

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ**

**FELIPE FERREIRA LUZZI**

**PLANO DE NEGÓCIO: EMPRESA DA CONSTRUÇÃO CIVIL COM FOCO NO  
PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA**

**CURITIBA**

**2018**

FELIPE FERREIRA LUZZI

PLANO DE NEGÓCIO: EMPRESA DA CONSTRUÇÃO CIVIL COM FOCO NO  
PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA

Trabalho apresentado como requisito parcial à conclusão do Curso de Gestão Estratégica, do Setor de Administração, da Universidade Federal do Paraná.

Orientadora: Profa. Dra. Cláudia Mônica Ritossa

CURITIBA

2018

## **Plano de Negócio: Empresa da construção civil com foco no Programa Minha Casa Minha Vida**

Felipe Ferreira Luzzi

### **RESUMO**

Verificar a viabilidade da abertura de uma empresa de construção civil, com foco em construções aderentes às regras do Programa Minha Casa Minha Vida, do Governo Federal. Para tal, à partir da definição do capital inicial e o objetivo de empreender no estado do Paraná, demonstrou cenários que contemplam os possíveis resultados da companhia em projeções de dez anos. Para embasar o plano de negócio, utilizou conhecimentos adquiridos por experiência familiar no ramo da construção civil, no qual atua a mais de 30 anos. Abordou as diversas regras impostas pelo programa de habitação popular e seus impactos no resultado financeiro da empresa, incluindo as recentes mudanças que serão implementadas à partir de 2019. A metodologia de pesquisa contou com levantamento de dados e análise documental, embasado basicamente por materiais produzidos por outras fontes.

**Palavras-chave:** Programa Minha Casa Minha Vida. Construção civil. Plano de negócio.

### **1 SUMÁRIO EXECUTIVO**

Este documento tem por objetivo apresentar o plano de negócio para a LA Construção Civil, empresa do ramo da construção civil com foco no enquadramento junto ao Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV) com atuação no estado do Paraná, no Brasil. A empresa será criada pelo Engenheiro Mecânico Felipe Ferreira Luzzi, com especialização em Engenharia da Produção, mas que desde sua infância convive com a construção civil ao acompanhar a execução dos empreendimentos de seus familiares, além de alguns recentes investimentos próprios.

A empresa terá como missão: Tornar real o sonho da casa própria, através da eficiência em custo, sem abrir mão do conforto e modernidade, respeitando o meio-ambiente e a comunidade em que está inserida.

A forma jurídica será Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI), com um capital inicial próprio de 300 mil reais, aderindo ao Simples

Nacional como empresa de pequeno porte como forma de tributação, cuja receita bruta anual vai de 360 mil a 3,6 milhões de reais (GOVERNO DO BRASIL, 2011).

De acordo com a Receita Federal (2014), o Regime Especial de Tributação (RET), através da Solução de divergência COSIT número 15, determina possibilidade do recolhimento de tributos em 1% da renda mensal para empresas exclusivas ao PMCMV, a qual será a opção adotada pela LA Construção Civil.

O restante deste plano de negócio apresentará o embasamento factual no qual a intenção de abertura desta empresa está fundamentada, abordando análise de demanda e de mercado, plano de marketing, financeiro e operacional, assim como uma avaliação estratégica da empresa através de uma matriz de Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças (FOFA).

## **2 ANÁLISE DE MERCADO E DEMANDA**

O PMCMV se diferencia dos outros modos de compra e financiamento imobiliário, pois foca em condições especiais para certas faixas da população, e a partir de 2017 aumenta sua flexibilidade para entrada no programa, aceitando renda bruta familiar aproximada de até 9 mil reais mensais (PORTAL PLANALTO, 2017).

Em relação às habitações, de acordo com o Bem Paraná (2017), recentemente o teto para o preço de um imóvel vendido dentro do PMCMV aumentou de 180 mil para 190 mil reais por unidade comercializada na região metropolitana de Curitiba, assim como aumentou nas outras regiões, permitindo as construtoras a trabalharem com margem de lucro maior, devendo aquecer a oferta por viabilizar financeiramente a execução deste modelo de unidades habitacionais.

Não menos importante, conforme divulgou a Fundação João Pinheiro (2017), segundo dados levantados até 2015, o déficit habitacional no estado do Paraná é de cerca de 276 mil casas, sendo esta uma grande oportunidade para o negócio.

Por outro lado, a entrada de uma pequena empresa no ramo pode ser ameaçada pelas grandes construtoras e incorporadoras. Além disto, recentemente a Caixa Econômica Federal (CEF), que é o principal financiador de obras para o PMCMV reduziu o limite máximo financiável de 90% para 80% do valor do imóvel, impactando diretamente na capacidade de renda dos compradores, aumentando o valor mínimo de entrada e conseqüentemente dificultando a aprovação de crédito a casa própria pelos recursos do PMCMV (AGÊNCIA BRASIL, 2017).

