

**FACULDADE VERDE NORTE-FAVENORTE
CAMPUS SÃO FRANCISCO-FAVESF**

**LARISSA SANTOS DA SILVA
MARISA DE JESUS SILVA**

CONSTRUCOSTA: Realizando Sonhos e Sucesso Comercial

**São Francisco/MG
2018**

**FACULDADE VERDE NORTE-FAVENORTE
CAMPUS SÃO FRANCISCO-FAVESF**

**LARISSA SANTOS DA SILVA
MARISA DE JESUS SILVA**

CONSTRUCOSTA: Realizando Sonhos e Sucesso Comercial

Trabalho de Iniciação Científica
apresentado como requisito parcial para
aprovação na Disciplina Seminário de
Integração Científica do Curso de
Tecnologia em Processos Gerenciais da
FAVENORTE - Campus São Francisco

Orientador: Prof.Ms. Harilson Ferreira de Souza

**São Francisco/MG
2018**

**FACULDADE VERDE NORTE-FAVENORTE
CAMPUS SÃO FRANCISCO-FAVESF**

DADOS DE IDENTIFICAÇÃO

Autoras do Trabalho	<i>Larissa Santos da Silva</i> <i>Marisa de Jesus Silva</i>
Título do Trabalho	<i>CONSTRUCOSTA: Realizando Sonhos e Sucesso Comercial</i>
Natureza:	<i>Iniciação Científica - Seminário de Integração Científica</i>
Orientador:	<i>Prof.Ms. Harilson Ferreira de Souza</i>
Data da Conclusão	_____/_____/_____
Examinado por:	_____ Dr. Lucílio Célio Vieira – Diretor Geral da FAVENORTE Campus São Francisco – FAVESF _____ Acácio Vieira da Costa – Coordenador do Curso de Tecnologia Em Processos Gerenciais

CONSTRUCOSTA: realizando sonhos e sucesso comercial¹

LARISSA SANTOS DA SILVA²

MARISA DE JESUS SILVA³

ORIENTADOR: PROF. Ms.HARILSSON FERREIRA DE SOUZA⁴

harilsonferreira@hotmail.com

RESUMO

Este artigo analisa a história da CONSTRUCOSTA, empresa localizada na cidade de São Francisco/MG, surgida no ano 2000, a partir do olhar acurado do empresário Adriano Fernandes da Silva para o mercado da construção civil local. No levantamento de dados, deu-se especial atenção à importância socioeconômica da empresa na região, seu posicionamento no mercado, desempenho em relação à geração de empregos e sua contribuição social para o município, sendo que, para tanto, foi utilizado um conjunto de fontes, como entrevistas, questionário estruturado, sites da internet, livros, dentre outros. A partir da pesquisa e seus resultados, foi possível perceber a força do setor de construção civil no desenvolvimento do município de São Francisco/MG, a liderança democrática do empresário local, suas estratégias de marketing, bem como a maneira competitiva com que administra sua empresa, neste concorrido segmento econômico.

Palavras-chave: Gestão. Desenvolvimento Regional. Construção Civil.

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho tem como objeto de análise a empresa são-franciscana CONSTRUCOSTA, do ramo da construção civil. Ao longo desta pesquisa, será dada especial atenção à importância socioeconômica dessa empresa na região, uma vez que, ao se analisar previamente sua trajetória, concluiu-se ser oportuno registrar como ela se posiciona no

¹T rabalho requisitado pelas Disciplinas Comportamento Organizacional e Seminário de Integração Científica, ministradas na FAVENORTE pelo Professor Harilson Ferreira de Souza. Este texto é destinado exclusivamente ao estudo e à discussão acadêmica. Não é intenção dos autores avaliar ou julgar o movimento estratégico da empresa em questão.

² Acadêmica do Curso de Tecnologia em Processos Gerenciais da FAVENORTE Campus São Francisco-MG.

³ Acadêmica do Curso de Tecnologia em Processos Gerenciais da FAVENORTE Campus São Francisco-MG.

⁴ Professor Mestre em Desenvolvimento Social pelo PPGDS-UNIMONTES. Atualmente é Servidor Público efetivo da SEE-MG, ministrando aulas de História no Ensino Fundamental e Médio

mercado, na geração de empregos e na contribuição social para o desenvolvimento do município de São Francisco e região.

