargo Corrêa, Andrade Gutierrez e OAS.” Essas foram, justamente, as empresas com maior envolvimento com casos de corrupção (TRIBUNAPR, 2018).

Com a ascensão da Operação Lava-Jato, ficou evidente o beneficiamento de determinadas construtoras, via fatores políticos, de modo que o Estado as auxiliava, gerando influência no seu grande crescimento. Embora esse maciço investimento tenha beneficiado o setor de engenharia por alguns anos, ele também foi o grande responsável pela crise posterior, conforme defende Amorim (2015).

“o problema, como bem se sabe, é o estouro do escândalo de corrupção flagrado pela Operação Lava-Jato. Mas o lado mais particular — e perverso — da crise da construção é o potencial que ela tem de piorar ainda mais a economia brasileira. A começar pelo seu tamanho — o setor é responsável por cerca de 6,5% do produto interno bruto do país e emprega, diretamente, mais de 3 milhões de pessoas.” (AMORIM, 2015).

Segundo Madeiro (2016), a soma do faturamento de oito empreiteiras envolvidas na Lava-Jato (Norberto Odebrecht, Andrade Gutierrez, OAS, Camargo Corrêa, Queiroz Galvão, Galvão Engenharia, Mendes Junior e Constran) quase triplicou durante as gestões de Lula e Dilma Rousseff. Os valores subiram de 15 bilhões para 44,4 bilhões entre 2004 e 2013.

Portanto, fica evidente o poder influenciador que políticas públicas de linhas de crédito têm sobre a engenharia civil. Logo, é importante que esse ponto seja levado em consideração para o empreendedor da área, pois uma fonte lícita de linha de crédito pode ser vital para o crescimento da empresa, de forma sustentável, ética e próspera.

4. METODOLOGIA

4.1 Elaboração do Questionário

De acordo com Amaro (2005), o questionário é uma importante ferramenta de pesquisa, a partir da qual é possível recolher e avaliar dados, para corroborar com uma ideia defendida.

Para o presente trabalho, durante a Revisão Bibliográfica, foi realizado um vasto estudo acerca de fatores que influenciam no sucesso ou no insucesso de um empreendedor da engenharia civil. No entanto, é importante comprovar o peso desses pontos, através de aplicações práticas. Para tanto, foi idealizado um Questionário baseado nos conhecimentos supracitados.

Para a elaboração dessa ferramenta, alguns pilares devem ser considerados, de modo que o resultado seja objetivo, impessoal e justo. Segundo Amaro (2005), existem três princípios elementares:

- Princípio da Clareza: as questões devem ser concisas, objetivas, claras e não podem ser dúbias;
- Princípio da Coerência: as respostas devem corresponder à intenção das perguntas;
- Princípio da Neutralidade: as perguntas não podem induzir o inquirido ao juízo e às opiniões do próprio autor, de modo que o questionário guie para o resultado desejado pelo seu elaborador.

Além desses pontos essenciais, existem outros que não podem ser deixados de lado, como, por exemplo, evitar questões excessivamente pessoais, de modo que o entrevistado se sinta à vontade para dar qualquer resposta, sem qualquer tipo de incômodo. Outrossim, as perguntas não podem ser dúbias ou trazerem duas questões em uma só, pois há a possibilidade de as respostas não serem condizentes com a realidade.

Por fim, o trabalho de Amaro (2005) defende a ideia de que existem duas espécies de questões: abertas e fechadas. No primeiro tipo, é possível ao entrevistado construir as respostas com as suas próprias palavras, com liberdade de expressão e uma maior

variedade de respostas. Por outro lado, na segunda forma, o inquirido é levado a selecionar uma das opções, de modo que há menor liberdade, porém maior velocidade de implementação.

Para a formulação do questionário, foram respeitadas todas as ideias acima e, além disso, optou-se pela modalidade mista, em que existem perguntas fechadas e abertas. Ademais, como citado anteriormente, as questões foram baseadas na Revisão Bibliográfica, sendo elas agrupadas em quatro classes:

- Classe 1 – Formação Empreendedora (Características do Empreendedor): essa classe trata das questões psicológicas, ideológicas e mentais que dizem respeito à forma que o empreendedor pensa;
- Classe 2 – Formação Empreendedora (Aspectos Técnicos e Gerenciais): essa classe tange aos pontos administrativos, familiares e técnicos, além das correlações entre eles;
- Classe 3 – Finanças e Administração: essa classe diz respeito a questões e decisões financeiras, como fluxo de caixa e financiamento;
- Classe 4 – Contexto Histórico: essa classe traz perguntas acerca da situação econômica do país, além de aspectos políticos e como eles influenciam na empresa.

Para cada uma dessas classes, foram elaboradas de quatro a seis perguntas fechadas, além de uma pergunta aberta. Por fim, foi realizada uma pergunta final aberta, com a intenção de resumir o escopo do projeto.

Com a finalidade de analisar as respostas obtidas, houve uma classificação das perguntas fechadas em cinco opções, cada uma correspondendo a uma pontuação, variando de -2 a 2. São elas:

- Concordo Totalmente (2 pontos);
- Concordo (1 ponto);
- Sem Opinião/Não se aplica (0 ponto);
- Discordo (-1 ponto);
- Discordo Totalmente (-2 pontos).

Por outro lado, como esse tipo de abordagem não funciona com perguntas abertas, elas não terão análises quantitativas, mas sim qualitativas, buscando uniformidade entre os resultados. O questionário é apresentado no Quadro 2:

Código	Questão	Concordo totalmente	Concordo	Sem Opinião	Discordo	Discordo totalmente
		2	1	0	-1	-2
CLASSE 1 - FORMAÇÃO EMPREENDEDORA (CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR)						
1.1	É importante agarrar as oportunidades que surgem.					
1.2	A persistência foi vital para o sucesso do negócio.					
1.3	É melhor entregar sempre produtos bem-feitos, embora se gaste mais, do que produtos medianos, que economizam nos custos.					
1.4	É melhor, por vezes, tomar decisões sem a convicção do que acontecerá do que esperar tudo se alinhar para decidir. Ou seja, é preciso correr riscos.					
ABERTA: “Quais são as características mais importantes que um empreendedor da engenharia civil deve ter?”						
CLASSE 2 - FORMAÇÃO EMPREENDEDORA (ASPECTOS TÉCNICOS E GERENCIAIS)						
2.1	O apoio familiar foi muito importante para meu sucesso como empreendedor.					
2.2	Vim de família com boas condições financeiras.					
2.3	Vim de família que já atuava na área da engenharia civil.					
2.4	Sem o conhecimento dos aspectos técnicos da engenharia, eu não conseguiria sucesso como empreendedor.					
2.5	O conhecimento do mercado é vital para o sucesso do negócio.					
2.6	Minha empresa tem planejamento e metas bem definidos.					
ABERTA: “Quais aspectos são mais importantes para um empreendedor da engenharia civil: gerenciais/administrativos ou técnicos?”						

CLASSE 3 - FINANÇAS E ADMINISTRAÇÃO						
3.1	É melhor investir capital próprio do que buscar um financiamento.					
3.2	O fluxo de caixa de uma empresa deve sempre estar positivo, de modo que as dívidas do financiamento não superem a soma do caixa da empresa + dinheiro a receber.					
3.3	Trabalho com reinvestimento dos lucros e pró-labore bem definidos.					
3.4	Terceirizar é muito importante para o andamento das obras da empresa.					
ABERTA: “Quais são os segredos para uma administração de sucesso?”						
CLASSE 4 - CONTEXTO HISTÓRICO						
4.1	É importante ter bons contatos com bancos e agentes financiadores.					
4.2	Criei um plano para o crescimento da empresa durante o período de bonança (2007 a 2013).					
4.3	Criei um plano para a sobrevivência da empresa durante o período de crise (2014 a 2019).					
4.4	Cogitei abrir o capital da empresa na Bolsa de Valores durante o período de bonança do país (2007 a 2013).					
4.5	O PAC e o MCMV foram muito benéficos para a construção civil e para a minha empresa.					
ABERTA: “Qual são as melhores estratégias para um período de prosperidade e para um período de crise econômica?”						
PERGUNTA FINAL						
“São abertas inúmeras empresas de engenharia civil por ano. Na sua opinião, por que alguns ficam muito ricos e outros falem? O que os diferencia?”						

Quadro 2: Questionário aplicado para o presente trabalho. (Fonte: Autor, 2019)

4.2 Aplicação do Questionário

O questionário foi aplicado em dez empresas de construção civil, que trabalham com obras públicas e/ou privadas, de tamanho pequeno, médio e grande e fundadas desde a década de 60 até início do século XXI. Portanto, nota-se uma variedade considerável no perfil das construtoras, gerando maior representatividade para o trabalho.

Por conta da natureza do estudo realizado, o público-alvo a ser entrevistado foram os donos das empresas ou, caso não houvesse tal disponibilidade, funcionários presentes desde o período inicial e com cargos na área administrativa.

De acordo com os critérios citados acima, as empresas entrevistadas foram: Construtora Celi, Construtora Norcon, Construtora Santa Maria, JJ Construtora, JotaNunes Construtora, Torre Construtora, Tecol Engenharia, FFB Construções, GP Engenharia e Construtora Serrano. Os resultados serão discutidos na seção seguinte.

5. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Nessa seção, são discutidos os resultados das aplicações do questionário. Para tanto, cada pergunta fechada tem sua pontuação variando entre -20 e 20, pois cada um dos dez entrevistados poderia responder de forma a corresponder a uma pontuação entre -2 e 2. Sendo assim, as pontuações foram somadas para cada questão. Por outro lado, as perguntas abertas serão discutidas de forma qualitativa, discorrendo sobre os principais pontos citados.

Para ambos os casos, há uma breve discussão acerca da concordância ou discordância entre as ideias defendidas na revisão bibliográfica e os resultados obtidos, para cada um dos fatores presentes na pesquisa, além de citar seu grau de importância perante os demais fatores, de forma a identificar os mais relevantes.

5.1 Classe 1

5.1.1 Agarrar as oportunidades

Para essa categoria, a afirmação realizada foi: “É importante agarrar as oportunidades que surgem”. Segundo a figura 6, é possível perceber que quase houve unanimidade em relação à importância de se agarrar as oportunidades, conforme defendido na revisão bibliográfica.

Dessa forma, é estabelecido que o empreendedor não pode deixar que as chances passem na sua frente sem tomar uma decisão. Durante as entrevistas, um dos participantes fez uma analogia em que um cavalo representa as oportunidades e disse que: “Enquanto a concorrência está subindo no cavalo, você já deve estar correndo em cima dele”.

Portanto, esse conceito pode ser vital para o sucesso do negócio, pois não somente ter a ideia importa, mas também aplicá-la no momento certo, saindo na frente dos concorrentes.

O aproveitamento eficaz das oportunidades pode ser cultivado. Para que isso ocorra, segundo Matta (2013), ter atenção e estar preparado são pontos indispensáveis. Estar atento faz com que as chances de mudança e crescimento – presentes em todos os lugares – sejam percebidas e agarradas. Ademais, a oportunidade pode ser

identificada e não aproveitada devido à falta de preparação. Finalmente, um dos entrevistados citou os contatos como essenciais para o êxito nessa área, pois eles podem trazer possibilidades novas e exclusivas.

