

PERFIL DOS EMPREENDEDORES DA CONSTRUÇÃO CIVIL IMOBILIÁRIA DE SÃO JOÃO DEL REI/MG

Carolina de Oliveira Matias¹
Michel da Silva Carvalho²
Monique Terra e Silva³

RESUMO

Mediante mudanças impostas ao mercado competitivo e à sua forma de organização, o empreendedorismo vem suprindo demandas de sobrevivência e necessidades sociais, econômicas e financeiras atuais, não estando o segmento da construção civil imobiliária fora desta conjuntura. O referido segmento encontra-se aquecido e em crescimento, sendo responsável por geração de empregos e grandes ganhos econômicos. Desta forma, por meio de uma pesquisa mista (bibliográfica/de campo/descritiva), objetivou-se identificar/caracterizar o perfil dos empreendedores da construção civil imobiliária de São João del-Rei - MG. Justifica-se, pois, neste novo paradigma de inovação em empreender dentro do mercado competitivo, as empresas (construtoras do segmento imobiliário) perceberam que o seu diferencial competitivo são as pessoas – ou seja, os seus empreendedores. Concluiu-se que os empreendedores deste segmento, especificamente em São João del-Rei - MG, são do tipo que aprendem ou por necessidade, caracterizam-se por assumir riscos, serem detectores e oportunidades e sociáveis, enquadrando-se dentro da característica empreendedora de realização.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Empreendedor. Construção Civil Imobiliária. Perfil/Característica. Realização.

ABSTRACT

Through changes imposed on the competitive market and its form of organization, entrepreneurship is meeting demands for survival and current social, economic and financial needs, and the real estate construction segment is not outside this conjuncture. This segment is heated and growing, being responsible for job creation and large economic gains. Thus, through a mixed research (bibliographical/field /descriptive), the objective was to identify / characterize the profile of entrepreneurs of the real estate construction of São João del-Rei - MG. It was therefore justified in this new innovation paradigm to undertake within the competitive market, the companies (constructors of the real estate segment) realized that their competitive differential is people - that is, their entrepreneurs. It was concluded that the entrepreneurs of this segment, specifically in São João Del Rei / MG, are of the type they learn or by necessity, are characterized by taking risks, being detectors and

¹ Aluna do Curso de Administração do Centro Universitário Presidente Tancredo de Almeida Neves – UNIPTAN. E-mail: carolomatias@gmail.com

² Aluno do Curso de Administração do Centro Universitário Presidente Tancredo de Almeida Neves – UNIPTAN. E-mail: michelcarvalho77@hotmail.com

³ Orientadora e Professora do Curso de Administração do Centro Universitário Presidente Tancredo de Almeida Neves – UNIPTAN. E-mail: mterra2000@yahoo.com.br

opportunities and sociable, falling within the entrepreneurial characteristic of achievement.

Keywords: Entrepreneurship. Entrepreneur. Real Estate Construction. Profile / Feature. Achievement.

1 INTRODUÇÃO

A atualidade do mercado é marcada pelas abruptas mudanças econômicas e financeiras, impactando diretamente nos sistemas de trabalho nas organizações. Assim, é grande e emergente a demanda por um sistema de trabalho onde a proatividade circule, ao mesmo passo que se desenvolva estratégias. O empreendedorismo veio suprir esta demanda e passou a se caracterizar como essencial nas sociedades, pois é através dele que as empresas buscam a inovação, preocupam-se em transformar conhecimentos em novos produtos e serviços.

Assim, com o decorrer dos anos, objetivando sucesso e manutenção no mercado, as empresas passaram a considerar a necessidade de mudanças de seus quadros de pessoal, tendo como foco o perfil idealizado para a qualidade do capital humano que se busca para empreender. A sobrevivência das empresas neste novo cenário competitivo depende de vários fatores e, dentre os mesmos, verifica-se a demanda pela mudança organizacional, mediante a adoção do modelo de perfil empreendedor.

A literatura especializada ensina que para se tornar empreendedor, o administrador precisa estar motivado e em busca da auto realização, tendo desejos e aspirações para assumir riscos e responsabilidades, além da demanda pela independência. Ainda, a referida literatura aponta a existência de pesquisas no mundo todo em busca da identificação das principais características de pessoas de sucesso, onde comumente o fato mais identificado é o desejo de realização, levando as pessoas a acreditarem em negócios nos quais têm aptidão. E, é justamente por isso, que os empreendedores de sucesso estão sempre preocupados em melhorias e aprimoramento de suas habilidades.

Contudo, um fato identificado é que o diferencial de um empreendedor para demais pessoas estejam na maneira de como ele passa a perceber mudanças impostas pela sociedade e pelo mercado, fazendo destas mudanças uma oportunidade e uma iniciativa para um novo negócio. O fato é que pessoas não

nascem empreendedoras, sendo influenciadas por muitos motivos externos, tais como: a participação de negócios familiares, a formação acadêmica, a convivência com amigos empreendedores, dentre outros.

Ademais, a literatura vem apontar ainda que alguns traços da personalidade, também chamados como perfil, contribuem para o êxito dos negócios. Assim, emerge a situação problema que motivou a pesquisa deste artigo: quais as características de um empreendedor de sucesso? Quais os traços do seu perfil?

Como hipótese de pesquisa, acredita-se que tais características (ou a formação do perfil do empreendedor) estejam divididas em 3 conjuntos de habilidades, sendo elas: de realização – busca de oportunidades; correr riscos calculados; exigência de qualidade e eficiência; persistência e comprometimento; de planejamento – busca de informações; estabelecimentos de metas; planejamento e monitoramento; de poder – persuasão e rede de contatos; independência e autoconfiança.

Para se responder à questão problema de pesquisa, bem como para confirmação de sua hipótese, optou-se por uma pesquisa mista (bibliográfica e de campo) junto ao mercado da construção civil imobiliário, pois este vem passando por um ciclo econômico em alta em todo o país, sendo registrado um enorme crescimento e chegando ao auge sendo um empreendimento rentável e com estabilidade. Elegeu-se como universo de pesquisa a cidade de São João del-Rei - MG.

O segmento da Construção Civil, na última década, marcou-se por um superaquecimento e, portanto, evidenciou-se onde surgiram muitas empresas no segmento, inclusive pulverizou-se o número de construtoras imobiliárias que, dado o superaquecimento, acreditaram em investimentos em construção de imóveis para vendas.

De acordo com Almeida (2014), desde o ano de 2010, o mercado da construção civil se aqueceu por diversos acontecimentos, tais como: a Copa do Mundo de 2014, as Olimpíadas de 2016, o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), o programa Minha Casa, Minha Vida. Especialistas do segmento e da economia atribuíram a tais projetos, principalmente ao programa Minha Casa, Minha Vida, o significativo crescimento registrado.

Assim, o objetivo geral do presente artigo é identificar e caracterizar o perfil dos empreendedores da construção civil imobiliária de São João del-Rei - MG. Para o seu cumprimento, alguns objetivos específicos podem ser elencados: conceituar

empreendedorismo e empreendedor; identificar o perfil dos empreendedores e os tipos de empreendedores existentes (em São João del-Rei – MG) e; fazer a caracterização urbana e identificar a conjuntura empreendedora da construção civil imobiliária em São João del-Rei - MG.

A escolha da temática do estudo se justifica neste novo paradigma de inovação em empreender dentro do mercado competitivo, que permeia os processos de gestão dos negócios, onde as empresas (construtoras – segmento imobiliário) perceberam que o seu diferencial competitivo são as pessoas – ou seja, o seu empreendedor; o capital humano responsável pela produção tanto de conhecimento, quanto da qualidade que o mesmo pode ofertar aos serviços e produtos diferenciados frente ao mercado competitivo. Se faz relevante, pois, o empreendedor tem um uma figura importante no mercado de trabalho, onde registros vêm apontando que o planejamento, a tomada de decisões e a visão de futuro destes têm influenciado significativamente na gestão de empreendimentos da construção civil imobiliária, principalmente em São João del-Rei - MG.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 O Empreendedorismo

O assunto sobre empreendedorismo é considerado pelos seus estudiosos como secular, sendo já tratado de maneira popular na antiguidade. Desta feita não representa um tema novo ou um modismo, e se registra a partir da primeira inovação humana ao se propor melhorias das relações entre os homens e entre os homens e a natureza (DOLABELA, 2006).