A cidade de São Francisco está localizada no norte de Minas Gerais, na área mineira da SUDENE (Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste) e sempre se caracterizou pelos variados problemas socioeconômicos que apresenta. O interesse sobre o empreendimento tema deste trabalho parte justamente do princípio de que a CONSTRUCOSTA é uma empresa de significativa importância para a cidade, uma vez que favorece para que a grande maioria da população, a qual sobrevive de programas sociais do governo, possa realizar seu sonho de ter casa própria.

Segundo Souza (2012), a história da construção civil no município de São Francisco ganhou novos contornos a partir da enchente ocorrida no ano de 1979, durante a qual cerca de dez mil pessoas ficaram desabrigadas. Após a calamidade, muitos munícipes não retornaram ao meio rural. O agravante é que não possuíam qualificação para o mercado de trabalho, ou recursos para construir sua moradia. Durante os anos de 1970 e 80, não havia linhas de crédito disponíveis para quem tivesse um rendimento mensal inferior entre três e cinco salários mínimos. Nesse contexto marcado pela ausência de condições adequadas para a obtenção das demandas mais imediatas, o papel desempenhado pelo padre alemão Vicente Euteneur foi um divisor de águas. O clérigo buscou ajuda na sociedade local, na Diocese de Januária e em doadores da Alemanha para iniciar um programa de construção de moradias gratuitas.⁵

Com efeito, dados coletados em 2007 pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), sobre o município de São Francisco, identificaram 10.616 domicílios. Destes, mais de 1.500, ou seja, 15%, foram construídos por um civil: o padre Vicente Euteneur. O clérigo, doando telhas, tijolos, cimentos, madeira, indiretamente colocou sua marca em mais de 3000 casas no município.

O drama da falta de moradias, combatido pelo sacerdote Vicente Euteneur, ainda persiste no município. Todavia, o crescimento verificado na economia do país, nos últimos vinte anos, amenizou grande parte do problema. Novas linhas de crédito surgiram, programas habitacionais em condições mais favoráveis foram ofertados, aquecendo o mercado de construção civil que verificaria grandes taxas de crescimento.

Atento à expansão do mercado da construção civil no país, Adriano Fernandes da Silva percebeu a viabilidade de implantação da empresa CONSTRUCOSTA em São Francisco. Realizou uma atenta pesquisa de mercado. Fez a si mesmo algumas perguntas sempre

⁵Para maiores detalhes, leia-se a dissertação de Mestrado de Harilson Ferreira de Souza. UNIMONTES, 2012.

esclarecedoras para todos aqueles que, assim como ele, buscam investir em um negócio próprio: 1 - Eu estou preparado para o risco? 2 - Sei como a economia pode afetar minha futura empresa? 3 - Este negócio combina comigo? 4 - O produto ou serviço que eu vendo tem algum grau de diferenciação e gente suficientemente apta a comprá-lo? 5 - Será que eu realmente planejei bem a empresa? Como se sabe, da qualidade das respostas a tais perguntas, aumentam ou diminuem as chances de sobrevivência de uma nova empresa.

Assim, Adriano Fernandes da Silva se preparou para tornar viável e duradoura a trajetória da CONSTRUCOSTA, uma nova e inovadora loja de materiais de construção. A respeito desse processo de amadurecimento se falará com maior profundidade no decorrer deste artigo, que foi estruturado da seguinte maneira: primeiro, se apresentará uma abordagem sobre o crescimento da construção civil no Brasil, nos últimos 20 anos; na sequência, se abordará a origem da empresa CONSTRUCOSTA; posteriormente se fará uma discussão a respeito da importância da CONSTRUCOSTA para a sociedade são-franciscana e o papel de liderança transformadora desempenhado por Adriano Fernandes. Por fim, serão feitas as considerações finais.

2 O CRESCIMENTO DA CONSTRUÇÃO CIVIL NO BRASIL, NOS ÚLTIMOS 20 ANOS

Nos últimos vinte anos a construção civil passou por uma expansão vertiginosa no Brasil, com as taxas de crescimento altamente significativas. O setor, que é um dos mais dinâmicos da economia do país, cresceu 74,25% nesse período, obtendo um avanço médio anual de 2,82%, entre 1994 e 2013. Como se sabe, sua cadeia produtiva envolve vários setores, com altos índices de geração de emprego e renda.

