

UMA ANÁLISE SOBRE UM GRUPO DE CONSTRUTORAS NO PERÍODO DE 2011 A 2015

Sara Nely Ferreira Lima de Sousa¹

Karine Symonir de Brito Pessoa²

RESUMO

Essa pesquisa teve como objetivo descrever a situação atual da construção civil no Brasil, essa pesquisa foi realizada por meio de revisão bibliográfica e documental, além de dados quantitativos financeiros de construtoras familiares no Brasil, referentes ao período de (2011-2015). Os dados coletados são referentes as demonstrações contábeis publicadas em sites e artigos para cálculo dos 28 indicadores contábeis, no qual destes foram selecionados 5 e esses fatores foram: Índices Financeiros/econômicos, Índice de Liquidez, Índice de lucratividade, Índice de rentabilidade e Índice de endividamento. Observou-se também que durante o ano de 2015, houve uma desaceleração econômica vivida pelo Brasil e que isso deixou seus rastros no mercado imobiliário, que registrou uma queda nos números de lançamentos de unidades residenciais e vendas de imóveis comerciais em quase todos os Estados/País. Nessa pesquisa falamos também pontos positivos e diferenciais das construtoras familiares, tais como: Confiança, Fidelização e dedicação, também observados vantagens e desvantagens das empresas familiares.

Palavras-chave: Construção civil. Indicadores financeiros.

¹ Acadêmica do Curso de Pós-Graduação em MBA em Administração Financeira do Centro Universitário do Rio Grande do Norte (UNI-RN). E-mail:saranelly@gmail.com

² Professora orientadora do Curso de Pós-Graduação em MBA em Administração Financeira do Centro Universitário do Rio Grande do Norte (UNI-RN). E-mail:karine.symonir.edu@gmail.com

1 INTRODUÇÃO

As Empresas Familiares possuem uma forte característica que as diferenciam das demais organizações. Segundo Bernhoeft (1991, p. 31) a empresa familiar é muito mais do que o grau de parentesco envolvido, e descreve que são 8 pontos que a caracterizam, são eles:

1. Forte valorização da confiança mútua, independente de vínculos familiares;
2. Laços afetivos extremamente fortes influenciando os comportamentos, relacionamentos e decisões da organização;
3. Valorização da antiguidade como atributo que supera a exigência de eficácia ou competência;
4. Exigência de dedicação (“vestir a camisa”), caracterizada por atitudes tais como não ter horário para sair, levar trabalho para casa, dispor dos fins de semana para convivência com pessoas do trabalho etc.
5. Postura de austeridade, seja na forma de vestir, seja na administração dos gastos;
6. Expectativa de alta fidelidade, manifestada através de comportamentos como não ter outras atividades profissionais não relacionadas com a vida da empresa;
7. Dificuldades na separação entre o que é emocional e racional, tendendo mais para o emocional;
8. Jogos de poder, onde muitas vezes mais vale a habilidade política do que a capacidade administrativa.

Nas empresas familiares, principalmente naquelas de pequeno porte, os empreendedores desenvolvem o papel de gestores, e suas decisões empresariais acabam sendo tomadas com base na intuição. Para Rodil(2002) a estrutura administrativa geralmente é mínima, na convicção de que a papelada representa apenas uma despesa gerada por exigências legais e tributárias

Nos últimos anos, nota-se o crescente interesse pelo estudo das empresas familiares, diferentemente do que se observava cerca de 30 anos, nada tinha sido escrito sobre empresas familiares conforme destaca Ward (2006).

Oliveira (2006, p.3) caracteriza a empresa familiar: “[...] pela sucessão do poder decisório de maneira hereditária a partir de uma ou mais famílias”, ou seja, para ser considerada empresa familiar é preciso que haja a transferência do controle do negócio.

Conforme Bueno, Fernández e Sánchez (2007) empresa familiar é conceituada como aquela que, na prática, é controlada por uma única família.

Werner (2004, p.12) afirma que: “a verdadeira empresa familiar é aquela que ultrapassou a primeira geração e convive com uma pleura de herdeiros e

sucessores. Ou seja, uma empresa que vive com elementos que transcendem o espaço do empreendedor”

Segundo os dados do SEBRAE até o ano de 2001, 99,2% são representadas por micro e pequenas empresas, e apenas 0,3% são de grande porte.

A empresa de pequeno porte é conhecida geralmente por ser aquela empresa onde só existe um único nível de hierarquia, sendo assim todas as suas atividades controladas e dirigidas pelo próprio empreendedor. Pode-se ainda sintetizar algumas características das empresas de pequeno porte de forma comparativa às das grandes empresas, como se demonstra no quadro 1 abaixo.

Quadro 1 – Características de diferenciação das pequenas empresas

Características	Grandes Empresas	Pequenas Empresas
Adaptabilidade	Pequena	Grande
Administração	Profissional	Pessoal ou Familiar
Decisão	Centralizada	Descentralizada
Estrutura	Organizada	Informal
Flexibilidade	Pequena	Grande
Forma Jurídica	Sociedade Anônima	Limitada
Idade Média	Alta	Pequena
Níveis Hierárquicos	Muito	Poucos
Nº de Funcionários	Muitos	Poucos
Nº de Produtos	Grande	Pequeno
Recursos Humanos	Abundante	Escassos
Sistema de Informação	Complexos, formalizados e Informatizados.	Simple, Informais e manuais.
Utilização de Tecnologia	Alta	Baixa (Artesanal)

Fonte: Adaptado Kassai(1997, p. 5).

Outra forma de classificar as empresas por tamanho, tendo como base o faturamento, é encontrada no Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES), conforme demonstrado no quadro 2 abaixo.

Quadro 2 – Classificação das empresas de acordo com a receita bruta

Faturamento	Tamanho
Até R\$ 1.200.000,00	Micro Empresa
De R\$ 1.200.00,01 até R\$ 10.500.000,00	Pequena Empresa
De R\$ 10.500.000,01 até R\$ 60.000.000,00	Média Empresa
Mais R\$ 60.000.000,01	Grande Empresa

Fonte: BNDS, 2000.

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) classifica as empresas conforme o número de empregados, como se demonstra no quadro 3 abaixo.

Quadro 3 –Classificação de Empresas por Número de Empregados

Porte	Indústria	Comércio e Serviço
Micro	01-19	01-19
Pequena	20-99	10-49
Média	100-499	50-99
Grande	Acima de 500	Acima de 100

Fonte: Sebrae-NA, 1997.

As empresas familiares se diferenciam das outras organizações de uma forma peculiar onde existem pontos diferentes. O ponto positivo é a confiança que existe nos componentes familiares, e o ponto negativo é, geralmente, a inexistência de pessoas qualificadas para exercer a função designada (LODI, 1994).

Segundo Juste (2004) os lucros e a continuidade do negócio é o mais importante dentro das organizações, no entanto Lodi (1994) destaca que as empresas familiares são conceituadas por valores religiosos.

Segundo Bernhoeft (1991) empresa familiar esta ligada em três partes pontas: família, propriedade e administração.

