



# COMO DIVERSIFICAR O SEU NEGÓCIO

— NA CONSTRUÇÃO CIVIL —

*sienge*

# O QUE VOCÊ ENCONTRA NESSE GUIA:

## Introdução

- 1** É hora de arrumar a casa
- 2** Transforme e atualize seu negócio
- 3** Diversifique
- 4** A importância da tecnologia
- 5** Conclusão
- 6** Sobre o Sienge
- 7** Referências

# INTRODUÇÃO

Em tempos de recuperação da economia, transformação é uma palavra fundamental para o crescimento de qualquer empresa. Mesmo para aquelas que já são vencedoras e têm o seu nome consolidado no mercado, diversificar é preciso.

Assim, a inovação e a criatividade podem ser saídas para uma reviravolta no mercado de construção civil. É o momento de fazer um balanço, avaliar o caminho já percorrido e buscar novas formas de fazer a sua empresa crescer.

Nessa hora o mais importante é ter objetivos bem delineados, claros e esquecer por alguns momentos a pressão que pode vir de todos os lados. E ter como um mantra: Não é possível sobreviver sem inovação!

E ela não é uma opção, mas sim uma necessidade. Foi com esse raciocínio que esse ebook foi elaborado. Com ele você vai descobrir o que seu cliente deseja, observar o mercado e concorrência e aprender com seus erros. Tudo isso para depois saber como transformar, atualizar seu negócio e depois diversificá-lo.

Aproveite a leitura!

# 1 É hora de arrumar a casa

O primeiro passo para conquistar o objetivo de transformar o seu negócio é arrumar a casa. Fazer realmente um inventário da situação da empresa – mas não financeiro nem de gestão, calma. É retroceder algumas casas no jogo e avaliar o DNA da sua construtora, seu core business.

## 1.1 Escute o cliente e descubra o que ele deseja

O título pode parecer óbvio, mas muitas empresas simplesmente não fazem isso. Apenas agem no instinto e investem no 'achismo' para definir metas e ações. Não seja assim!

Faça pesquisas de [satisfação](#), [novos mercados](#). É importante também perceber necessidades que até então não existiam - e, portanto, não eram atendidas. Algumas formas de identificá-las são, além das pesquisas: [análise de mercado](#) e [ir à campo](#).

O cliente muitas vezes não se importa de pagar mais por um produto ou serviço que resolva suas demandas. Invista também na [qualidade do atendimento](#).

## 1.2 Observe o seu mercado e veja o que a concorrência anda fazendo

Você tem observado o mundo ao seu redor? Às vezes, o time da sua construtora está tão mergulhado no negócio, contas e estratégias que esquece de levantar os olhos da prancheta, computador ou tela do celular. O resultado é ver a concorrência passar em disparada agindo para ganhar mercado.

Assim, incentive seu time de gerência e diretoria a sair do ar condicionado e ir para a frente de batalha. Coloque a mão na massa, se preciso acompanhe o time de vendas um dia. É a melhor forma de descobrir o que seu consumidor realmente quer e como sua construtora é vista pelo mercado.

## 1.3 Aprenda com os erros

Se a situação do seu negócio não está da forma desejada, fique sabendo que alguns erros cometidos podem ser transformados em oportunidades para aprender. Ao invés de esquecer de vez o que aconteceu, uma boa ideia é usá-los como um aprendizado que vai contribuir com a sua evolução pessoal e profissional.

Outro sentimento que toma conta quando uma experiência ruim acontece é fingir que nada aconteceu. Esse também não é o melhor caminho. Encare de frente o erro, sinta o seu desconforto e entenda que é uma forma de encontrar dentro de você as respostas para algumas questões até então sem solução.

Acredite, é preciso sentir tudo isso para seguir adiante, encontrar novos caminhos e se reinventar.

## 2 Transforme e atualize seu negócio

Não importa qual é o seu core business. Mesmo com tantos mercados diferentes dentro da construção civil é possível sim inovar, despertando a atenção dos clientes. Impressão 3D, bioconcreto, concreto translúcido ou que brilha no escuro, contrapisos autonivelantes e tintas que absorvem a luz solar são exemplos.

### 2.1 Adote inovações

Não importa qual é o seu core business. Mesmo com tantos mercados diferentes dentro da construção civil é possível sim inovar, despertando a atenção dos clientes. Impressão 3D, bioconcreto, concreto translúcido ou que brilha no escuro, contrapisos autonivelantes e tintas que absorvem a luz solar são exemplos.