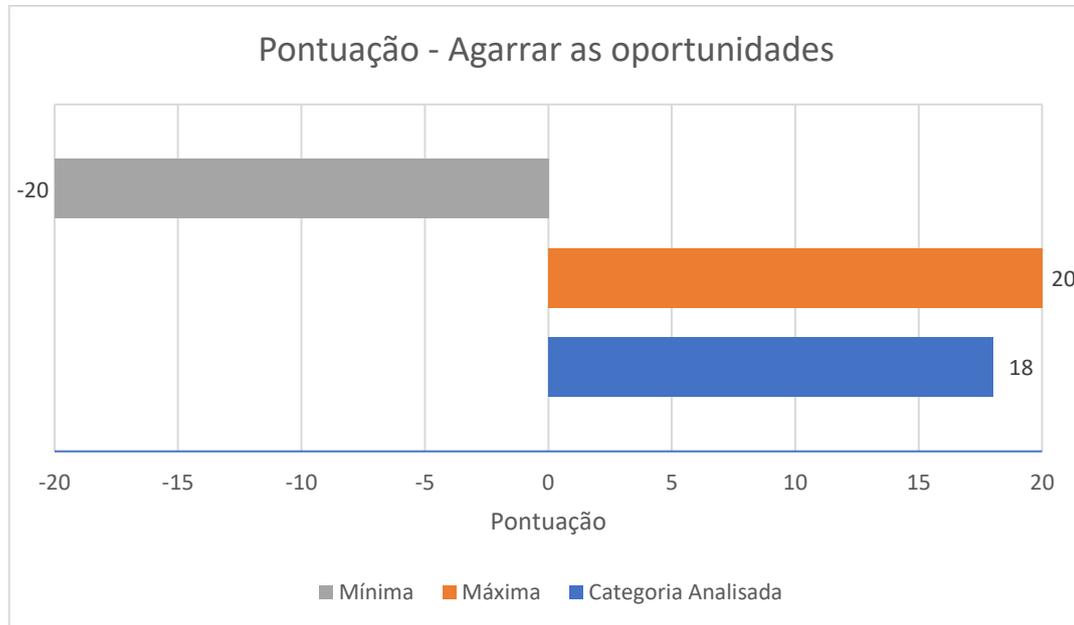


Figura 6: Pontuação obtida pela categoria referente a "Agarrar as oportunidades". (Fonte: Autor, 2019)

5.1.2 Persistência

Para essa categoria, a afirmação realizada foi: “A persistência foi vital para o sucesso do negócio”. Segundo a figura 7, nota-se uniformidade de concordância com tal questão, convergindo com a etapa inicial do trabalho.

Desse modo, aprender a persistir e a ser resiliente diante das dificuldades é de extrema necessidade para a sobrevivência do negócio. Entre todos os inquiridos, existiu uma grande ênfase quando se tratou desse assunto, ficando evidente o seu peso como um fator determinante para o êxito.

Logo, fica explícito que um aspirante ao empreendedorismo não pode deixar de praticar a persistência durante a sua vida profissional, caso almeje ser bem-sucedido. Embora alguns considerem que esse aspecto é inerente à pessoa, foi defendido, no presente projeto, que ele pode e deve ser aprendido e desenvolvido.

De acordo com SPADA (2018), existem maneiras de desenvolver a persistência. Em primeiro lugar, o empreendedor deve ser realista e não criar expectativas sobremodo positivas, gerando uma futura frustração. Ter a consciência de que o caminho para o

sucesso é árduo e trabalhoso, trará maior aceitação às dificuldades e motivação para vencê-las. Além disso, planejar o negócio, dividindo em etapas menores, com metas e planejamentos, faz com que cada pequena conquista seja motivante e estimule a persistência.

Outrossim, ter um propósito firme e claro é primordial para seguir adiante em meio aos momentos ruins, pois menores serão as chances de desistência diante das dificuldades. Por fim, urge que o dono do negócio confie no seu próprio potencial e não duvide de sua capacidade de realização; para tanto, relembrar conquistas passadas pode ser fortalecedor. (SPADA, 2018?)

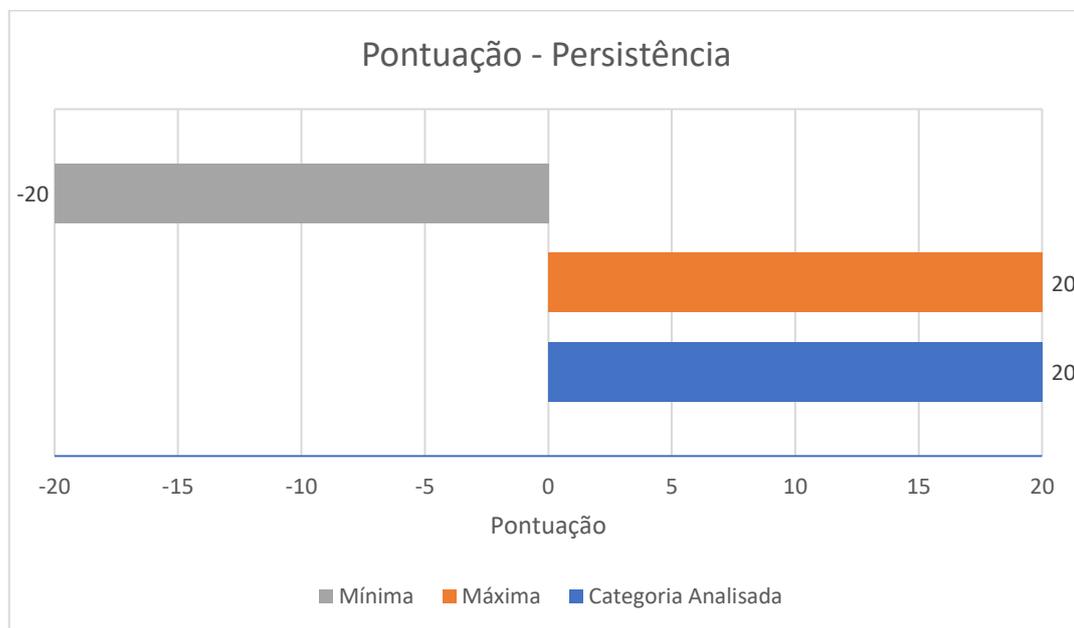


Figura 7: Pontuação obtida pela categoria referente a "Persistência". (Fonte: Autor, 2019)

5.1.3 Qualidade dos Produtos

Para essa categoria, a afirmação realizada foi: “É melhor entregar sempre produtos bem-feitos, embora se gaste mais, do que produtos medianos, que economizam nos custos”. Segundo a figura 8, percebe-se uma considerável concordância.

Com isso, é viável afirmar que os produtos devem sempre ser feitos com excelência, mesmo que dentro do nicho para o qual ele foi proposto. Durante o processo de pesquisa, foi citado por diversos participantes que os produtos devem sempre ser bem-feitos, porém dentro de sua proposta.

Ou seja, existem aqueles mais baratos – como as unidades do MCMV – e outros mais caros, como apartamentos de alto padrão. Por isso, é natural que os mais caros apresentem um melhor acabamento e mais recursos, porém ambos estão sendo feitos de forma excelente dentro de suas características previamente estabelecidas.

É fato que a excelência traz um olhar diferente para qualquer produto, de modo que pode ser a diferença entre uma vitória ou uma derrota para a concorrência. Cabe, então, ao empresário praticar tal características, até que ela se torne corriqueira, de acordo com Aristóteles:

“Nós somos o que fazemos repetidamente. A excelência, portanto, não é um ato, mas um hábito.” (Aristóteles)

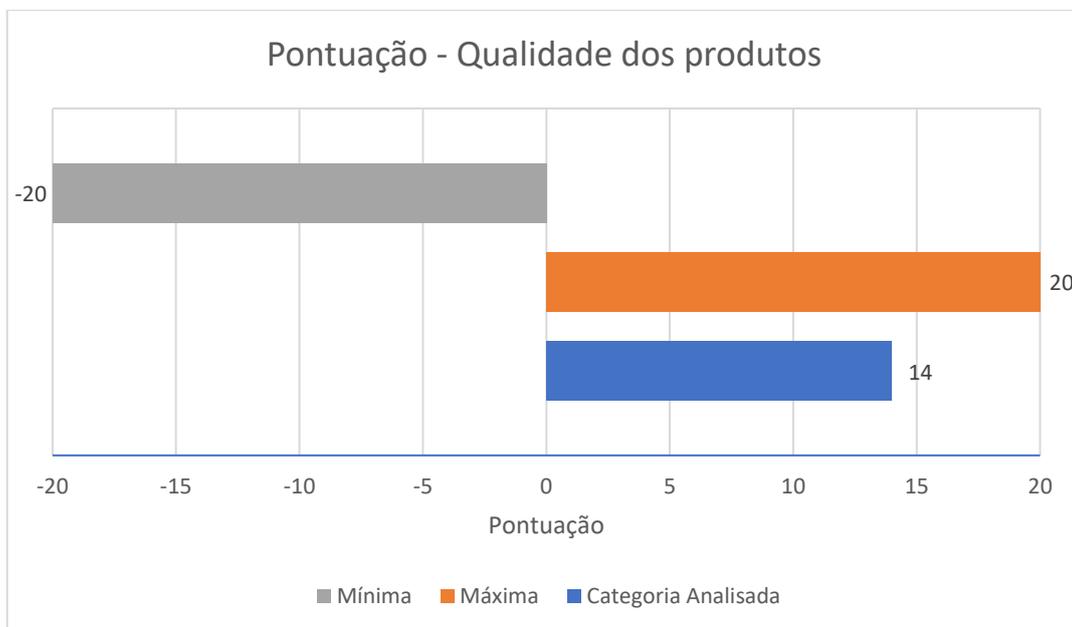


Figura 8: Pontuação obtida pela categoria referente a "Qualidade dos produtos". (Fonte: Autor, 2019)

5.1.4 Correr Riscos

Para essa categoria, a afirmação realizada foi: “É melhor, por vezes, tomar decisões sem a convicção do que acontecerá do que esperar tudo se alinhar para decidir. Ou seja, é preciso correr riscos”. Segundo a figura 9, há uma ligeira aprovação a esse pensamento, porém com ressalvas.

De acordo com esse resultado, é possível confirmar que correr riscos é algo necessário, mas que traz consigo cuidados. Entre os entrevistados, notou-se uma

relativa aceitação ao fato de correr riscos em alguns momentos, mas também existiu uma grande observação de que eles devem ser calculados.

Portanto, aqueles que se lançam diante de situações arriscadas sem um prévio estudo e análise, podem fracassar. No entanto, a falta de coragem para correr riscos também pode ser determinante para o insucesso. Conclui-se, então, que o equilíbrio e a ponderação são ingredientes cruciais no momento de decidir aderir ou declinar às oportunidades arriscadas, que aparecem recorrentemente na vida do empresário.

Embora seja natural do ser humano fugir dos riscos e buscar a zona de conforto, importa o cultivo da ideia de ser arrojado, quando necessário e viável. O arrependimento é um dos sentimentos mais recorrentes entre as pessoas, defende a Época Negócios (2015). Logo, compreender que não se arriscar pode trazer tantas consequências ruins quanto o oposto disso, é vital para o empreendedor, de modo que esse pensamento facilite sua habilidade em entrar em situações de risco.

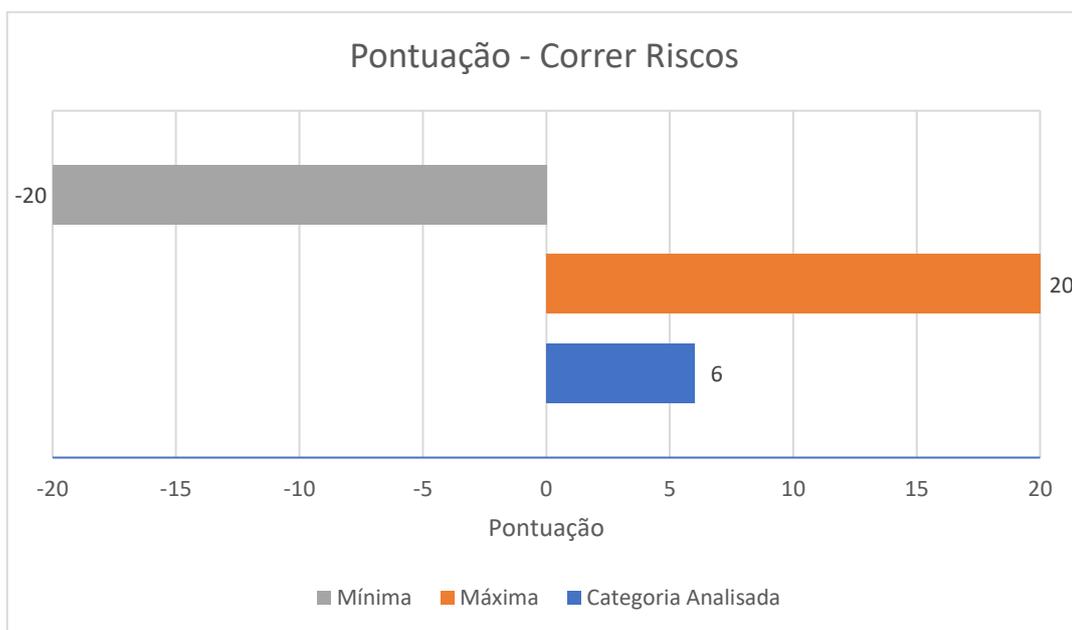


Figura 9: Pontuação obtida pela categoria referente a "Correr Riscos". (Fonte: Autor, 2019)

5.1.5 Pergunta Aberta: características mais importantes de um empreendedor

Para essa categoria, a pergunta realizada foi: "Quais são as características mais importantes que um empreendedor da engenharia civil deve ter?". A seguir, estão descritos alguns dos pontos mais citados pelos entrevistados.