Parte do crescimento verificado nessas duas últimas décadas deveu-se ao aumento do emprego formal, ao crescimento da renda familiar, à maior concorrência entre instituições financeiras, maior oferta de crédito imobiliário, redução nas taxas de juros e aos programas de incentivo do governo federal, como o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e o Minha Casa, Minha Vida (PMCMV). Esses dados fazem parte de uma pesquisa divulgada, em junho de 2018, pelo Sindicato da Indústria da Construção de Minas Gerais (SindusCon-MG), durante a Feira Internacional da Construção Construir Minas (Minascon), conforme transcrição em seguida:

O crescimento do setor na última década foi de 52,10%, o que representa um crescimento médio anual de 4,28%. Considerando os últimos 20 anos, o avanço médio

anual foi de 2,82%. Entre 1994 e 2013, a construção civil brasileira cresceu 74,25%, sendo que o auge do desenvolvimento neste período foi registrado no ano de 2010, quando o PIB brasileiro da construção civil teve alta de 11,6% [...] o desemprego sofreu redução expressiva: passou de 8,9% em abril de 2003 para 2,5% em abril de 2014 [...] O crescimento do consumo de cimento no Brasil passou de 25,3 milhões de toneladas por ano em 1994 para 70,9 milhões em 2013. A quantidade equivale ao crescimento de 180,33% do consumo no período de quase vinte anos [...]. A pesquisa ainda apresenta dados relativos ao financiamento de imóveis com recursos da caderneta de poupança: de 1994 a 2013 foram financiadas 3.318 milhões de unidades, sendo que 2.924 milhões foram financiadas só na última década, o que corresponde a 88,13% do total.⁶

Tais números reforçam as evidências do expressivo crescimento da construção civil ao longo dos últimos vinte anos no Brasil, como já se disse. Ao contrário de outros segmentos econômicos, que se concentram apenas nos grandes centros, este se estende por todo o país. Desse modo, os benefícios são descentralizados, aquecendo também a economia das cidades de pequeno porte, como São Francisco. O surgimento da empresa CONSTRUCOSTA ocorreu, portanto, nesse contexto de expansão da economia brasileira, a partir da percepção e das pesquisas de viabilidade de seu idealizador, o empresário Adriano Fernandes, como se verá a seguir.

3 A ORIGEM DA EMPRESA CONSTRUCOSTA

Há quem diga que sonhar grande e pequeno dá o mesmo trabalho e, como se sabe, na juventude, os pensamentos ficam em ebulição, os sonhos e as dúvidas se avolumam. O brasileiro Jorge Paulo Lemann, um dos homens mais ricos do mundo - segundo a revista Forbes, antes de se consolidar como um megaempresário, dono de empreendimentos em mais de 140 países, foi tenista e um surfista sonhador. Guardadas as proporções, Adriano Fernandes da Silva também vivenciou um processo semelhante.

Inicialmente, o jovem jogador de futebol, habilidoso, chutes certos e de grande visão de jogo, tentou, assim como milhares de brasileiros, a carreira de jogador de futebol profissional. Sua experiência futebolística mais promissora aconteceu no Goiás Esporte Clube. Lá, treinou e participou de peneira, mas o projeto não deu certo e ele voltou para São Francisco. Todavia, permaneceram o espírito sonhador e a ambição de vencer na vida. Por algum tempo Adriano jogou em campeonatos amadores na região, recebendo pequenas quantias para exibir

⁶ Disponível em: <<http://construcaomercado17.pini.com.br/negocios-incorporacao-construcao/negocios/construcao-civil/cresceu-7425-nos-ultimos-20-anos-revela-estudo-323993-1.aspx>> Acessado em 10 de junho de 2018.

suas habilidades. Entretanto, sua vida sofreu uma guinada quando seu tio Joaquim de Patos lhe fez um convite, conforme o relato a seguir:

No ano de 1999, em outubro, eu fui trabalhar com meu tio Joaquim de Patos. Ele ia viajar e pediu para eu tomar conta da loja pra ele. Era pra ficar no caixa por dois dias, aí falei ‘tranquilo’ e fiquei. Com aquilo, veio pra mim uma ideia de que comércio é tão bom, mas na verdade comércio naquela época era muito mais fácil do que hoje. Aí eu pensei: Eu vou trabalhar com comércio! Eu trabalhei com ele oito meses. Só que eu tinha uma visão de organização. Eu sempre gostei muito de informática, de poder fazer ação, poder fazer uma promoção e ele não aceitava. Dizia que tem muito gasto. Um dia ele chegou e falou umas coisas, que parecia que eu queria ser o dono da loja. Eu falei que ‘não, que eu estava querendo era ver o crescimento de todo mundo, inclusive da empresa, mas [...] é melhor eu sair do que ter conflito entre família’... Então eu saí nessa época.⁷