Novas [tecnologias](#) também surgem para economizar tempo e dinheiro:

- Porotherm bricks
- Precast technology
- Monolithic construction
- GFRG

Confira outras inovações nesse [link!](#)

## 2.2 Otimize processos

Ao otimizar processos é possível economizar tempo e melhorar o gerenciamento da obra. Confira abaixo algumas técnicas para conseguir esse objetivo:

- # [Elaborar de metas claras](#) em cada etapa da obra;
- # [Estabelecer objetivos específicos](#) para atingir as metas;
- # [Criar um plano de ação](#) onde que todos os envolvidos tenham acesso.

## 2.3 Gestão consciente

Gestor, o seu papel na construtora precisa ser o mais consciente possível e focado na evolução da produtividade. Assim é necessário que você tenha um controle apurado do caixa, se comunique bem, dê feedbacks certos à sua equipe e persiga com afinco os melhores resultados.

O gerenciamento das obras também não pode ser esquecido. Um bom planejamento logístico e o acompanhamento de perto de todas as fases ajuda a evitar atrasos, aumentando a satisfação dos clientes. E isso contribui para aumentar a credibilidade da sua empresa.

## 2.4 Sustentabilidade

A sustentabilidade não é apenas uma moda passageira, já se tornou uma exigência de muitos consumidores. Tanto que uma [pesquisa](#) feita pela [Unilever](#) apurou que 33% dos entrevistados preferem marcas que impactem positivamente a sociedade ou o meio ambiente.

Essa necessidade 'verde' também chegou aos canteiros de obra. E cresce a otimização desse ambiente, com a minimização e reaproveitamento dos [resíduos sólidos](#) que antes iam para o lixo ou caçambas de entulho.

A sustentabilidade e redução dos gastos são marcas das construtoras que estão sintonizadas com as novas tendências. [Veja abaixo algumas atitudes que podem ajudar atingir esse objetivo:](#)

- Utilizar materiais de construção de baixo impacto ambiental;
- Fazer uma eficiente gestão de resíduos;
- Reutilizar a água utilizada na construção.

Sua empresa já faz parte desse time?



## 2.5 Invista

Pode parecer absurdo para alguns gastar mais dinheiro quando a situação não está favorável. [Remar contra a maré não é burrice](#). É o momento de ganhar mercado enquanto todos os concorrentes estão se retraindo para sobreviver.

Veja alguns exemplos de como pisar no acelerador e sair na frente:

- Tecnologia: Investir em um software de gestão, por exemplo, durante a crise pode trazer bons resultados à sua empresa. Ela pode trazer maior controle sobre o processo produtivo, garantia de qualidade e análise eficiente de desempenho;
- Novas máquinas: Utilizar um maquinário antigo muitas vezes custa caro, já que está sempre em manutenção. Aproveite para renová-lo, trazendo mais economia e eficiência à obra.

## 2.6 Crie novos serviços

Como dito no [tópico 1.3](#) quando se observa o mercado e o consumidor é possível descobrir novas necessidades que até então não eram atendidas. E essa pode ser uma excelente oportunidade para inserir novas ofertas no portfólio da sua empresa.

Serviços inovadores podem dar um fôlego ao caixa da empresa, trazendo clientes extras e uma receita inédita para a empresa. E os melhores insights são sempre dados pelos nossos clientes, acredite! Mas, isso só é possível quando se pára para ouvi-los.



# 3 Diversifique

Agora que também já tem em mente como transformar e atualizar seu negócio, é hora de diversificá-lo. E você, mais do que ninguém, sabe como a construção civil é uma atividade complexa. A começar pelo ciclo de produção, que varia muito conforme o tipo de projeto. Cada cenário é diferente e possui estratégias, capacitações e valores muito distintos.

O mais importante é que a nova atividade escolhida precisa aproveitar tanto o conhecimento já acumulado pelos seus funcionários como o maquinário que consta no patrimônio.

E não importa qual o novo nicho escolhido, este post pode ajudar a economizar na construção civil.

Conheça abaixo como diversificar seu negócio

### 3.1 Licitações Governamentais

Faça sua equipe de vendas ficar atenta aos editais de prefeituras, Governo do Estado e demais órgãos. É uma maneira de crescer, diversificar os negócios e ter credibilidade no mercado.

O portal [Comprasnet](#) é uma excelente ferramenta. Gerenciado pelo [Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão](#) (MPOG) disponibiliza informações referentes às licitações e contratações promovidas pelo Governo Federal.

Para começar a participar de licitações é preciso alguns pré-requisitos, como apresentar vários documentos. Esse são os principais pré-requisitos.