Álvares (2003, p. 24) explica que sendo a família “um conjunto de vínculos indissolúveis: sanguíneos, afetivos e psicológicos. [...]”, é muito difícil para os seus membros mudarem de papel, simplesmente porque o cenário mudou.

Nas concepções de Lodi (1998) percebem-se alguns pontos considerados como vantagens da empresa familiar:

1. A lealdade dos empregados é mais acentuada dentro desse tipo de empresa;
2. O nome da família pode ter grande reputação na região, no estado ou no país inteiro;
3. O sistema de decisão é mais rápido;
4. A sensibilidade social e política do grupo familiar influenciam os interesses nacionais e regionais;
5. As gerações familiares em sucessão permitem a troca de união entre o passado e futuro.

Ainda segundo Lodi (1996) a empresa familiar apresenta algumas desvantagens que podem ser encontradas no ambiente familiar das organizações como:

1. Os conflitos de interesses entre família e empresa;
2. O uso indevido de recursos da empresa por membros da família, o famoso complexo da “galinha dos ovos de ouro”;

3. A falta de sistema de planejamento financeiro;
4. A resistência à modernização do marketing;
5. O emprego e promoção de parentes por favoritismo e não por competência anteriormente provada.

Segundo alguns autores, a chave para a prevenção dos conflitos é a comunicação. Os conflitos são inevitáveis, fazem parte da vida da empresa, todavia, é necessário controlá-los e mantê-los em níveis razoáveis, para que os mesmos não explodam no momento menos adequado. Assim, a comunicação entre os membros das empresas familiares é fundamental para que os conflitos sejam limitados.

De acordo com Leone (1999), nas pequenas e médias empresas destaca-se o traço da heterogeneidade, uma condição particular que as diferencia das empresas de maior porte, por isso é necessário um enfoque diferente para a sua gestão. “A tomada de decisão nas pequenas empresas é baseada na experiência, no julgamento ou na intuição do proprietário-dirigente e, na maior parte do tempo, dentro de uma ótica operacional de curto prazo [...]” (LEONE, 1999, p.93).

Para Dupas (2003), estas empresas manterão um lugar importante, principalmente via terceirizações, franquias e subcontratações, porém, basicamente, subordinadas às decisões estratégicas das empresas transnacionais.

Diante do exposto o objetivo geral do estudo foi descrever a trajetória da construção civil no Brasil e as empresas familiares, além de refletir sobre as empresas familiares e algumas das dificuldades enfrentadas.

3 REFERENCIAL TEÓRICO

3.1 A EVOLUÇÃO DA ENGENHARIA CIVIL NO BRASIL

Para entender melhor o crescimento da Engenharia Civil no Brasil, foi realizado um breve histórico do seu surgimento.

O aperfeiçoamento da engenharia passa por vários conhecimentos especializados no sentido de viabilizar as utilidades, tendo em conta a sociedade, a técnica, a economia e o meio ambiente.

A engenharia é uma ciência bastante abrangente que engloba uma série de ramos mais especializados, cada qual com uma ênfase mais específica em determinados campos de aplicação e em determinados tipos de tecnologia. A engenharia Civil no Brasil iniciou suas atividades de forma não regulamentada no período colonial com a construção de fortificações e igrejas (MORAES, 2005).

Durante esse período de evolução da engenharia civil no Brasil, existiam duas categorias de profissionais que atuavam na área de engenharia: os oficiais Engenheiros e os Mestres Pedreiros. Os primeiros eram oficiais do Exército Português, com o objetivo principal de executar obras de engenharia e os Mestres, também chamados mestres de risco, eram os que projetavam e construíam as edificações em geral, e seus conhecimentos eram passados de geração a geração (e nessa época eles não tinham nenhum conhecimento científico, era baseado mais nas experiências) (TELLES, 1984).

Bazzo (2006), destaca que:

É difícil estabelecer o início da atividade da construção civil no Brasil, mas podemos afirmar que ela efetivamente começou com as primeiras casas construídas pelos colonizadores que, naturalmente, hoje não seriam classificadas como obras de engenharia. Em seguida, ainda de forma muito rudimentar, vieram as primeiras obras de defesa, muros e fortins. Mas a engenharia, tal como na época era entendida, parece ter entrado no Brasil através das atividades dos oficiais-engenheiros e dos mestres construtores de edificações civis e religiosas.

O desenvolvimento da engenharia no Brasil manteve-se por muito tempo atrasado. Isso aconteceu pelo fato de a economia ser baseada na escravidão, que representava uma mão-de-obra bastante barata, não sendo do interesse da monarquia a instalação de indústrias na sua colônia. A referência mais antiga com relação ao ensino da engenharia no Brasil - conforme citado por Pedro C. da Silva Telles em seu livro História da

Engenharia no Brasil — parece ter sido a contratação do holandês Miguel Timermans, entre 1648 e 1650, para aqui ensinar sua arte e ciência.

De acordo com Banzzo (2006) a construção civil foi evoluindo com o desenvolvimento humano e com isso dando forma a objetos naturais e a empregá-los para determinados fins. Pode-se afirmar que o campo de trabalho na área da engenharia civil é vasto, mas está relacionado diretamente com a situação econômica do país. Se estivermos passando por uma fase desenvolvimentista, certamente sobram vagas para esse profissional, no entanto em momentos de crise econômica e social, possivelmente falem postos de emprego por se reduzir o número de empreendimentos/construções.

3.2 A EVOLUÇÃO DO SETOR IMOBILIÁRIO BRASILEIRO

De acordo com levantamento global feito em 54 países pelo Banco de Compensações Internacionais (BID, na sigla em inglês), instituição que funciona como o banco central dos bancos centrais, a valorização imobiliária no Brasil foi de 121% nos cinco anos seguintes ao período pós-crise de 2008 (ZAP..., 2016).

Entre 2008 e 2011, a valorização anual ficou acima dos 20% [...] como a economia se manteve em uma crescente, com baixo desemprego, crescimento da renda e baixa inadimplência, a liberação do crédito imobiliário continuou em expansão nos anos seguintes. Em 2012, houve mais um incremento nos financiamentos, totalizando R\$ 82,8 bilhões, alta de 3,6% sobre 2011. No ano de 2013, os números bateram recordes, atingindo R\$ 109,2 bilhões, 32% a mais do que no ano anterior. Foram financiados 529,8 mil imóveis, alta de 17% ante os 453,2 mil de 2012 (G1, 2016).

O resultado final é que, em 2015, o preço dos imóveis no Brasil teve queda real, já que teve valorização de 1,32%, aumento que ficou abaixo da inflação registrada no ano. 'As incorporadoras realizaram promoções, ofereceram descontos e tiveram menos lançamentos, já que o mercado estava relativamente parado', explica Barros (G1, 2016).

3.4 OS IMPACTOS DA CAPITALIZAÇÃO DAS EMPRESAS DO SETOR IMOBILIÁRIO

De acordo com dados do último relatório do índice FipeZap, divulgado em setembro, o preço médio do metro quadrado dos imóveis caiu 0,12% em muitas cidades brasileiras. Isso indica aquilo que os especialistas já alertavam: a partir do segundo semestre de 2016, os preços dos imóveis vão cair de tal forma que serão comparados aos mesmos apresentados no final de 2011 (MACHADO, 2016).