Conforme detalha a Rocha Advogados (2017), através de informações do Governo Federal e do Ministério das Cidades, outros impactos no PMCMV são os relacionados às mudanças nas regras de enquadramento das construções, que visa o cumprimento de requisitos mínimos de qualidade e segurança. Os detalhes constam nas portarias 160 (6 de maio de 2016), 539 (27 de outubro de 2016) e 570 (29 de novembro de 2016) do Ministério das Cidades. Alguns representam ameaças, enquanto outros são vistos como oportunidades, sendo que os mais impactantes estão contemplados na figura 6, na sessão 6 deste plano de negócio.

Desta forma, entende-se que grande parte das ameaças afeta o nicho de mercado como um todo. Em contrapartida, as oportunidades que surgem com as mudanças nas regras, devem retirar parte do que hoje representa competição dentro deste nicho e desta forma beneficiar a LA Construção Civil.

### 3 PLANO DE MARKETING

O negócio se localizará no estado do Paraná, na Região Metropolitana de Curitiba (RMC), e principalmente no interior do estado, onde segundo a Fundação João Pinheiro (2015), concentra-se cerca de 80% do déficit habitacional do estado.

O preço proposto para as habitações será conforme o teto do PMCMV em todas as regiões de atuação, conforme figura 1.

FIGURA 1 – NOVOS TETOS DOS VALORES DOS IMÓVEIS

NOVOS TETOS DO VALOR DOS IMÓVEIS				
Recorte territorial	DF, RJ e SP	Região Sul, ES e MG	Região Centro-Oeste, exceto DF	Regiões Norte e Nordeste
Capitais estaduais classificadas pelo IBGE como metrópoles	R\$ 240 mil	R\$ 215 mil	R\$ 190 mil	R\$ 190 mil
Demais capitais estaduais e municípios com população maior ou igual a 250 mil habitantes classificados pelo IBGE como capitais regionais; municípios com população maior ou igual a 100 mil habitantes integrantes das regiões metropolitanas das capitais estaduais, de Campinas, da Baixada Santista e das regiões integradas de desenvolvimento das capitais	R\$ 230 mil	R\$ 190 mil	R\$ 180 mil	R\$ 180 mil
Municípios com população maior ou igual a 100 mil habitantes; municípios com população menor que 100 mil habitantes integrantes das regiões metropolitanas das capitais estaduais, de Campinas, da Baixada Santista e das regiões integradas de desenvolvimento das capitais; municípios com menos de 250 mil habitantes classificados pelo IBGE como capitais regionais	R\$ 180 mil	R\$ 170 mil	R\$ 165 mil	R\$ 160 mil
Municípios com população maior ou igual a 50 mil e menor que 100 mil habitantes	R\$ 145 mil	R\$ 140 mil	R\$ 135 mil	R\$ 130 mil
Municípios com população com entre 20 mil e 50 mil habitantes	R\$ 110 mil	R\$ 105 mil	R\$ 105 mil	R\$ 100 mil
Demais municípios	R\$ 95 mil	R\$ 95 mil	R\$ 95 mil	R\$ 95 mil

FONTE: Caixa Econômica Federal (2017)

A promoção da empresa será inicialmente via panfletagem, rádio e mídias sociais, além de placas no local da construção, que mostrarão a planta do imóvel,

contatos da empresa como telefones e *e-mails*, *website*, e o preço da parcela do financiamento, baseado em simulações com a CEF e o Banco do Brasil (BB).

Também é considerada a hipótese de abertura de escritório, com objetivo de recepcionar o potencial cliente, para que este possa visualizar projeções computacionais dos imóveis e, dependendo do estágio da obra, e caso já tenha adquirido uma unidade, até mesmo escolher entre um detalhe ou outro no acabamento ou disposição dos cômodos.

#### **4 PLANO OPERACIONAL**

A estruturação da empresa será, a princípio, sem funcionários diretos. Neste momento, conta-se com a eficácia da estratégia de marketing para prospecção de clientes e venda dos imóveis, de forma que não seja necessário pagar comissão de venda. Também não haverá stand de vendas, pois a empresa iniciará apenas com duas unidades habitacionais por semestre.

O serviço de contabilidade será terceirizado, assim como a mão-de-obra, através de empreiteiras que alocarão suas equipes conforme demanda e serão pagas pelo metro quadrado construído, o material de construção será comprado sob demanda em distribuidoras ou lojas, dependendo do volume.

#### **5 PLANO FINANCEIRO**

Nesta etapa são estimados os custos de toda a operação, que consiste no investimento inicial, além de custos fixos e periódicos. O capital inicial disponível é de 300 mil reais, com re-investimento do lucro obtido de forma a expandir o negócio.

Aqui também verifica-se a capacidade de renda do público alvo para obter e aprovar crédito imobiliário junto à CEF e ao BB, dado que as faixas de renda são de 2,6 mil a 9 mil reais por família (CAIXA ECONÔMICA FEDERAL, 2017). As simulações serão demonstradas posteriormente.

