



CONSTRUÇÃO CIVIL

CADEIA DE VALOR

Oportunidades na construção civil

Compreender o funcionamento e as interações de todos os elos do seu segmento oferece aos empreendedores uma visão mais ampla das oportunidades de novos negócios. Desta forma, este Boletim de Inteligência visa abordar as características e conceitos da cadeia de valor do segmento de Construção Civil, bem como, através dela identificar as principais oportunidades de negócios do segmento para o empreendedor.

Neste boletim, será exposta a **cadeia de valor** mais ampla da construção civil que parte do conceito de Michael Porter e é utilizada para descrever todas as atividades que criam valor em um segmento, indo desde às fontes de matéria prima até o produto ou serviço final.

/ Encadeamento produtivo

Uma das maneiras de fazer parte de uma fatia maior da cadeia de valor, é através do [Programa Nacional de Encadeamento Produtivo](#) do Sebrae. O programa, pretende descomplicar as negociações entre os pequenos negócios e as grandes empresas, ajustando as MPEs como fornecedoras e capacitando-as para atender às condições das empresas-âncora, por meio da qualificação dos serviços. Como resultado, o aperfeiçoamento dos processos gera o aumento da competitividade, da estrutura tecnológica e da boa gestão dos micro e pequenos negócios, aumentando a sua participação nos setores da cadeia de valor.

Dica: segmentação de clientes e mercados

A compreensão do mercado em que você atua, bem como o relacionamento com clientes e fornecedores é fundamental para o sucesso do negócio. Por isso, o empreendedor deve estudar a cadeia de valor da qual faz parte, a fim de identificar três aspectos: **o mercado consumidor**, que são os seus clientes; **o mercado concorrente**, que são as empresas que oferecem produtos ou serviços similares aos do seu negócio e **o mercado fornecedor**, que lhe oferece desde a matéria prima até as embalagens e equipamentos. De acordo com as características de seus consumidores e de sua relação com o seu produto, o empreendedor pode identificar seu público alvo e segmentar seu negócio.

Dica: posicionamento estratégico de Porter

A cadeia de valor, sob o olhar de Michael Porter, deve ser analisada a partir de três estratégias: **liderança em custo**, onde o enfoque é oferecer o menor preço no mercado; **diferenciação**, onde a empresa oferece produtos ou serviços com maior valor agregado; e **enfoque**, onde a empresa oferece soluções para um determinado tipo de cliente, região ou linha de produtos. Empreendedor, conheça cada uma dessas estratégias e avalie qual delas se encaixa melhor no seu negócio, de acordo com as suas características. A partir disso, você poderá definir as estratégias e ações a serem tomadas.

/ A cadeia de valor da construção civil é dividida em:



Extração



Indústria de materiais
de construção



Comércio



Serviços



Construção



Uso e operação



MAPA DA CONSTRUÇÃO CIVIL

/ Extração

Na indústria de extração, destacam-se as empresas com atuação em:



Madeira



Minerais não metálicos: calcário, areia e cascalho



Minerais metálicos: ferro, alumínio e cobre

/ Indústria de materiais da construção:

Aqui, o empreendedor pode trabalhar diversas etapas de fabricação e comércio de materiais, que vão da madeira até o aço. A seguir, a visão das oportunidades:

● **Desdobramento de madeiras:**
serrarias.

● **Produtos acabados de madeira:**
portas, ripas, vigas, calibros etc.

● **Argilas:**
cerâmica vermelha, pisos, azulejos e louça sanitária.

● **Areia e cascalho**

● **Vidro plano:**
box, portas, janelas e outros.

● **Calcário:**
cimento, argamassa, concreto fibrocimento (bloco e artefatos de concreto), gesso e estuque (forro de gesso e drywall), cal virgem.

● **Pedras e rochas:**
mármore, granito, pedras ornamentais e britas.

● **Químicos e petroquímicos:**
tintas e vernizes (impermeabilizantes e solventes), asfalto e diesel, materiais plásticos em geral e PVC em forma primária (tubos, conexões e artefatos de tapeçaria).

● **Siderurgia do cobre**

● **Materiais elétricos**

● **Siderurgia do alumínio:**
portas, esquadrias e materiais sanitários.

● **Siderurgia do aço:**
máquinas e equipamentos para construção, vergalhões, estruturas metálicas e outros.

/ Comércio

✓ Comércio atacadista de materiais de construção

✓ Comércio varejista de materiais de construção

/ Serviços

Dentro da cadeia de comércio e serviços, os empreendedores podem investir em:



Escritórios de projetos

arquitetura, paisagismo, engenharia, alojamento, alimentação e locação de equipamentos.



Serviços financeiros

financiamento da produção, intermediação financeira, financiamento da comercialização, administração de serviços bancários.