A desaceleração econômica vivida pelo Brasil nos últimos tempos já deixa seus rastros no mercado imobiliário, que registra queda no número de lançamentos de unidades residenciais e vendas de imóveis comerciais em quase todos os estados. Em função de sua importância para a economia do país, crises imobiliárias acarretam acréscimos nas taxas de desemprego da construção civil. Segundo dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados do Ministério do Trabalho e Emprego (CAGED, 2015), em maio o setor fechou 115.599 postos de trabalho em todo o país.

O segmento da construção civil, serviços de engenharia, arquitetura e incorporação de imóveis de empresas familiares. Vale destacar que estes segmentos são responsáveis por aproximadamente 51% dos empregos e das empresas de construção civil. Já os segmentos de obras de prevenção e recuperação do meio ambiente, grandes estruturas, obras de arte e construção de estações e redes de distribuição de energia elétrica, todos dependentes da demanda pública, são concentrados ou severamente concentrados.

De acordo com Fonseca (2005), o setor imobiliário é um dos mais dinâmicos de todas as atividades econômicas, na parte de inovação, no pioneirismo a sua marca registrada. Martins (2006) confirma o pensamento apresentando que a realização de parcerias com empresas locais permite que a organização passe a entender melhor sobre as necessidades do seu público regional.

Dessa forma, as novidades apresentadas por incorporadores, construtores e imobiliárias são fruto de estudos científicos para melhor entender e atender ao comprador, conforme as necessidades e as demandas.

3.5 PLANEJAMENTO E ESTRATÉGIA FINANCEIRA NO RAMO DA CONSTRUÇÃO CIVIL

A prática hoje consagrada de gestão empresarial propõe uma abordagem hierárquica para o processo de gestão estratégica, para que a empresa possa criar e manter vantagens competitivas. Este processo estabelece três níveis de estratégia: estratégia corporativa, estratégia do negócio e estratégia funcional.

O nível de estratégia corporativo trata de decisões que, por sua natureza, não podem ser descentralizadas sem que se corra o risco de subotimizações.

O nível da unidade de estratégia de negócios é uma subdivisão do nível corporativo, para os casos em que a organização opere com unidades de negócios independentes, cujos respectivos planejamentos estratégicos deverão subordinar-se ao planejamento corporativo.

O nível de estratégia funcional não somente consolida os requisitos funcionais demandados pela estratégia corporativa, mas também se constitui, acima de tudo, no arsenal de armas competitivas que irão transformar-se nas competências distintivas da empresa.

As estratégias dos diferentes negócios de uma organização devem ser coerentes e, esperamos sinérgicas, para que os objetivos da estratégia corporativa da organização sejam alcançados. De forma similar, as várias estratégias funcionais – de manufatura, de marketing, financeira, entre outras – também devem ser coerentes, integradas e sinérgicas, para gerar poder de competitividade ao negócio.

O processo de planejamento e controle da produção, estruturado para atender aos requisitos citados de integração das diversas áreas funcionais, é o processo de *Sales and operations planning*, ou S&OP. Este processo deve integrar, tanto no nível de políticas como no nível de decisões (ao menos de médio e longo prazos), as funções de manufatura, marketing, finanças e engenharia e desenvolvimento de produtos. Um dos principais objetivos do S&OP é gerar planos de vendas, produção, financeiro e de introdução de novos produtos, que sejam realistas, viáveis e coerentes uns com os outros e coerentes com os objetivos estratégicos da organização.

O planejamento da demanda, responsabilidade da área de vendas, e marketing, consiste na elaboração de um plano de vendas tentativo, que indicará o que a empresa está disposta a vender ou oferecer ao mercado, para cada família de produtos, mês a mês ao longo do horizonte de planejamento.

O dado inicial do planejamento de demanda é a previsão de vendas, elaborada com base em dados históricos de vendas, tratados estatisticamente, além de informações importantes provenientes do pessoal de contato com clientes (vendedores, representantes, responsáveis por assistência técnica, entre outros) e informações coletadas na imprensa e no mercado sobre fatores conjunturais que podem influenciar o comportamento da demanda. A análise estruturada do conjunto dessas informações vai gerar a melhor estimativa do que o mercado está disposto a

consumir no futuro. O importante, nos dois casos, é que as previsões agregadas e detalhadas estejam interligadas e coerentes.

O planejamento de capacidade e materiais, ou planejamento da produção, é de responsabilidade da área de manufatura, executado pelo planejamento e apoiado pela produção e suprimentos.

O MPS (É uma ferramenta de planejamento e controle de produção) - Planejamento-mestre da produção coordena a demanda do mercado com os recursos internos da empresa de forma a programar taxas adequadas de produção de produtos finais.

Para Colombo (2002) a construção civil apresenta características tais como o pouco uso e desenvolvimento insuficiente de novas tecnologias, desperdício de materiais, a baixa qualificação profissional e a qualidade de vida dos trabalhadores que são bastante expressivas.

Para auxiliar os gerentes a tomar decisões sobre níveis agregados de volumes de produção, há o chamado processo de Planejamento de Vendas e Operações (S&OP – *Sales and Operations Planning*), nesse processo de S&OP, os dirigentes principais de cada função reúnem-se, pelo menos uma vez por mês e desenvolvem um plano para a unidade de negócios que visa sincronizar volumes agregados de produção com a demanda do mercado, normalmente também tratada de forma agregada.

Apenas ter um programa-mestre não garante nenhum sucesso. Assim, como ocorre com qualquer ferramenta, o MPS deve ser bem gerenciado. Se isso é mal feito, o resultado é um mau uso dos recursos da organização, um mau atendimento às demandas do mercado ou ambos, com sérios riscos para o poder de competitividade da empresa.

Planejamento de capacidade é uma atividade crítica desenvolvida paralelamente ao planejamento de materiais. Sem a provisão da capacidade necessária ou a identificação da existência de excesso de capacidade, não podemos obter todos os benefícios de um sistema de planejamento MRP II. Por outro lado, excesso desnecessário de capacidade representa custos adicionais, com os quais, num ambiente competitivo, nenhuma empresa pode dar-se ao luxo de arcar. Na filosofia MRP II, o planejamento de capacidade é feito de forma hierárquica, de forma coerente como planejamento de materiais. O planejamento de capacidade é feito em níveis, de acordo com o horizonte de planejamento desejado.

O MRP II é sistema criado para otimizar a gestão de estoque e reduzir custos.

No atual estágio da construção, não se pode mais dispensar o auxílio de computadores no planejamento, projeto, gerenciamento e acompanhamento das obras. Assim sendo, um número imenso de softwares vem sendo desenvolvido para cada uma dessas diferentes atividades, convergindo sempre para o mesmo ponto: melhoria da qualidade e aumento da produtividade na ação de construir (THOMAZ, 2001, p.277).