- Perseverança: assim como citado nas perguntas fechadas, a perseverança foi bastante presente no item, confirmando a vitalidade dessa característica;
- Conservadorismo e manter os pés no chão: embora exista a imagem do empreendedor como alguém arrojado e sempre disposto a correr riscos, os inquiridos citaram a qualidade de ser conservador de forma recorrente;
- Ser incisivo: uma análise mais rápida poderia apontar uma contradição entre esse item e o anterior, mas, na verdade, são aspectos complementares. Uma vez que há um bom conhecimento do mercado e um cálculo para os riscos, é possível ser incisivo o suficiente para agarrar as oportunidades e ser conservador o suficiente para ter os pés no chão na administração e no planejamento;
- Vontade de trabalhar: foi recorrente o pensamento de que não adianta dominar as técnicas do empreender, ter todos os recursos e não existir vontade de trabalhar. Em suma, é preciso ter empolgação e desejo pelo trabalho, com foco em vencer e ser bem-sucedido. A preguiça tem um poder deletério no empreendedorismo;
- Humildade: é preciso ser humilde para saber que existe uma concorrência a ser respeitada, clientes a serem satisfeitos e uma equipe a ser motivada. Se, após os primeiros bons resultados, o empresário perder essa qualidade e achar que logrará êxito pois ele é naturalmente superior aos demais, os seus dias de sucesso poderão ser curtos;
- Austeridade: ainda que esse item seja bastante presente nos momentos de crise, de acordo com os participantes da pesquisa, a austeridade em todos os momentos é um ponto chave. Ser austero em todo tempo gerará mais lucros, maior segurança e estabilidade para a empresa;
- Visão de mercado: conhecer o mercado, como visto no presente trabalho, é vital para o sucesso. Ter essa visão é algo que pode e deve ser treinado, através de muito estudo e de bons contatos. Obter conselhos de especialistas e daqueles que são mais experientes é algo a ser buscado.

5.2 Classe 2

5.2.1 Apoio Familiar

Para essa categoria, a afirmação realizada foi: “O apoio familiar foi muito importante para meu sucesso como empreendedor”. Segundo a figura 10, existe uma positiva uniformidade nas respostas obtidas.

Dessa forma, ter a família ao seu lado é decisivo para o sucesso da empreitada nos negócios da engenharia civil. Houve bastante ênfase para tal questão, além de diversas citações a pessoas específicas – como pai, cônjuge e filhos – como diferenciais para o êxito.

Chega-se à conclusão de que é um dever buscar o apoio familiar antes da abertura da empresa. Para tal auxílio, necessita-se de esclarecimentos dos fatos, das motivações e das possíveis consequências dessa iniciativa, além da exposição de quão preponderante é esse apoio para o bom andamento do negócio.

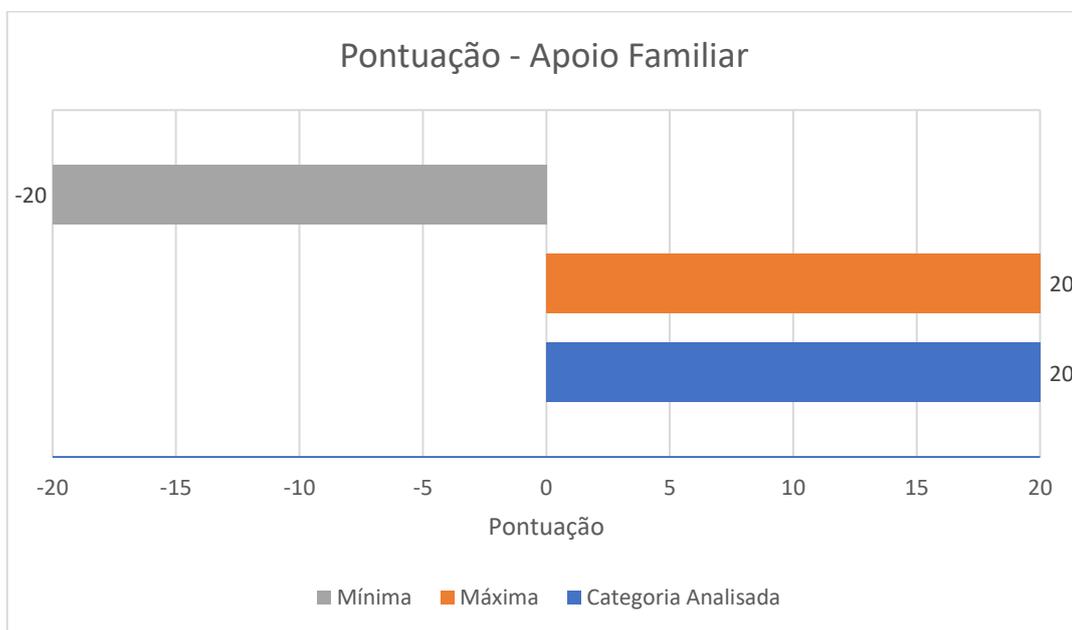


Figura 10: Pontuação obtida pela categoria referente a "Apoio Familiar". (Fonte: Autor, 2019)

5.2.2 Condições financeiras prévias da família

Para essa categoria, a afirmação realizada foi: "Vim de família com boas condições financeiras". Segundo a figura 11, esse aspecto não se caracteriza como essencial para o empreendedor.

Embora seja senso comum de muitas pessoas pensar que os empresários vêm de famílias financeiramente privilegiadas, essa pesquisa demonstra que isso não procede. A pontuação ligeiramente acima da neutralidade demonstra que esse ponto não é um peso determinante, de forma que qualquer um pode vislumbrar um sucesso com empresário da engenharia civil.

Logo, não há a necessidade de declinar da ideia de enveredar nesse ramo devido à ausência de auxílio financeiro familiar. O aspirante aos negócios deve, então, focar nas demais categorias presentes nesse trabalho.

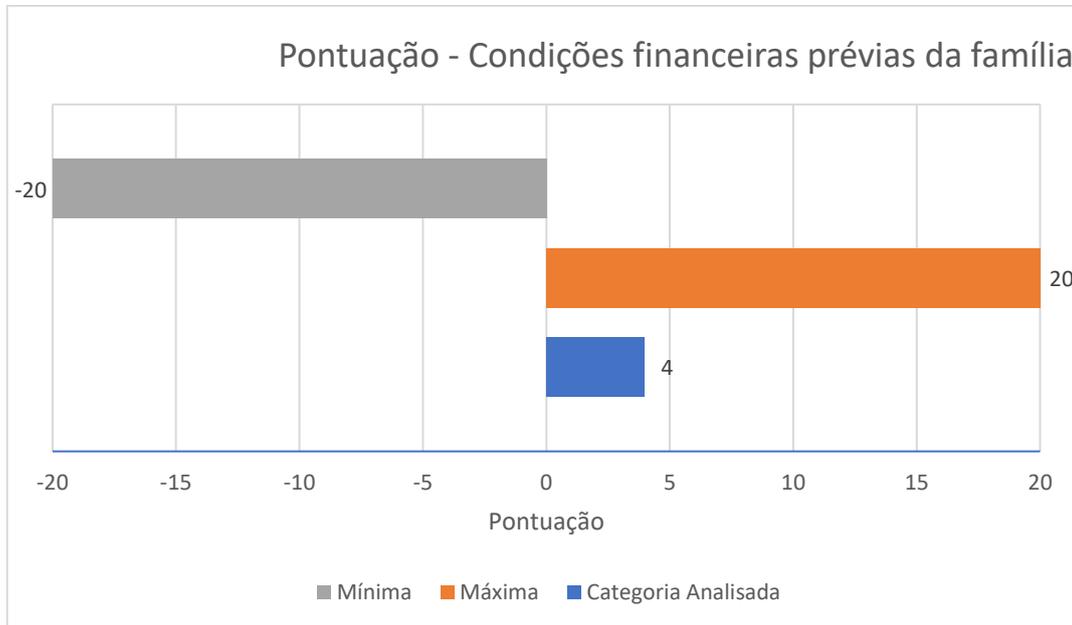


Figura 11: Pontuação obtida pela categoria referente a "Condições financeiras prévias da família".
(Fonte: Autor, 2019)

5.2.3 Família previamente atuante na engenharia civil

Para essa categoria, a afirmação realizada foi: "Vim de família que já atuava na área da engenharia civil". Segundo a figura 12, a maioria dos inquiridos não vem de tal situação familiar.

Sendo assim, existem mais casos daqueles que obtiveram bons resultados sem que a família atuasse na área, do que o oposto. Esse acontecimento reforça que o histórico dos parentes não exerce qualquer influência para o sucesso no empreendedorismo.

Portanto, a família constitui-se como uma categoria importante no sentido de apoio e auxílio emocional, psicológico e de suporte, mas não no que tange às finanças ou expertise na área.

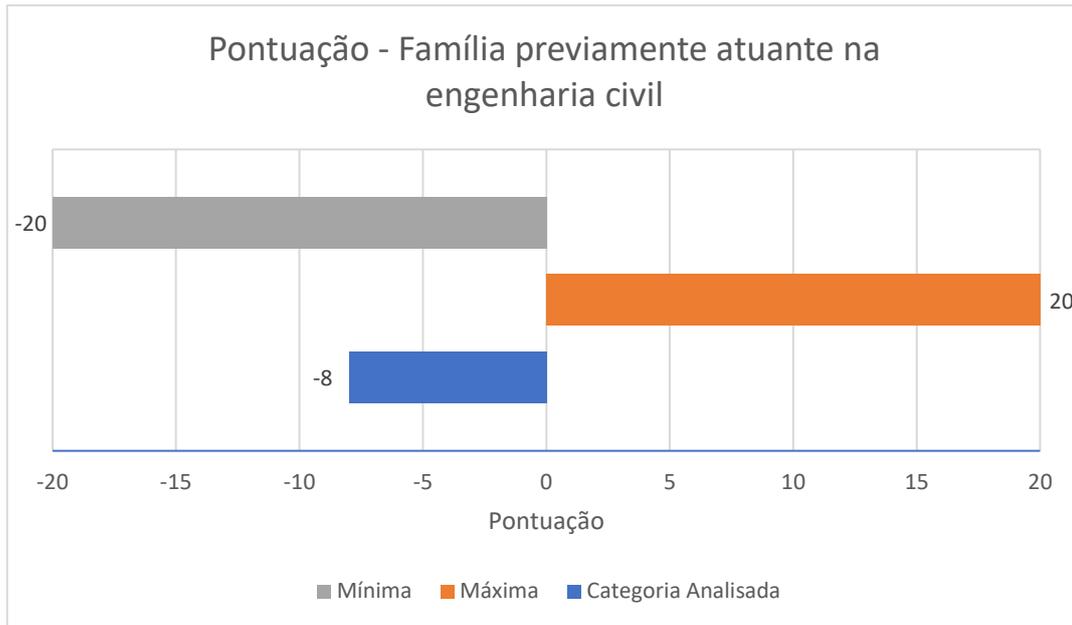


Figura 12: Pontuação obtida pela categoria referente a "Família previamente atuante na engenharia civil". (Fonte: Autor, 2019)

5.2.4 Aspectos Técnicos

Para essa categoria, a afirmação realizada foi: "Sem o conhecimento dos aspectos técnicos da engenharia, eu não conseguiria sucesso como empreendedor". Segundo a figura 13, há uma pequena importância desse ponto, não sendo ele vital para lograr uma vitória.