Na Idade Média o empreendedor era aquele que apenas gerenciava grandes projetos de produção. Em contrapartida, por volta do século XVII já haviam registros de empreendedores cuja características era a de assumir riscos mediante o estabelecimento de acordos contratuais com o governo para prestação de serviços ou fornecimento de produtos (DORNELAS, 2014).

Dentro a literatura moderna muitos são os conceitos de empreendedorismo; contudo, são extremamente repetitivos em seus sentidos. Desta maneira, não sendo objetivo deste artigo uma revisão conceitual do termo, procurou-se de forma breve trazer alguns conceitos de especialistas que inspiraram outros estudiosos, como é o

caso de Dornelas (2014), que afirma que empreender significa assumir risco e começar algo novo. Já Barreto (1998) conceitua o termo como a habilidade de estabelecer algo/um negócio partindo do zero ou do quase nada, sendo que seu sentido esteja atrelado à maximização de recursos. Retomando Dornelas (2008), sua evolução conceitual atrela-se à geração de oportunidades, sendo que estas são dependentes de realizações/ações de pessoas com ideias oportunistas.

Dolabela (2009) destaca que, dentre os conceitos de empreendedorismo, estejam presentes elementos comuns, tais como elementos econômicos, inovadores, comportamentais e criativos, não deixando de abordar perspectivas administrativas, empresariais e pessoais.

De acordo com Diniz (2009), o empreendedorismo atrela-se à qualquer ação/atividade de negócio, não importando ser a criação de uma nova empresa ou a proposição de uma nova atividade autônoma, desde que esteja guiada por uma pessoa (ou grupos de pessoas).

Diniz (2009), em sua publicação chama a atenção para o fato de que o empreendedorismo nasceu de necessidades empreendedoras, que vêm permanecendo ao longo do tempo e estando presentes nos dias de hoje, principalmente pelo fato da competitividade acirrada e pela necessidade de sobrevivência em tempos de crise. Para o mesmo estudioso, o empreendedorismo se caracteriza pela sua inovação e pelo conhecimento especializado das ações empreendedoras, junto à demanda pela flexibilidade e pela propensão e adesão às mudanças que são impostas pela sociedade e pelo mercado.

A competição entre as organizações está cada vez mais acirrada, os métodos tradicionais de trabalho passam e ter cada vez menos valor, o conhecimento passou a ter mais importância que o dinheiro, e ser um importante fator gerador de receitas. Nesta época as organizações precisam de agilidade, inovação, e que sejam flexíveis para aguentar as mudanças, os processos dinâmicos são mais valorizados que os estáticos que gradualmente perderam sua eficiência, os órgãos, departamentos e funções organizacionais, perdem gradativamente sua rigidez, as equipes são cada vez mais valorizadas e facilmente dissolvidas e remanejadas a fim de realizar determinada função (DINIZ, 2009, p.1).

Com o mercado cada vez mais competitivo surgiu algumas adaptações empreendedoras, valorizando o produto e ou serviço de cada um. Chiavenato (2008) também traz em sua publicação a máxima da necessidade empreendedora nos tempos modernos, alegando que a sociedade vive hoje, e desde a década de 90, na

era da informação, e que as principais características desses novos tempos são: as mudanças rápidas/turbulentas/inesperadas, a evolução dos recursos tecnológicos que vem transformando o mundo em aldeia global (como a *internet*, por exemplo) e a concentração do conhecimento e valorização do capital humano.

Pondera-se que dentro da gestão do conhecimento, o capital humano configure como ferramenta fundamental, pois, o sucesso de qualquer empreendimento é garantido por seus empreendedores. A geração de riquezas, nos dias de hoje, vai além do trabalho manual/operacional, sendo diferenciada pela capital humano (ou intelectual e intangível) (PONCHIROLLI; FIALHO, 2015).

2.2 O Empreendedor

Até pouco tempo atrás, as chances de um jovem formado se arriscar no próprio negócio eram mínimas, pois era natural que esses jovens procurassem empregos em grandes empresas nacionais e multinacionais, ou até mesmo em repartições públicas mediante concursos – uns dos principais motivos era a estabilidade, *status* e possibilidade de crescimento. O próprio ensino de Administração, na ocasião, era voltado para este foco, de formar profissionais para administrar e não criar empresas. Com os primeiros registros e adventos do empreendedorismo, percebeu-se que nem os profissionais experientes ou jovens formados e nem tampouco os ensinamentos superiores estavam preparados para aderirem à nova realidade. No entanto, mudar a visão, redirecionar e repensar conceitos levou tempo, fato é que o empreendedorismo tem sido tratado com um grau de importância (DORNELAS, 2014).

As organizações modernas passaram a demandar por um profissional (empreendedor) que possuísse um conjunto de habilidades – boa comunicação, convivência e trabalho em equipe, habilidades numéricas, paciência, comprometimento, dentre outras –, somado ao conhecimento teórico (LACOMBE; HEILBORN, 2012).

De acordo com Maximiano (2007), Richard Cantillon foi um escritor e economista do século XVIII, sendo visto por muitos estudiosos da Administração como criador do termo empreendedorismo, haja vista ter sido o primeiro a falar da função importantíssima do empreendedor na economia, identificando-o como alguém que assume riscos.

Também em relação aos aspectos econômicos, Chiavenato (2008) vem reforçar a ideia conceitual a respeito da definição de empreendedor. Em suas palavras:

[...] ele não é somente um fundador de novas empresas ou construtor de novos negócios. [...] é a energia da economia, a alavanca de recursos, o impulso de talentos, a dinâmica de ideias. [...] é quem fareja as oportunidades e precisa ser muito rápido, aproveitando as oportunidades fortuitas, antes que outros aventureiros o façam (CHIAVENATO, 2008, p. 3).

Alguns dos primeiros empreendedores eram aventureiros, como por exemplo Marco Polo. O capitalista italiano nômade empreendeu lendárias expedições comerciais em toda Ásia no século XIII que foram financiadas por capitalistas de risco. Viveu entre os anos 1271 a 1295, realizava um trajeto comercial para o Oriente, numa atitude empreendedora e, posteriormente, conseguiu um contrato para vender suas mercadorias. Suas viagens caracterizavam ações que assumiam riscos físicos, emocionais e econômicos para atingir seus objetivos (BRITO; LINARD; PEREIRA, 2013).

Dornelas (2014) afirma que no término do século XIX e com começo do século XX, empreendedores eram confundidos com administradores, e isso acontece até os dias de hoje, sendo os empreendedores analisados apenas pelas funções que exercem, tais como pagar funcionários, planejar, dirigir e controlar a empresa. Para o autor, todo empreendedor para ter sucesso deve ser um bom administrador; mas nem todo administrador precisa ser um bom empreendedor para obter sucesso.

Filion e Dolabela (2000) afirmam que um bom exemplo de empreendedor é aquela pessoa que têm ambição de realizar alguma coisa na vida. Dolabela (2006) vai além, alegando que o empreendedor é sempre aquela pessoa que não está satisfeita e que passa a transformar sua insatisfação ou inconformismo em ideias ou objetos de descobertas para beneficiar outras pessoas, funcionando como um protagonista encorajado para as ações de mudanças impostas pela sociedade e pelo mercado.

De acordo com o Diniz, (2009), em uma publicação de resultados que buscava a mensuração da capacidade empreendedora em vários países, o Brasil apareceu em 7º lugar do *ranking* das nações mais empreendedoras do mundo. Dornelas (2014) acredita que dentre os principais motivos deste crescimento se

deva ao número de empresas abertas dadas as circunstâncias do alto índice de desemprego e pelas dificuldades de recolocação no mercado devido à crise econômico-financeira pela qual o país vem passando.

