

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS
ESCOLA DE DIREITO, NEGÓCIOS E COMUNICAÇÃO
COORDENAÇÃO DO CURSO DE ADMINISTRAÇÃO
COORDENAÇÃO DE TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

**ESTUDO SOBRE A GESTÃO DOS COMÉRCIOS DE MATERIAL DE
CONSTRUÇÃO DA CIDADE DE SENADOR CANEDO – GO, NO PERÍODO DE 2020
A 2023**

*STUDY ON THE MANAGEMENT OF CONSTRUCTION MATERIALS TRADES IN THE
CITY OF SENADOR CANEDO – GO, FROM 2020 TO 2023*

Linha de Pesquisa: Gestão Estratégica

Acadêmico: Gustavo Carneiro da Silva
20201002301563@pucgo.edu.br

Orientador: Prof^o Jolson da Fonseca Gonzaga, Mestre
jolson.adm@pucgoias.edu.br

Avaliadora: Prof^a Gisely Jorge Mesquita, Mestre
gisely@pucgoias.edu.br

Avaliadora: Prof^a Wanessa Pazini Rocha, Mestre
wanessa.adm@pucgoias.edu.br

RESUMO

A gestão eficaz é fundamental para o sucesso e a sustentabilidade de negócios, especialmente em setores críticos como o comércio de materiais de construção. Este trabalho tem como objetivo central analisar a gestão dos comércios de material de construção na cidade de Senador Canedo, Goiás, durante o período de 2020 a 2023. Por meio de uma abordagem qualitativa e exploratória, este estudo empregou métodos de pesquisa bibliográfica e entrevistas realizadas com proprietários e gestores de estabelecimentos desse setor. Os resultados deste estudo destacam a relevância da gestão eficaz para os comércios de materiais de construção, especialmente em um ambiente competitivo e sujeito a flutuações de demanda e preços de materiais. A pesquisa revela desafios enfrentados pelos comércios, bem como práticas de gestão bem-sucedidas. Durante o período abordado, observou-se a capacidade de adaptação e inovação dos comércios de materiais de construção em resposta a desafios, como a pandemia da COVID-19 e as oscilações econômicas. Estratégias, como a implementação de sistemas de gestão eficazes, a otimização de estoques e a busca por alternativas para fidelização dos clientes, demonstraram ser essenciais para a resiliência e o crescimento dos

negócios. Este estudo oferece insights valiosos para empreendedores, gestores e demais interessados no aprimoramento da gestão dos comércios de material de construção na cidade de Senador Canedo, contribuindo para o fortalecimento deste setor e o desenvolvimento econômico da região. Além disso, ressalta a importância da capacidade de adaptação e inovação na gestão de empresas, particularmente em momentos de desafio, como os vivenciados no período abordado.

Palavras-chave: Material de construção; Senador Canedo; comportamento das vendas na Pandemia.

ABSTRACT

Effective management is fundamental to the success and sustainability of businesses, especially in critical sectors such as construction materials trade. This work's central objective is to analyze the management of construction material businesses in the city of Senador Canedo, Goiás, during the period from 2020 to 2023. Through a qualitative and exploratory approach, this study used bibliographic research methods and interviews carried out with owners and managers of establishments in this sector. The results of this study highlight the relevance of effective management for construction materials businesses, especially in a competitive environment and subject to fluctuations in demand and material prices. The research reveals challenges faced by businesses, as well as successful management practices. During the period covered, the adaptability and innovation capacity of construction materials businesses in response to challenges, such as the COVID-19 pandemic and economic fluctuations, was observed. Strategies, such as the implementation of effective management systems, inventory optimization and the search for alternatives to increase customer loyalty, have proven to be essential for business resilience and growth. This study offers valuable insights for entrepreneurs, managers and others interested in improving the management of construction material businesses in the city of Senador Canedo, contributing to the strengthening of this sector and the economic development of the region. Furthermore, it highlights the importance of the ability to adapt and innovate in business management, particularly in times of challenge, such as those experienced in the period covered.

Key words: "Building materials; Senador Canedo; sales behavior during the pandemic".