A pontuação pouco acima da neutralidade foi acompanhada de opiniões bastante divergentes. Enquanto alguns entrevistados colocavam o aspecto técnico como de suma importância, outros confessavam pouco o utilizarem, delegando esse âmbito para as suas equipes. Além disso, alguns deles não são graduados em Engenharia Civil. Ademais, existiram aqueles que alegaram usar esses conhecimentos no início da carreira, porém, com o crescimento da empresa, foram cada vez menos se envolvendo no setor técnico.

Desse modo, conclui-se que é positivo ter o domínio técnico da engenharia, todavia haverá um momento no negócio em que tais habilidades não serão mais diferenciais. Logo, caso o dono tenha esse conhecimento, isso irá ajudá-lo; porém também não será um impedimento para que um leigo deseje ingressar nesse ramo.

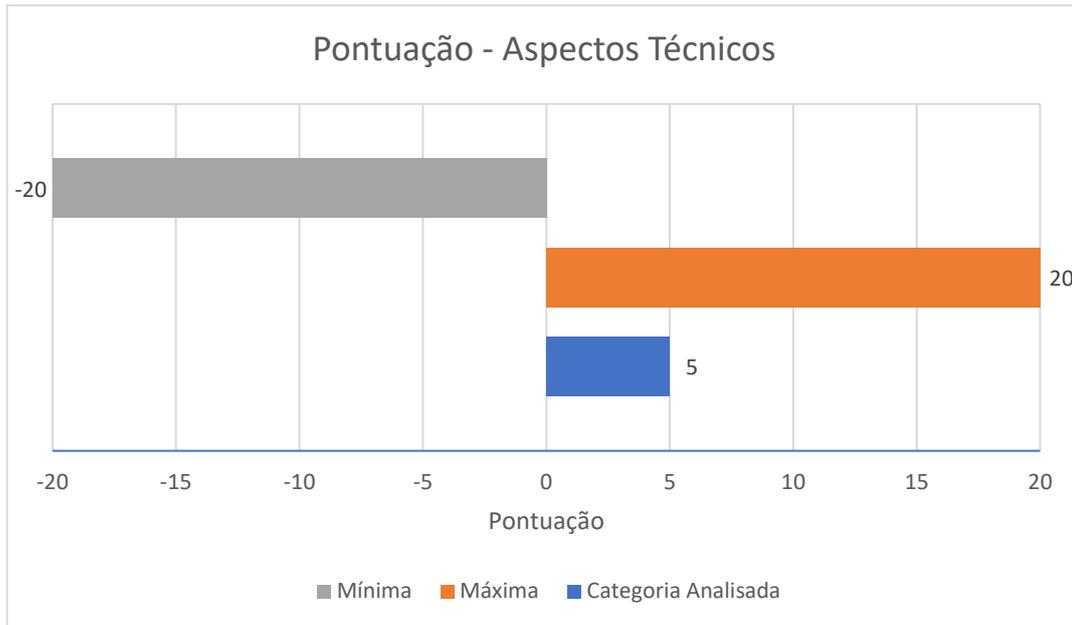


Figura 13: Pontuação obtida pela categoria referente a "Aspectos Técnicos". (Fonte: Autor, 2019)

5.2.5 Conhecimento do Mercado

Para essa categoria, a afirmação realizada foi: “O conhecimento do mercado é vital para o sucesso do negócio”. Segundo a figura 14, houve unanimidade de concordância com tal afirmação.

O valor máximo alcançado significa que não existe sucesso sem conhecer o mercado, segundo a revisão bibliográfica e todos os participantes, que foram bastante firmes e convictos nessa afirmação. Por isso, estudar o setor da engenharia civil se torna um requisito e um alvo para todo aspirante ao empreender.

Para alcançar tal conhecimento, é necessário muito estudo. Não basta apenas conhecer o cliente ou o público-alvo, mas também os concorrentes, os fornecedores e até a regulamentação da área. Além do esforço individual e indelegável do empreendedor, ele também tem a possibilidade de recorrer a pesquisas de mercado realizadas por instituições especializadas. Por fim, outra maneira de adquirir informações é trabalhando em empresas que estejam vinculadas ao setor da engenharia civil.

É imprescindível que o empresário tenha o absoluto entendimento do quão fundamental é esse conhecimento. Há chances de o negócio naufragar – mesmo que todo o resto esteja bem feito – caso não se conheça o mercado, acarretando compras antieconômicas, divulgações infrutíferas e multas advindas de agências regulamentadoras.

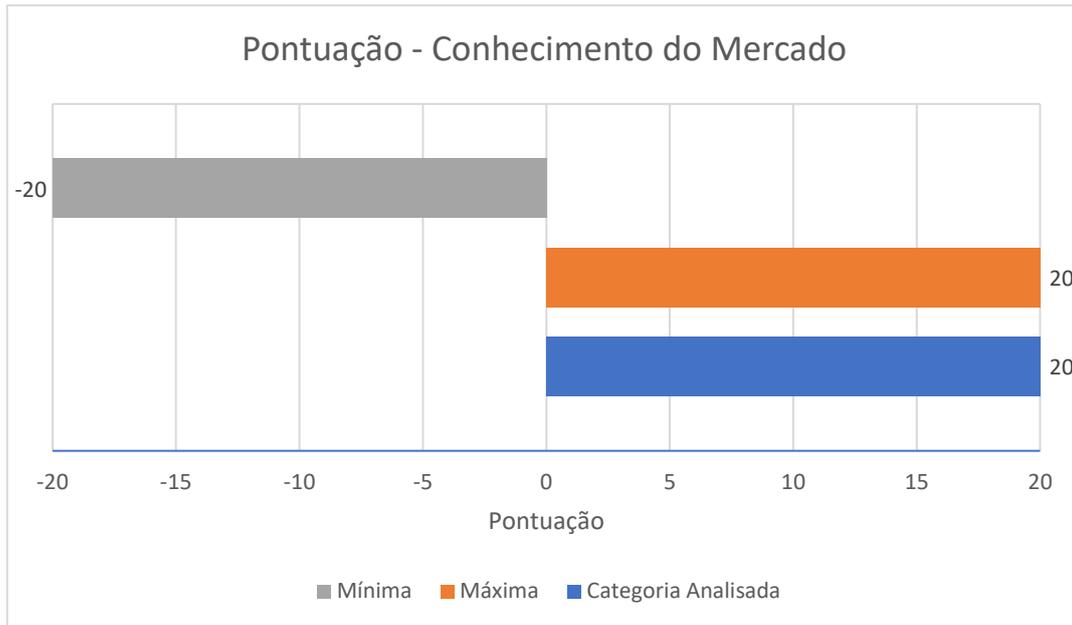


Figura 14: Pontuação obtida pela categoria referente a "Conhecimento do Mercado". (Fonte: Autor, 2019)

5.2.6 Planejamento e Metas

Para essa categoria, a afirmação realizada foi: "Minha empresa tem planejamento e metas bem definidos". Segundo a figura 15, as empresas de sucesso buscam planejar e traçar metas, assim como defendido na parte inicial do trabalho.

Embora não esteja na faixa das categorias com as maiores pontuações, os inquiridos citaram o planejamento e as metas como pontos importantes e praticados, sobretudo nos momentos de crescimento financeiro do país. Com o advento da crise, alguns confessaram que estavam sem planejamento, devido à imprevisibilidade do futuro, além do desmonte de suas equipes administrativas, para redução de gastos.

A criação de planos e alvos não é complexo, porém exige bastante equilíbrio e ponderação, pois um excesso de expectativas pode criar frustração e uma ausência de visão traz consigo crescimentos pequenos.

Assim, analisar a situação atual da empresa é primordial, uma vez que podem ser definidos pontos fortes e fracos, além de possíveis parcerias. Outrossim, o envolvimento da equipe fará com que essa tarefa seja mais leve e bem-sucedida, além de mais ampla, trazendo a realidade de cada setor. Finalmente, avaliar os resultados e os possíveis reajustes ao longo dos anos fortalecem a qualidade dessa categoria.

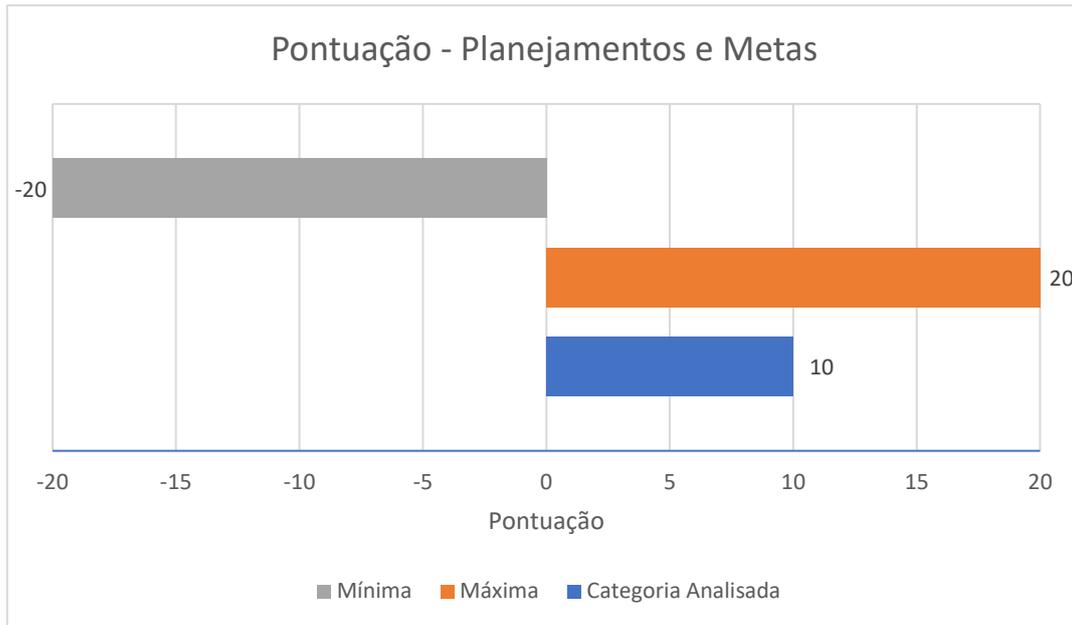


Figura 15: Pontuação obtida pela categoria referente a "Planejamento e Metas". (Fonte: Autor, 2019)

5.2.7 Pergunta aberta: Aspectos gerenciais vs Aspectos técnicos

Para essa categoria, a pergunta realizada foi: “Quais aspectos são mais importantes para um empreendedor da engenharia civil: gerenciais/administrativos ou técnicos?”.

De forma mais recorrente, os entrevistados responderam que ambos são igualmente importantes. Embora a ideia do questionamento fosse colocar um aspecto como superior ao outro, houve certa resistência em fazer essa diferenciação. Por outro lado, aqueles que não deram tal resposta, apontaram o aspecto gerencial/administrativo como preponderante, sempre justificando que o técnico pode ser suprido através da montagem de uma boa equipe.

Logo, pode-se concluir que não é suficiente dominar apenas um desses dois itens. Entretanto, o foco maior deve ser no primeiro deles, sobretudo quanto mais maduro e evoluído está o negócio, exigindo um dono mais gestor e menos técnico.