- Habilitação jurídica
- Qualificação técnica
- Qualificação econômico-financeira
- Regularidade Fiscal

Você pode ler mais sobre eles [aqui](#).

### 3.2 Manutenção predial

Há muitas oportunidades para construtoras no segmento de manutenção predial, mas poucas perceberam isso.

Apenas o [Cenesp](#) (Centro Empresarial de São Paulo), maior complexo empresarial da América Latina, [reserva por ano R\\$ 10 milhões às obras de manutenção e reparos das suas instalações](#).

A prestação desse tipo de serviço tem se tornado cada vez mais fundamental, tanto para garantir a longevidade quanto a confiabilidade dos prédios. Contam também a qualidade do ambiente interno e também a estratégia de comercialização dos imóveis.

Já pensou em oferecer um plano de manutenção para os seus novos edifícios construídos? Pode ser um excelente mercado! Confira vantagens desse modelo de negócios:

- # Já conhecer o histórico de construção e dos fornecedores envolvidos na obra;
- # Envolver os mesmos profissionais que participaram desde a fundação;
- # Sustentabilidade no fluxo de caixa da empresa (já que os serviços de manutenção podem representar uma fonte de renda **recorrente e estável** para a sua construtora).

Caso sua empresa não tenha construído o prédio, não se preocupe. Utilize, da mesma forma, toda a sua *expertise* em obras civis para realizar a manutenção de edifícios.

### 3.3 Construção de condomínios fechados de casas

Outro tipo de negócio promissor é o de condomínio fechado de casas. A lucratividade depende das fases anteriores à venda, como a escolha do terreno e a construção de cada imóvel. Invista em itens de comodidade, como um centro comercial que sirva aos moradores, e também de lazer, como piscinas, *playground*, churrasqueira e academia.

É importante entender quais os perfis dos futuros moradores, qual o projeto de arquitetura e a qualidade do material de construção e acabamento. Quando feitas com o cuidado devido, as margens de comercialização podem ser bem maiores em função da valorização do imóvel.

### 3.4 Reformas residenciais

As dificuldades econômicas estão fazendo as pessoas pensarem muito antes de investir em um imóvel novo. O fato de não saberem se terão condições de suportar os custos de um novo financiamento faz com que a escolha mais sábia seja se manter na morada atual e adequá-la às novas necessidades.

Isso abre uma oportunidade para as construtoras que desejam se especializar em reformas de imóveis residenciais. Mas esse universo exige entendimento do

mercado. Essas obras não poderão ser orçadas tendo como referência os custos de obras novas, além de necessitar de profissionais multidisciplinares e qualificados.

É um trabalho artesanal e personalizado, diferente da linha de montagem da construção civil.

### 3.5 Instalações de gás

Segundo Márcio Félix, secretário de Petróleo, Gás Natural e Combustíveis Renováveis do Ministério de Minas e Energia, [o mercado de gás natural no Brasil pode triplicar](#) até 2030. Assim, entrar no mercado de instalações de gás em edifícios, casas, comércios e indústrias pode ser outra boa saída para diversificar seu negócio.

Tradicionalmente, sua utilização é mais comum em fogões e fornos. Com o desenvolvimento e a ampliação da utilização do gás para o aquecimento de água, o uso residencial também foi expandido tanto para novas edificações como para as já existentes.

Cada vez mais indústrias e comércios também estão migrando para o gás natural. É uma oportunidade de ouro em um mercado crítico, já que a instalação dos equipamentos precisa ser realizada de forma adequada de dentro de diversos padrões.

### 3.6 Pré-moldados e pré-fabricados

Por mais que os clientes da construção civil saibam que o ciclo de uma obra pode ser longo, sempre é bom quando a obra fica pronta mais cedo. E nessa hora entram em cena os pré-moldados. Já pensou em usar a expertise da sua empresa para produzir pilares, vigas, lajes, paredes e telhas, entre outros produtos?

Cada vez mais usado em construções industriais, comerciais e de galpões, eles também têm ganhado espaço em obras residenciais. As estruturas pré-moldadas geralmente são usadas para reduzir o tempo e mão de obra, já que é um processo construtivo rápido e de pouco desperdício.

Outra excelente oportunidade de mercado são os pré-fabricados, igualmente versáteis e também agilizam o processo de construção. A diferença entre os dois materiais é que os pré-fabricados em concreto são produzidos industrialmente e o pré-moldado é produzido dentro do canteiro de obras.