3.6QUAIS INCENTIVOS OFERECIDOS PELO GOVERNO E COMO FOI POSSÍVEL VIABILIZAR

O Programa “Minha Casa, Minha Vida”, surgiu inicialmente, como uma ferramenta “anti-cíclica” do governo frente à crise econômica internacional que foi em 2008 quando a crise adquiriu um contorno mais claro e preocupante, mas também destaca-se pela sua proposta social. Com a meta de construir 1 milhão de moradias, sendo parte destas destinada à população de baixa renda (historicamente um dos principais gargalos da política habitacional) e considerável aporte de recursos do próprio Orçamento Geral da União (OGU), o Programa ganha relevância e representatividade para a política habitacional como um todo.

Primeiramente, a análise se concentrará especificamente no Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV) e sua relação com a Política Habitacional Brasileira. Esta parte está organizada a partir da interação do Programa com três principais variáveis: a Habitação de Interesse Social, a Habitação de Mercado e a construção de cidades.

Apesar do cenário econômico, de um modo geral, apresentar melhoras, internamente, as medidas iniciadas pelo Governo contra a crise também apresentaram efeitos no PIB, que em comparação com o quarto trimestre de 2008, cresceu 4,3% no mesmo trimestre de 2009 (BRASIL, 2010).

A Medida Provisória nº 459, sendo aprovada em março de 2009 o Programa passou a ser implementado. Com investimentos da ordem de R\$ 34 bilhões (sendo R\$ 25,5 bilhões do Orçamento Geral da União, R\$ 7,5 bilhões do FGTS e R\$ 1 bilhão do BNDES), o Programa prevê a construção de 1 milhão de moradias no prazo de dois anos, além da promessa de geração de emprego, renda e sustentação econômica para um país temeroso da crise.

3.7 O PROGRAMA APRESENTA A SEGUINTE CLASSIFICAÇÃO DE SUBSÍDIOS POR GRUPOS DE ATENDIMENTO

1. Famílias com renda até 3 salários mínimos (S.M. – Subsidio Máximo);
 - a) Para os municípios acima de 50 mil habitantes
 - b) Já para os municípios até 50 mil habitantes,
 - c) É possível também o atendimento às famílias com participação de entidades sem fins lucrativos, como exemplo as cooperativas.
 - d) Por fim, há o atendimento aos agricultores e trabalhadores rurais pertencentes a esta faixa de renda
2. Famílias com renda entre 3 e 6 (S.M. – Subsidio Máximo);
3. Famílias com renda de 6 a 10 (S.M. – Subsidio Máximo).
4. Os índices são divididos em **Financeiros e Econômicos**.

Os **Índices Financeiros** são aqueles que evidenciam a situação financeira da empresa. Segundo Teixeira e Melo (2011, p.1):

Os indicadores financeiros: [...] servem como identificadores que demonstram a potencialidade da empresa. São eles que dizem qual a liquidez da empresa de dispor de recursos para saldar suas dívidas, qual o endividamento da empresa com terceiros, qual o retorno sobre os investimentos dos acionistas, [...], entre muitas outras singularidades ativas de análise.

As demonstrações analisadas foram por meio de três pontos fundamentais: situação financeira, situação econômica e estrutura de capital. Nos índices de situação financeira é analisada a capacidade de pagamento da empresa, ou seja, a sua liquidez. Nos índices da situação econômica é evidenciada a rentabilidade da empresa e do empresário. E na estrutura de capital a quantidade e qualidade das dívidas, conforme sugerido por Marion (2002).

Para Silva (2007) um dos principais objetivos da análise financeira é o fornecimento de subsídio e também o investimento, a partir de informações coletadas.

Índice de Liquidez: Avalia a capacidade de pagamento da empresa frente a suas obrigações, índice de grande importância para a administração da continuidade da empresa.

Liquidez Corrente: Calculada a partir da Razão entre os direitos a curto prazo da empresa (Caixas, bancos, estoques, clientes) e a as dívidas a curto prazo (Empréstimos, financiamentos, impostos, fornecedores).

$$\text{Liquidez Corrente} = \text{Ativo Circulante} / \text{Passivo Circulante}$$

Liquidez Seca: O resultado deste índice será invariavelmente menor ao de liquidez corrente, sendo cauteloso com relação ao estoque para a liquidação de obrigações.

$$\text{Liquidez Seca} = (\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}) / \text{Passivo Circulante}$$

Liquidez Imediata: Índice que considera caixa, saldos bancários e aplicações financeiras de liquidez imediata para quitar as obrigações. Um índice de grande importância para análise da situação a curto-prazo da empresa.

$$\text{Liquidez Imediata} = \text{Disponível} / \text{Passivo Circulante}$$

Liquidez Geral: Este índice leva em consideração a situação a longo prazo da empresa, incluindo no cálculo os direitos e obrigações a longo prazo.

$$\text{Liquidez Geral} = (\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}) / (\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante})$$

Índice Lucratividade: É dada em percentual, e é bastante utilizada para indicar o ganho obtido sobre as vendas realizadas = $(\text{Lucro líquido} / \text{Receita Bruta}) \times 100$.

Índice Rentabilidade: Indica o percentual de retorno do investimento realizado na empresa = $(\text{Lucro Líquido} / \text{Investimento total}) \times 100$

De acordo com Santos (2000), os principais indicadores de rentabilidade são: rentabilidade do capital social, rentabilidade do patrimônio líquido, retorno do ativo total, giro do ativo, ativo operacional e taxa de retorno do investimento.

Enquanto a Lucratividade demonstra os ganhos imediatos do negócio em um período específico, e a Rentabilidade nos dá qual é o retorno sobre o investimento que foi feito na empresa em longo prazo.

Os índices de retorno, também conhecidos por índices de lucratividade ou mesmo rentabilidade, indicam qual o retorno que o empreendimento está propiciando (SILVA, 2005).

Índice de Endividamento: Analisa se uma empresa é muito ou pouco endividada, ou seja, se usa muito ou pouco capital de terceiros onerosos = $\text{Endividamento} = (\text{Passivo} / \text{Ativo}) \times 100$

Os índices de estrutura e endividamento decorrem das decisões estratégicas da empresa, relacionadas às decisões financeiras de investimentos, financiamento e distribuição de dividendos (SANTOS, 2000).

4. METODOLOGIA

A pesquisa trata-se de uma revisão bibliográfica utilizando os autores Bernhorft 1991, Caged 2015, Santos, 2000, Fernández e Sáñez (2007), Alvares Lodi 1996, Bazzo 2006, Moraes 2005 e Teixeira e Melo 2011.

Utilizou-se dados quantitativos relativo as demonstrações contábeis disponibilizadas pelas empresas familiares da construção civil no Brasil.

Buscou-se a partir da literatura refletir sobre as empresas familiares de pequeno, médio e grande porte, as vantagens e desvantagens de uma empresa familiar e outras dificuldades enfrentadas pelas mesmas, como a mortalidade precoce.

5 RESULTADOS

A pesquisa apresenta uma análise dos dados obtidos, realizada em empresas familiares da área da construção civil no Brasil, com enfoque nos objetivos e nos aspectos conceituais levantados no referencial teórico.

A importância dos indicadores serve para mostrar o conhecimento da situação econômica e financeira. É através das análises e das demonstrações contábeis que é possível saber a situação econômica e financeira das empresas, saber da sua lucratividade ou se está à beira da falência, entre outras conclusões.