5.3 Classe 3

5.3.1 Capital Próprio vs Financiamento

Para essa categoria, a afirmação realizada foi: “É melhor investir capital próprio do que buscar um financiamento”. Segundo a figura 16, essa ideia não procede, existindo discordância entre os resultados do questionário e a revisão bibliográfica.

Inicialmente, imaginou-se que o investimento em capital próprio era mais vantajoso porque não incidem juros sobre ele, ao contrário do financiamento. No entanto, os entrevistados, em geral, discordaram desse pensamento – alguns de forma enfática. Segundo eles, embora o pagamento de juros não seja algo bom, ainda pior é estar descapitalizado, com um caixa fraco, pois não há poder de barganha. Sendo assim, caso ocorra algum imprevisto ou necessidade de obter crédito, os juros serão muito maiores devido à ausência de reservas financeiras que servem de garantia para o empréstimo.

Outrossim, o dono de uma das construtoras argumentou que estar devendo ao banco é um estímulo a mais para o trabalho, além de que o valor dos juros já está embutido no custo da obra. Com a finalidade de sintetizar essa ideia, um dos participantes da pesquisa frisou: “O dinheiro mais caro é o dinheiro do dono”.

Sendo assim, é necessário que o empreendedor busque um caixa volumoso para que seja possível negociar taxas de empréstimo inferiores, além de estar pronto para imprevistos. Entretanto, para financiar a parte mais robusta do empreendimento, deve-se utilizar o financiamento bancário.

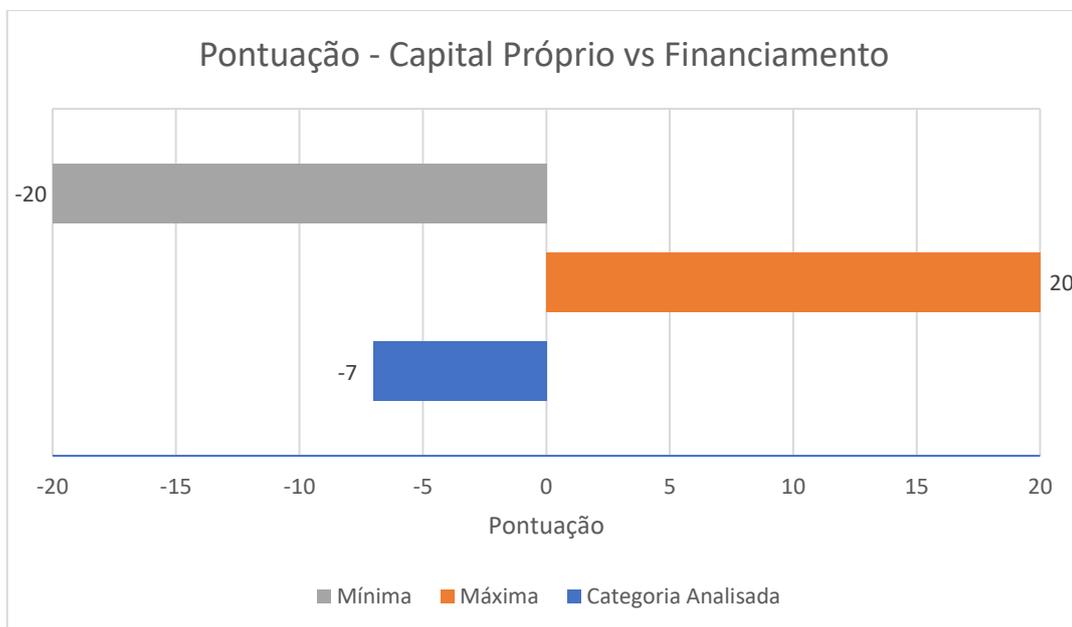


Figura 16: Pontuação obtida pela categoria referente a "Capital Próprio vs Financiamento". (Fonte: Autor, 2019)

5.3.2 Fluxo de Caixa

Para essa categoria, a afirmação realizada foi: “O fluxo de caixa de uma empresa deve sempre estar positivo, de modo que as dívidas do financiamento não superem a

soma do caixa da empresa + dinheiro a receber”. Segundo a figura 17, quase houve unanimidade acerca dessa asseveração.

Em relação a essa questão, diversos entrevistados foram assertivos ao corroborar a importância do fluxo de caixa. Houve aqueles que disseram ser o fluxo de caixa o coração da empresa, que a sustenta e a faz funcionar. O fato é que solicitar um financiamento superior ao caixa ou patrimônio é arriscado, podendo gerar a falência do negócio, além de que dificilmente essa solicitação será aprovada em tempos de crise.

Logo, algumas noções de fluxo de caixa precisam estar no domínio do empresário. Em primeiro lugar, todas as movimentações devem ser registradas e categorizadas, de maneira que haja um controle do que entra e do que sai do caixa. Em segundo lugar, a análise deve ser diária, pensando-se no curto e no longo prazo, evitando surpresas desagradáveis.

Para tanto, um sistema de gestão financeira é recomendado, para facilitar o equilíbrio da empresa. Por fim, o capital de giro deve sempre estar garantido para evitar a falta de recursos para pagamento de fornecedores, por exemplo.

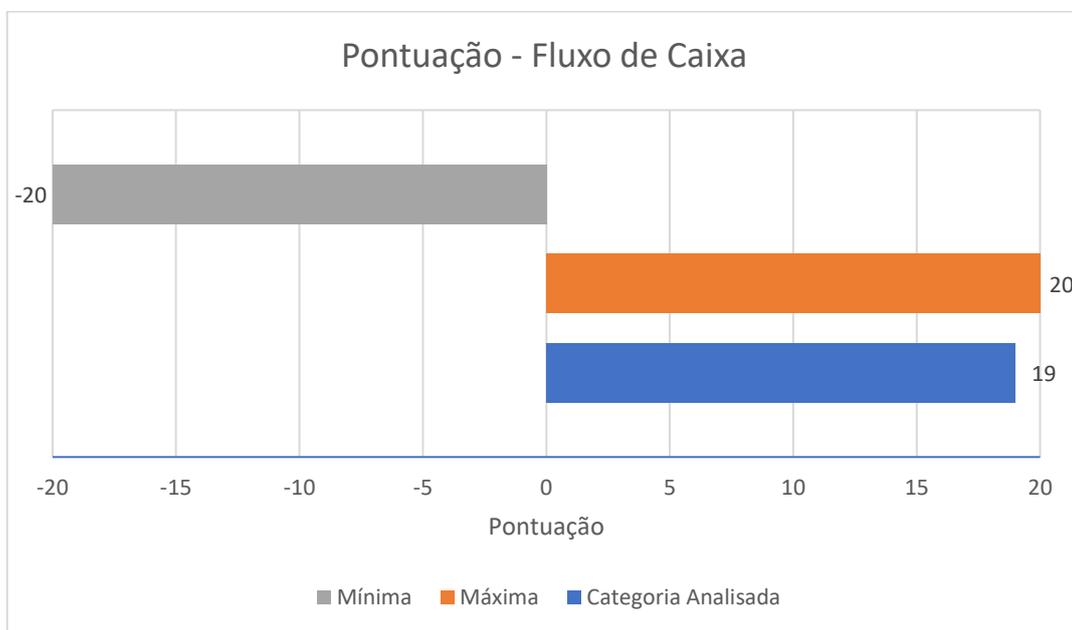


Figura 17: Pontuação obtida pela categoria referente a "Fluxo de Caixa". (Fonte: Autor, 2019)

5.3.3 Reinvestimento de lucros e Pró-labore

Para essa categoria, a afirmação realizada foi: “Trabalho com reinvestimento dos lucros e pró-labore bem definidos”. Segundo a figura 18, em linhas gerais, concorda-se com essa questão.

Em sua maioria, as empresas representadas na pesquisa tinham pró-labore definidos e reinvestimento de lucros de forma recorrente nos períodos de prosperidade. No entanto, com o advento da crise, algumas se desorganizaram ou não tinham lucro para distribuir ou reinvestir. Infelizmente, algumas delas estão em fases de diminuição do caixa para manter o seu funcionamento, sendo, nessa conjectura, impossível reinvestir lucros.

Embora a crise tenha trazido desorganização, quase todos os inquiridos afirmaram que esses conceitos são importantes e devem ser praticados. Por isso, o empreendedor deve ter uma boa educação financeira, para que não gaste o lucro da empresa de forma irresponsável ou para fins de manter um *status quo*. Esse tipo de pensamento austero pode ser vital para o êxito, pois possibilitará um maior investimento nos períodos favoráveis e uma maior segurança nos períodos difíceis, em relação à concorrência.

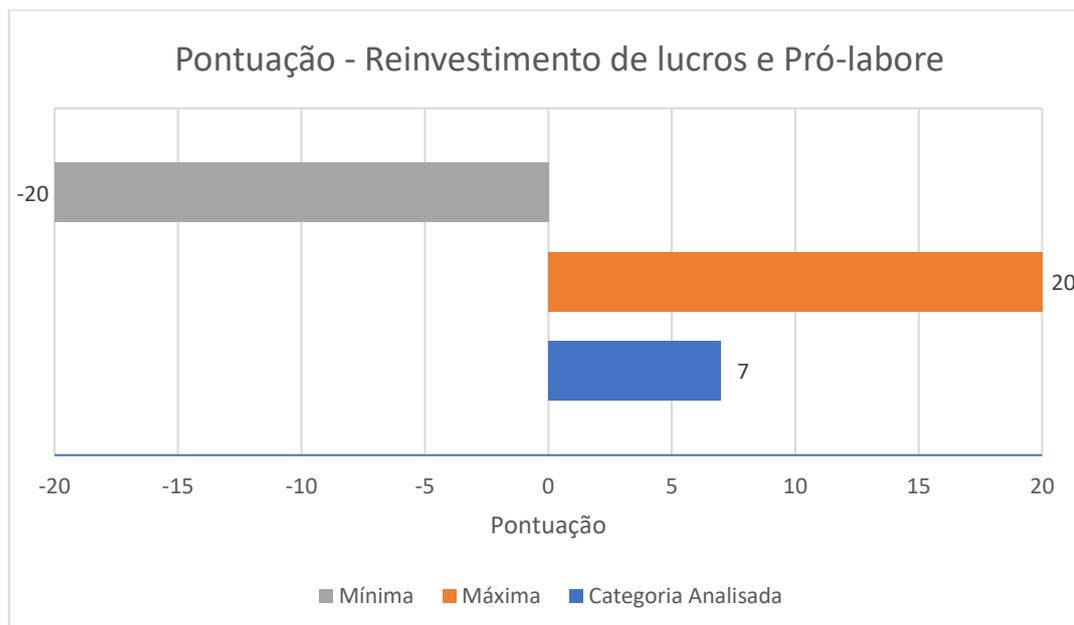


Figura 18: Pontuação obtida pela categoria referente a "Reinvestimento de lucros e Pró-labore". (Fonte: Autor, 2019)

5.3.4 Terceirizar

Para essa categoria, a afirmação realizada foi: “Terceirizar é muito importante para o andamento das obras da empresa”. Segundo a figura 19, em suma, há concordância com tal pensamento.

Na aplicação do questionário, notou-se que uma grande parte dos participantes praticavam a terceirização em suas obras, embora tenham ressalvas com esse prática. Houve bastante citação a problemas jurídicos e processos judiciais sofridos pela empresa através do ato de terceirizar, por conta de má gestão administrativa da empresa terceirizada. Logo, tem-se terceirizado apenas atividades específicas, como serviços de fundação, de cobertura, de estrutura metálica.

No entanto, em março de 2017, o então Presidente Michel Temer sancionou a Lei 13.429/2017, conhecida como Lei da Terceirização. Essa lei foi bastante citada nas entrevistas, sempre de modo benéfico, pois ela trouxe maior segurança jurídica às construtoras, diminuindo o número de processos trabalhistas por problemas com a empresa terceirizada. Após a sanção, a terceirização ganhou maior fôlego nesse ramo.

Dessa maneira, conclui-se que o ato de terceirizar pode ser benéfico para a obra, contanto que as empresas terceirizadas sejam confiáveis e realizem processos específicos. Caso contrário, é possível diminuir a qualidade do produto, além de trazer processos trabalhistas e diminuição do lucro.