##### **5.1 MARGEM OPERACIONAL POR REGIÃO**

A estimativa de custos com a construção de uma casa para o PMCMV é de 750 reais por metro quadrado para o material de construção, baseado nas

construções em andamento nos empreendimentos familiares. A mão-de-obra varia de 350 a 450 reais por metro quadrado, portanto o custo por metro quadrado construído varia de 1100 a 1200 reais. Considerando uma habitação de 65 metros quadrados, o preço da construção sairia de 71 mil a 78 mil, sem incluir o lote, que no interior do estado custaria por volta de 40 mil a 50mil reais, conforme pesquisas realizadas em *sites* especializados como Zap Imóveis. Na RMC, o terreno custa cerca de 65 mil reais. Assim, é possível afirmar que uma casa construída no interior do estado custaria de 110 mil a 125 mil reais, enquanto que na RMC, cerca de 145 mil reais. Portanto, a margem bruta se comporta conforme tabelas 1, 2 e 3 abaixo.

TABELA 1 – MARGEM BRUTA PARA HABITAÇÃO NO INTERIOR DO ESTADO, EM MUNICÍPIO DE 50 A 100 MIL HABITANTES, COM PREÇO DE VENDA DE R\$140.000,00.

<b>Despesa</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Preço unitário</b>	<b>Preço total</b>
Imposto de renda – RET (1%)	1	R\$1.400,00	R\$1.400,00
Material de construção	65	R\$750,00	R\$48.750,00
Mão-de-obra	65	R\$350,00	R\$22.750,00
Terreno	1	R\$40.000,00	R\$40.000,00
<b>Margem bruta</b>			<b>R\$27.100,00</b>

FONTE: o autor (2017).

TABELA 2 – MARGEM BRUTA PARA HABITAÇÃO NO INTERIOR DO ESTADO, EM MUNICÍPIO COM MAIS DE 100 MIL HABITANTES, COM PREÇO DE VENDA DE R\$170.000,00.

<b>Despesa</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Preço unitário</b>	<b>Preço total</b>
Imposto de renda – RET (1%)	1	R\$1.700,00	R\$1.700,00
Material de construção	65	R\$750,00	R\$48.750,00
Mão-de-obra	65	R\$400,00	R\$26.000,00
Terreno	1	R\$50.000,00	R\$50.000,00
<b>Margem bruta</b>			<b>R\$43.550,00</b>

FONTE: o autor (2017).

TABELA 3 – MARGEM BRUTA PARA HABITAÇÃO NA RMC, COM PREÇO DE VENDA DE R\$190.000,00.

<b>Despesa</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Preço unitário</b>	<b>Preço total</b>
Imposto de renda – RET (1%)	1	R\$1.900,00	R\$1.700,00
Material de construção	65	R\$750,00	R\$48.750,00
Mão-de-obra	65	R\$450,00	R\$29.250,00
Terreno	1	R\$65.000,00	R\$65.000,00
<b>Margem bruta</b>			<b>R\$45.100,00</b>

FONTE: o autor (2017).

## 5.2 CAPACIDADE FINANCEIRA DO PÚBLICO ALVO

É essencial demonstrar que o público alvo tem o poder aquisitivo para aquisição dos imóveis. As simulações de financiamento nas figuras 2 e 3, realizadas

no *site* do BB em dezembro de 2017, comprovam tal capacidade de renda. O ideal é garantir a aprovação do financiamento muito próximo do valor máximo de 90%.

FIGURA 2 – SIMULAÇÃO BANCÁRIA COM FAIXA SALARIAL 3 (ATÉ R\$7.000,00) E IMÓVEL DE R\$190.000,00 (RMC), COM PARCELA MENSAL DE R\$1.797,34 E ENTRADA DE R\$19.000,00 (10%)

Resultado da Simulação	
<b>Aquis. Minha Casa Minha Vida</b>	
Valor do imóvel	R\$ 190.000,00
(-)Entrada	R\$ 19.000,00
(=)Financiamento	R\$ 171.000,00
<b>Parcelas</b>	
Prazo (meses)	360
Sistema de Amortização	SAC
Primeira parcela	R\$ 1.797,34
Última parcela	R\$ 503,19

FONTE: BANCO DO BRASIL (2017)

FIGURA 3 – SIMULAÇÃO BANCÁRIA COM FAIXA SALARIAL 2 (ATÉ R\$3.000,00) E IMÓVEL DE R\$140.000,00, COM PARCELA MENSAL DE R\$1.059,80 E ENTRADA DE R\$12.309,50 (8,7%), QUE CONTEMPLA UM SUBSÍDIO DE R\$1.690,50 (1,3%)

Resultado da Simulação	
<b>Aquis. Minha Casa Minha Vida</b>	
Valor do imóvel	R\$ 140.000,00
(-)Entrada	R\$ 12.309,50
(-)Subsídio	R\$ 1.690,50
(=)Financiamento	R\$ 126.000,00
<b>Parcelas</b>	
Prazo (meses)	360
Sistema de Amortização	SAC
Primeira parcela	R\$ 1.059,80
Última parcela	R\$ 358,55
<a href="#">Ver todas as parcelas</a>	

FONTE: BANCO DO BRASIL (2017)

### 5.3 INVESTIMENTO INICIAL E CUSTO FIXO DO ESCRITÓRIO

A abertura de um escritório não é essencial para este modelo de negócio, mas conforme já mencionado, pode ser um diferencial. Por aumentar razoavelmente o custo fixo mensal, além de despesas iniciais, é um fator que será avaliado com bastante critério. Diferentes estratégias serão demonstradas posteriormente nos cenários otimista, realista e pessimista. O custo estimado do escritório segue abaixo:

TABELA 4 – CUSTOS FIXOS MENSAIS SEM A ABERTURA DE ESCRITÓRIO

<b>Despesa</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Preço unitário</b>	<b>Preço total</b>
Telefone	1	R\$100,00	R\$100,00
Contador	1	R\$400,00	R\$400,00
Combustível	1	R\$1.200,00	R\$1.200,00
Propaganda (Mídia social, panfletagem, rádio, etc)	1	R\$550,00	R\$550,00
<b>Custo total</b>			<b>R\$2.250,00</b>

FONTE: o autor (2017).