2.2.1 Perfil do empreendedor

Ferreira *et al.* (2010), em uma obra específica sobre o que é ser empreendedor, elencam traços que possam caracterizar este profissional:

(1) O empreendedor é o que toma a iniciativa para criar algo novo e de valor para o próprio empreendedor e para os clientes; (2) O empreendedor tem de despender o seu tempo e esforço para realizar o empreendimento e garantir o seu sucesso; (3) O empreendedor recolhe as recompensas sob a forma financeira, de independência, reconhecimento social e de realização pessoal; (4) O empreendedor assume os riscos de insucesso do empreendimento, quer sejam riscos financeiros, sociais ou psicológicos/emocionais (FERREIRA; SANTOS; SERRA, 2010, p. 25).

Dessa forma conceitua-se as características para identificação do perfil do empreendedor. De acordo com Moraes *et al.* (2013), dentre os diversos modelos para mensuração do perfil de da intenção da atividade empreendedora, o modelo de Schmidt e Bohnenberger (2009) vem sendo um dos mais utilizados em pesquisas científicas e acadêmicas.

Schmidt e Bohnenberger (2009) propuseram um modelo a partir da base conceitual de grandes pesquisadores conceituados na literatura, extraindo das mesmas algumas características atitudinais comuns, transformadas em atributos para mensuração do perfil do empreendedor, sendo eles:

- Auto eficaz (AE): é a estimativa cognitiva que uma pessoa tem das suas capacidades de mobilizar motivação, recursos cognitivos e cursos de ação necessários para exercitar controle sobre eventos na sua vida [...];
- Assume Riscos calculados (AR): pessoa que, diante de um projeto pessoal, relaciona e analisa as variáveis que podem influenciar o seu resultado, decidindo, a partir disso, a continuidade do projeto [...];
- Planejador (PL): pessoa que se prepara para o futuro [...];
- Detecta oportunidades (DO): habilidade de capturar, reconhecer e fazer uso efetivo de informações abstratas, implícitas e em constante mudança [...];
- Persistente (PE): capacidade de trabalhar de forma intensiva, sujeitando-se até mesmo a privações sociais, em projetos de retorno incerto [...];
- Sociável (SO): grau de utilização da rede social para suporte à atividade profissional [...];
- Inovador (IN): pessoa que relaciona ideias, fatos, necessidades e demandas de mercado de forma criativa [...];

-Líder (LI): pessoa que, a partir de um objetivo próprio, influencia outras pessoas a adotarem voluntariamente esse objetivo [...] (SCHMIDT; BOHNENBERGER, 2009, p. 454-455).

Ainda, de acordo com Schmidt e Bohnenberger (2009), algumas características empreendedoras, que fazem parte da formação do perfil do empreendedor, podem estar associadas ao desempenho organizacional, podendo destacar como principais: inovação, proatividade e agressividade competitiva.

Outro modelo conceituado dentro da literatura para identificação do perfil do empreendedor é o que foi proposto pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2017). Neste, os empreendedores têm como característica principal o espírito criativo/pesquisador, concentrando-se em buscar novos caminhos/novas soluções a partir das necessidades das pessoas e da sociedade. Foi desenvolvido a partir de estudos realizados pela Organização das Nações Unidas (ONU), e seus elementos são semelhantes aos propostos pelo modelo de Schmidt e Bohnenberger (2009). Entretanto, as características dos empreendedores se prendem à realização, ao planejamento e ao poder.

As características relativas à realização são: busca oportunidades e toma a iniciativa; corre riscos calculados; exige qualidade e eficiência; é persistente; é comprometido. As características relativas ao planejamento são: busca de informações; estabelecimento de metas; planejamento e monitoramento sistemático. E as características relativas ao poder são: persuasão e rede de contatos; independência e autoconfiança (SEBRAE, 2017).

2.2.2 Tipos de empreendedor

Dornelas (2014) destaca que não exista uma só tipologia de empreendedor ou um modelo padrão, haja vista que empreender seja algo que possa acontecer com qualquer pessoa, não havendo critérios únicos para sua execução. Contudo, ao longo dos estudos que foram desenvolvidos e de resultados de pesquisas propostas, pode-se elencar diversos tipos de empreendedores, destacando-se: o empreendedor nato, o empreendedor que aprende, o empreendedor serial, o empreendedor corporativo, o empreendedor social, o empreendedor por necessidade e o empreendedor herdeiro – conforme caracterização do Quadro 1, que segue.

Quadro 1 – Tipos de empreendedores

<i>Nato ou Mitológico</i>	São os mais aclamados, suas histórias são brilhantes, começam do nada e criam grandes impérios. Começam a trabalhar jovens e adquirem habilidades de vendas e negociação. São visionários, otimistas, estão à frente do seu tempo, e se comprometem 100% para a realização de seus sonhos.
<i>Aprendente ou Inesperado</i>	Aquele que quando menos esperava se deparou com uma nova oportunidade e decidiu em mudar o que fazia na vida para se dedicar ao próprio negócio. Geralmente demora um pouco para tomar a decisão de mudar de carreira a não ser que já tenha sido demitido ou esteja prestes de acontecer. Tem de aprender a lidar com as novas situações e se envolver com as atividades de um negócio próprio.
<i>Serial ou que Cria Novos Negócios</i>	Apaixonado não apenas pelas empresas que cria, mas principalmente pelo ato de empreender. Não se contenta em criar um negócio e ficar à frente dele, pois quer construir uma grande corporação. É uma pessoa dinâmica, que gosta de desafios e adrenalina de criar algo novo, ao invés de assumir a postura de um executivo que lidera grandes equipes. É atento a tudo que acontece ao seu redor e adora fazer <i>networking</i> . Sua habilidade maior é acreditar nas oportunidades e não se sente satisfeito enquanto não as ver implementadas. Precisa sempre de um novo desafio para manter-se motivado.
<i>Corporativo</i>	Geralmente são executivos muito competentes, com capacidade gerencial e conhecimento de ferramentas corporativas. Trabalham com foco nos resultados para crescer no mundo corporativo. Assumem riscos e são desafiados a lidar com a falta de autonomia, já que nunca terão total poder para agir. Em contrapartida, faz com que desenvolvam estratégias avançadas de negociação. São hábeis comunicadores e vendem suas ideias. Desenvolvem <i>networking</i> dentro e fora da organização. Sabem convencer as pessoas a fazerem parte de sua equipe. Sabem se autopromover e são ambiciosos. Adoram planos com metas ousadas e recompensas variáveis e não se contentam em ganhar o que ganham.
<i>Social</i>	Tem como missão de vida construir um mundo melhor para as pessoas. Se envolve em causas humanitárias com comprometimento singular. Tem um desejo imenso de mudar o mundo e cria oportunidades para aqueles que não têm acesso a elas. Suas características são similares às dos demais, mas a diferença é que se realizam vendo seus projetos trazerem resultado para o próximo e não para si próprio.
<i>Por Necessidade</i>	Cria o próprio negócio por falta de alternativa. Geralmente não tem acesso ao mercado de trabalho ou foi demitido. Só o resta a opção de trabalhar por conta própria. Se envolve em negócios informais, desenvolvendo tarefas simples, prestando serviços e como resultado pouco retorno financeiro. Na verdade são vítimas do modelo capitalista atual, pois não têm acesso à educação, recursos e às mínimas condições para empreender estruturadamente. Suas iniciativas são simples, pouco inovadoras, geralmente não contribuem com impostos e acabam por inflar as estatísticas empreendedoras de países em desenvolvimento.
<i>Herdeiro ou Sucessão Familiar</i>	Tem a missão de levar a frente o legado de sua família. O desafio desse empreendedor herdeiro é multiplicar o patrimônio recebido – o que tem sido cada vez mais difícil. Aprende a arte de empreender com a família, e geralmente segue seus passos.