1. INTRODUÇÃO

Com a chegada da pandemia do novo Coronavírus, países do mundo inteiro tiveram de se adaptar à uma diminuição na produção e circulação de bens e serviços devido ao isolamento social provocado pela propagação da doença causada pela pandemia caracterizando um cenário de recessão econômica, conforme explica que a recessão de COVID-19 é singular em muitos sentidos e provavelmente será a mais profunda das economias avançadas desde a Segunda Guerra Mundial e a primeira contração do produto das economias de mercado emergente e em desenvolvimento no mínimo nas últimas seis décadas (AYHAN KOSE, BANCO MUNDIAL, 2020).

A fim de barrar essa recessão, a saída para diversas nações foi a diminuição nas taxas de juros. Em entrevista à TV EBC (2020), Cesar Bergo diz que tal fato é importante para, de alguma

forma, reduzir as taxas do crédito às empresas, estimulando a produção e as contratações. Aqui no Brasil, com base nos dados informados pelo Banco Central, a taxa de juros chega a sua baixa histórica de 2% ao ano em agosto de 2020.

Porém, em março de 2021 o Conselho de Política Monetária (COPOM) inicia um novo ciclo de alta na taxa de juros, atingindo seu ápice em agosto de 2022. O valor já indicava uma taxa básica de juros de 13,75% ao ano. Conforme comunicado do COPOM (2022), uma das razões para tal aumento foi a maior persistência das pressões inflacionárias globais.

Dito isso, é importante também saber como o setor de materiais de construção civil se comportou nesse período no tocante às vendas. Segundo estudo da ABRAMAT - Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção (2022), o setor teve uma queda de 7% nas vendas em relação ao ano de 2021, que tinha registrado uma alta de 8,1%. O estudo mostra também que as causas para os indicativos apresentados podem ser diversas, como indicadores macroeconômicos, como inflação e taxa de juros.

O objetivo desta pesquisa é, então, realizar um estudo acerca das tomadas de decisões do empreendedor de material de construção em Senador Canedo – GO, no tocante à gestão do seu negócio no período de 2020 a 2023, relacionando com as variações macroeconômicas, em especial à taxa de juros básica, a SELIC - Sistema Especial de Liquidação e de Custódia, delimitando as dificuldades e barreiras enfrentadas por ele.

Sendo assim, a fim de entender como o comércio de material de construção em Senador Canedo – GO reagiu às mudanças no ambiente macroeconômico no tocante à variação da taxa de juros administrada pelo COPOM, surge a problemática que norteia esta pesquisa: Como o pequeno comerciante de materiais de construção de Senador Canedo – GO, geriu seu negócio em meio a essas variações no ambiente, em especial à taxa de juros? Qual foi o impacto no seu estoque? De que forma o empreendedor enxerga o desempenho de suas vendas em meio a esse cenário?

A pesquisa se justifica quando se relaciona o avanço do mercado imobiliário na capital goiana ao mercado de insumos da construção civil (desde a fundação ao acabamento), tendo em vista que, segundo a CBIC - Câmara Brasileira da Indústria da Construção (2023), houve uma crescente de 9% nas vendas de imóveis nas regiões de Goiânia e Aparecida de Goiânia quando comparadas as do ano de 2022.

A realização desta pesquisa para o meio acadêmico se justifica pela necessidade de compreender, de maneira sutil, as nuances da gestão dos comércios de material de construção em Senador Canedo – GO, de 2020 a 2023. A abordagem discreta visa preservar a autenticidade dos dados coletados, permitindo uma análise mais precisa e realista das práticas comerciais. Desta forma, a pesquisa se torna uma ferramenta valiosa para o entendimento não apenas teórico, mas também prático, dos desafios e estratégias adotadas pelos empreendedores, sem comprometer a integridade do estudo.

Para o acadêmico, esta pesquisa representa não apenas uma oportunidade de aprofundamento nos estudos, mas também um meio de efetiva contribuição para a comunidade em que está inserido. Dessa forma, esta pesquisa não se limita ao ambiente acadêmico, estendendo-se à responsabilidade social e ao comprometimento em melhorar a qualidade comercial da comunidade estudada.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Administração Financeira

A Administração Financeira tem como objetivo gerenciar as finanças de órgãos, com ou sem fins lucrativos (GITMAN, 2009). Sendo assim, decisões que tragam um deságio no passivo ou que resultem no aumento de rentabilidade financeira da empresa são assuntos que devem contar com a participação efetiva do administrador financeiro.