Com base nessa entrevista, verifica-se que o ingresso de Adriano Fernandes no ramo da construção civil iniciou-se por intermédio de seu tio Joaquim de Patos, que, em 1999, já era um bem estruturado empresário do setor em São Francisco, com a Loja JOTA PATOS. O jovem, solicitado para trabalhar por dois dias, lá permaneceu por oito meses. Adriano Fernandes destaca que tinha uma visão organizacional diametralmente oposta à de seu tio. Ele se declara um entusiasta convicto dos benefícios da informática como ferramenta de trabalho, principalmente nas ações de marketing, na divulgação de promoções de produtos e ou valores da empresa, patrocínios. Seu tio não concordava, era cético em relação a esses possíveis benefícios, temia a geração de muitos gastos - desnecessários, do seu ponto de vista.

Dessa fase ficou a gratidão pelo tio Joaquim de Patos, pela oportunidade de trabalho e pelo aprendizado comercial adquirido, que lhe possibilitou um maior entendimento quanto à funcionalidade desse ramo de negócio. Para abrir o próprio empreendimento, Adriano realizou um estudo bem detalhado, calculou os riscos e viu que a economia local demonstrava dispor de espaço para outras lojas de materiais para construção.

Pois já tinha aprendido que as ideias são muito poderosas. Todavia, já percebera também que uma grande ideia sem as condições de viabilidade não passam de mera frustração. Muito comumente, as condições necessárias para que os sonhos se materializem não se fazem presentes. No caso de Adriano, onde encontrar os recursos para iniciar o negócio? As dificuldades operacionais eram enormes. O capital era limitadíssimo. A seguir, o caminho encontrado por ele, no relato em que revela como surgiu a CONSTRUCOSTA:

Eu estava disputando alguns campeonatos de futebol na região. Fiquei jogando e ganhando pra poder jogar em outros campeonatos.[...] Com isso eu juntei oito mil reais e, quando vim embora do futebol, eu tinha mais ou menos de cinco a seis mil reais, que eu também tinha juntado. Aí pensei [...]: eu podia montar uma loja. Para

⁷ Entrevista gravada no dia 08/05/2018 e transcrita por Larissa Santos da Silva e Marisa de Jesus Silva.

mim, começaria eu e mais um funcionário, meu pai e minha mãe. Morávamos aqui embaixo. [...] Então eu construí um pequeno cômodo de trinta e dois metros, com um telhado de telha de amianto; foi dado o nome CONSTRUCOSTA em homenagem ao meu avô, que tinha sobrenome Costa. No início eu comecei fazendo visita de obra em obra pela cidade para alcançar clientes. Contratei apenas um vendedor. Minha mãe foi trabalhar no caixa e meu pai tinha um caminhão, que usava para fazer entregas. Ficamos três anos sem fazer nenhuma retirada, tudo que ganhávamos, investíamos no comércio. Com o tempo aumentou muito o número de clientes e a loja já estava ficando pequena para tantos pedidos, então tivemos que aumentar a loja e o número de funcionários.⁸

A entrevista acima é esclarecedora quanto ao foco nos resultados e pela percepção do trabalho bastante árduo. Não raro, o início de qualquer empreendimento comercial mostra-se titubeante para quase todos. Sabe-se que o sucesso comercial em qualquer ramo não acontece casualmente. No caso em questão, certamente foram muitas as renúncias, necessidade de garra e perseverança para se sobreviver em um mercado com concorrentes muito bem consolidados. A esse respeito Adriano esclarece que

O pessoal era muito forte; tinha Gaúcho, Zequinha, tinha JOTA PATOS... CONSTRUPATOS também era muito forte, mas pensei: vou fazer o meu trabalho [...]. A loja foi ficando pequena, eu tive que fazer outra de duzentos metros, 10 x 20. Aí essa loja de duzentos metros ficou pequena, então fiz de 360 metros; de dois já foi pra quatro funcionários, de quatro foi pra oito, e foi aumentando o faturamento.⁹

Assim, com o passar dos anos e muito trabalho duro, as dificuldades iniciais foram sendo superadas. O aprendizado com o empreendedorismo foi crescendo e a empresa apresentava resultados cada vez melhores. As necessidades de melhorias na infraestrutura foram sendo enfrentadas na medida em que o volume de clientes e vendas crescia. A tímida loja inicial foi sendo substituída por lojas mais amplas, com um diversificado portfólio de itens. E a cidade de São Francisco acabou se tornando pequena para consumir o grande estoque de produtos, o que deu início a um trabalho de expansão de lojas.