Para o consumidor, as vantagens em optar por esse tipo de construção são diversas:

# Como a construção dessas peças é realizada dentro de uma indústria, é possível ter total controle da qualidade, resistência, dimensões e acabamentos;

# No canteiro de obra, o uso diminui a mão de obra, o desperdício de materiais, elimina a geração de entulho;

# Traz maior organização e reduz o tempo de obra, além de garantir o rápido retorno do investimento;

# Os custos não sofrem alteração no decorrer da obra.

### 3.7 Internacionalização

Por que sua empresa precisa ter uma atuação apenas dentro do Brasil? Que tal levar seu nome e experiência para outras terras? Não é tão complicado participar de licitações em outros países, principalmente da América do Sul e da África.

O primeiro passo é estudar o mercado internacional, procurando países que estejam investindo em obras civis. Estabelecer consórcio com empresas locais que aceitem ajuda exterior pode surtir bons frutos.

Outro caminho a ser trilhado é procurar órgãos internacionais como o [Banco Interamericano de Desenvolvimento](#) (BID) e o [Banco Mundial](#). Eles sempre estão envolvidos em licitações internacionais.

Internacionalizar demanda estudo, tempo, estruturação de estratégias operacionais e em muitos casos – coragem. E cuidado: cada país tem sua própria política, cultura, geografia, desenvolvimento mercadológico e questões sociais. Todos estes fatores devem ser estudados com cautela.

Algumas barreiras para a internacionalização são a falta de conhecimento sobre o mercado onde deseja inserir-se e o desconhecimento do diferencial competitivo para aquela população. O alto custo com mão de obra, matéria prima, transportes, financiamentos e burocracias também podem emperrar o crescimento da empresa.

Para todas essas dificuldades um só solução pode ajudar: contrate uma pessoa ou empresa local que ajude na administração e gerenciamento da operação. Ela saberá as informações necessárias para realizar todo o processo de internacionalização, além de ajudar também a adequar o produto ou serviço à nova realidade.

## 4 A importância da tecnologia

Não importa qual novo segmento seu negócio possa seguir... É importante ter a tecnologia ao seu lado. Diversificar suas atividades será um trabalho extra que pode dificultar o comando da construtora - e nisso um [software](#) de gestão pode ajudar.

Como explicado no tópico 2.4, ele também auxilia na tomada de decisões, além de permitir o acesso rápido a diversos dados sobre o andamento de cada atividade, não importa ela qual seja. O acesso a informações gerenciais facilita o acompanhamento e avaliação de índices de desempenho - importantes para manter os níveis de produtividade e assegurar a qualidade dos serviços.

Confira abaixo outros benefícios de utilizar um [software](#) de gestão na sua construtora

- # Integrar os setores da empresa em um só local, como suprimentos, financeiro e engenharia
- # Acelera a produção de cada atividade;
- # Melhora a qualidade das tarefas;
- # Reduz o custos desde o planejamento até a finalização;
- # Aumenta os níveis de produtividade e competitividade.

# Conclusão:

O conturbado cenário político e econômico em que o país vive pode desencadear incertezas, afetando o consumo e, conseqüentemente, o desempenho dos negócios. Mas, ao mesmo tempo, é sim possível aproveitar esta oportunidade para ter as melhores ideias.

O pensamento tem que ser positivo para inovar mais, pensar em novas alternativas, métodos e produtos.

Momentos como esse forçam a sair da zona de conforto e a buscar novas soluções para crescer. Nesse quesito a tecnologia também pode ajudar. Utilizar um software especialista na gestão de empresas da construção civil apresenta uma visão macro do negócio.

O resultado: total controle sobre todos os setores da sua empresa.

# O Sienge:

O Sienge é um sistema de gestão, também chamado de ERP – Enterprise Resource Planning, especializado na Indústria da Construção.

Você pode gerenciar e integrar todas as áreas de uma empresa sem ter que abrir mão de um software que atenda com propriedade a produção da sua empresa. Com o Sienge e sua equipe altamente capacitada neste segmento, todas as necessidades do setor estão ao seu alcance.

Você encontra outros materiais disponíveis em nosso Blog, sempre com novidades interessantes.

**Quero conhecer mais!**

The logo for Sienge, featuring the word "sienge" in a lowercase, red, sans-serif font. A small registered trademark symbol (®) is located at the top right of the letter 'e'.

**Você encontra outros materiais disponíveis em nosso Blog, sempre com novidades interessantes.**

**Visite [www.sienge.com.br/blog/](http://www.sienge.com.br/blog/)**



# REFERÊNCIAS

[Administradores](#)

[Construção e Mercado](#)

[Construção e Mercado](#)

[G1](#)

[Novo Negócio](#)

[Petrobras](#)

[Sienge](#)

[Sebrae](#)

[UOL](#)