As análises das demonstrações contábeis podem ser realizadas várias maneiras, através de indicadores econômicos e financeiros, ou através de análises horizontal e vertical.

Os indicadores que foram estudados nessa pesquisa foram os: Financeiro, Liquidez, lucratividade, Rentabilidade e endividamento.

Na concepção de Álvares (2003), os graves conflitos em empresas familiares que se instituem entre os parentes, são ciúmes, rivalidades, agressões, entre outros, tornam-se destrutivos e prejudicam o funcionamento e o crescimento da empresa.

O maior obstáculo enfrentado pelas construtoras familiares foi a desaceleração econômica vivida e os problemas para financiamento, queda em números de lançamentos de unidades residências, comerciais, inadimplência e isso acabaram gerando quedas nas vendas e diminuição nos quadros de funcionários, aspecto que atingiu a construção civil como um todo.

Outro aspecto observado com a desaceleração da economia é a falência de empresas familiares. Para Macedo (2008) uma das prováveis explicações para esse problema é a transição de liderança, pois se sabe que nem sempre ocorre um planejamento, mas pela impossibilidade do empresário de continuar à frente do negócio. O mesmo ainda cita que a transição de liderança nas empresas familiares envolve aspectos profissionais e emocionais, pois a tendência é que a transição aconteça para um membro da família. Outra explicação para justificar a mortalidade de tais empresas é a questão relacionada aos conflitos dentro da empresa familiar.

Já de acordo com Rondeau (1996), o conflito pode ocorrer no nível individual ou em grupo; geralmente ele surge quando uma parte, um indivíduo ou um grupo, percebe ou enxerga um obstáculo à satisfação de suas preocupações, o que provoca um sentimento de frustração que levará a reagir diante desses problemas. E

para Follet (1997) associa o conflito e a diferença não tem como evitá-los, mas aprender a utilizá-los.

Algumas pesquisas e autores também apontam que as chances de sobrevivência para empresas familiares diminuem a cada nova geração presente no negócio (DUARTE, 2006, p. 12). Já para Oliveira (1999), a expectativa média de vida para as empresas não familiares no Brasil é de doze anos, para as de controle familiar é de apenas nove, apenas 30% delas chegam à segunda geração e 9% à terceira geração.

A necessidade de acompanhamento da evolução de todos os setores seria outra estratégia possível para o melhoramento dos resultados.

Para solucionar essa necessidade uma das sugestões foi transformar a empresa em S/A, formar um grupo de conselheiros para acompanhamento de mercado, esses grupos são responsáveis pelo aconselhamento e também criar parcerias comerciais, podendo assim ampliar a linha de produtos, aumentarem a lista de clientes e dessa forma atingir um maior campo de atuação do mercado de construção civil.

Foi realizada também uma análise nesse trabalho durante o período de 2011 até 2015 referentes aos Índices financeiros, e chegamos ao seguinte resultado:

Endividamento

Foi observado que no período analisado (2011 - 2015) no indicador de endividamento as empresas tiveram oscilações nos indicadores durante esse período, e na construtora ADOLPHO LINDENBERG S.A teve o maior Índice (1,362) no ano de 2011, já na construtora CR2 EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS S.A foi encontrado o menor índice (0,125) em 2015.

A interpretação deste índice isoladamente é no sentido de que quanto maior, pior, mantidos constantes os demais fatores.

Tabela 1 Endividamento

Companhia\Período	2011	2012	2013	2014	2015
CONSTRUTORA ADOLPHO LINDENBERG S.A.	1,362	1,201	0,710	0,293	0,512
CYRELA BRAZIL REALTY S.A. EMPREEND E PART	0,639	0,610	0,569	0,526	0,475
DIRECIONAL ENGENHARIA S.A.	0,497	0,530	0,534	0,561	0,543
EZ TEC EMPREEND. E PARTICIPACOES S.A.	0,201	0,218	0,259	0,292	0,178
HELBOR EMPREENDIMENTOS S.A.	0,637	0,660	0,651	0,648	0,632
MRV ENGENHARIA E PARTICIPACOES S.A.	0,599	0,632	0,572	0,568	0,557
RODOBENS NEGOCIOS IMOBILIARIOS S.A.	0,655	0,553	0,555	0,535	0,500
ROSSI RESIDENCIAL S.A.	0,689	0,347	0,675	0,729	0,759
TECNISA S.A.	0,553	0,637	0,663	0,646	0,539
TGLT S.A	0,595	0,787	0,878	0,910	0,946
TRISUL S.A.	0,693	0,645	0,516	0,483	0,431
BROOKFIELD INCORPORAÇÕES S.A	0,677	0,722	0,758	0,760	0,719
CR2 EMPREENDIMENTOS IMOBILIARIOS S.A	0,440	0,383	0,330	0,185	0,125
EVEN CONSTRUTORA E INCORPORADORA S.A.	0,526	0,514	0,518	0,504	0,520
GAFISA S.A.	0,711	0,703	0,607	0,576	0,542
JHSF PARTICIPACOES S.A.	0,541	0,602	0,582	0,606	0,594
JOAO FORTES ENGENHARIA S.A.	0,766	0,727	0,706	0,728	0,681
PDG REALTY S.A. EMPREEND E PARTICIPACOES	0,621	0,670	0,683	0,682	0,782
VIVER INCORPORADORA E CONSTRUTORA S.A.	0,666	0,759	0,841	0,947	1,141

Fonte:

Lucro Líquido

No Lucro líquido, o maior índice foi encontrado na construtora CYRELA BRAZIL REALTY S.A EMPREENDIMENTOS E PARTICIPAÇÃO NO ANO DE 2013 (893999) e o menor Índice foi na construtora PDG REALTY S.A EMPREENDIMENTOS E PARTICIPAÇÕES no ano de 2015, com (- 284282).

O lucro líquido é, o ganho que se obtém depois de realizar os descontos correspondentes. É o lucro concreto que o indivíduo ou a empresa recebe em mãos.

Tabela 2 Lucro líquido

Companhia\Período	2011	2012	2013	2014	2015
CONSTRUTORA ADOLPHO LINDENBERG S.A.	-6576	3031	18756	8341	14586
CYRELA BRAZIL REALTY S.A. EMPREEND E PART	592186	778719	893999	831386	593153
DIRECIONAL ENGENHARIA S.A.	181590	230167	236454	232216	156210
EZ TEC EMPREEND. E PARTICIPACOES S.A.	330741	338220	588754	473955	444470

HELBOR EMPREENDIMENTOS S.A.	213345	272116	304121	210757	68873
MRV ENGENHARIA E PARTICIPACOES S.A.	816291	574837	450195	751400	595354
RODOBENS NEGOCIOS IMOBILIARIOS S.A.	57892	125905	129787	77487	10030
ROSSI RESIDENCIAL S.A.	78677	-183714	60559	-608812	-551171
TECNISA S.A.	162240	-166435	285449	211790	292905
TGLT S.A.	-15966	-68478	-25289	-5998	-25951
TRISUL S.A.	-38538	63132	59171	38511	24780
BROOKFIELD INCORPORAÇÕES S.A	161547	-388004	-686393	-1230130	-1097901
CR2 EMPREENDIMENTOS IMOBILIARIOS S.A	14795	-23175	-8776	-36899	-33517
EVEN CONSTRUTORA E INCORPORADORA S.A.	232782	360921	328347	273897	149202
GAFISA S.A.	-905189	-76363	867678	-43725	70979
JHSF PARTICIPACOES S.A.	220769	184163	319935	43098	109740
JOAO FORTES ENGENHARIA S.A.	69419	25953	52344	-260617	-283634
PDG REALTY S.A. EMPREEND E PARTICIPACOES	704439	-2186786	-153257	-475414	-2842482
VIVER INCORPORADORA E CONSTRUTORA S.A.	-114928	-464043	-281425	-233824	-261588

Fonte:

Receita Líquida

Na Receita líquida o maior Índice de Receita Líquida foi encontrado na construtora PDG REALTY S.A EMPREENDIMENTOS E PARTICIPAÇÕES no ano de 2015 com o valor de R\$ 6.899.182.000,00 e o menor foi na construtora TGLT S.A com R\$ 6.412.082,00 também no ano de 2011.