Além disso, conforme explica Lamb (2013, p. 10), “O objetivo da administração financeira é maximizar o valor unitário corrente das ações existentes”. Ou seja, é fundamental ter bons indicadores financeiros para manter a sustentabilidade da empresa ao longo do tempo, para assim, aumentar o valor patrimonial da empresa, como o autor explicita abaixo:

Por último, nosso objetivo não quer dizer que o administrador financeiro deva tomar medidas ilegais ou antiéticas na esperança de aumentar o valor patrimonial da empresa. Apenas defendemos que o administrador financeiro atenda melhor aos proprietários da empresa identificando bens e serviços que agreguem valor, porque eles são desejados e valorizados no mercado (ibid. p. 11).

2.2 Efeito da taxa de Juros na Inflação

A taxa básica de juros tem um papel importante no controle da inflação, sendo que, em épocas de alta inflação, o aumento da taxa de juros deve ser feito a fim de controlar e fazer a inflação convergir à meta estipulada a ela.

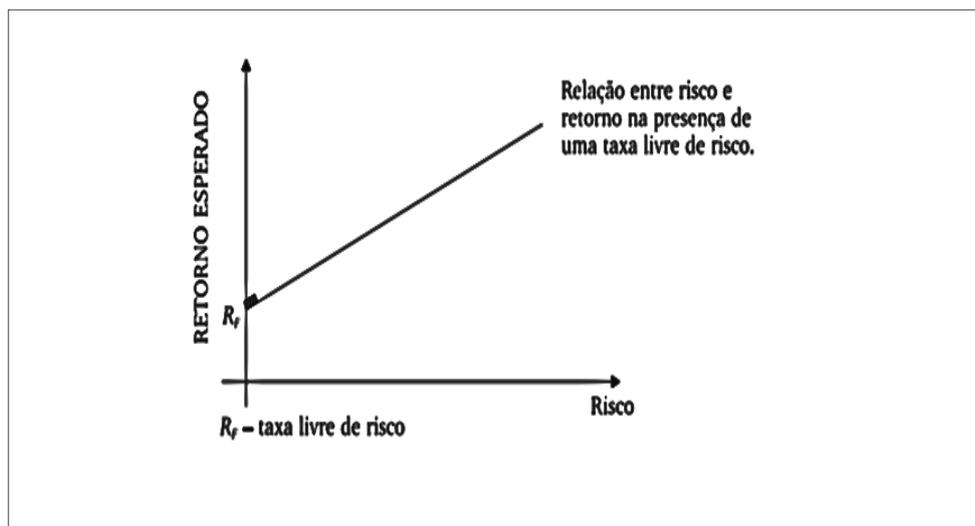
Isso ocorre, pois, a mudança na taxa básica de um país impacta nos custos de crédito ofertados pelos agentes bancários às empresas, fazendo o nível de investimento privado aumentar ou diminuir. Porém, tal afirmativa depende do contexto e da conjuntura econômica, não podendo ser generalizado.

2.3 Formação das taxas de Juros a Mercado

Atualmente diversos países adotam essa medida, fazendo o controle das taxas básicas de juros, ou seja, aumentando a remuneração de títulos emitidos pelo banco central. A consequência nas taxas de juros básicas nas praticadas pelo mercado em operações de financiamento e empréstimo.

Segundo Neto (2014, p. 80), “...a presença de uma taxa livre de risco permite que se formem carteiras com ativos com risco e ativos livres de risco, estabelecendo uma relação linear entre risco e retorno”. Essa relação é definida conforme consta na figura 01.

Figura 01: Relação entre risco e retorno na presença de uma taxa livre de risco.



Fonte: Neto (2014, p. 90)

Fazendo jus ao item referenciando a importância da Administração Financeira e seu objetivo de criar valor ao sócio (LAMB, 2013), é importante ao administrador financeiro brasileiro entender como a SELIC impacta o preço do crédito ofertado pelos bancos comerciais às empresas.

Não só olhando para a captação de recursos no mercado, é importante para o administrador entender a formação de tais taxas para a melhor eficiência das receitas financeiras da empresa. Sendo assim, quando as taxas livres de risco, no caso a SELIC, aumentam, o custo do capital das instituições financeiras que cedem o crédito ao empreendedor aumenta, fazendo com que as mesmas elevem seus preços.

2.4 Impactos da Taxa de Juros Básica na Economia

Para Lamb (2013), esse custo de capital, na ocasião chamado de taxa de desconto, deve compreender o retorno de outro ativo financeiro, se baseando no seu risco sistêmico e não sistêmico.