A seguir, imagem da loja CONSTRUCOSTA de São Francisco.

⁸ Entrevista gravada no dia 08/05/2018 e transcrita por Larissa Santos da Silva e Marisa de Jesus Silva.

⁹ Entrevista gravada no dia 08/05/2018 e transcrita por Larissa Santos da Silva e Marisa de Jesus Silva.

Imagem 01 – Loja CONSTRUCOSTA de São Francisco/MG



Fonte: Acervo da Empresa CONSTRUCOSTA.

Com efeito, Adriano foi se tornando um empresário com boa experiência no mundo dos negócios. Não satisfeito, fez o Curso de Administração e, somando experiências, o conhecimento acadêmico foi incorporado à sua maneira de administrar e expandir os negócios.

Em 2008, ele conheceu a cidade de Icarai de Minas e viu que lá havia espaço para uma loja, pois constatou que muitos moradores saíam do município para comprar material de construção em São Francisco. Diante disso, a ideia de montar uma filial ganhou corpo a partir de um estudo dos principais indicadores do município, realizado por um economista contratado, Aloísio Vieira. Adriano esclarece quais eram seus objetivos, o que queria descobrir ao mandar colher tais informações:

[Era] Um levantamento de dados para eu saber qual era a renda da cidade. Qual era a renda per capita [...] e decidi montar uma loja lá. [...] o estudo identificou em Icarai uma das maiores bacias leiteiras do norte de Minas, que tinha um crescimento muito grande na construção civil, mas na cidade faltava muita mercadoria. Concluindo, assim, que tinha o espaço para crescer e abrir uma loja para atender à população de Icarai de Minas. A loja hoje (2018) está com dez anos. [...] Criei gosto pelo negócio. Já estava com duas lojas, depois de dois anos eu montei uma em Pintópolis, [...] depois de mais dois anos montei outra em Luislândia. Fiz um levantamento lá, deu tudo certo, [...] mas na hora que joguei na prática deu outra, aí eu trabalhei em Luislândia quatro anos, achei que não iria compensar porque o valor agregado [aos gastos] era muito alto, então passei essa loja para outra pessoa.¹⁰

¹⁰ Entrevista gravada no dia 08/05/2018 e transcrita por Larissa Santos da Silva e Marisa de Jesus Silva.

Imagem 02 - Foto da Loja CONSTRUCOSTA em Icarai de Minas/MG



Fonte: Acervo de Adriano Fernandes da Silva.

Como se vê, a política de expansão de redes de lojas, apesar da imprescindível análise de mercado com vistas à diminuição dos riscos, não os elimina por completo. Verificamos acima o caso da loja de Luislândia, que no estudo mostrou-se viável, mas, na prática, o faturamento não atendia às expectativas. Adriano aprendeu cedo que não se deve sofrer com negócio ruim. Assim, vendeu a loja e seguiu em frente.

O estudo de mercado mostrou-se bem sucedido nas lojas de Icarai de Minas e Pintópolis. Neste último caso, as motivações iniciais para que a análise fosse feita foram a alta demanda de mercadorias que estava ocorrendo para os moradores de Pintópolis. Isso gerava muitos gastos para os comerciantes, com estradas de chão difíceis e um trajeto feito por balsa, tudo, portanto, muito difícil.