Fonte: Elaborado pelos autores (2018), a partir de Dornelas (2014)

De acordo com Dolabela (2009), existem alguns mitos em relação aos empreendedores e em relação às suas tipologias, a começar pelo fato de que é improcedente a afirmativa de que todos os empreendedores são natos, pois o fato é que somente alguns nascem com certo nível de inteligência, contudo vão acumulando habilidades e competências ao longo das experiências vividas. Outro mito é que os empreendedores são aqueles dispostos a assumirem riscos altíssimos, pois existem certos tipos de empreendimentos que não demandam por tanto risco assim e, desta feita, não pode ser considerado como uma característica ímpar de empreendedores. E, por fim, outro mito é o fato dos empreendedores não conseguirem trabalhar em equipes, prova disto é que o empreendedor corporativo é aquele que tem habilidades especiais em conduzir equipes e se relacionarem muito bem para cumprir os objetivos do empreendimento.

2.3 Caracterização urbana e conjuntura empreendedora da construção civil imobiliária em São João Del Rei - MG

A caracterização urbana e conjuntura empreendedora da construção civil em São João del-Rei - MG encontra fundamentação em um estudo recente promovido por Cota e Diório (2012), acerca do crescimento urbano da referida cidade. Para as autoras, existe nesta localidade uma tendência de produção de extensão de espaço urbano, articulada ao interesse de produção imobiliária no contexto de produção mediante as mudanças econômicas e em relação ao aproveitamento do uso do espaço disponível na contemporaneidade.

Ainda, as autoras ponderam que esta produção capitalista urbana seja reflexo das demandas por redesenho espacial, como ensina Harvey (1992). Ademais, não se pode negar que a globalização veio impor modificações nas formas de estruturação e articulação dos espaços urbanos, onde a economia e a simplificação de serviços e mão de obra passaram a imperar como atividades dominantes neste cenário atual, onde as cidades de pequeno porte também vêm se encaixando. Cota e Diório (2012), com base nos dados fornecidos pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), afirmam que São João del-Rei - MG se enquadra como exemplo das cidades que têm sua economia alimentada prioritariamente pelo setor

de serviços, como por exemplo, os serviços do segmento da construção civil imobiliária.

O contexto marcante da reestruturação urbana produtiva vem sendo reflexo da transformação das formas de acumulação do capital, como uma forma lucrativa de investimento. Sendo assim, é verídica a assertiva de que seja “de amplo conhecimento que, na atual conjuntura, o investimento em imóveis é um dos negócios mais rentáveis no Brasil” (COTA; DIÓRIO, 2012, p.4).

Além disso, são consideradas como facilitadas as formas de acesso aos financiamentos para a iniciativa privada em relação aos investimentos em infraestrutura e serviços urbanos, bem como à ampliação da produção imobiliária, sendo viabilizada por fácil acesso a créditos e parcerias em programas habitacionais junto ao governo (COTA; DIÓRIO, 2012).

Harvey (1981), já há mais de três décadas atrás, como registrado em sua publicação sobre processos urbanos como reflexos do capitalismo, destacava que investimentos no segmento imobiliário seriam considerados como válvulas de escape para o capital, apresentando-se como uma forma produtiva de lucratividade em tempos de crise – o que se encaixa, perfeitamente, na conjuntura de crise econômico-política pela qual perpassa o Brasil na conjuntura.

Cota e Diório (2012) ponderam que o investimento neste segmento constitui realmente uma oportunidade lucrativa, pois a transformar bens (imóveis em ativos financeiros permite ganho a longo prazo, não ficando a cargo de somente o momento de sua produção, mas a partir da valorização de mercado, o que representa financeirização da mercadoria – na qual pode-se compreender o motivo pelo qual a atividade imobiliária vem exercendo papel central no funcionamento do sistema capitalista).

Ainda, especialmente em relação ao segmento imobiliário as referidas autoras caracterizam a cidade de São João del-Rei – MG:

[...] possuindo cerca de 85.000 habitantes, a economia atual da cidade é impulsionada pelo setor de serviços, especialmente pela educação e pelo turismo. A indústria, por sua vez, possui participação secundária e menos expressiva, seguidos da agropecuária [...]. São João Del Rei possui a função de um centro urbano regional e articulador do território e vem apresentando, desde 2002 e, especialmente, a partir de 2007, um crescimento acelerado e sem controle, com forte especulação imobiliária [...]. A presença e o crescimento da Universidade Federal de São João Del Rei vêm reconfigurando as relações de produção do espaço, definindo novas formas de atuação pelos agentes, especialmente da iniciativa

privada, movida pela especulação imobiliária. Esses agentes (sejam donos de terras, ou incorporadores do setor imobiliário) despertaram para a possibilidade de agregar valor às áreas até então, não ocupadas – seja loteando áreas de expansão urbana municipal [...] transformando-as em lucrativos produtos imobiliários. Esse tipo de incorporação vem atender ao segmento de média renda da população que se instala de forma acelerada na cidade, incrementando o processo de espraiamento do tecido urbano e induzindo o crescimento de áreas também periféricas, porém legais, por meio dos loteamentos urbanos (COTA; DIÓRIO, 2012, p.4, *grifo nosso*).

O que se observa então, é que o mercado imobiliário sanjoanense vem se condicionando pela ação e agentes produtores de espaço (CORREA, 2002) e que a expansão urbana vem dependendo de sua apropriação pelos agentes que atuam nas áreas urbanas (PANTALEÃO; FERREIRA, 2011), como incorporadores, construtores civis e empresas de loteamento.

3 METODOLOGIA

Quanto à tipologia, a pesquisa é mista: bibliográfica, aplicada (de campo, de cunho quantitativo) e descritiva (GIL, 2008; CREWSWELL, 2010).

Em relação à pesquisa bibliográfica (ou seja, para a edificação do referencial teórico), considerando a contemporaneidade do tema (GIL, 2008), utilizou-se, além de pesquisa em obras clássicas da Administração/Gestão, de uma revisão literária, fundamentando-se para tanto na bibliografia disponível, bem como nas publicações literárias eletrônicas recentes. Para a busca eletrônica, utilizou-se a plataforma do Google Acadêmico, mediante os seguintes descritores (*tags*) de pesquisa: empreendedorismo, empreendedor, perfil do empreendedor, construção civil e construção civil em São Joao Del Rei. Registra-se que para o cumprimento do código de ética de pesquisa, todas as citações estão devidamente feitas no decorrer do conteúdo deste artigo, não infringindo o direito de autoria, bem como as referências adequadamente elencadas no seu final.

Em relação à pesquisa de campo, efetivou-se por meio de um estudo de caso – um tipo de pesquisa de campo que permite a investigação realizada no local onde se ocorreu o fenômeno que predispõe a explicá-lo (VERGARA, 2003). Ou seja, ocorreu no segmento da construção civil de São João del-Rei – MG. O estudo de caso é uma forma de se fazer pesquisa empírica que investiga fenômenos contemporâneos, onde se utiliza múltiplas fontes de evidência (YIN, 2001).

O caso em estudo foi conduzido pelos autores deste artigo, durante os meses de abril a maio de 2018. Para a coleta dos dados, contou-se com a participação de 10 construtoras de São João Del Rei/MG, onde o critério de inclusão foi que as mesmas lançam mão de investimentos em construção de imóveis que serão colocados à venda posteriormente. O contato com as construtoras e seus empreendedores foi pessoal, por meio de visitação com horário marcado para a aplicação do questionário e coleta dos dados. Para preservação do código de ética de pesquisa, as identidades das construtoras e dos empreendedores não serão expostas. Utilizou-se um questionário (APÊNDICE) como instrumento de pesquisa para a coleta dos dados.

O questionário construiu-se a partir de 3 blocos com 5 questões ao todo. O primeiro deles destinou-se à caracterização da amostra de pesquisa, na qual foram identificadas as características pessoais dos empreendedores da construção civil imobiliária de São João del-Rei - MG mediante os critérios de: sexo/gênero, idade e tempo de atuação (como empreendedor) no referido segmento. O segundo bloco ocupou-se de uma questão fechada que objetivou identificar o tipo de empreendedor, segundo os participantes da pesquisa. Utilizou-se, para tanto, dos tipos identificados por Dornelas (2014), apresentados no referencial teórico deste artigo. Já o terceiro bloco de questões/opções (fechadas), organizou-se a partir das características (dos constructos) de Schmidt e Bohnenberger (2009), mediante identificação (positiva ou negativa) das características para identificação do perfil dos empreendedores da construção civil imobiliária de São João Del Rei/MG.