Para empresas de capital aberto a preferência é de uma Receita Líquida mais alta do que baixa, e a receita líquida pode ser aumentada através de redução de despesas ou aumento de receitas.

Lucro por Ação – (LPA)

O maior Índice de LPA foi encontrada na construtora ADOLPHO LINDENBERG S.A. no ano de 2013 e o menor foi na construtora ROSSI RESIDENCIAL S.A. em 2014.

O índice LPA representa a parcela do lucro líquido pertencente a cada ação, sendo que sua distribuição aos acionistas é definida pela política de dividendos adotados pela companhia.

Tabela 3 Lucro por ação

Companhia\Período	2011	2012	2013	2014	2015
-------------------	------	------	------	------	------

CONSTRUTORA ADOLPHO LINDENBERG S.A.	- 33,680	8,150	50,40 0	22,410	39,200
CYRELA BRAZIL REALTY S.A. EMPREEND E PART	1,213	1,602	2,146	2,080	1,484
DIRECIONAL ENGENHARIA S.A.	1,150	1,460	1,480	1,340	0,830
EZ TEC EMPREEND. E PARTICIPACOES S.A.	2,250	2,290	3,990	3,230	2,890
HELBOR EMPREENDIMENTOS S.A.	3,277	1,393	1,267	0,824	0,273
MRV ENGENHARIA E PARTICIPACOES S.A.	1,578	1,104	0,891	1,570	1,240
RODOBENS NEGOCIOS IMOBILIARIOS S.A.	1,198	1,759	2,098	1,545	0,159
ROSSI RESIDENCIAL S.A.	0,296	- 0,744	0,098	- 36,112	- 32,535
TECNISA S.A.	0,872	- 0,895	1,586	1,177	1,688
TGLT S.A.	-0,260	- 1,270	-0,870	-0,085	-0,242
TRISUL S.A.	-0,494	0,333	0,376	0,257	0,258
BROOKFIELD INCORPORAÇÕES S.A	0,365	- 0,833	-1,204	-2,012	-0,886
CR2 EMPREENDIMENTOS IMOBILIARIOS S.A	0,150	- 0,530	-0,665	-0,740	-0,770
EVEN CONSTRUTORA E INCORPORADORA S.A.	1,000	1,100	1,210	1,093	0,456
GAFISA S.A.	-2,189	- 0,288	2,035	-0,106	0,203
JHSF PARTICIPACOES S.A.	0,428	0,427	0,741	0,100	0,209
JOAO FORTES ENGENHARIA S.A.	0,667	0,309	0,332	-1,410	-0,933
PDG REALTY S.A. EMPREEND E PARTICIPACOES	0,672	- 1,751	-0,205	-0,400	-1,379
VIVER INCORPORADORA E CONSTRUTORA S.A.	-0,343	- 1,558	-0,839	-0,696	-0,774

Fonte:

Retorno sobre ativo - (ROA)

Nesse Índice o maior percentual foi encontrado na construtora CONSTRUTORA ADOLPHO LINDENBERG S.A. em 2013, com o percentual de 0,543% e nessa mesma construtora foi encontrada o menor índice no ano de 2011 com o percentual de (-0,269).

Retorno Sobre Ativo – O ROA significa retorno sobre os ativos é outro indicador financeiro que demonstra a capacidade dos ativos da empresa em gerar resultados, também é expresso em porcentagem.

Tabela 4 Retorno sobre ativo

Companhia\Período	2011	2012	2013	2014	2015
CONSTRUTORA ADOLPHO LINDENBERG S.A.	-0,269	0,105	0,543	0,189	0,265

CYRELA BRAZIL REALTY S.A. EMPREEND E PART	0,043	0,000	0,062	0,062	0,047
DIRECIONAL ENGENHARIA S.A.	0,074	0,076	0,069	0,059	0,040
EZ TEC EMPREEND. E PARTICIPACOES S.A.	0,186	0,158	0,207	0,139	0,135
HELBOR EMPREENDIMENTOS S.A.	0,071	0,065	0,062	0,042	0,014
MRV ENGENHARIA E PARTICIPACOES S.A.	0,089	0,052	0,044	0,069	0,052
RODOBENS NEGOCIOS IMOBILIARIOS S.A.	0,024	0,063	0,060	0,039	0,006
ROSSI RESIDENCIAL S.A.	0,012	-0,023	0,008	-0,090	-0,105
TECNISA S.A.	0,044	-0,042	0,061	0,044	0,079
TGLT S.A.	-0,028	-0,096	-0,029	-0,006	-0,021
TRISUL S.A.	-0,021	0,038	0,048	0,035	0,026
BROOKFIELD INCORPORAÇÕES S.A.	0,018	-0,038	-0,076	-0,153	-0,162
CR2 EMPREENDIMENTOS IMOBILIARIOS S.A.	0,019	-0,035	-0,015	-0,087	-0,115
EVEN CONSTRUTORA E INCORPORADORA S.A.	0,060	0,083	0,068	0,056	0,029
GAFISA S.A.	-0,095	-0,008	0,106	-0,006	0,010
JHSF PARTICIPACOES S.A.	0,087	0,056	0,060	0,007	0,017
JOAO FORTES ENGENHARIA S.A.	0,038	0,010	0,015	-0,082	-0,093
PDG REALTY S.A. EMPREEND E PARTICIPACOES	0,039	-0,131	-0,009	-0,030	-0,259
VIVER INCORPORADORA E CONSTRUTORA S.A.	-0,037	-0,189	-0,142	-0,153	-0,200

Fonte:

Retorno sobre patrimônio líquido – (ROE)

No ROE foi encontrado o maior índice no ano de 2013 na construtora ADOLPHO LINDENBERG S.A e o menor índice foi em 2011 na construtora VIVER INCORPORADORA E CONSTRUTORA S.A.