Dessa forma, o empresário Adriano Fernandes, juntamente com o economista Aloisio Vieira, fez um levantamento de dados e concluiu que o melhor seria montar uma loja na cidade, a fim de facilitar o acesso e oferecer conforto e comodidade aos clientes. Por outro lado, seriam evitados gastos com o transporte diário de mercadorias pela empresa. Em 2010, portanto, foi aberta a filial na cidade de Pintópolis/Minas Gerais. Trata-se de uma loja de referência, pois é uma das maiores do grupo, com quase cinco mil itens. A infraestrutura adequada tornou-se um dos diferenciais no atendimento aos anseios da população de Pintópolis. Segundo o empresário, essas três lojas existentes atualmente atendem plenamente ao plano de

trabalho da empresa, mas a tendência é seguir diversificando os ramos de atuação, explorar outros setores, como posto de combustível e construtora.

Imagem 03 - Loja CONSTRUCOSTA em Pintópolis/MG



Fonte: Acervo de Adriano Fernandes da Silva

A maneira como a empresa CONSTRUCOSTA vem se desenvolvendo nessas quase duas décadas constitui sua cultura organizacional. A empresa é forte em oferecer produtos de boa qualidade e busca representar marcas nacionalmente conhecidas. Destaca-se também no quesito preço, conseguindo oferecer qualidade a custo baixo, segundo o proprietário. De acordo com Robbins (2002, p. 500), cultura organizacional pode ser definida como “um sistema de valores compartilhados pelos membros de uma organização, que a diferencia das outras”. Numa empresa, controlar significa assegurar que as atividades serão cumpridas da forma certa e na data certa, pois boa qualidade reduz custos, refugo e insatisfação. Na referida instituição comercial é feito o monitoramento das instalações físicas, fazendo-se nelas reparos periódicos, ou seja, de forma planejada. Uma organização tem sua cultura passada aos funcionários de diversas maneiras, sendo as mais importantes sua linguagem, seus rituais e símbolos; essa cultura é tratada como uma possível vantagem competitiva das organizações à medida que a

mesma representa um misto de valores, atitudes, definições geradas em consenso, motivo pelo qual entende-se que ela é gerenciável e, portanto, passível de mudança (ROBBINS, 2002).

O administrador e proprietário da CONSTRUCOSTA, Adriano Fernandes, segue um modelo de gestão democrática, porque, segundo ele, o modelo de gestão democrática funciona como uma espécie de "balança" para se ajustar o que for bom tanto para a empresa quanto para seus colaboradores; o empresário acrescenta ainda que esse modelo de gestão possui maior flexibilidade, o diálogo é utilizado com polidez mesmo nas divergências, e mesmo ele ocupando o "topo" da pirâmide hierárquica, é preciso ter consciência de que se faz necessária uma base sólida para se manter no topo; essa consciência faz com que todos os colaboradores se sintam integrados à empresa e ajudem de maneira significativa a ajustar tudo e isso faz a empresa prosperar. Tal postura favorece para que a empresa tenha um clima organizacional positivo, no qual os colaboradores são levados em consideração e estimulados a oferecer a melhor performance possível, destaca. Esse alto grau de satisfação dos funcionários certamente impactará favoravelmente o atendimento ao cliente, uma vez que, salienta Adriano Fernandes, um colaborador satisfeito e valorizado se sente motivado e passa a produzir ainda mais e com maior qualidade. A seguir, se discutirá a importância da CONSTRUCOSTA para a cidade de São Francisco, em termos de geração de empregos e contribuição social para a região.

3 A IMPORTÂNCIA DA EMPRESA CONSTRUCOSTA PARA A SOCIEDADE SÃO-FRANCISCANA

Pode-se afirmar que o papel da CONSTRUCOSTA na sociedade são-franciscana é amplo. De fato, trata-se de uma empresa que produz bens e serviços que satisfazem às necessidades dos consumidores e, nesse processo, gera lucros, cria riquezas. Riqueza que é usufruída não só pelo proprietário, como também pelos colaboradores, fornecedores, pelo Estado e pela sociedade como um todo. Com efeito, se atualmente o grupo empresarial emprega sessenta e uma pessoas, apenas na cidade de São Francisco são vinte e seis colaboradores diretos.

Faz-se necessário destacar que a empresa vem, ao longo dos anos, se destacando na cidade porque oferece, conforme se pôde avaliar, bons preços, ótimos produtos e excelente organização, sendo que os funcionários recebem capacitação para um atendimento de excelência através de um treinamento na cidade de Bocaiuva/MG, com a equipe de contabilidade do empresário. É a mesma equipe que faz o marketing e a parte contábil; no

decorrer do processo, é feita uma avaliação de trinta dias e ficam numa “fase de crescimento” durante seis meses, para ver se está havendo rendimento para a empresa e para o funcionário.