Sendo assim, o estudo de caso caracterizou-se como descritivo (pesquisa descritiva), visando gerar dados e informações a partir de um objetivo definido (GIL, 2008) – ou seja buscou descrever sobre o perfil dos empreendedores do segmento da construção civil de São João del-Rei - MG.

Embora o estudo se propôs por meio de uma abordagem quantitativa (sendo a pesquisa realizada com 10 empreendedores/construtores), a metodologia de estudo de caso dispensa rigores estatísticos. Desta maneira, utilizou-se o Excel para o tratamento dos dados coletados, onde os percentuais identificados através de gráficos serviram para formulação dos resultados em forma de figuras ou quadros, permeados à uma breve discussão literária.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 Caracterização dos empreendedores da construção civil imobiliária de São João Del Rei - MG

Em relação ao sexo dos empreendedores da construção civil imobiliária de São João del-Rei - MG, curioso notar que a totalidade da amostra de pesquisa assinalou a opção 'masculino', onde se pode afirmar que os empreendedores do segmento são, de forma homogênea, homens.

De acordo com Moraes, Hashimoto e Albertine (2013), de forma geral, até 3 décadas atrás, os empreendedores eram do sexo/gênero masculino; contudo, com as mudanças de mercado e com os avanços e conquistas de papéis, a mulher vem ocupando lugares relativamente importantes em empreendimentos, passando a dividir estes espaços e o mercado com os empreendedores do sexo/gênero masculino com igualdade.

Em relação às idades destes empreendedores, foram ofertadas 4 opções de enquadramento, sendo que, de acordo com os dados coletados: 30% dos entrevistados encontram-se na faixa etária compreendida entre 26 e 45 anos; 50% encontram-se na faixa etária compreendida entre 46 e 60 anos e 20% encontram-se na faixa etária de 61 anos ou mais. Registra-se que a opção de até 25 anos de idade não foi identificada por nenhum dos empreendedores. De acordo com Moraes, Hashimoto e Albertine (2013), a idade dos empreendedores nos dias de hoje é bem diversificada, pois da mesma forma que existem empreendedores jovens, recém-formados e dotados de ideias criativas, existem aqueles empreendedores experientes que, por já não se inserirem no mercado competitivo em grandes organizações, optam por empreender.

Em relação ao tempo de atuação dos respondentes como empreendedores no segmento da construção civil imobiliária, constatou-se que, em igualdade, 50% dos entrevistados atuam ou há (até) 10 anos ou de 11 a 20 anos. As demais opções (de 21 a 30 anos ou mais que 31 anos) não foram assinaladas. Registra-se que não foram encontrados registros na literatura acerca da prevalência do tempo de atuação dos empreendedores de forma geral, nem tampouco dos empreendedores da construção civil imobiliária de São João del-Rei - MG, impossibilitando uma breve discussão e até mesmo um comparativos de dados encontrados.

4.2 Tipologia dos empreendedores da construção civil imobiliária de São João Del Rei - MG

Para a caracterização da tipologia dos empreendedores da construção civil imobiliária de São João del-Rei - MG, foram ofertadas as opções identificadas por Dornelas (2014) –empreendedor nato, empreendedor que aprende, empreendedor serial, empreendedor corporativo, empreendedor social, empreendedor por necessidade e empreendedor herdeiro. A Figura 1 exibe o resultado dos dados coletados pela pesquisa.

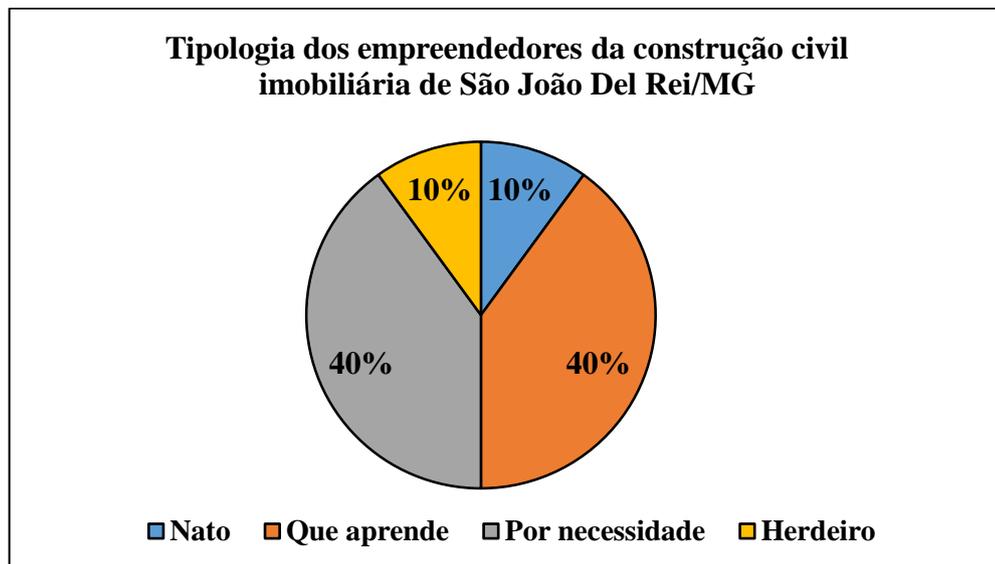


Figura 1 – Tipologia dos empreendedores da construção civil imobiliária de São João Del Rei/MG
Fonte: Elaborada pelos autores/dados coletados na pesquisa (2018)

De acordo com a mesma, percebe-se que a minoria da amostra, em igualdade de 1%, caracteriza-se como empreendedores natos ou herdeiros. Desta feita, pode-se afirmar que apenas 1% dos empreendedores da construção civil são empreendedores natos – ou seja, começaram a trabalhar jovens, estiveram à frente de seu tempo e se comprometeram com um sonho a ser realizado, conforme afirma Dornelas (2014). E, ainda que apenas 1% dos empreendedores da construção civil são empreendedores herdeiros (ou sucessores), levando adiante um legado familiar, ou algum negócio que já fora construído por algum antecedente, como também afirma Dornelas (2014).

Ainda, de acordo com a Figura 1, pode-se afirmar que a tipologia dos empreendedores da construção civil imobiliária de São João Del Rei/MG se caracteriza de forma mista, sendo em igualdade (40%) de empreendedores que aprenderam ou por necessidade. Ou seja, são de acordo com Dornelas (2014), os tipos de empreendedores mais comuns encontrados na atualidade social e de mercado brasileira, pois são empreendedores que ou de olho em grandes oportunidades, ou mediante grandes necessidades, se depararam com a imposição em empreender, pela demanda em passar a assumir riscos e de lidar com novas situações a partir de um negócio próprio.

Registra-se que as opções de empreendedor serial, empreendedor corporativo e o empreendedor social não foram identificadas pelos respondentes.

4.3 Perfil dos empreendedores da construção civil imobiliária de São João Del Rei - MG

Para a caracterização do perfil dos empreendedores da construção civil imobiliária de São João Del Rei - MG, utilizaram-se algumas características atitudinais comuns, transformadas em atributos para mensuração ponderados por Schmidt e Bohnenberger (2009). Para cada um dos atributos (auto eficaz; assume riscos calculados; planejador; detecta oportunidades; persistente; sociável; inovador e líder) foram propostas 3 afirmativas, com opções de escolha 'sim' ou 'não'.

Para cada uma destas afirmativas foi considerada uma resposta percentual, de acordo com os dados coletados. Estes resultados/percentuais de cada uma das afirmativas foram organizados por grupos de atributos em quadros, e discutidos brevemente com a literatura especializada (diversos teóricos clássicos e estudiosos), bem como com as ponderações de Schmidt e Bohnenberger (2009), Moraes *et al*, Hashimoto e Albertine (2013) e SEBRAE (2017).