É utilizada pelos acionistas e empreendedores para acompanhar o desenvolvimento da empresa, quanto maior o percentual do ROE, melhor a rentabilidade dos seus recursos aplicados é da calculado da seguinte forma:

$$ROE = \text{Lucro Líquido} / \text{Patrimônio Líquido}.$$

Tabela 5 Retorno sobre patrimônio líquido – (ROE)

Companhia\Período	2011	2012	2013	2014	2015
CONSTRUTORA ADOLPHO LINDENBERG S.A.	0,743	-0,521	1,868	0,530	0,543
CYRELA BRAZIL REALTY S.A. EMPREEND E PART	0,120	0,000	0,144	0,131	0,089
DIRECIONAL ENGENHARIA S.A.	0,147	0,162	0,148	0,134	0,088

EZ TEC EMPREEND. E PARTICIPACOES S.A.	0,233	0,202	0,279	0,196	0,164
HELBOR EMPREENDIMENTOS S.A.	0,195	0,191	0,177	0,118	0,037
MRV ENGENHARIA E PARTICIPACOES S.A.	0,222	0,141	0,103	0,161	0,118
RODOBENS NEGOCIOS IMOBILIARIOS S.A.	0,071	0,140	0,135	0,084	0,012
ROSSI RESIDENCIAL S.A.	0,037	-0,077	0,025	-0,331	-0,434
TECNISA S.A.	0,099	-0,116	0,181	0,125	0,171
TGLT S.A.	-0,070	-0,450	-0,233	-0,067	-0,400
TRISUL S.A.	-0,068	0,108	0,099	0,068	0,045
BROOKFIELD INCORPORAÇÕES S.A.	0,057	-0,136	-0,314	-0,636	-0,575
CR2 EMPREENDIMENTOS IMOBILIARIOS S.A.	0,034	-0,056	-0,022	-0,107	-0,132
EVEN CONSTRUTORA E INCORPORADORA S.A.	0,126	0,170	0,142	0,113	0,060
GAFISA S.A.	-0,330	-0,028	0,270	-0,014	0,023
JHSF PARTICIPACOES S.A.	0,189	0,142	0,144	0,019	0,041
JOAO FORTES ENGENHARIA S.A.	0,162	0,036	0,052	-0,300	-0,292
PDG REALTY S.A. EMPREEND E PARTICIPACOES	0,102	-0,397	-0,029	-0,094	-1,192
VIVER INCORPORADORA E CONSTRUTORA S.A.	-0,112	-0,786	-0,893	-2,869	1,416

Fonte:

Custo sobre capital por terceiros

No índice Custo sobre capital foi encontrado o maior e menor valor na construtora VIVER INCORPORADORA E CONSTRUTORA S.A. O maior índice no ano de 2014 com o valor de 11,795 e o menor com (-5,581).

É representado através da remuneração que a entidade paga para a instituição financeira nos empréstimos obtidos.

Tabela 6Custo sobre capital por terceiros

Companhia\Período	2011	2012	2013	2014	2015
CONSTRUTORA ADOLPHO LINDENBERG S.A.	-1,055	-1,090	0,073	0,000	0,000
CYRELA BRAZIL REALTY S.A. EMPREEND E PART	0,876	0,757	0,680	0,609	0,560
DIRECIONAL ENGENHARIA S.A.	0,391	0,558	0,556	0,546	0,471
EZ TEC EMPREEND. E PARTICIPACOES S.A.	0,034	0,062	0,139	0,210	0,084
HELBOR EMPREENDIMENTOS S.A.	0,745	0,813	0,779	0,817	1,052
MRV ENGENHARIA E PARTICIPACOES S.A.	0,657	0,783	0,691	0,535	0,445
RODOBENS NEGOCIOS IMOBILIARIOS S.A.	1,215	0,594	0,748	0,641	0,685
ROSSI RESIDENCIAL S.A.	1,509	1,653	1,265	1,318	1,518

TECNISA S.A.	0,782	1,222	1,440	1,393	0,785
TGLT S.A	0,096	0,351	0,996	1,377	2,095
TRISUL S.A.	1,899	1,480	0,864	0,720	0,584
BROOKFIELD INCORPORAÇÕES S.A	1,102	1,423	1,915	1,671	0,918
CR2 EMPREENDIMENTOS IMOBILIARIOS S.A	0,542	0,457	0,268	0,109	0,005
EVEN CONSTRUTORA E INCORPORADORA S.A.	0,798	0,771	0,813	0,773	0,814
GAFISA S.A.	1,251	1,352	0,952	0,846	0,694
JHSF PARTICIPACOES S.A.	0,881	1,275	0,978	1,077	0,719
JOAO FORTES ENGENHARIA S.A.	2,041	1,600	1,469	1,761	1,281
PDG REALTY S.A. EMPREEND E PARTICIPACOES	0,778	0,515	1,007	0,975	1,517
VIVER INCORPORADORA E CONSTRUTORA S.A.	1,298	2,038	3,224	11,795	- 5,581

Fonte:

6CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa tem como objetivo apresentar as empresas familiares da construção civil mostrando suas vantagens e desvantagens.

Conforme a abordagem de vários autores neste trabalho, a complexidade a que estão envolvidas as empresas familiares limita definições concretas sobre estas empresas. Compreender este ambiente empresarial formado pela união de laços afetivos e negócios, ainda requer muito estudo.

Para sobreviverem, estas empresas precisam lidar não somente com os desafios do negócio em si, mas também com os desafios que surgem da convivência de pessoas que são intimamente ligadas.

Algumas dificuldades como a falta de informação, a falta de mão-de-obra capacitada, o controle inadequado dos custos e a limitação financeira podem levar as pequenas empresas à falência e muitas vezes, impossibilitam o aproveitamento de oportunidades.

Como desvantagem foi percebida a falta de disciplina com os gastos da empresa, pela dificuldade de se separar as finanças pessoais das finanças do negócio.

SITUATION OF THE CIVIL CONSTRUCTOR: AN ANALYSIS OF A BUILDING GROUP

ABSTRACT

This research aimed to identify the situation of civil construction in Brazil, this research was conducted through research on sites and articles presented. In this sense, sample was the population of the research that covered all the familiar companies in Brazil of the segment of civil construction, referring to the period of (2011-2015), In which its financial statements published on websites and articles were used to calculate the 28 accounting indicators, in which four were selected and these factors were: Financial / Economic Ratios, Liquidity Ratio, Profitability Index, Profitability Index and Indebtedness Index.

It was also observed that during the year 2015, there was an economic slowdown experienced by Brazil and that this left its traces in the real estate market, which registered a drop in the numbers of residential unit launches and sales of commercial real estate in almost all States / Country . In this research we also talk about positive and differential aspects of family builders, such as: Trust, Loyalty and dedication, also observed advantages and disadvantages of family businesses.

Keywords: Construction. Indicators. Population

REFERENCIAS

ÁLVARES, Elismar. **Governando Empresa Familiar**: Rio de Janeiro: Qualitymark; Belo Horizonte: Fundação Dom Cabral, 2003.

Bazzo, Walter António Introdução à engenharia: **conceitos, ferramentas e comportamentos** / Walter António Bazzo, Luiz Teixeira do Vale Pereira. - Florianópolis : Ed. da UFSC, 2006.

BERNHOEFT, Renato. **Empresa familiar**: sucessão profissionalizada ou sobrevivência comprometida. 2. ed. São Paulo: Nobel, 1991.