Logo, quando o governo decide aumentar o prêmio de seus títulos públicos, sendo ele a entidade de menor risco na economia, os retornos dos investimentos de outros ativos, financeiros ou não, devem ser maiores devido ao seu risco comparado aos títulos do tesouro.

A partir de outros pontos que Neto (2014) cita, consegue-se sintetizar, de forma indireta, a formação das taxas de juros à mercado, inclusive as praticadas pelos bancos quando os mesmos concedem empréstimos e linhas de crédito às pessoas, sejam essas físicas ou jurídicas.

Sendo assim, o aumento dos custos de uma suposta alavancagem financeira, e a necessidade de um maior retorno da mesma, acaba por tornar investimentos menos atrativos que outras formas de capitalização presentes na economia. A necessidade de maior retorno também atinge expansões operacionais, sendo que qualquer decisão tomada pelo empresário deve retornar o risco tomado.

2.5 Impactos da Pandemia na Economia

É de conhecimento geral o impacto que o Brasil e o Mundo sofreu devido à pandemia de COVID-19, seja no tocante às finanças corporativas quanto aos indicadores comerciais, fazendo com que a gestão do negócio foi dificultada devido à escassez de linhas de crédito e pela menor circulação de bens e serviços.

Em 2020 o SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas iniciou um periódico no qual estudava os impactos da pandemia nos pequenos negócios, sendo que, na sua 13ª edição, entre o universo amostral utilizado, 53% dos entrevistados que representavam o comércio varejista disseram que o negócio funcionava, porém com mudanças. Tal estudo evidencia também as problemáticas que os empreendedores sofreram em diversos aspectos, sendo um dos principais a facilidade de tomada de crédito no mercado. Nesse tocante, foi expresso que, 37% dos comerciantes varejistas, não conseguiram empréstimos.

Além do problema financeiro, a quarentena impactou nas vendas dos comércios e com o setor de construção civil não foi diferente. Segundo o presidente da FEBRAMAT - Federação Brasileira de Redes Associativistas de Materiais de Construção as vendas no primeiro trimestre de 2021 cresceram devido à demanda crescente, tendo em vista que, o fato das pessoas estarem mais tempo em casa, impactou o interesse das mesmas por reformas e pequenas empreitas.

2.6 Cenário da Construção Civil na Pandemia

A importância da construção civil na economia brasileira pode ser mensurado por meio da sua participação do PIB. Segundo pesquisa efetuada pela SINDUSCON-SP - Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de São Paulo (2022) e veiculada pelo portal do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), no final de 2022, o PIB (Produto Interno Bruto) previsto da construção civil foi de 7%. A mesma pesquisa apontou que a mesma variável, no começo do mesmo ano, era de 2%, representando um aumento de 3,5 vezes no ano corrido.

Tal dado demonstra o crescimento da representatividade da Construção Civil na economia brasileira, principalmente em meio à Pandemia, onde teoricamente o setor percebeu um aquecimento em suas vendas.

Segundo uma pesquisa veiculada pela TV EBC (2021) conduzida pela Casa do Construtor em colaboração com a AGP Pesquisas, envolvendo 400 participantes em todo o Brasil, 68% desses indivíduos optaram por empreender algum tipo de reforma em suas residências ao longo do ano.

Além disso, é interessante observar que 38% dos entrevistados que embarcaram em projetos de reforma durante aquele ano atribuíram essa decisão a novos hábitos adquiridos durante o período de pandemia.

Esses dados evidenciam como as mudanças nos estilos de vida, diretamente influenciadas pelo cenário global, exerceram um impacto significativo nas escolhas de reforma, destacando a importância do lar como um refúgio seguro e confortável em tempos de incerteza.

Essa tendência revela implicações significativas para o setor de materiais de construção. A crescente demanda por reformas tem afetado diretamente os comerciantes desse segmento, que precisaram se adaptar a esse novo cenário.

Tal mudança de comportamento tem impulsionado a demanda por materiais de construção. Isso representa uma oportunidade significativa para as lojas desse setor, que estão respondendo a essa crescente procura, expandindo seus estoques e adaptando-se às necessidades dos consumidores em busca de um lar seguro e confortável.

3. METODOLOGIA

Esta pesquisa tem caráter multidisciplinar, tendo em vista que abordara campos de conhecimento como contabilidade, economia e administração.