O primeiro grupo de afirmativas pertence ao atributo auto eficaz. De acordo com os resultados do Quadro 2, percebe-se que os empreendedores apesar de preferirem trabalhar sozinhos e forma autônoma, não têm certeza em relação às suas realizações, não podendo ser considerados como auto eficazes. Tal resultado concomita com o que o SEBRAE (2017) afirma em relação às características de poder – que a auto eficácia faz parte da autoconfiança e da busca da autonomia, rejeitando ajuda de terceiros para o enfrentamento de desafios. Contudo, contradiz o

que Chen, Greene e Crick (1998) ponderam, onde a auto eficácia é a característica daqueles que mantêm controle de todos os eventos nas suas vidas. Também contradiz o que Hisrich e Peters (2004) destacam em relação ao empreendedorismo, onde a auto eficácia é uma característica de aceitar riscos, planejando com base na certeza de sucesso.

Quadro 2 – Característica atitudinal (perfil) auto eficaz

Proposição: AUTO EFICAZ	SIM	NÃO
1- Prefiro trabalhar sem ter chefe.	60%	40%
2- Tenho preferência por trabalhar de forma autônoma para ter maior autonomia profissional.	60%	40%
3- Quando planejo meus empreendimentos tenho certeza que serei capaz de realizá-los.	30%	50%

Fonte: Elaborado pelos autores/dados coletados na pesquisa (2018)

O segundo grupo de afirmativas pertence ao atributo assumir riscos calculados. De acordo com os resultados do Quadro 3, percebe-se uma igualdade (50%) dos empreendedores entrevistados afirmam que procuram ou não conhecer bem a localidade/o loteamento para seus empreendimentos imobiliários para a obtenção do êxito do projeto, e cerca de 90% assumem grandes dívidas a partir das oportunidades garantidas de retorno, pois 100% aceitam correr riscos somente mediante possíveis benefícios.

Quadro 3 – Característica atitudinal (perfil) assumir riscos calculados

Proposição: ASSUMIR RISCOS CALCULADOS	SIM	NÃO
4- Procuo conhecer bem a localidade/o loteamento que vou pegar para não ter surpresas desagradáveis.	50%	50%
5- Eu assumiria uma dívida elevada de longo prazo, acreditando nas vantagens que uma oportunidade de negócio me traria.	90%	10%
6- Admito correr riscos em troca de possíveis benefícios.	100%	0%

Fonte: Elaborado pelos autores/dados coletados na pesquisa (2018)

Desta forma, pode-se afirmar que o empreendedor da construção civil imobiliária de São João del-Rei - MG tem como características o atributo de assumir riscos calculados – um atributo que, de acordo com o SEBRAE (2017), pertence à característica relativa à realização, onde o empreendedor passa a avaliar as possíveis alternativas e a partir de então vai agir em busca de resultados ponderados como positivos mediante avaliações previamente realizadas. De acordo

com Drucker (1986), bons empreendedores devem ser capazes de avaliar previamente as certezas do negócio, para então colocar as possibilidades em prática. Para Kaufman (1991), bons empreendedores são capazes de riscos inteligentes, para agir com rapidez e eficiência, adaptando-se desta forma às mudanças e imposições do ambiente organizacional e econômico do negócio.

O terceiro grupo de afirmativas pertence ao atributo planejar. De acordo com os resultados do Quadro 4, percebe-se os empreendedores não se caracterizam como grandes planejadores, pois não afirmaram ter planos para vida profissional a longo prazo, nem tampouco realizar planejamentos para manutenção do seu empreendimento, não tendo a pretensão de conceituar no segmento em que atua para acumulação de riquezas.

Quadro 4 – Característica atitudinal (perfil) planejar

Proposição: PLANEJAR	SIM	NÃO
7- Tenho um bom plano da minha vida profissional em longo prazo.	30%	70%
8- Procuo estabelecer um planejamento para realizar as manutenções do meu empreendimento	30%	70%
9- Pretendo continuar neste ramo para acumular lucro.	30%	70%

Fonte: Elaborado pelos autores/dados coletados na pesquisa (2018)

Os resultados contrariam as características empreendedoras relativas ao planejamento, segundo o SEBRAE (2017), onde os empreendedores não planejam de forma constante e não revisam seus planos levando em consideração a avaliação de resultados recentes. Ademias, como consequência, não estabelecem metas e desafios sem seus planejamentos. Contrariam, ainda, o que afirma Dornelas (2014), onde o bom empreendedor é um bom planejador, pois prefere se antecipar aos acontecimentos das coisas, na tentativa de uma visão futura da sua organização.

O quarto grupo de afirmativas pertence ao atributo detectar oportunidades. De acordo com os resultados do Quadro 5, percebe-se que a totalidade dos empreendedores entrevistados afirmam ter mais sucessos em relação aos seus empreendimentos imobiliários concorrentes, pois buscam por melhores alternativas para o negócio, como por exemplo menores taxas de juros em bancos quando demandam por um capital de giro para investimento, procurando uma visão ampla do negócio, analisando a sua rentabilidade antes de tudo.

Quadro 5 – Característica atitudinal (perfil) detectar oportunidades

Proposição: DETECTAR OPORTUNIDADES	SIM	NÃO
10- Consigo com frequência melhores serviços (empreendimentos imobiliários) do que meus concorrentes.	100%	0%
11 - Se for investir em um loteamento procurarei vários bancos para buscar menor taxa de juros.	100%	0%
12- A rentabilidade do imóvel é mais importante do que o seu custo	100%	0%

Fonte: Elaborado pelos autores/dados coletados na pesquisa (2018)

Desta forma, pode-se afirmar que o empreendedor da construção civil imobiliária de São João del-Rei - MG tem como características o atributo de detectar oportunidades – um atributo que, de acordo com o SEBRAE (2017), pertence à característica relativa à realização, onde o empreendedor faz o que deve ser feito em todas as oportunidades encontradas para a expansão do seu negócio (a rentabilidade). De acordo com Birley e Muzyka (2001), o bom empreendedor é aquele que tem a capacidade de identificação e exploração de valores e oportunidades de seu negócio. Para Degen (1989), a predisposição do empreendedor em identificar oportunidades é crucial para empreender com êxito.

O quinto grupo de afirmativas pertence ao atributo persistência. De acordo com os resultados do Quadro 6, percebe-se que os empreendedores da construção civil imobiliária de São João Del Rei/MG não se caracterizam como persistentes, justamente por não darem continuidade em suas tarefas ou insistirem na resolução de problemas e em acreditar em ideia que a propriamente pareçam boas. Este resultado contradiz o que o SEBRAE (2017) pondera, pois, o empreendedor persistente é aquele que diante de qualquer obstáculo vem assumir a responsabilidade e ter iniciativas para atingir suas metas e objetivos. Contradiz, ainda, o que afirmam Moraes, Hashimoto e Albertine (2013) que dizem que a formação empreendedora baseia-se no desenvolvimento do conhecimento com ênfase na persistência, na inovação e na criatividade.

Quadro 6 – Característica atitudinal (perfil) persistência

Proposição: PERSISTÊNCIA	SIM	NÃO
13- Profissionalmente, me considero uma pessoa mais persistente que as demais no meu segmento de atuação.	20%	80%
14- Mesmo que uma tarefa pareça ser de difícil solução, continuo tentando resolvê-la.	30%	70%
15- Me apego bastante a uma ideia quando ela me parece ser boa.	30%	70%

Fonte: Elaborado pelos autores/dados coletados na pesquisa (2018)

O sexto grupo de afirmativas pertence ao atributo sociável. De acordo com os resultados do Quadro 7, percebe-se que a totalidade dos empreendedores entrevistados afirmam terem relações facilitadas com outras pessoas, terem contatos sociais capazes de influenciar de forma positiva em suas vidas profissionais e, por isso, capazes de serem auxiliados quando necessário.