TABELA 5 – CUSTOS FIXOS MENSAIS ADICIONAIS PARA MANUTENÇÃO DO ESCRITÓRIO

<b>Despesa</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Preço unitário</b>	<b>Preço total</b>
Aluguel da sala comercial	1	R\$1.300,00	R\$1.300,00
Energia elétrica, água e telefone	1	R\$400,00	R\$300,00
<b>Custo total</b>			<b>R\$1.700,00</b>

FONTE: o autor (2017).

TABELA 6 – DESPESAS INICIAIS PARA ABERTURA DO ESCRITÓRIO

<b>Despesa</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Preço unitário</b>	<b>Preço total</b>
Cadeira de escritório	1	R\$600,00	R\$600,00
Cadeira de escritório "secretária"	1	R\$250,00	R\$250,00
Mesa de escritório grande	1	R\$1.300,00	R\$1.300,00
Mesa de escritório pequena	1	R\$650,00	R\$650,00
Gaveteiros Tok Stok	2	R\$350,00	R\$700,00
Mesa de reunião Tok Stok	1	R\$1.500,00	R\$1.500,00
Cadeiras para mesa de reunião	6	R\$350,00	R\$2.100,00
TV de 49" Philco LED	1	R\$2.000,00	R\$2.000,00
Website	1	R\$1.200,00	R\$1.200,00
Abertura da empresa	1	R\$1.500,00	R\$1.500,00
Marcenaria, elétrica e iluminação	1	R\$2.000,00	R\$2.000,00
Insumos de escritório	1	R\$500,00	R\$500,00
<b>Custo total</b>			<b>R\$14.300,00</b>

FONTE: o autor (2017).

## 5.4 PROJEÇÃO FINANCEIRA

Para verificar viabilidade do negócio, contemplando todas as considerações relatadas anteriormente, foram construídas projeções financeiras para os próximos dez anos em três cenários: pessimista, realista e otimista.

Foi considerado consumir uma contingência nas obras, sendo que o montante irá variar de acordo com cada cenário, variando de 1% a 3% ao ano.

Também foi contemplado o reajuste no custo da mão-de-obra e dos materiais de construção. A correção anual baseia-se no Índice Nacional da Construção Civil (INCC), divulgado mensalmente pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), que no cenário realista recente, foi de cerca de 4,5% ao ano. O maior reajuste dos últimos cinco anos foi de cerca de 7% ao ano (FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS, 2017).

Por outro lado, baseado em experiência própria no ramo da construção civil nos últimos sete anos, o reajuste anual real desta parcela do custo para habitações do PMCMV foi de cerca de 2% ao ano.

Segundo o Governo Federal (2014), em 2012 o teto de venda das habitações foi reajustado em cerca de 10%. Enquanto que segundo a Caixa Econômica Federal (2017), o reajuste em 2017 foi de aproximadamente 20%. Portanto nota-se que reajustes para adequação do teto de venda dos imóveis à inflação, são realizados a cada cinco anos, sendo assim estimou-se que em 2022 devam haver novas adequações nos moldes da que ocorreu em 2017.

Para facilitar construção dos três cenários, e considerando que o maior déficit se encontra no interior do estado, foi simulado faturamento conforme modelo de custo da tabela 2 para os três cenários.

### 5.4.1 Cenário Otimista

Neste cenário considera-se vender duas habitações a cada seis meses nos primeiros três anos. Esta é a quantidade de habitações que o capital inicial disponível consegue comportar, e este é o tempo médio de construção e venda em uma situação normal de mercado. O aumento de unidades habitacionais construídas ao ano será gradativo, até chegar a dez unidades no décimo ano.

É disponibilizado à partir do primeiro ano 3% de contingência, sendo este um capital para gerenciar imprevistos nas obras. Do terceiro ano em diante adota-se

uma contingência de 1%, devido às lições aprendidas dos primeiros dois anos. O reajuste de custo adotado será de 2% ao ano no cenário otimista, e o reajuste do preço de venda será considerado 20% a cada cinco anos. A abertura do escritório ocorre em 2021. Após dez anos, é previsto crescimento de capital de 300 mil reais para cerca de 2,8 milhões de reais, com retirada total de pró-labore de 830 mil reais.