Acerca da localização, a pesquisa foi de campo, em comércios localizados na cidade de Senador Canedo, Goiás. Além disso, a sua abrangência temporal é transversal, tendo em vista que os dados serão utilizados para analisar um período de tempo específico e nada além disto.

Através da ferramenta de geolocalização Google Maps, foi possível delimitar o universo da pesquisa que contava com 25 lojas elegíveis à pesquisa (universo), ou seja, que faziam parte da região e segmento escolhidos.

Das 25 lojas identificadas, apenas 15 delas se dispuseram a participar da pesquisa. As 10 que não participaram relataram não se sentir confortáveis com a exposição das informações.

Os dados são de procedência primária, já que foram coletados em primeira mão pelo pesquisador. Ela foi realizada nessas 15 empresas nos dias 02/10/2023 e 03/10/2023, por meio de uma entrevista que contou com 8 perguntas. As perguntas foram separadas em 3 blocos. A coleta de dados se deu pela transcrição de áudios gravados com os participantes ou de respostas à mão.

O primeiro bloco de perguntas se baseou nos custos do crédito privado e como eles afetaram o empresário. Tal grupo de perguntas tem como objetivo entender qual foi o comportamento do comerciante em vista às mudanças das taxas de juros e quais foram as consequências em seus negócios.

O segundo bloco de perguntas tem como foco a evolução das vendas do comércio nesse período, tendo em vista que não só as variações macroeconômicas afetaram as métricas comerciais, mas também o fechamento do comércio em plena pandemia.

O terceiro bloco de perguntas diz acerca da formação do estoque do comércio, a fim de entender como o comerciante lidou com a evolução (ou retrocesso) das vendas e se o mesmo conseguiu adequar o nível de seus estoques para atender a demanda prevista. Não só isso, a pesquisa busca entender como o empresário arcou com as dívidas para com os fornecedores.

4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS DADOS

4.1 Apresentação Geral do Capítulo

Conforme já abordado no capítulo 3 (Metodologia), este capítulo apresenta a pesquisa realizada no segmento de material de construção civil na cidade de Senador Canedo - GO, com enfoque na região central do município, a fim de delimitar o público consumidor.

4.2 Análise e Discussão dos Resultados

No primeiro grupo de perguntas da pesquisa realizada, os comerciantes foram questionados acerca da necessidade de crédito e como os mesmos reagiram perante as taxas apresentadas pelos bancos e instituições financeiras. Além disso, no mesmo bloco de perguntas, lhes foi perguntado a necessidade de renegociar dívidas com os fornecedores.

Essas 3 perguntas tiveram como objetivo entender como o empreendedor lidou com a necessidade de buscar crédito no mercado ou até renegociar suas dívidas com outros parceiros.

O primeiro grupo de perguntas foi:

- Como sua empresa reagiu aos custos de novos empréstimos e financiamentos nos anos de 2020 a 2023?
- A necessidade da empresa de buscar linhas de créditos, entre 2020 à 2023, aumentou ou diminuiu?
- Você precisou renegociar dívidas com os fornecedores? Se sim, como reagiu às taxas propostas?

Na primeira pergunta, 60% dos respondentes relataram não ter informações acerca de possíveis custos de empréstimos e linhas de crédito, enquanto apenas 40% demonstraram ter essa informação, demonstrando também descontentamento com altas taxas

Dos 15 entrevistados, 66% relataram que não tiveram necessidade de buscar linhas de crédito, 26% relataram que tomaram empréstimos e 7% relatou não ter a informação. Isso demonstra que, dentre a amostra, a maioria conseguiu tocar o seu negócio apenas com recursos próprios. Além disso, esses 12 ainda disseram não terem necessitado de linhas de crédito nem mesmo antes da pandemia.

Tendo isso em vista, resta agora entender como o empresário conseguiu arcar com suas dívidas perante aos seus fornecedores. Dentre os entrevistados, 86% expressaram não terem recorrido à renegociação de suas dívidas com os fornecedores, sendo que os outros 13% restantes não souberam responder.

No segundo grupo de perguntas, os comerciantes foram questionados acerca da situação comercial que os mesmos passaram no período da pandemia e indagados acerca da comparação entre tal período com o de pré-pandemia. Além disso, no mesmo bloco de perguntas, lhes foi perguntado qual a forma de pagamento mais requisitado pelos clientes.