Quadro 7 – Característica atitudinal (perfil) sociável

Proposição: SOCIÁVEL	SIM	NÃO
16 - Me relaciono facilmente com outras pessoas.	100%	
17- Os contatos sociais que tenho são importantes para minha vida profissional.	100%	
18- Conheço várias pessoas que poderiam me auxiliar profissionalmente.	100%	

Fonte: Elaborado pelos autores/dados coletados na pesquisa (2018)

Desta forma, pode-se afirmar que o empreendedor da construção civil imobiliária de São João Del Rei/MG tem como características o atributo sociável – um atributo que, de acordo com o SEBRAE (2017), pertence à característica relativa à realização, pois prezam em primeiro lugar pela boa convivência com demais pessoas que estejam a sua volta e acreditam que esta boa convivência pessoal possa influenciar, de alguma forma, em suas atividades profissionais. Ademais, de acordo com Moraes, Hashimoto e Albertine (2013), bons empreendedores são pessoas sociáveis, que convivem de forma harmônica com seus colaboradores e com seus concorrentes, acreditando ser este um diferencial capaz de influenciar no produto final do seu negócio e em seu objetivo principal, quer seja ele sucesso no segmento ou lucratividade.

O sétimo grupo de afirmativas pertence ao atributo inovador. De acordo com os resultados do Quadro 8, percebe-se que os empreendedores da construção civil imobiliária de São João del-Rei - MG não se enquadram nesta característica, pois afirmaram não encontrarem soluções criativas para problemas, preferem rotinas em detrimento à inovações em seus cotidianos, não se adaptam às mudanças e não são conhecidos por novas ideias e ações inovadoras.

Quadro 8 – Característica atitudinal (perfil) inovador

Proposição: INOVADOR	SIM	NÃO
19- Encontro soluções criativas para problemas e prefiro um trabalho repleto de novidades a uma atividade rotineira.	30%	70%
20- Gosto de mudar minha forma de trabalho sempre que possível.	20%	80%
21 - Sou conhecido por ter várias ideias com frequência.	10%	90%

Fonte: Elaborado pelos autores/dados coletados na pesquisa (2018)

Este resultado vem contrariar o que SEBRAE (2017) determina como característica relativa ao planejamento, onde inovar deveria estar inserido como categoria, pois inovar faz parte de planejar sempre que necessário para a busca e o alcance de formas e informações para aprimoramento dos serviços e do empreendimento. Vem contrariar, ainda, a afirmativa de Moraes, Hashimoto e Alebrtine (2013, p. 138), de que “o empreendedorismo é dotado de elementos fundamentais, tais como traços de personalidade (necessidade de realização e criatividade), propensão à inovação, risco e postura estratégica”.

O oitavo grupo de afirmativas pertence ao atributo líder. De acordo com os resultados do Quadro 9, percebe-se que os empreendedores da construção civil imobiliária de São João del-Rei - MG não se encaixam neste perfil, pois não são populares no segmento na referida localidade, não são solicitados pelas pessoas do trabalho e não influenciam a opinião de outras construtoras a respeito de um determinado assunto.

Quadro 9 – Característica atitudinal (perfil) líder

Proposição: LÍDER	SIM	NÃO
22- Sou bastante conhecido no segmento de construção civil imobiliária de São João Del Rei/MG	40%	60%
23- Frequentemente as pessoas pedem minha opinião sobre os assuntos de trabalho.	50%	50%
24- No segmento de construção civil imobiliária de São João Del Rei/MG, normalmente influencio a opinião de outras construtoras a respeito de um determinado assunto.	40%	60%

Fonte: Elaborado pelos autores/dados coletados na pesquisa (2018)

Este resultado vem contrariar o que a relação das características de poder difundidas pelo SEBRAE (2017), pois a liderança faz parte da categoria de persuasão à rede de contatos, sendo um atributo do bom empreendedor, haja vista que ele deve ser capaz de lançar mão de suas estratégias para influenciar ou

persuadir pessoas em sua volta e em seu segmento de atuação. Vem contrariar, ainda, a alegação de Moraes, Hashimoto e Albertine (2013), de que bons empreendedores são capazes de manter a liderança em qualquer tipo de situação, e que a liderança deve vir acompanhada de outros atributos afins, tais como inovação, persistência e auto eficácia.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Após a pesquisa realizada para desenvolvimento deste artigo, e mediante todas as considerações feitas em seu referencial teórico, não se teve por pretensão concluir o assunto, haja vista que não se pretendeu o esgotamento do tema e sim, em descrever mediante características teóricas, o perfil dos empreendedores da construção civil imobiliária de São João del-Rei – MG. Portanto, passa-se aqui à algumas considerações finais acerca do estruturado, com vistas a mostrar o cumprimento dos objetivos e da confirmação de sua hipótese.

De acordo com a revisão literária realizada, pode-se constatar que a conceituação de empreendedorismo é vasta e ampla, mas que geralmente abrange interesses em relação às práticas organizacionais. Ainda, que em relação à identificação do tipo de das características que edificam o perfil dos empreendedores de sucesso, apurou-se que embora diversas, o ideal é que as mesmas sejam combinadas para que o êxito em empreender seja identificado. Ou seja, quanto mais os empreendedores apresentarem tais características, mais chances terão em ser bem-sucedidos. Ainda, com base em fundamentações de pesquisas já realizadas, pode-se caracterizar o mercado da construção civil imobiliária sanjoanense, constatando-se que este vem se expandindo, sendo tomado principalmente por construtoras civis e por empresas de loteamento e, desta feita, este mercado local encontra-se aquecido.

De acordo com a pesquisa de campo realizada, em busca da descrição empreendedora da construção civil imobiliária (o caso em estudo), pode-se concluir que os empreendedores de São João del-Rei – MG, este segmento, se enquadram nos tipos aprendentes e por necessidade, segundo classificação de Dornelas (2014). Ainda, que suas principais características que edificam seus perfis são a disposição em assumir riscos calculados, a detecção de oportunidades e seu caráter sociável, segundo classificação de Schmidt e Bohnenberger (2009). Tais características

atitudinais comuns transformadas em atributos identificam o perfil destes empreendedores como um conjunto de habilidades de realização, segundo a classificação especificada pelo SEBRAE (2017).

Registra-se que não foram encontradas limitações de pesquisa, nem em relação à literatura disponível para a edificação do seu referencial teórico, sendo esta vasta e acessível, nem tampouco em relação à pesquisa de campo, sendo fácil o acesso às construtoras que participaram da pesquisa, representadas pelos seus empreendedores que prontamente colaboraram com informações transformadas em dados coletados para a estruturação dos resultados e conclusivas.

Acredita-se que o estudo edificado, considerando suas informações condensadas e seus achados literários, venha contribuir para o meio acadêmico/científico, considerando seus aspectos administrativos/gerenciais de segmentos específicos, como é o caso da construção civil imobiliária, que se encontra em acirrada competitividade, bem como o assunto de empreendedorismo tão relevante para os acadêmicos e pós-acadêmicos de cursos de Administração e áreas afins. Veio contribuir, ainda, sob o ponto de vista social, para a comunidade empreendedora de São João del-Rei - MG, por apresentar uma caracterização do empreendedorismo local, bem como da conjuntura da construção civil imobiliária que se encontra aquecida e vem impactando a economia da referida localidade.