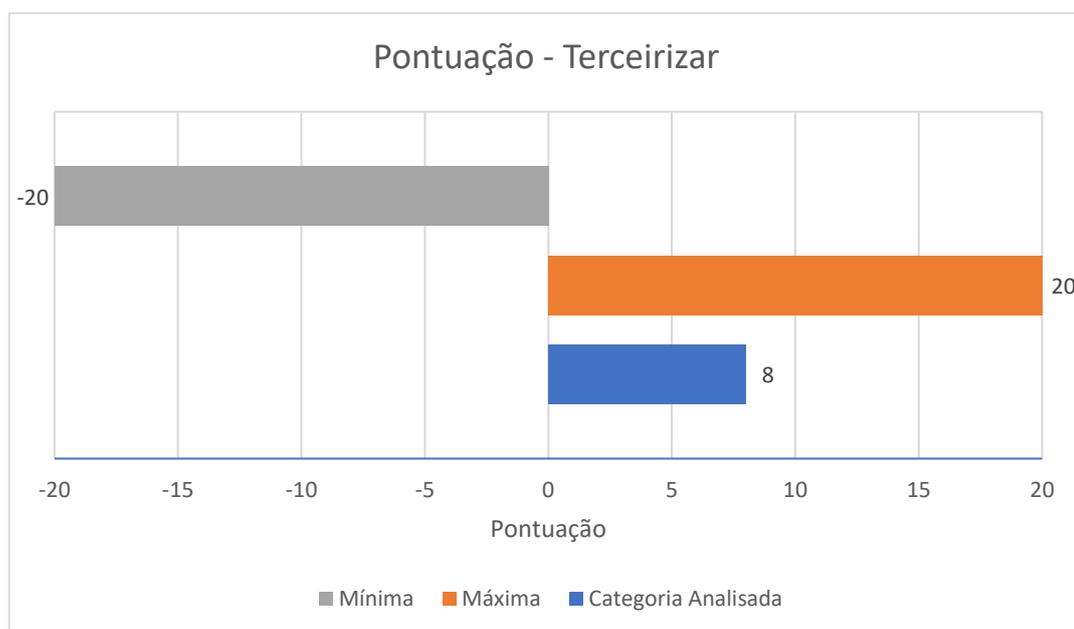


Figura 19: Pontuação obtida pela categoria referente a "Terceirizar". (Fonte: Autor, 2019)

5.3.5 Pergunta Aberta: Segredos para um Administração de Sucesso

Para essa categoria, a pergunta realizada foi: “Quais são os segredos para uma administração de sucesso?”. Os aspectos mais citados são expostos a seguir.

- Reinvestir: conforme visto nas perguntas fechadas, o reinvestimento dos lucros é capaz de criar um ciclo de crescimento na empresa, pois haverá sempre recursos chegando para oxigenar e alavancar o negócio;
- Informação: adquirir o máximo de informações úteis é um diferencial. Além do estudo, outra forma de se informar bem é por meio de testemunhos daqueles que já alcançaram o sucesso no ramo;
- Montar uma boa equipe: esse aspecto é vital para o êxito, pois o empreendedor não poderá ser centralizador em demasia. Para tanto, ele precisa de uma equipe confiável para dividir as responsabilidades com ele, de modo que todos estejam motivados e focados no crescimento da empresa, com excelência. Além disso, os funcionários podem complementar o dono naquilo em que ele é fraco, suprimindo as lacunas;
- Respeito: o respeito com o cliente e com os funcionários é capaz de gerar um ciclo virtuoso de excelência e de credibilidade;
- Fluxo de caixa: conforme visto nas perguntas fechadas, saber controlar o fluxo de caixa é essencial para a sobrevivência do negócio, além da capacidade de gerir-lo financeiramente, tendo crédito para honrar as obrigações e cobrir possíveis calotes dos clientes.

5.4 Classe 4

5.4.1 Contato com agentes financiadores

Para essa categoria, a afirmação realizada foi: “É importante ter bons contatos com bancos e agentes financiadores”. Segundo a figura 20, essa ideia é bastante apoiada.

Conforme esperado, um contato com agentes financiadores é algo positivo, pois possibilita oportunidades exclusivas de crédito, com condições mais proveitosas. No item 5.3.1, defendeu-se o uso de financiamento em detrimento do capital próprio e, portanto, bons contatos com bancos fazem toda a diferença no momento de obter o empréstimo.

Infelizmente, esse tipo de contato foi corrompido diante da sociedade, por casos de corrupção, alguns deles revelados pela Operação Lava-Jato. No processo de fomentar a construção civil, o poder público perdeu sua essência de trazer benefícios à população e passou a atender a interesses individuais. Todavia, esse tipo de prática não pode macular a imagem de um ato correto como financiar a empresa para a geração de empregos e de riqueza. É possível ter contatos honestos e que trazem fins aprazíveis para a sociedade e para a economia.

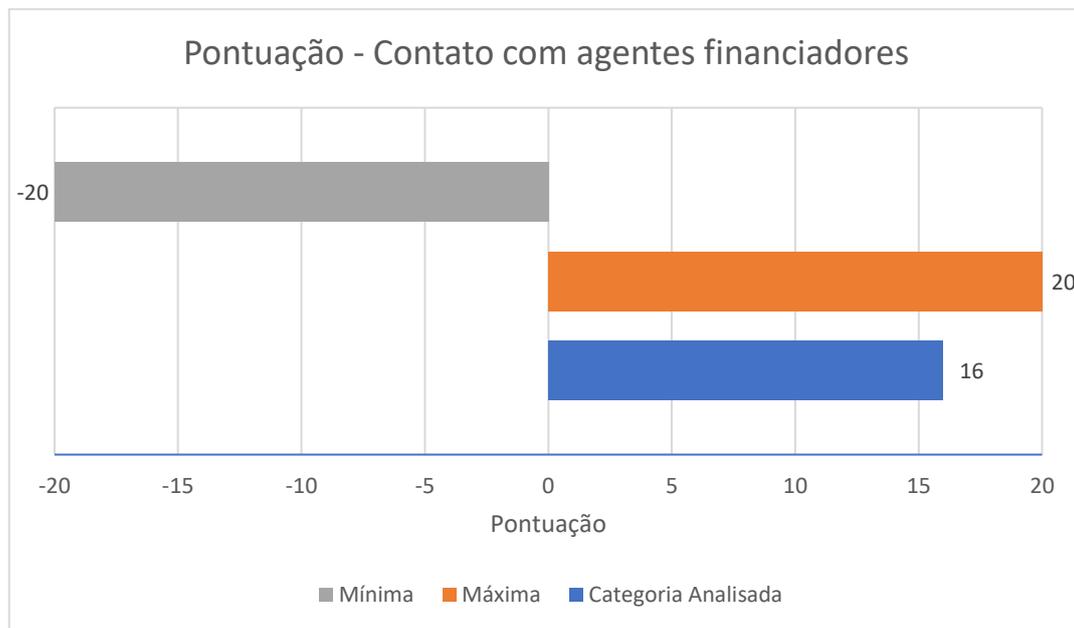


Figura 20: Pontuação obtida pela categoria referente a "Contato com agentes financiadores". (Fonte: Autor, 2019)

5.4.2 Plano para o Período de Bonança

Para essa categoria, a afirmação realizada foi: "Criei um plano para o crescimento da empresa durante o período de bonança (2007 a 2013)". Segundo a figura 21, há uma boa convergência entre as respostas obtidas e a asseveração feita.

Planejar é uma das palavras-chave para o sucesso em qualquer área da vida. Porém, nos negócios esse fato é ainda mais evidente, uma vez que a ausência de planos pode enfraquecer o crescimento ou potencializar a queda. Entre 2007 e 2013, conforme defendido na revisão bibliográfica, a construção civil passou por uma fase de grande bonança, com enormes avanços das empresas do setor.

Portanto, nesse contexto, aqueles que se planejaram obtiveram maiores evoluções patrimoniais e tecnológicas, que possibilitaram a sobrevivência durante a crise

posterior. Um dos donos de empresa que colaboraram com a pesquisa ressaltou esse ponto, que tem auxiliado a sua empresa a crescer mesmo em momentos difíceis, pois criou uma estrutura de tecnologia e gestão capaz de aumentar a sua eficiência administrativa e operacional.

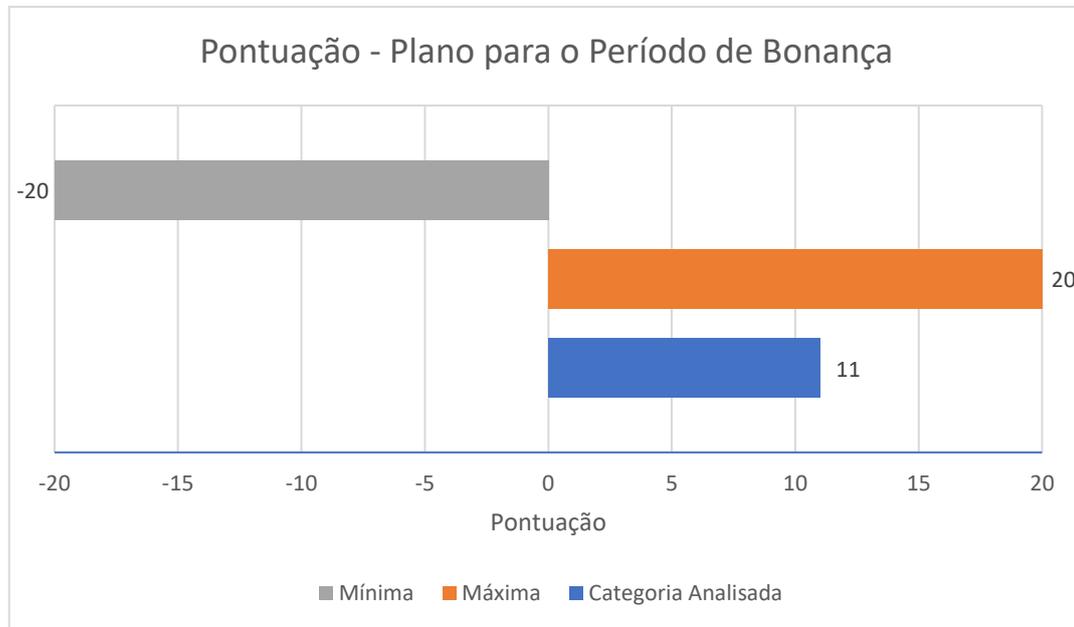


Figura 21: Pontuação obtida pela categoria referente a "Plano para período de Bonança". (Fonte: Autor, 2019)

5.4.3 Plano para o Período de Crise

Para essa categoria, a afirmação realizada foi: "Criei um plano para a sobrevivência da empresa durante o período de crise (2014 a 2019)". Segundo a figura 22, a maioria das empresas corroboraram com essa ideia, gerando uma pontuação ainda maior em relação ao planejamento no período de prosperidade.

Entre 2014 e 2019, a economia brasileira, como visto no capítulo 3, tem apresentado dificuldades e uma grande recessão. Um dos setores que mais sofreu com isso foi a construção civil, com forte desemprego e fechamento de construtoras. Nesse sentido, a elaboração de um plano para o período pode ser a diferença entre a falência ou a permanência da empresa.

Dessa forma, estratégias como austeridade, corte de gastos e conservadorismo foram marcantes entre os entrevistados. Um deles afirmou que, para a prosperidade desse ramo, são necessários três fatores: emprego, renda e confiança. Uma vez que o desemprego alcançou valores altos, a renda despencou e a confiança se exauriu, os

empresários que se prepararam e tomaram as atitudes corretas para o contexto, conseguiram manter suas empresas ativas à espera de um momento econômico mais favorável.