Todos esses dados fazem com que o empreendimento venha ganhando espaço cada vez maior no setor de comércio de materiais de construção na cidade de São Francisco. Sua marca já está consolidada no mercado local e nas filiais em cidades vizinhas. A estrutura física da loja e a de mercado a faz ocupar uma posição privilegiada, destacando-se pelo grande potencial competitivo, o mesmo acontecendo nas demais cidades onde a empresa possui suas filiais. Para chegar a tal projeção e manter seu padrão de qualidade, a empresa conta, como salienta Adriano Fernandes, com gerentes experientes nas suas respectivas áreas, profissionais com conhecimentos práticos e técnicos, detentores de formação em administração e cursos de coaching e contabilidade.

No entanto, mesmo tendo alcançado tamanha notoriedade comercial e social, a empresa ainda vislumbra ocupar o primeiro lugar na região onde se encontra inserida, mantendo planos de desenvolver grandes projetos na cidade de São Francisco e nas demais onde está inserida. A grande "ambição" do proprietário e administrador Adriano Fernandes da Silva, na verdade, não se resume a apenas ter um grande número de clientes; mais do que isso, ele quer possuir um grande número de clientes satisfeitos, em lojas sempre melhor estruturadas, onde os mesmos possam ser atendidos da maneira mais adequada possível e a empresa lhes ofereça um respaldo significativo, suprimindo suas necessidades com excelência de qualidade. É esse empresário de perfil dinâmico e empreendedor que se conhecerá um pouco mais a seguir.

4 ADRIANO FERNANDES: UMA LIDERANÇA TRANSFORMADORA

Com base no que já se apresentou, não há como negar, Adriano Fernandes representa uma liderança transformadora. Pelo trabalho, transformou por completo sua própria vida e a vida de seus familiares, podendo ser definido como empreendedor e empresário. Visionário, enxerga oportunidades onde muitos só veem dificuldades. Trata-se de uma liderança inspiradora. Robbins (2002) define liderança como sendo essa capacidade de direcionar um grupo de modo a levá-lo a realizar metas, podendo essa influência advir de uma posição formal de gerência numa organização, por exemplo. De qualquer forma, o que é inegável é que as empresas necessitam de profissionais capazes de administrar e gerir, não somente os processos, mas também as pessoas.

A maneira carismática e dinâmica como Adriano Fernandes vem atuando ao longo dos anos tem possibilitado que a CONSTRUCOSTA realize suas atividades com maestria. O empresário tem se destacado especialmente na maneira como organiza as atividades e na forma como motiva os colaboradores, promovendo um produtivo relacionamento interpessoal. Adriano Fernandes se prepara para ser um líder cada vez mais capacitado, sempre buscando adequar-se às novas exigências organizacionais, sendo, assim, considerado um líder coaching.

Com efeito, uma qualidade desse profissional que Adriano demonstra ter, conforme atestam seus funcionários, é a orientação ao colaborador quanto ao seu desempenho, valendo-se de metas claras e objetivos passíveis de serem alcançados; o líder coaching sabe reconhecer o potencial do colaborador, sabe promover o espírito de equipe e desenvolver as suas competências. Mantendo tratamento respeitoso, antes de corrigir, elogia as qualidades. Adriano Fernandes conduz, assim, sua equipe para um bom desempenho profissional. Ele visa sempre tanto o crescimento da empresa quanto dos seus funcionários, buscando sempre aferir o nível de satisfação dos mesmos e buscar demonstrar a real situação da empresa, fazendo com que seus colaboradores sintam-se integrados à CONSTRUCOSTA. A maneira como esta é administrada pelo empresário vai ao encontro do que nos esclarece Chiavenato (2000, p.273), quando este afirma que “as pessoas ingressam e fazem parte da organização para obter satisfação de suas necessidades pessoais através de sua participação nela”. Assim, antes de ser uma empresa capitalista que visa o lucro, a CONSTRUCOSTA é uma organização que não negligencia o valor humano nas relações interpessoais. E, mais do que isso, sabe que se tornará mais forte e competitiva se o grau de satisfação dos colaboradores for elevado, contexto em que todos ganham e realizam seus sonhos.

A seguir, registro de imagem do empresário Adriano Fernandes da Silva com as autoras deste trabalho.