Como sugestão de pesquisas futuras/continuidade do estudo realizado, aponta-se a oportunidade de nova caracterização do perfil dos empreendedores da construção civil imobiliária, entretanto, segundo critério de estratificação da amostra segundo caracterização de sua tipologia identificada. Ou seja, como trabalhou-se com uma amostra generalizada, embora fora identificada as tipologias de empreendedores do segmento, propõe-se futuramente caracterizar o perfil dos empreendedores, a partir de cada tipologia identificada (perfil dos empreendedores que aprenderam a partir da construção civil imobiliária e perfil dos empreendedores por necessidade a partir do referido segmento). Pode-se ainda, traçar um comparativo das tipologias a partir dos perfis identificados/caracterizados.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALMEIDA, C. A. **Acidentes acompanham expansão da construção civil**. 2014. Disponível em: <<http://www.coletiva.org/site/index.php>> Acesso: 20 out. 2018.
- BARRETO, L. P. **Educação para o empreendedorismo**. Salvador: Escola de Administração de Empresas da Universidade Católica de Salvador, 1998.
- BIRLEY, S.; MUZYKA, D. F. **Dominando os desafios do empreendedor**. São Paulo: Makron Books, 2001.
- BRITO, A. M.; LINARD, A. P.; PEREIRA, P. S. **Empreendedorismo**. Juazeiro do Norte: Rede e-Tec Brasil, 2013.
- CHEN, C. C.; GREENE, P. G.; CRICK, A. **Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers?** Journal of Business Venturing, v. 13, n. 4, p. 295-316, 1998.
- CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.
- CORRÊA, R. L. **O espaço urbano**. São Paulo: Ática, 2002.
- COTA, D. A.; DIÓRIO, A. C. D. **Crescimento urbano na pequena-média São João Del Rei/MG: notas preliminares de uma pesquisa**. 2012. Disponível em: <<https://saojoaodelreitransparente.com.br/files/docs>. Acesso em: 12 nov. 2018.
- CRESWELL, J. W. **Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2010.
- DEGEN, R. **O empreendedor: fundamentos de iniciativa empresarial**. São Paulo: McGraw-Hill, 1989.
- DINIZ, M. P. Empreendedorismo, uma nova visão: enfoque no perfil empreendedor. **Administradores** (Portal), 20 nov. 2009. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/>>. Acesso em: 20 out. 2018.
- DOLABELA, F. **O segredo de Luísa: uma ideia, uma paixão e um plano de negócios – como nasce o empreendedor e se cria uma empresa**. 14. ed. São Paulo: Cultura, 2006.
- DOLABELA, F. **Oficina do Empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza**: São Paulo: Editora Cultura, 2009.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo corporativo: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 5. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2014.

- DRUCKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor**. São Paulo: Pioneira, 1986.
- FERREIRA, M. P.; SANTOS, J. C.; SERRA, F. A. Ribeiro. **Ser um empreendedor: pensar, criar e moldar**. 1. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.
- FILION, L.; DOLABELA, F. **Boa Ideia! E agora: plano de negócio, o caminho seguro para criar e gerenciar sua empresa**. 1. ed. São Paulo: Editora Cultura, 2000.
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2008.
- HARVEY, D. **The urban process under capitalism**. In: DEAR, M.; SCOTT, A. J. *Urbanization and urban planning in capitalist societies*. New York: Methen and Co, 1981.
- HARVEY, D. **Condição pós-moderna**. São Paulo: Loyola, 1992.
- HISRICH, R. D.; PETERS, M. P. **Empreendedorismo**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.
- IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Indicadores sociais municipais**. Brasília: IBGE, 2011.
- KAUFMAN, L. **Passaporte para o ano 2000**. São Paulo: Makron Books, 1991.
- LACOMBE, F. J. S.; HEILBORN, G. L. J. **Administração: princípios e tendências**. 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2008.
- MAXIMIANO, A. C. A. **Teoria Geral da Administração**. São Paulo: Atlas, 2007.
- MORAES, M. J; HASHIMOTO, M.; ALBERTINE, T. Z. **Perfil Empreendedor: estudo sobre características empreendedoras de motoristas funcionários, agregados e autônomos do transporte rodoviário de cargas**. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, v. 2, n.1, p. 132-157, 2013.
- PANTALEÃO, S. C.; FERREIRA, Y. N. **Crescimento urbano fragmentado: dinâmica nas cidades brasileiras**. *Anais do XIII Encuentro de Geógrafos de América Latina – EGAL*, 2011.
- PONCHIROLLI, O.; FIALHO, F. A. P. *Gestão estratégica do conhecimento como parte da estratégia empresarial*. **Rev. FAE**, Curitiba, v.8, n.1, p.127-138, jan./jun. 2005. Disponível em: <http://www.fae.edu/publicacoes/pdf/revista_da_fae/>. Acesso em: 20 out. 2018.
- SCHMIDT, S.; BOHNENBERGER, M. C. **Perfil empreendedor e desempenho organizacional**. *RAC – Revista de Administração Contemporânea*, v. 13, n. 3, p. 450-467. 2009. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1590/>>. Acesso em: 10 out. 2018.

SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Conheça as características empreendedoras desenvolvidas no Empretec. **Comportamento Empreendedor**, 11 dez. 2017. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/>>. Acesso em: 12 out. 2018.

VERGARA, S. C. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração**. São Paulo: Atlas, 2003.

YIN, R. K. **Estudo de Caso: planejamento e método**. Porto Alegre: Bookman, 2001.

APÊNDICE – QUESTIONÁRIO DE PESQUISA

BLOCO 01 – Caracterização dos empreendedores da construção civil imobiliária de São João Del Rei/MG

1 Sexo/gênero:

- () Feminino
- () Masculino

2 Idade:

- () até 25 anos
- () de 26 a 45 anos
- () de 46 a 60 anos
- () 61 anos ou mais

3 Tempo de atuação (como empreendedor) no segmento da construção civil imobiliária:

- () até 10 anos
- () de 11 a 20 anos
- () de 21 a 30 anos
- () mais que 31 anos

BLOCO 02 – Tipologia dos empreendedores da construção civil imobiliária de São João Del Rei/MG

4 Qual o tipo de empreendedor da construção civil imobiliária de São João Del Rei/MG você se enquadra?

- () Empreendedor nato
 () Empreendedor que aprende
 () Empreendedor serial
 () Empreendedor corporativo
 () Empreendedor social
 () Empreendedor por necessidade
 () Empreendedor herdeiro

BLOCO 03 – Perfil dos empreendedores da construção civil imobiliária de São João Del Rei/MG

5 Para cada uma das 3 proposições relacionadas aos 8 atributos, identifique/caracterize seu perfil como empreendedor da construção civil imobiliária de São João Del Rei/MG

Grupo Atributos	Proposições	SIM	NÃO
Auto eficaz (AE)	1- Prefiro trabalhar sem ter chefe. 2- Tenho preferência por trabalhar de forma autônoma para ter maior autonomia profissional. 3- Quando planejo meus empreendimentos tenho certeza que serei capaz de realizá-los.		
Assume riscos calculados (AR)	4- Procuro conhecer bem a localidade/o loteamento que vou pegar para não ter surpresas desagradáveis. 5- Eu assumiria uma dívida elevada de longo prazo, acreditando nas vantagens que uma oportunidade de negócio me traria. 6- Admito correr riscos em troca de possíveis benefícios.		
Planejador (PL)	7- Tenho um bom plano da minha vida profissional em longo prazo. 8- Procuro estabelecer um planejamento para realizar as manutenções do meu empreendimento 9- Pretendo continuar neste ramo para acumular lucro.		
Detecta oportunidades (DO)	10- Consigo com frequência melhores serviços (empreendimentos imobiliários) do que meus concorrentes. 11 - Se for investir em um loteamento procurarei vários bancos para buscar menor taxa de juros. 12- A rentabilidade do imóvel é mais importante do que o seu custo		
Persistente (PE)	13- Profissionalmente, me considero uma pessoa mais persistente que as demais no meu segmento de atuação. 14- Mesmo que uma tarefa pareça ser de difícil solução, continuo tentando resolvê-la.		

	15- Me apego bastante a uma ideia quando ela me parece ser boa.		
Sociável (SO)	16 - Me relaciono facilmente com outras pessoas. 17- Os contatos sociais que tenho são importantes para minha vida profissional. 18- Conheço várias pessoas que poderiam me auxiliar profissionalmente.		
Inovador (IN)	19- Encontro soluções criativas para problemas e prefiro um trabalho repleto de novidades a uma atividade rotineira. 20- Gosto de mudar minha forma de trabalho sempre que possível. 21 - Sou conhecido por ter várias ideias com frequência.		
Líder (LI)	22- Sou bastante conhecido no segmento de construção civil imobiliária de São João Del Rei/MG 23- Frequentemente as pessoas pedem minha opinião sobre os assuntos de trabalho. 24- No segmento de construção civil imobiliária de São João Del Rei/MG, normalmente influencio a opinião de outras construtoras a respeito de um determinado assunto.		