TABELA 7 – CENÁRIO OTIMISTA EM UMA PROJEÇÃO DE DEZ ANOS

(continua)

	2018	2019	2020	2021	2022
Contingência	3%	3%	1%	1%	1%
Reajuste (Inflação)		2%	2%	2%	2%
<b>(=) CAPITAL</b>	<b>R\$300</b>	<b>R\$432</b>	<b>R\$554</b>	<b>R\$616</b>	<b>R\$703</b>
Quantidade de un. / ano	4	4	4	6	6
Região	Opção 2	Opção 2	Opção 2	Opção 2	Opção 2
Preço do imóvel	R\$170	R\$170	R\$170	R\$170	R\$204
(+) RECEITA BRUTA	R\$680	R\$680	R\$680	R\$1,020	R\$1,224
(-) imposto RET (1%)	R\$7	R\$7	R\$7	R\$10	R\$12
(+) RECEITA LÍQUIDA	R\$673	R\$673	R\$673	R\$1,010	R\$1,212
(-) custos de construção	R\$499	R\$509	R\$519	R\$794	R\$810
(-) contingência	R\$15	R\$15	R\$5	R\$8	R\$8
(-) Abertura de escritório	R\$0	R\$0	R\$0	R\$14	R\$0
(-) despesas fixas	R\$27	R\$27	R\$27	R\$46	R\$46
(-) Pró-labore	R\$0	R\$0	R\$60	R\$60	R\$60
<b>(=) LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>R\$132</b>	<b>R\$122</b>	<b>R\$62</b>	<b>R\$87</b>	<b>R\$287</b>
(=) Capital acumulado	R\$432	R\$554	R\$616	R\$703	R\$990

TABELA 7 – CENÁRIO OTIMISTA EM UMA PROJEÇÃO DE DEZ ANOS

(continuação)

	2023	2024	2025	2026	2027
Contingência	1%	1%	1%	1%	1%
Reajuste (Inflação)	2%	2%	2%	2%	2%
<b>(=) CAPITAL</b>	<b>R\$990</b>	<b>R\$1,221</b>	<b>R\$1,556</b>	<b>R\$1,817</b>	<b>R\$2,056</b>
Quantidade de un. / ano	6	8	8	8	10
Região	Opção 2	Opção 2	Opção 2	Opção 2	Opção 2
Preço do imóvel	R\$204	R\$204	R\$204	R\$204	R\$245
(+) RECEITA BRUTA	R\$1,224	R\$1,632	R\$1,632	R\$1,632	R\$2,448
(-) imposto RET (1%)	R\$12	R\$16	R\$16	R\$16	R\$24
(+) RECEITA LÍQUIDA	R\$1,212	R\$1,616	R\$1,616	R\$1,616	R\$2,424
(-) custos de construção	R\$826	R\$1,124	R\$1,146	R\$1,169	R\$1,491
(-) contingência	R\$8	R\$11	R\$11	R\$12	R\$15
(-) Abertura de escritório	R\$0	R\$0	R\$0	R\$0	R\$0
(-) despesas fixas	R\$46	R\$46	R\$46	R\$46	R\$46

TABELA 7 – CENÁRIO OTIMISTA EM UMA PROJEÇÃO DE DEZ ANOS

	(conclusão)				
(-) Pró-labore	R\$100	R\$100	R\$150	R\$150	R\$150
<b>(=) LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>R\$231</b>	<b>R\$334</b>	<b>R\$262</b>	<b>R\$238</b>	<b>R\$722</b>
(=) Capital acumulado	R\$1,221	R\$1,556	R\$1,817	R\$2,056	R\$2,777

FONTE: o autor (2017).

NOTA: Todos os valores em milhares de reais.

#### 5.4.2 Cenário Realista

A diferença entre os cenários otimista e realista é que serão construídas e vendidas apenas três unidades habitacionais por ano nos primeiros dois anos, devido a uma eventual baixa no mercado consumidor. Em adição, a contingência também decrescerá de maneira mais lenta. O reajuste de inflação praticado neste cenário é conforme INCC de 2017 de 4,5% ao ano, e pretende-se instalar o escritório apenas no quinto ano de empresa.

Ao final de dez anos, é previsto um crescimento de capital de 300 mil reais para aproximadamente 1,3 milhões de reais, com uma retirada total de pró-labore de 460 mil reais.

TABELA 8 – CENÁRIO REALISTA EM UMA PROJEÇÃO DE DEZ ANOS

	(continua)				
	2018	2019	2020	2021	2022
Contingência	3%	3%	2%	2%	2%
Reajuste (Inflação)		5%	5%	5%	5%
<b>(=) CAPITAL</b>	<b>R\$300</b>	<b>R\$392</b>	<b>R\$467</b>	<b>R\$528</b>	<b>R\$549</b>
Quantidade de un. / ano	3	3	4	4	4
Região	Opção 2	Opção 2	Opção 2	Opção 2	Opção 2
Preço do imóvel	R\$170	R\$170	R\$170	R\$170	R\$204
<b>(+) RECEITA BRUTA</b>	<b>R\$510</b>	<b>R\$510</b>	<b>R\$680</b>	<b>R\$680</b>	<b>R\$816</b>
(-) imposto RET (1%)	R\$5	R\$5	R\$7	R\$7	R\$8
<b>(+) RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>R\$505</b>	<b>R\$505</b>	<b>R\$673</b>	<b>R\$673</b>	<b>R\$808</b>
(-) custos de construção	R\$374	R\$391	R\$545	R\$569	R\$595
(-) contingência	R\$11	R\$12	R\$11	R\$11	R\$12
(-) Abertura de escritório	R\$0	R\$0	R\$0	R\$0	R\$14
(-) despesas fixas	R\$27	R\$27	R\$27	R\$27	R\$46
(-) Pró-labore	R\$0	R\$0	R\$30	R\$30	R\$30
<b>(=) LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>R\$92</b>	<b>R\$75</b>	<b>R\$60</b>	<b>R\$21</b>	<b>R\$110</b>
(=) Capital acumulado	R\$392	R\$467	R\$528	R\$549	R\$659