Imagem 04 - Adriano Fernandes e as autoras



Fonte: Acervo de Marisa de Jesus e Larissa Santos (2018)

Um caso de sucesso empresarial como o que foi analisado na trajetória da CONSTRUCOSTA está ligado a sua forma de condução do trabalho. Limitar-se apenas ao fator preço empobrece a análise do pesquisador. Uma boa análise contempla as ações adotadas no âmbito interno do empreendimento, ou os colaboradores propriamente ditos. Foi o que se pretendeu fazer neste trabalho.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo tratou da trajetória da CONSTRUCOSTA, empresa do ramo de materiais de construção da cidade de São Francisco/MG. Ao longo dele, tentou-se esclarecer o contexto de surgimento da empresa, as dificuldades pelas quais ela passou e como seu fundador, Adriano Fernandes da Silva, as superou, tornando-a uma das empresas mais importantes do município. Foi possível perceber que, em parte, esse sucesso deveu-se a uma conjuntura

macroeconômica favorável, perceptível nas duas últimas décadas, na qual o mercado da construção civil se destacou por todo o Brasil. Nesse contexto, a CONSTRUCOSTA posicionou-se bem num mercado crescente, aproveitando a demanda econômica, tendo Adriano Fernandes conseguido colocar e manter sua empresa em destaque.

Adriano mostrou-se uma pessoa obstinada, perseverante, que se preparou e se adaptou às várias transformações pelas quais passava o mercado da construção civil no nosso país. Soube aproveitar uma experiência de trabalho que teve ainda na adolescência com seu tio Joaquim de Patos para encontrar um caminho a seguir em sua vida.

Durante sua trajetória empresarial, fez curso de administração, vem fazendo trabalho de líder coaching e está “antenado” com as redes sociais. Os resultados desta pesquisa possibilitam afirmar que se trata de uma pessoa que adota uma formação continuada. Pode-se dizer que aprendeu desde cedo que o mercado de trabalho não permite pessoas acomodadas, devendo-se buscar sempre novas maneiras de inovar e melhorar.

Diante do exposto conclui-se que a relevância desse trabalho constituiu-se em demonstrar como a CONSTRUCOSTA tornou-se uma empresa de fato muito elogiada por grande parte dos são-franciscanos, em razão de sua loja bem estruturada, com funcionários preparados, atendimento diferenciado, estrutura de caminhão, rapidez na entrega, preço competitivo. Sobretudo, foi possível aprender o quanto não se pode desistir diante das primeiras dificuldades. Com efeito, Adriano Fernandes da Silva tentou inicialmente ser um jogador de futebol profissional, um objetivo que não foi possível concretizar. Retornou a São Francisco com parte dos seus sonhos frustrados, mas com um desejo ainda muito grande de crescer na vida. Assim ele entrou no mercado da construção civil e atualmente, em 2018, os dados levam à conclusão de que se tornou um empresário de destaque, com uma qualidade de vida invejável.

REFERÊNCIAS

ENTREVISTAS

Informação verbal

SILVA, Adriano Fernandes da. **Trajetória de vida pessoal e profissional**. Entrevistas gravadas. 08/05 e 19/05 de 2018.

Informação escrita

Colaboradores da empresa CONSTRUCOSTA. **Questionário de avaliação administrativa**. 08/05/2018

DOCUMENTOS DISPONÍVEIS VIA INTERNET:

AMORIM, Kelly. **Construção civil cresceu 74,25% nos últimos 20 anos, revela estudo do SindusCon-MG**. Portal PINIweb. 08/08/2014 Disponível em:
<<http://construcaomercado17.pini.com.br/Index.aspx?>> Acessado em 10 de jun. de 2018.

BIBLIOGRAFIA

CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução a Teoria Geral da Administração**, 2^a. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

MCGREGOR, Douglas. **O lado humano da empresa**. São Paulo: Martins Fontes, 1999.
ROBBINS, Stephen Paul. **Fundamentos da Estrutura Organizacional**. In: ROBBINS, Stephen Paul. **Comportamento Organizacional**. Tradução técnica Reynaldo Marcondes. 9.ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

SOUZA, Harilson Ferreira de. **DIMENSÕES DO AGIR COLETIVO CONTRA A POBREZA E EXCLUSÃO SOCIAL: ação, poder e comunidade em São Francisco/MG**. Montes Claros: UNIMONTES, 2012.