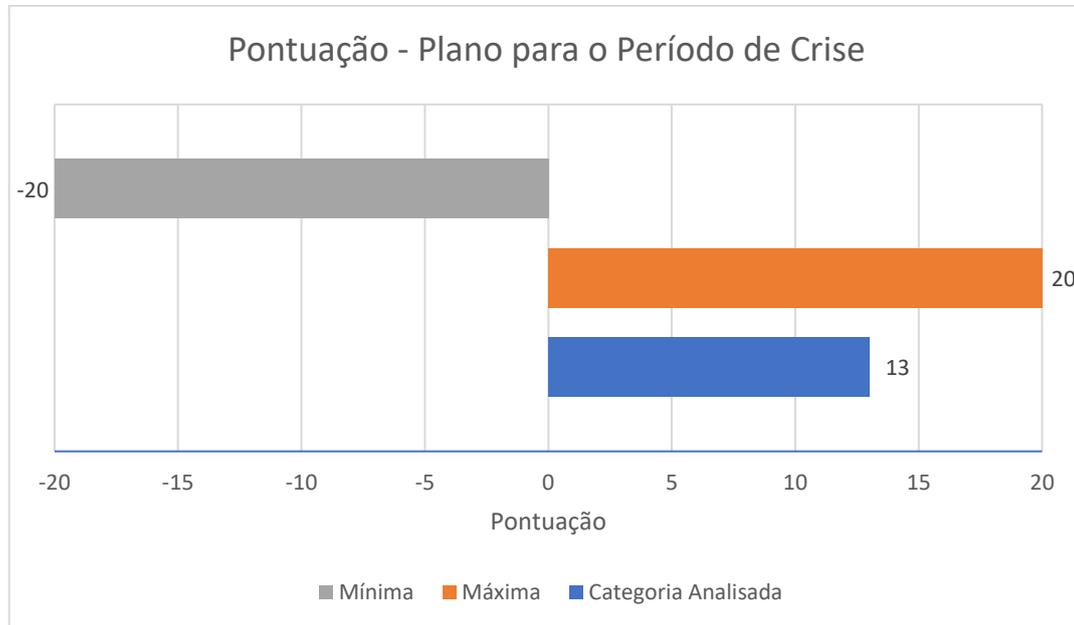


Figura 22: Pontuação obtida pela categoria referente a "Plano para período de Crise". (Fonte: Autor, 2019)

5.4.4 Abrir capital na Bolsa de Valores

Para essa categoria, a afirmação realizada foi: “Cogitei abrir o capital da empresa na Bolsa de Valores durante o período de bonança do país (2007 a 2013)”. Segundo a figura 23, houve uma forte rejeição a essa tentativa.

Uma das formas de alavancar a empresa para níveis representativos nacionalmente é por meio da Bolsa de Valores. Com o sucesso da entrada do dinheiro referente ao IPO (Oferta Pública Inicial, em português), um grande poder monetário é injetado na empresa, criando a possibilidade de um crescimento recorde. Porém, essa realidade é muito árdua para empresas nordestinas, sobretudo as sergipanas. Em todo o estado, nenhuma construtora está representada na B3, a bolsa de valores oficial do Brasil, sediada em São Paulo.

Durante a aplicação do questionário, foi notado que a realidade sergipana ainda encontra-se distante de ter construtoras sólidas integrando a Bolsa de Valores de São Paulo, de modo que, para realizar tal feito, seria recomendado transferir sua matriz para estados maiores, como São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e outros.

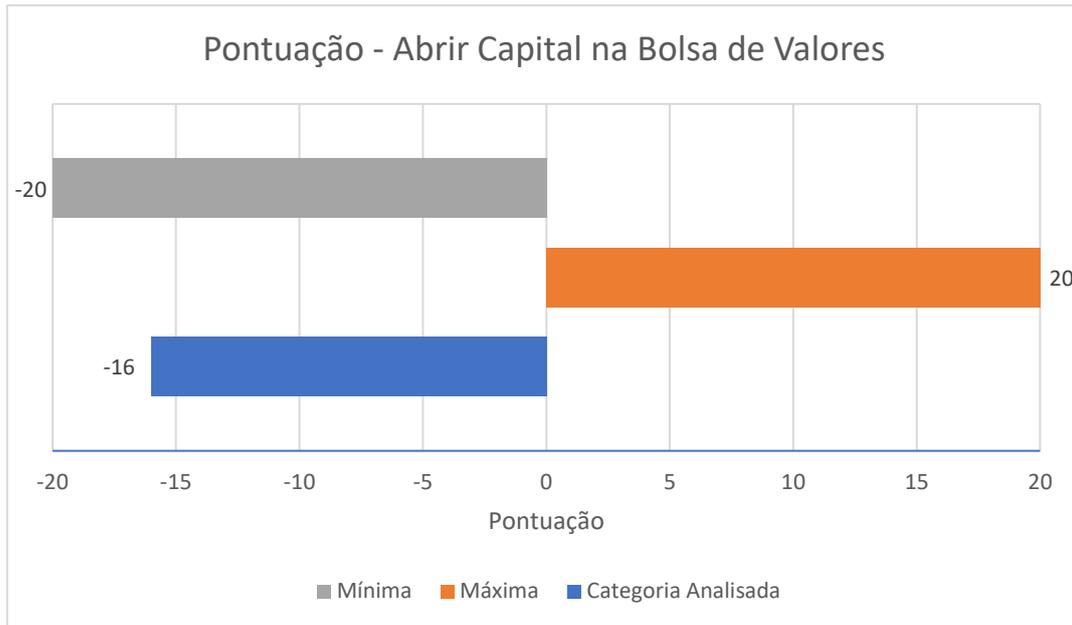


Figura 23: Pontuação obtida pela categoria referente a "Abrir capital na Bolsa de Valores". (Fonte: Autor, 2019)

5.4.5 Importância do PAC e do MCMV

Para essa categoria, a afirmação realizada foi: "O PAC e o MCMV foram muito benéficos para a construção civil e para a minha empresa". Segundo a figura 24, ocorreu uma ligeira concordância com essa asseveração.

As respostas obtidas foram variadas, pois existiam empresas de várias vertentes. Algumas eram públicas com forte participação em infraestrutura, nas quais o PAC foi essencial, outras, privadas de alto padrão, que não utilizaram qualquer um desses programas governamentais. Embora todos reconhecessem a importância dessas iniciativas para o setor da engenharia civil, nem todos presenciaram esse efeito prático em seus negócios.

Dessa forma, nota-se que esses programas beneficiam alguns e são indiferentes para outros. Nesse sentido, eles são muito úteis, porém não completamente suficientes para alavancar todo o setor. Por isso, urge que o poder público elabore mais iniciativas dessa sorte, porém com públicos diferentes, para alcançar uma maior parcela de empresas. Ao empreendedor, por outro lado, cabe encontrar seu nicho e buscar os auxílios disponíveis para seu desenvolvimento, sempre respeitando as devidas regulamentações.

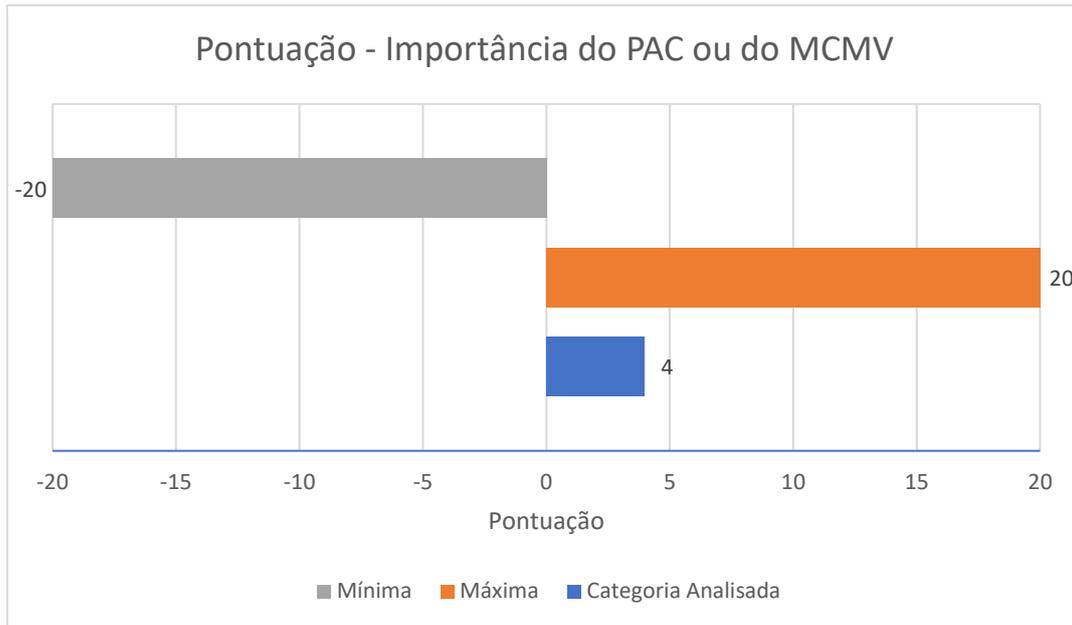


Figura 24: Pontuação obtida pela categoria referente a "Importância do PAC e do MCMV". (Fonte: Autor, 2019)

5.4.6 Pergunta Aberta: Melhores Estratégias para Períodos de Bonança e de Crise

Para essa categoria, a pergunta realizada foi: “Qual são as melhores estratégias para um período de prosperidade e para um período de crise econômica?”. Os pontos mais lembrados para cada situação estão expostos a seguir:

- Período de Prosperidade
 - Fazer caixa: quando a economia está aquecida, é natural que haja um grande lucro na empresa. É nesse momento, de acordo com uma grande parte dos entrevistados, que o empreendedor deve priorizar o crescimento do caixa, para possibilitar melhores negócios no futuro ou uma maior estabilidade caso surja uma crise;
 - Não ficar exageradamente eufórico: é comum, nesse contexto, que muitos sejam levados pela euforia e passem a ser demasiadamente arrojados ao ponto de “darem passos maiores do que a perna”, como citou um dos participantes. Dessa forma, é importante que haja equilíbrio emocional na fase de fartura;
 - Ver as oportunidades de mercado: durante o crescimento econômico, surgem mais pessoas dispostas a investir e entrar no mercado, o que gera boas oportunidades. A experiência e o conhecimento serão primordiais para se agarrar as abundantes oportunidades trazidas nesse período.

- Período de Crise

- Redução de gastos: essa medida foi, de forma preponderante, a mais citada como crucial em períodos de crise, pois possibilitará que a empresa continue funcionando à espera de uma melhora financeira. Outrossim, com a redução dos gastos, há uma boa chance para o empreendedor aprender a administrar com menor efetivo profissional e com maior eficácia;
- Aumentar a eficiência: durante a fase difícil, os empresários devem buscar mais eficiência para gastar menos fazendo o mesmo que faziam nos períodos bons. Um dos inquiridos citou que durante a crise aprendeu que poderia fazer as mesmas atividades com cerca de 60% a 70% do efetivo anterior, apenas investindo em tecnologia, sistema de gestão;
- Persistir no que confia: é natural sentir-se inseguro nesses momentos, mas a persistência naquilo em que a empresa é especialista e o investimento no seu nicho é um refúgio durante a crise econômica.