Essas 3 perguntas tiveram como objetivo entender não só as variações de demanda no segmento do segmento de material de construção civil, como também entender o comportamento dos clientes no momento do pagamento. As perguntas foram:

- De 0 a 10, que nota você daria para o desempenho das suas vendas dentre os anos de 2020 a 2023?

- Em relação as vendas de 2020 à 2023, elas aumentaram quando comparadas as do período pré-pandemia? Se sim, quais os fatores?
- Qual foi a forma de pagamento mais requisitada?

Na primeira pergunta desse segundo bloco, foi solicitado aos comerciantes que os mesmos avaliassem as suas vendas no período da pandemia. Dos respondentes, 40% deu nota 10 para sua situação comercial, além de outros 53% que deram notas entre 7 e 9 e 7% deu nota inferior de 0 a 5

Fica então evidenciado que a maioria dos entrevistados demonstraram bons resultados comerciais no período da pandemia em termos de venda. Já quando comparados tais resultados aos do período pré-pandemia, 46% dos entrevistados expressaram que as vendas aumentaram no momento de pandemia, enquanto 33% disseram que as vendas se mantiveram, 13% disseram que as vendas retrocederam e 7% ainda não soube responder.

Pode-se então se deduzir que os respondentes confirmaram, de forma qualitativa, os dados referenciados anteriormente nas pesquisas que afirmavam que as vendas do setor de material de construção aqueceram nesse momento.

Tendo delimitada a situação comercial dos entrevistados, a última pergunta do bloco teve como objetivo entender como o consumidor realizou o pagamento de suas compras. Dos respondentes, 26% relataram que a forma de pagamento mais requisitada foi a prazo, 33% ainda relatou ser a vista e 40% disse não perceber disparidade.

No terceiro, e último grupo de perguntas, os comerciantes foram questionados acerca da sua agenda e formas de pagamentos futuros para com os seus parceiros e fornecedores, além de tentar entender como o seu estoque variou com base na demanda do seu segmento. As perguntas foram:

- As formas de pagamento aos fornecedores mudaram no período de 2020 a 2023? Se sim, quais os fatores?
- Nesse período de 2020 à 2023, como o seu estoque variou e quais as justificativas.

Nessa primeira pergunta, 93% disse ter alterado a forma de pagamento à fornecedores e apenas 7% expressou ter reavaliado essa forma de pagamento. O mesmo ainda disse que isso aconteceu “de acordo com a facilidade do dinheiro”.

Finalmente, na última pergunta os entrevistados foram questionados acerca da variação do seu estoque com enfoque na evolução das vendas. Dos respondentes, 94% expressaram não sentirem uma variação desproporcional às suas vendas, enquanto 6% expressou aumento em seu estoque devido à novos produtos

4.3 Comentários do Pesquisador Sobre os Dados Coletados

Tendo em vista as respostas coletadas por meio da entrevista, foi notado um cenário homogêneo entre os entrevistados no que tange à situação comercial destes, sendo que a maioria expressou contentamento com a evolução das suas vendas no momento de pandemia, além dos mesmos expressarem não precisarem recorrer à capitais de terceiros e muito menos renegociar dívidas ou mudar seus prazos de pagamentos aos fornecedores.

Outro ponto comum encontrado na pesquisa foi a capacidade dos comerciantes de gerirem seu negócio apenas com recursos próprios mesmo antes da pandemia, indicando boa saúde financeira dos respondentes da pesquisa. Tal fato demonstra que a variação das taxas de juros no mercado, para muitos deles, não foi um fator preocupante no que tange à necessidade de buscar capitais de terceiros, já que as receitas foram capazes de suprir todos os gastos.

Além disso, alguns comerciantes ainda expuseram a situação de falta de oferta de matéria prima por parte da indústria em determinado ponto da pandemia. Alguns ainda justificaram tal fato por meio do aumento da demanda desses materiais.

É ainda importante ressaltar que a boa situação comercial apresentada pelos respondentes expressa a pesquisa citada anteriormente, na qual a ABRAMAT (2022) explicitou uma crescente na demanda desse mercado.

Sendo assim, as respostas obtidas com a realização da entrevista expressam um avanço no segmento no quesito comercial, mesmo com problemas apresentados por alguns respondentes como falta de matéria-prima por parte da indústria e alta nas taxas de juros à mercado, fazendo com que os comerciantes pudessem gerir seus negócios de forma eficiente e sustentável.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os objetivos da pesquisa foram atingidos tendo em vista que o trabalho foi capaz de entender como o empreendedor em questão se situou em meio às variações de ambiente, em especial a taxa de juros.