/ Construção

Um dos elos de maior importância na cadeia de valor, a construção está dividida em empresas de:



/ Uso e operação

Dentro desta vertente, o mapa da construção civil abrange:



COMÉRCIO VAREJISTA E ATACADISTA

O comércio da construção civil, assim como em grande parte dos segmentos, é dividido em atacadista e varejista. Ambos têm características próprias, que são:



/ Atacadista

Atacadista: focado nos lojistas, aqueles que compram quantidades maiores a fim de revender posteriormente. Para isso, compram com preço diferenciado, podendo chegar a 50% do valor oferecido aos varejistas.

O comércio atacadista se divide em:

Atacadista: canais de distribuição que vendem e compram de produtores com os quais **não possuem** vínculo de exclusividade de produtos e/ou de territórios.

Distribuidor: canais de distribuição que vendem e compram de produtores com os quais **possuem** vínculo de exclusividade de produtos e/ou de territórios.



/ Varejista

Varejista: mais comum, foca na compra de menor quantidade, mas atende a maioria dos consumidores. Quem define os preços são as lojas, podendo negociar conforme as normas de cada lojista.

As empresas que atuam neste ramo são: comércio de tintas e materiais para pintura de material elétrico; ferragens e ferramentas; materiais hidráulicos; materiais de construção em geral; comércio de vidros; cal; areia; pedra britada; tijolos e telhas; pedras para revestimento, entre outros.

OPORTUNIDADES NA CADEIA

Para os pequenos negócios

Pode-se destacar, entre os elos da cadeia de valor da construção civil, algumas oportunidades de negócios para os empreendedores do segmento. A seguir, a listagem com algumas oportunidades de negócio dentro da cadeia:



Indústria de Materiais de Construção

- ✓ Produção de forros e divisórias para construção civil.
- ✓ Reciclagem e reutilização de resíduos de madeira do processo de laminação e serraria.



Comércio

- ✓ Fornecimento de roupas especiais – luvas, botas e máscaras especiais.



Serviços

- ✓ Consultoria técnica especializada e de gestão, nas áreas de engenharia (civil, elétrica, mecânica, produção, ambiental, segurança do trabalho e geotécnica) e de gerenciamento de projetos.
- ✓ Serviços técnicos especializados de sondagem, fundação, testes, controle de qualidade, arquitetura, engenharia.
- ✓ Produção de softwares específicos para a construção civil, nas áreas de planejamento do projeto e organização dos materiais e dos colaboradores, por exemplo.
- ✓ Serviços de locação de mão de obra especializada, em todos os setores.
- ✓ Serviços de capacitação de mão de obra.
- ✓ Diminuição do custo e quantidade de estoque por meio de melhorias logísticas.



O cenário atual da construção civil indica que todos os elos da cadeia necessitam buscar maior produtividade, principalmente, através de capacitações e novas técnicas e tecnologias, e redução de custos, através de melhorias/ inovações de processos e métodos internos as organizações, como otimização do estoque.



PONTO DE ATENÇÃO: Sustentabilidade, uma oportunidade transversal

A sustentabilidade é um conceito que permeia todos os setores da economia, inclusive a construção civil. Em todos os elos da cadeia a sustentabilidade oferece oportunidades de agregação de valor e inovações. Alguns exemplos: tratamento de resíduos da construção, reuso de materiais, utilização de madeira de reflorestamento, otimização do solo etc.



Usos e Operações

- ✓ Gerenciamento de condomínios.
- ✓ Manutenção predial e residencial nas áreas de elétrica, hidráulica e reformas em geral.



AÇÕES RECOMENDADAS



Conte com o **Sebraetec** para buscar tecnologia da informação, inovação e qualidade. O programa que pode contribuir muito para a sua empresa. Busque a unidade do **Sebrae** mais próxima ou cadastre-se no site e solicite a consultoria online.



Além de entender em que parte da cadeia de valor da indústria você está inserido, procure avaliar a cadeia de valor dentro do seu negócio. Mapeie processos, atividades primárias e secundárias, margens, relacionamentos com clientes e fornecedores etc. Com essas informações, você poderá adicionar vantagem competitiva à organização.



Verifique se o **Sebrae** do seu estado possui algum projeto voltado para o atendimento aos negócios da Cadeia da Construção. Além disso, participe de encontros empresariais, feiras e eventos do setor de Construção para ficar por dentro de novidades e identificar oportunidades para sua empresa ou para abrir um novo negócio.



BOLETIM DE INTELIGÊNCIA
FEVEREIRO | 2016



0800 570 0800



Inteligência de Mercados

Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros
Gerentes: **Alexandre Comin** e **Patrícia Mayana** (adjunta)
Analista técnico: **José Weverton**, **Valéria Vidal** e **Lúcio Pires**
Consultor Conteudista: **Thays Carvalho**
Especialista: **Bruno Frasson**

Coordenadores Nacionais: **Rafael Gonçalves**, **Arthur Carneiro**,
Edlamar Silva, **Camila Gontijo** e **Maurício Tedeschi**