5.5 Pergunta Final

Para essa categoria, tentou-se resumir o escopo geral do projeto, com a seguinte pergunta: “São abertas inúmeras empresas de engenharia civil por ano. Na sua opinião, por que alguns ficam muito ricos e outros falem? O que os diferencia?”. Os aspectos mais citados são expostos a seguir:

- Austeridade: conforme visto ao longo do trabalho, ser austero irá diferenciar as empresas, sobretudo nos momentos de crise. Aquele que tem um custo fixo muito alto irá sofrer mais com a diminuição da receita e dos clientes;
- Reconhecer seu nicho: conhecer e se especializar naquilo em que é bom irá destacar empresas diante das demais. É comum que uma empresa busque ser boa em todos os aspectos e termine não sendo destaque em nenhum deles. Por outro lado, aqueles que focam em determinado nicho, tendem a dominá-lo e sair na frente diante das dificuldades;
- Fazer caixa: o caixa irá privilegiar a empresa no momento de angariar financiamentos, ter capital de giro e sobreviver durante a crise. Aqueles que aproveitam os períodos de bonança econômica para crescer seus fundos, irão mais longe;
- A alta complexidade da atividade: é fato que a engenharia civil traz consigo um enorme leque de conhecimentos necessários, expertise, contatos, informações. O ramo é, por si só, complexo e altamente disputado pois pode possibilitar altos

rendimentos. Dessa forma, o empreendedor que não dominar os diversos aspectos e dificuldades do negócio, tenderá a perder para a concorrência;

- Conhecimento do mercado: o mercado muda bastante de acordo com a economia e com as alterações socioculturais das cidades. Dessa forma, conhecê-lo trará maior sabedoria para aproveitar as oportunidades e acompanhar as mudanças;

- Conservadorismo: o equilíbrio é uma palavra chave na gestão das empresas de engenharia civil. Ser incisivo demais pode levar a erros irreversíveis, além de grandes aumentos de custo. Como as cifras nesse ramo são elevadas, isso pode ser determinante para o insucesso da empresa.

6. CONCLUSÃO

A aplicação do questionário, em geral, concordou com a maioria dos pontos defendidos na revisão bibliográfica. Entre todos os questionamentos realizados, apenas três obtiveram resultados negativos, comprovando que teoria e prática estão conectadas para empreender. De acordo com as pesquisas, existiram pontos que mais se destacaram, e outros que foram menos concordantes, como pode-se descrever a seguir:

- 16 a 20 pontos: as categorias que obtiveram pontuação nessa faixa se caracterizaram como vitais para o sucesso de um empreendedor. Embora que, para alguns desses pontos já se esperava, por senso comum, que fossem bem pontuados, foi positivo comprovar a real importância deles. Aspectos como persistência, conhecimento do mercado e agarrar as oportunidades estão inerentemente ligados à figura do empreendedor para boa parte da população. No entanto, o apoio familiar foi uma surpresa, pois alguns empresários têm circunstâncias familiares complicadas, porém houve concordância integral com a necessidade desse suporte.

Se encontram nessa faixa as categorias: Persistência; Apoio Familiar; Conhecimento do Mercado; Fluxo de Caixa; Agarrar as oportunidades; Contato com agentes financiadores.

- 11 a 15 pontos: as categorias com tal pontuação são consideradas muito importantes para o andamento bem-sucedido dos negócios. Como já era esperado, criar planos para o crescimento ou para a sobrevivência da empresa podem fazer a diferença entre aqueles que apresentam crescimentos acima da média independente do contexto econômico do país. Além disso, prezar pela qualidade dos produtos atrai e fideliza clientes, itens tão cruciais em um mercado disputado.

Se encontram nessa situação as categorias: Qualidade dos produtos; Plano para período de Crise; Plano para período de Bonança.

- 06 a 10 pontos: alguns aspectos surpreenderam por se localizarem nessa faixa de pontos. Em primeiro lugar, é decepcionante que práticas como elaborar planejamentos, criar metas e definir bem o reinvestimento de lucros e o pró-labore não tenham pontuado melhor. Tais conceitos deveriam estar presentes em toda e qualquer empresa que almeja crescer e se destacar. No entanto, algumas das participantes conseguiram êxito apesar de não se atentarem a tais procedimentos. Por outro lado, era esperado que correr riscos

estivesse com uma alta pontuação, de acordo com o senso comum, pois o empreendedor é visto pela sociedade como arrojado. Mas, de acordo com os inquiridos, também é necessário calcular os riscos para evitar futuros fracassos.

Se encontram nessa situação as categorias: Planejamento e Metas; Terceirizar; Reinvestimento de lucros e Pró-labore; Correr riscos.

- 01 a 05 pontos: os aspectos dessa classe obtiveram pontuação quase neutra, demonstrando grandes divergências entre os entrevistados ou concordâncias quanto à sua baixa importância. Desses, houve um destaque positivo para a categoria que trata das condições financeiras prévias da família, o que traz esperança para os aspirantes ao empreendedorismo que nasceram em situações menos favorecidas financeiramente. É possível, portanto, visar uma esperança de mobilidade social por meio do empreendedorismo.

Se encontram nessa situação as categorias: Aspectos técnicos; Condições financeiras prévias da família; Importância do PAC ou do MCMV.

- Pontuações negativas: as afirmações que lograram um número de pontos abaixo de zero significam que são discordantes com as ideias defendidas na revisão bibliográfica ou que não se aplicam à realidade das empresas entrevistadas, como, por exemplo, a entrada na Bolsa de Valores. Foi benéfico notar que, diferentemente do esperado, o financiamento é mais vantajoso do que o investimento de capital próprio e que as condições profissionais prévias da família não têm peso no processo de empreender na engenharia civil.

Se encontram nessa situação as categorias: Capital Próprio vs Financiamento; Família previamente atuante na engenharia civil; Abrir Capital na Bolsa de Valores.

Por fim, as perguntas abertas, em suma, resumiram pontos já abordados nas fechadas. No entanto, outros pensamentos ausentes nas questões objetivas como, por exemplo, a austeridade, o fazer caixa e o reconhecimento do nicho foram citados e se mostraram tão necessários quanto os demais.

Portanto, compreende-se que não existe fórmula para o sucesso no empreendedorismo, em especial na engenharia civil, devido à alta complexidade do ramo. No entanto, existem princípios que podem e devem ser aprendidos e desenvolvidos por todos que aspiram ao êxito em seus negócios.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

A crise econômica e seus efeitos na construção civil. **KOPER**, 2018. Disponível em: <<https://koper.com.br/a-crise-economica-e-seus-efeitos-na-construcao-civil/>>. Acesso em: 01 de jun. de 2019.

AMARO, A.; PÓVOA, A; MACEDO, L. **A arte de fazer questionários**. Porto, 2005.

AMORIM, L. Construção civil vive crise sem precedentes no Brasil. **Revista EXAME**, 2015. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/revista-exame/a-crise-e-a-crise-da-construcao/>>. Acesso em: 01 de jun. de 2019.

BUENO, J. R. Mas afinal, o que é empreendedorismo? **Blog Sebrae**, 2016. Disponível em: <<https://blog.sebrae-sc.com.br/o-que-e-empreendedorismo/>>. Acesso em: 01 de jun. de 2019.

BUENO, M. **Formação empreendedora: Análise das Características Empreendedoras entre os Estudantes do Ensino Técnico**. Campo Limpo Paulista, 2016.

CUNHA, G. C. **A importância do setor de construção civil para o desenvolvimento da economia brasileiras e as alternativas complementares para o funding do crédito imobiliário no Brasil**. Rio de Janeiro, 2012.

CUSTÓDIO, T. P. **A importância do empreendedorismo como estratégia de negócio**. Lins, 2011.

DANTAS, F. De quem é a culpa da crise? **ESTADÃO**, 2015. Disponível em: <<https://economia.estadao.com.br/blogs/fernando-dantas/de-quem-e-a-culpa-da-crise/>>. Acesso em: 01 de jun. de 2019.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo. 2. ed.** Rio de Janeiro: Campus, 2001.

Emprego na construção civil recua 14% desde 2014 e lidera perdas. **Sindeprestem**, 2019. Disponível em: <<https://www.sindeprestem.com.br/noticias-e-midia/fatos-e-noticias/3491-21-02-2019-emprego-na-construcao-civil-recua-14-desde-2014-e-lidera-perdas-valor-economico>>. Acesso em: 01 de jun. de 2019.

ÉPOCA NEGÓCIOS. **Correr riscos pode ser bom para a sua carreira**. 2015. Disponível em: <

<https://epocanegocios.globo.com/Informacao/Acao/noticia/2015/05/correr-riscos-pode-ser-bom-para-sua-carreira.html>>. Acesso em 31 de jul. de 2019.

European Commission Enterprise and Industry Directorate-General. (2008). **Entrepreneurship in higher education, especially in non-business studies: final report of the expert group.**

FILLON, L. J. **Empreendedorismo: empreendedores e proprietários gerentes de pequenos negócios.** Tradução: M. L. Galizzi e P. L. Moreira. São Paulo, 1999.

GARCIA, A. S. **BNDES e a expansão internacional de empresas com sede no Brasil.** 2011.

KATZ, J. A. **The chronology and intellectual trajectory of American entrepreneurship education 1876-1999.** Journal of Business Venturing. New York, v. 18, n. 2, p. 283, 2003

LOPES, R. M. A. **Educação empreendedora: conceitos, modelos e prática.** Rio de Janeiro: Elsevier; São Paulo: Sebrae, 2010.

Lula, Dilma e ex-ministros do 'quadrilhão do PT' viram réus na Lava Jato. **TRIBUNAPR**, 2018. Disponível em: <<https://www.tribunapr.com.br/noticias/politica/lula-dilma-e-ex-ministros-do-quadrilhao-do-pt-viram-reus-na-lava-jato/>>. Acesso em: 01 de jun. de 2019.

MADEIRO, C. Faturamento de empreiteiras da Lava Jato triplica na era petista. **UOL**, 2016. Disponível em: <<https://noticias.uol.com.br/politica/ultimas-noticias/2016/03/10/faturamento-de-empreiteiras-da-lava-jato-triplica-na-era-petista.htm>>. Acesso em: 01 de jun. de 2019.

MANKIW, N.G. **Introdução à Economia.** Tradução: M.J.C Monteiro. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

MATTA, V. da. **Como aproveitar uma oportunidade?** 2013. Disponível em: <<https://www.sbcoaching.com.br/blog/aproveitar-oportunidade/>>. Acesso em 31 de jul. de 2019.

MELO, G. L.; SOUZA, M. C. **O impacto da crise econômica e suas oportunidades para o mercado no ramo da construção civil.** Serra, 2017.

Mercado imobiliário no Brasil: como a política influencia seu progresso? **CWS**, 2018. Disponível em: <<http://www.cwsengenharia.com.br/blog/44-mercado-imobiliario-no-brasil-como-a-politica-influencia-seu-progresso>>. Acesso em: 01 de jun. de 2019.

MOREIRA, V. S.; SILVEIRA, S. F. R.; EUCLYDES, F. M. **“Minha Casa, Minha Vida” em números: quais conclusões podemos extrair?** João Pessoa, 2017.

NASCIMENTO, A. O ocaso de João Alves Filho na política. **PRIMEIRA MÃO**, 2016. Disponível em: <<http://www.primeiramao.blog.br/post.aspx?id=10975&t=o-ocaso-de-joao-alves-filho-na-politica>>. Acesso em: 01 de jun. de 2019.

PELLISSARI, A. S. *et al.* **Empreendedorismo: Fatores do Sucesso e Insucesso de Micro e Pequenas Empresas.** Resende, 2011.

PINOTTI, S. **Ser ou não ser empreendedor: o profissional técnico e o dilema da mudança de carreira.** Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, 2015.

POSSENTI, C.; PONTILI, R. M. **Influência dos investimentos do PAC no setor da Construção Civil – 2007 a 2013.** Cascavel, 2017.

ROBUSTI, J. C. **2004-2007: os anos da virada na construção.** São Paulo, 2008.

ROCHA, E. L. C.; FREITAS, A. A. F. **Avaliação do Ensino de Empreendedorismo entre Estudantes Universitários por meio do Perfil Empreendedor.** Rio de Janeiro, 2014.

SCHMIDT, S., & BOHNENBERGER, M. C. **Perfil empreendedor e desempenho organizacional.** Revista de Administração Contemporânea, 13(3), 450-467. 2009.

SEBRAE. **Fatores condicionantes e taxas de sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil.** Brasília, 2007.

SEBRAE. **Manual do Aluno.** Brasília, 2016.

SPADA, A. **Persistência, uma das principais características de comportamento empreendedor.** 2018 Disponível em: < <https://blog.sforweb.com.br/cce-persistencia/>>. Acesso em 31 de jul. de 2019.