A constatação de que as lojas de materiais de construção tiveram um bom desempenho em suas vendas durante o período de 2020 a 2023 em Goiânia, como expressa na justificativa, está diretamente relacionada à forte atividade no setor de construção civil na região. O aumento nas vendas de materiais de construção pode ser diretamente atribuído à crescente procura por esses produtos, impulsionada pela execução de pequenas empreitadas de construção e reformas, como expresso por um dos respondentes.

Tendo isso em vista, pode-se deduzir que as atividades dos comércios de construção civil em Senador Canedo, no período de 2020 a 2023, não ficaram alheias ao aquecimento na região metropolitana de Goiânia, como constatada na pesquisa da CBIC (2023) apresentada anteriormente.

Além disso, a maioria dos participantes da pesquisa revelaram não ter necessitado de empréstimos e, ao mesmo tempo, relataram um desempenho sólido em suas vendas no período analisado. Isso sugere que os empreendedores no setor de materiais de construção em Senador Canedo conseguiram gerir suas operações de forma eficiente e sustentável, sem depender de financiamentos externos.

Essa situação financeira favorável pode ser atribuída a margens de lucro saudáveis, práticas de gestão eficazes e possivelmente uma demanda consistente por materiais de construção na região. O fato de não precisarem de empréstimos em um contexto de taxas de juros pode ser considerado uma vantagem, permitindo-lhes manter uma maior autonomia e flexibilidade em

suas decisões de negócios. Esse enfoque financeiro prudente demonstra uma gestão habilidosa e responsável por parte dos empreendedores locais.

Sendo assim, a pesquisa foi capaz de atingir seus objetivos, tendo em vista que conseguiu entender como o pequeno empreendedor conseguiu gerir seu negócio em meio às variações do ambiente, em especial, à taxa de juros.

REFERÊNCIAS

Banco Mundial. O COVID-19 Lança a Economia Mundial na Pior Recessão desde a Segunda Guerra Mundial. 2020. Disponível em: <https://www.worldbank.org/pt/news/press-release/2020/06/08/covid-19-to-plunge-global-economy-into-worst-recession-since-world-war-ii>

BNDES. Estratégias de Desenvolvimento Sustentável para o Século XXI. Disponível em: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/conhecimento/seminarios/estrategias-de-desenvolvimento-sustentavel-para-o-seculo-xxi>

CBIC. Setor de construção civil tem expectativas de crescimento para 2023. 2023. Disponível em: <https://cbic.org.br/setor-de-construcao-civil-tem-expectativas-de-crescimento-para-2023/>. Acesso em 07 abr. 2023 Disponível em https://abramat.org.br/wp-content/uploads/2023/01/20230111_ABRAMAT_Indice_Dez22.pdf

EBC. COPOM reduz juros básicos da economia para 2% ao ano. 2020. Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2020-08/copom-reduz-juros-basicos-da-economia-para-2-ao-ano>. Acesso em: 07 abr. 2023.

EBC. Pesquisa aponta aumento de reformas residenciais durante a pandemia. 2021. Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/radioagencia-nacional/economia/audio/2021-10/pesquisa-aponta-aumento-de-reformas-residenciais-durante-pandemia>

FILHO, Farias. Planejamento da Pesquisa Científica. São Paulo: Atlas, 2015.

GITMAN, Lawrence. Princípios da Administração Financeira. São Paulo: Pearson, 2009

LAMB, Robert. et. al.: Administração financeira: versão brasileira de corporate Finance. Porto Alegre, RS, 2013

NETO, Assaf: Finanças Corporativas e Valor. São Paulo: Atlas, 2014.

SEBRAE. O Impacto da pandemia de coronavírus nos Pequenos Negócios – 13ª edição. 2020. Disponível em: [https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/d479c8cbe9240a25fbfc3e9f00edda84/\\$File/31055.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/d479c8cbe9240a25fbfc3e9f00edda84/$File/31055.pdf)

SEBRAE. PIB da construção de 2022 terá alta de 7%. São Paulo, 2022. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/conteudos/posts/pib-da-construcao-de-2022-tera-alta-de-7,5a>. Acesso em: 30 out. 2023.