TABELA 8 – CENÁRIO REALISTA EM UMA PROJEÇÃO DE DEZ ANOS

(conclusão)

	2023	2024	2025	2026	2027
Contingência	1%	1%	1%	1%	1%
Reajuste (Inflação)	5%	5%	5%	5%	5%
<b>(=) CAPITAL</b>	<b>R\$659</b>	<b>R\$823</b>	<b>R\$944</b>	<b>R\$1,006</b>	<b>R\$1,044</b>
Quantidade de un. / ano	6	6	6	7	7
Região	Opção 2	Opção 2	Opção 2	Opção 2	Opção 2
Preço do imóvel	R\$204	R\$204	R\$204	R\$204	R\$245
<b>(+) RECEITA BRUTA</b>	<b>R\$1,224</b>	<b>R\$1,224</b>	<b>R\$1,224</b>	<b>R\$1,428</b>	<b>R\$1,714</b>
<b>(-) imposto RET (1%)</b>	<b>R\$12</b>	<b>R\$12</b>	<b>R\$12</b>	<b>R\$14</b>	<b>R\$17</b>
<b>(+) RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>R\$1,212</b>	<b>R\$1,212</b>	<b>R\$1,212</b>	<b>R\$1,414</b>	<b>R\$1,696</b>
<b>(-) custos de construção</b>	<b>R\$933</b>	<b>R\$975</b>	<b>R\$1,019</b>	<b>R\$1,242</b>	<b>R\$1,298</b>
<b>(-) contingência</b>	<b>R\$9</b>	<b>R\$10</b>	<b>R\$10</b>	<b>R\$12</b>	<b>R\$13</b>
<b>(-) Abertura de escritório</b>	<b>R\$0</b>	<b>R\$0</b>	<b>R\$0</b>	<b>R\$0</b>	<b>R\$0</b>
<b>(-) despesas fixas</b>	<b>R\$46</b>	<b>R\$46</b>	<b>R\$46</b>	<b>R\$46</b>	<b>R\$46</b>
<b>(-) Pró-labore</b>	<b>R\$60</b>	<b>R\$60</b>	<b>R\$75</b>	<b>R\$75</b>	<b>R\$100</b>
<b>(=) LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>R\$163</b>	<b>R\$121</b>	<b>R\$62</b>	<b>R\$38</b>	<b>R\$240</b>
<b>(=) Capital acumulado</b>	<b>R\$823</b>	<b>R\$944</b>	<b>R\$1,006</b>	<b>R\$1,044</b>	<b>R\$1,283</b>

FONTE: o autor (2017).

NOTA: Todos os valores em milhares de reais.

### 5.4.3 Cenário pessimista

Aqui o principal fator é a inflação de 7% ao ano constante por dez anos. Por conta deste cenário extremamente pessimista de reajuste inflacionário, a retirada de pró-labore é bastante reduzida em relação aos outros cenários, sendo de apenas 200 mil reais em todo o período. No oitavo e nono anos os resultados da empresa se mostram negativos, o que é compensado a partir do décimo ano com o reajuste no teto do preço de venda das unidades habitacionais.

Este cenário não é totalmente inviável, porém pouquíssimo rentável.

TABELA 9 – CENÁRIO PESSIMISTA EM UMA PROJEÇÃO DE DEZ ANOS

(continua)

	2018	2019	2020	2021	2022
Contingência	3%	3%	3%	2%	2%
Reajuste (Inflação)		7%	7%	7%	7%
<b>(=) CAPITAL</b>	<b>R\$300</b>	<b>R\$392</b>	<b>R\$458</b>	<b>R\$501</b>	<b>R\$508</b>
Quantidade de un. / ano	3	3	4	4	4
Região	Opção 2	Opção 2	Opção 2	Opção 2	Opção 2
Preço do imóvel	R\$170	R\$170	R\$170	R\$170	R\$204
<b>(+) RECEITA BRUTA</b>	<b>R\$510</b>	<b>R\$510</b>	<b>R\$680</b>	<b>R\$680</b>	<b>R\$816</b>
<b>(-) imposto RET (1%)</b>	<b>R\$5</b>	<b>R\$5</b>	<b>R\$7</b>	<b>R\$7</b>	<b>R\$8</b>

TABELA 9 – CENÁRIO PESSIMISTA EM UMA PROJEÇÃO DE DEZ ANOS  
(continuação)