BNDES. Programa Brasil Empreendedor. [online]. **Disponível na Internet via www.url: <http://www.bndes.gov.br/atuar/brasil.htm>** . Arquivo capturado em 6 de junho de 2000

BRASIL. Ministério das Cidades. **Avanços e Desafios**: Política Nacional de Habitação, 2010.

BUENO, José Carlos Casillas; FERNÁNDEZ, Carmem Días; SÁNCHEZ, Adolfo Vázquez. **Gestão da Empresa Familiar**. São Paulo: Thomson Learning, 2007.

CARVALHO, Denise. A explosão imobiliária: As razões que fazem o mercado de imóveis viver um momento exuberante: e as dificuldades que podem atrapalhar o crescimento. **Revista Exame**. n. 9, maio, 2006.

COLOMBO, C. R., Desperdício na construção civil e a questão habitacional. **Dissertação de Pós-graduação**, UFSC, Florianópolis, (30p.), 2002.

DUARTE, F. D. Proposta para avaliação do processo sucessório em empresas familiares. – Porto Alegre. 2006. 135 f. **Dissertação (Mestrado em Administração e Negócios)** – Fac. De Administração, Contabilidade e Economia, PUCRS, Porto Alegre/RS.

DUPAS, Gilberto. Foco Estratégico. Sucesso Empresarial e Coesão Societária Familiar. Inc: ÁLVARES, Elismar (Org.) **Governando a Empresa Familiar**. Rio de Janeiro: Qualitymark; Belo Horizonte: Fundação Dom Cabral, 2003. p.1-19.

FOLLET, M. P. **Profeta do gerenciamento**. Rio de Janeiro: Qualitymark. 1997

FONSECA, Maria Aparecida Pontes de. **Políticas públicas, espaço e turismo uma análise sobre a incidência espacial do 'programa de desenvolvimento do turismo no Rio Grande do Norte**. Natal: EDUFRN, 2005

G1. O auge e a queda do mercado imobiliário em uma década: Setor vive incerteza da economia, mas existe perspectivas de melhoras. **Imóveis**, 1 abr. 2016. Disponível em: <<http://g1.globo.com/especial-publicitario/zap/imoveis/noticia/2016/04/o-auge-e-queda-do-mercado-imobiliario-em-uma-decada.html>>. Acesso em: 2 mar. 2017.

JUSTE, Antonio Dozine, **A empresa familiar**, 1 ed. Editoração Preview – artes gráficas, 2004.

LEONE, Nilda Maria de Clodoaldo Pinto Guerra. As especificidades das pequenas e médias empresas. **Revista de Administração**, São Paulo v. 34, n.2, p.91-94, abr/jun.1999.

Disponível em: http://www.rausp.usp.br/busca/artigo.asp?num_artigo=263. Acesso em: 25 set.2010.

LODI, J.B. **A Ética na Empresa Familiar**. São Paulo: Pioneira, 1994.

LODI, João Bosco. **A empresa familiar**. 4 ed. São Paulo: Pioneira, 1996.

LODI, João Bosco. **A empresa familiar**. 5, ed. São Paulo: Pioneira, 1998. (Biblioteca Pioneira de Administração e Negócios).

MACEDO, Marcelo Alvaro da Silva; MACHADO, Reis. Análise do impacto da substituição da DOAR pela DFC: **um estudo sob a perspectiva do value-relevance**. R. Cont. Fin. – USP, São Paulo, 2008.

MACHADO, Guilherme. **Tendências para o mercado imobiliário em 2016**. 2016.

Disponível em: <<http://www.guilhermemachado.com/tendencias-para-o-mercado-imobiliario-em-2016/>>. Acesso em: 2 mar. 2017.

MARION, J. C. **Análise das demonstrações contábeis: contabilidade empresarial**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

MARTINS, Sérgio Pinto. **Direito processual do trabalho**. São Paulo: Atlas, 2006.

MORAES, J.C.T.B..**Quinhentos Anos de Engenharia no Brasil**, São Paulo, 2005

KASSAI, Sílvia. **As Empresas de Pequeno Porte e a contabilidade**. São Paulo: 1997. Dissertação de Mestrado, FEA/USP.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Empresa familiar**. São Paulo: Atlas, 1999.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Empresa Familiar: como fortalecer o empreendimento e otimizar o processo sucessório**. 2.ed.São Paulo:Atlas, 2006.

WARD, John. **A sabedoria não convencional da empresa familiar**. HSM Management, São Paulo, p.56-61, maio/jun.2006.

WERNER, R. **Família & Negócios**. Um caminho para o sucesso. São Paulo: Manole, 2004.

RODIL, Ricardo Julio. **A utilização da contabilidade na PME**. Jornal Valor Econômico. São Paulo, 12 ago. 2002. Disponível em . Acesso em: 03 nov. de 2010.

RONDEAU, A. **A gestão dos conflitos nas organizações**. In J. F. Chanlat (Coord.). O indivíduo na organização: dimensões esquecidas (Vol. 3). São Paulo: Atlas. 1996

SANTOS, Vilmar Pereira dos. **Manual de diagnóstico e reestruturação financeira de empresas**. São Paulo: Atlas, 2000.

Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa – SEBRAE-NA. **Coletânea Estatística da Micro e Pequena Empresa**. Brasília (DF): Sebrae-NA, 1997.

SILVA, José Pereira da. **Análise financeira das empresas**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

SINDICATO DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO CIVIL (SINDUSCON). Disponível em: <<http://sindusconrn.com.br/>>. Acesso em: 2 mar. 2017.

SILVA, J. P. da. **Análise financeira das empresas**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

SIQUEIRA, Ana. Mercado imobiliário sente impactos da crise econômica: Lançamentos de unidades residenciais e venda de imóveis comerciais já estão em queda. **Economia**, 25 jul. 2015. Disponível em: <<http://www.jb.com.br/economia/noticias/2015/07/25/mercado-imobiliario-sente-impactos-da-crise-economica/>>. Acesso em: 2 mar. 2017.

TELLES, L. F. Apresentação de Machado de Assis. In: SECCHIN, A. C. et al. (Orgs.). **Machado de Assis: uma revisão**. Rio de Janeiro: In-Fólio, 1984.

TEIXEIRA, E. C. B.; MELO, A. M. de. **Índices-padrão de indicadores econômico financeiros das empresas de capital aberto do seguimento de construção civil integrantes do novo mercado**. In: Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade, 4, 2011, Florianópolis. Anais... Disponível em: . Acesso em: 29 dez. 2012.

THOMAZ, ERCIO. **Tecnologia, gerenciamento e qualidade na construção**. São Paulo: PINI, 2001.

<http://www.tribunadonorte.com.br/noticia/paa-s-fechou-115-599-vagas-de-emprego-formal-em-maio-segundo-o-caged>

ZAP EM CASA. **Confira uma linha do tempo sobre a venda de imóveis no Brasil: mercado imobiliário brasileiro vive incerteza da economia, mas existe perspectivas de melhoras**. 7 mar. 2016. Disponível em: <<http://revista.zapimoveis.com.br/confira-uma-linha-do-tempo-sobre-a-venda-de-imoveis-no-brasil/>>. Acesso em: 2 mar. 2017.