(+) RECEITA LÍQUIDA	R\$505	R\$505	R\$673	R\$673	R\$808
(-) custos de construção	R\$374	R\$400	R\$571	R\$611	R\$654
(-) contingência	R\$11	R\$12	R\$17	R\$12	R\$13
(-) Abertura de escritório	R\$0	R\$0	R\$0	R\$0	R\$0
(-) despesas fixas	R\$27	R\$27	R\$27	R\$27	R\$27
(-) Pró-labore	R\$0	R\$0	R\$15	R\$15	R\$15
<b>(=) LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>R\$92</b>	<b>R\$65</b>	<b>R\$43</b>	<b>R\$8</b>	<b>R\$99</b>
(=) Capital acumulado	R\$392	R\$458	R\$501	R\$508	R\$607

TABELA 9 – CENÁRIO PESSIMISTA EM UMA PROJEÇÃO DE DEZ ANOS  
(conclusão)

	2023	2024	2025	2026	2027
Contingência	1%	1%	1%	1%	1%
Reajuste (Inflação)	7%	7%	7%	7%	7%
<b>(=) CAPITAL</b>	<b>R\$607</b>	<b>R\$676</b>	<b>R\$684</b>	<b>R\$625</b>	<b>R\$481</b>
Quantidade de un. / ano	5	5	5	6	6
Região	Opção 2	Opção 2	Opção 2	Opção 2	Opção 2
Preço do imóvel	R\$204	R\$204	R\$204	R\$204	R\$245
(+) RECEITA BRUTA	R\$1,020	R\$1,020	R\$1,020	R\$1,224	R\$1,469
(-) imposto RET (1%)	R\$10	R\$10	R\$10	R\$12	R\$15
(+) RECEITA LÍQUIDA	R\$1,010	R\$1,010	R\$1,010	R\$1,212	R\$1,454
(-) custos de construção	R\$875	R\$936	R\$1,002	R\$1,286	R\$1,376
(-) contingência	R\$9	R\$9	R\$10	R\$13	R\$14
(-) Abertura de escritório	R\$0	R\$0	R\$0	R\$0	R\$0
(-) despesas fixas	R\$27	R\$27	R\$27	R\$27	R\$27
(-) Pró-labore	R\$30	R\$30	R\$30	R\$30	R\$35
<b>(=) LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>R\$69</b>	<b>R\$7</b>	<b>-R\$59</b>	<b>-R\$144</b>	<b>R\$2</b>
(=) Capital acumulado	R\$676	R\$684	R\$625	R\$481	R\$483

FONTE: o autor (2017).

NOTA: Todos os valores em milhares de reais.

## 6. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

O objetivo da avaliação estratégica é, através de uma matriz de forças, oportunidades, fraquezas e ameaças (FOFA), verificar de maneira qualitativa fortalezas e fraquezas internas da empresa, assim como oportunidades e ameaças do ambiente externo. Tendo analisado tais pontos, é possível potencializar os fatores positivos, e corrigir as deficiências.

FIGURA 5 – MATRIZ DE FORÇAS, OPORTUNIDADES, FRAQUEZAS E AMEAÇAS (FOFA)

	Pontos fortes	Pontos fracos
<b>Ambiente interno (Controlável)</b>	<p><b>Forças</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Estruturação de um escritório para receber clientes para assinaturas de contrato e realizar reuniões relacionadas aos projetos, gerando sensação de confiança do potencial cliente em relação a empresa.</li> <li>2. Experiência familiar com empreendimentos vinculados ao PMCMV e suas nuances.</li> <li>3. Baixo custo fixo da empresa no início das operações.</li> <li>4. Capital disponível em caixa para suportar o primeiro ano mesmo que sem receita.</li> </ol>	<p><b>Fraquezas</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Empresa não consolidada no mercado do estado do PR.</li> <li>2. Rede de fornecedores não desenvolvida no estado do PR.</li> <li>3. Mão-de-obra de confiança e qualificada no estado do PR.</li> </ol>
<b>Ambiente externo (Incontrolável)</b>	<p><b>Oportunidades</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Em 2017 o governo federal aumentou o teto do preço de venda dos imóveis PMCMV, viabilizando financeiramente os construtores.</li> <li>2. 80% do déficit habitacional no estado do Paraná é localizado no interior, área foco de atuação da empresa..</li> <li>3. A partir de 2019, somente Pessoa Jurídica poderá comercializar construções através do PMCMV, retirando toda a concorrência de pessoas físicas que não queiram abrir uma empresa para se adequar.</li> <li>4. A portaria 160, de 2016 prevê que soluções de esgoto, abastecimento de água e energia elétrica, além de laje ao invés de forro de PVC ou gesso, são obrigatórios. Portanto imóveis que anteriormente não tinham tais condições mínimas e eram vendidos a preços mais baixos, não poderão mais ser comercializados nestas condições.</li> <li>5. Reajuste no teto do preço dos imóveis, que garantem adequação da margem de lucro com o passar dos anos, compensando a inflação, geralmente ocorrendo a cada cinco anos.</li> <li>6. Banco do Brasil aceita financiar até 90% dos imóveis comprados através do PMCMV.</li> </ol>	<p><b>Ameaças</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Inflação – reajuste dos preços de material de construção e mão-de-obra.</li> <li>2. Grandes incorporadores entrando no ramo do PMCMV para complementar faturamento, por conta da crise nos outros ramos da construção civil.</li> <li>3. Caixa Econômica Federal, principal banco financiador do PMCMV, reduziu o percentual máximo de financiamento de 90% para 80%, dificultando a aprovação de crédito para famílias das faixas de rendas mais baixas sem capital disponível para pagar a entrada.</li> <li>4. A partir de 2019, financiamentos dentro do PMCMV serão aprovados somente se houver pavimentação definitiva na via, o que exclui a possibilidade de construção em vias não pavimentadas, reduzindo a oferta de lotes a baixo preço.</li> </ol>

FONTE: O AUTOR (2017)

## 7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O plano de negócio é um instrumento que permite o empreendedor demonstrar através de fatos e análise de mercado, a viabilidade do seu negócio.

Neste caso, foi realizada uma profunda análise das variáveis envolvidas na atividade de construção civil voltada ao enquadramento no PMCMV, quais seus impactos no andamento do negócio, e os cuidados necessários ao empreender neste ramo. A matriz FOFA sumariza bem os principais fatores abordados, permitindo o empreendedor se esquivar das ameaças, abraçar as oportunidades, e refletir sobre como potencializar seus pontos fortes e mitigar suas fraquezas.

Este plano de negócio surgiu do sonho de empreender através de uma atividade que traz não só o retorno financeiro e satisfação profissional própria, mas

além disto, contribui com a realização do sonho de todo o brasileiro, o de conquistar a casa própria.

Os cenários otimista e realista são encorajadores, demonstrando possibilidade de resultados robustos em um cenário de dez anos, porém ciente da cautela necessária para não se ver dentro do cenário pessimista.

## REFERÊNCIAS

AGÊNCIA BRASIL. **Caixa reduz limites de financiamento para imóveis novos e usados**. Brasília, 2017 em: <<http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2017-08/caixa-reduz-limites-de-financiamento-para-imoveis-novos-e-usados>>. Acesso em: 21 jan. 2018.

AGÊNCIA CAIXA DE NOTÍCIAS. **Minha Casa Minha Vida 2017: Entenda o que muda no programa**. Disponível em: <http://www20.caixa.gov.br/Paginas/Noticias/Noticia/Default.aspx?newsID=4550>>. Acesso em: 16 set. 2017.

BANCO DO BRASIL. Disponível em <[www.bb.com.br/](http://www.bb.com.br/)>. Acesso em: 20 dez. 2017.

BEM PARANÁ. **Teto maior vai gerar alta de 30% na oferta de imóveis em Curitiba**. Curitiba, 2017 em: <<http://www.bemparana.com.br/noticia/487383/teto-maior-vai-gerar-alta-de-30-na-oferta-de-imoveis-em-curitiba>>. Acesso em: 01 out. 2017.

BLOG DA ROCHA ADVOGADOS. **Novas regras para o programa minha casa minha vida 2017 Portaria 160 e 539 do Ministério das Cidades**. Não paginado. Disponível em: <<https://www.rochadvogados.com.br/wp-content/cache/all/novas-regras-minha-casa-minha-vida-2017//index.html>>. Acesso em: 30 set. 2017.

FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO. **Fundação João Pinheiro divulga primeiros resultados do Déficit Habitacional no Brasil relativos a 2015**. Belo Horizonte, 2017 em: <<http://fjp.mg.gov.br/index.php/noticias-em-destaque/3930-fundacao-joao-pinheiro-divulga-primeiros-resultados-do-deficit-habitacional-no-brasil-relativos-a-2015>>. Acesso em: 21 jan. 2018.

GOVERNO DO BRASIL. **Diferenças entre tipos de empresas**. Disponível em: <[www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2011/11/diferencas-entre-tipos-de-empresas](http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2011/11/diferencas-entre-tipos-de-empresas)>. Acesso em: 30 set. 2017.

GOVERNO DO BRASIL. **Publicado decreto que aumenta limite de renda do Minha Casa, Minha vida**. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2012/10/publicado-decreto-que-aumenta-limite-de-renda-de-financiamento-habitacional>>. Acesso em: 23 set. 2017.

PORTAL BRASIL. **ÍNDICE NACIONAL DE CUSTO DA CONSTRUÇÃO DO MERCADO - INCC-M**. Disponível em: <<http://www.portalbrasil.net/incc.htm>>. Acesso em: 16 set. 2017.

PORTAL PLANALTO. **Entenda as novas regras do Minha Casa Minha Vida**. Disponível em: <<http://www2.planalto.gov.br/acompanhe-planalto/noticias/2017/02/entenda-as-novas-regras-do-minha-casa-minha-vida>>. Acesso em: 01 out. 2017.

RECEITA FEDERAL. **RET (Regime especial de tributação, incorporações imobiliárias e PMCMV)**. Disponível em: <<http://idg.receita.fazenda.gov.br/acesso-rapido/legislacao/legislacao-por-assunto/ret>>. Acesso em: 30 set. 2017.