

**LIGA DE ENSINO DO RIO GRANDE DO NORTE
FACULDADE NATALENSE PARA O DESENVOLVIMENTO
DO RIO GRANDE DO NORTE**

Arthur Fernandes de Negreiros Paiva

PLANO DE NEGÓCIO PARA CONSTRUÇÃO DE CONDOMÍNIO DE FLATS

**NATAL/RN
2009**

Arthur Fernandes de Negreiros Paiva

PLANO DE NEGÓCIO PARA CONSTRUÇÃO DE CONDOMÍNIO DE FLATS

Plano de negócio do Curso de Pós-Graduação em Gestão Estratégica de negócio da Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte como requisito obrigatório para obtenção do grau de Especialista em Gestão Estratégica de Negócio.

Orientador: Aluísio Alberto Dantas, MSc.

Natal/RN
2009

RB-33004

FARN
BIBLIOTECA
Nº Reg. <u>0001289</u>
<u>09/10/09</u>

65.012.2

Di66P

2009

ex 01

Catálogo na Publicação – Biblioteca da FARN
Setor de Processos Técnicos

Paiva, Arthur Fernandes de Negreiros.

Plano de negócio para construção de condomínio de flats/ Arthur Fernandes de Negreiros Paiva. – Natal: FARN, 2009.
66f.

Orientadora: Aluísio Alberto Dantas, (Msc)

Monografia (Especialização em Gestão Estratégica de negócio) –
Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

1. Empreendedorismo – Monografia.
2. Plano de negócio – Monografia.
3. Mercado imobiliário – Monografia I. Título – Monografia.

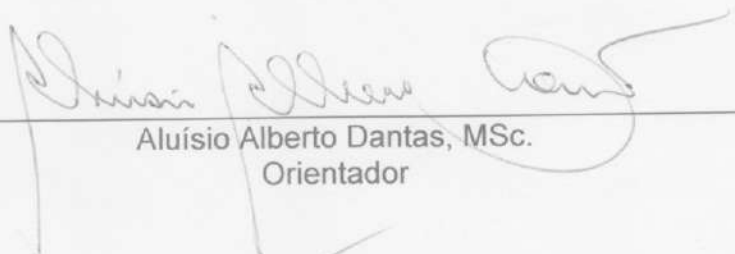
RN/FARN/BC

CDU 65.012.2

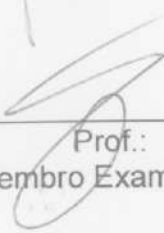
ARTHUR FERNANDES DE NEGREIROS PAIVA

PLANO DE NEGÓCIO PARA CONSTRUÇÃO DE CONDOMÍNIO DE FLAT

Plano de Negócio do Curso de MBA em Administração Financeira da Faculdade
Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte,
(X) aprovado com a nota: 10,0 () não obtendo aprovação, em 24 de 09
de 2009, avaliado pela banca examinadora composta pelos seguintes membros:



Aluísio Alberto Dantas, MSc.
Orientador



Prof.:
Membro Examinador

RESUMO

A decisão de investimento empresarial exige a formulação de indicadores de viabilidade econômica e financeira que oriente a respectiva tomada de decisão na alocação de recursos. O presente estudo contempla o plano de negócios de construção e comercialização de um condomínio de flats em uma área urbana estratégica da cidade de Natal-RN. São flats com aproximadamente 36 metros quadrados para um tipo de cidadão que goza de uma situação financeira privilegiada. O estudo apresenta elementos que permitem analisar as vantagens potenciais do referido investimento, principalmente, considerando os indicadores de viabilidade econômico-financeira do negócio, através da mensuração do valor do investimento, as projeções de faturamento, o tempo e percentual do retorno. Tratando-se de um investimento privado destinado a gerar um retorno financeiro, o estudo comprova que o empreendimento é viável a uma taxa de 42,25% e com uma rentabilidade de 117,16% do investimento realizado. A análise dos indicadores financeiros do plano de negócios confirma que o retorno do investimento supera em muito os retornos alternativos do referido capital. A viabilidade do empreendimento está comprovada nos referidos indicadores, cujo índice de lucratividade é superior à taxa de juros do mercado, tomando-se por referência a taxa selic de juros que atualmente é de 9,25% ao ano. O plano de negócio conclui que a realização do investimento apresenta baixo risco e resultados econômicos superiores aos retornos alternativos no mercado atual financeiro.

Palavras-chave: Plano de negócio. mercado imobiliário. viabilidade econômica e financeira.

ABSTRACT

The decision of enterprise investment demands the formularization of pointers of economic and financial viability that has guided the respective one taken of decision in the allocation of resources. The present business-oriented study it contemplates the construction plan and commercialization of a condominium of flats in a strategical urban area of the city of Christmas-RN. They are flats with approximately 36 square meters for a type of citizen who enjoys of a privileged financial situation. The study it presents elements that allow to analyze the potential advantages of the related investment, mainly, considering the viability pointers economic-financier of the business, through the mensuração of the value of the investment, the invoicing projections, the time and percentage of the return. Being about a private investment destined to generate a financial return, the study it proves that the enterprise is viable to a 42,25% tax and with a yield of 117,16% of the carried through investment. The analysis of business-oriented the financial pointers of the plan confirms that the return of the investment surpasses very in the alternative returns of the capital related one. The viability of the enterprise is proven in related indicating, the whose index of profitability is superior to the tax of interests of the market, being overcome for reference tax selic of interests that currently is of 9,25% to the year. The business plan concludes that the accomplishment of the investment presents low risk and superior economic results to the alternative returns in financial the current market.

Word-key: Plan of business. real estate market.economic and financial viability.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	06
1.1 OBJETIVOS	08
1.1.2 – Objetivo Geral.....	08
1.1.3 – Objetivos Específicos.....	08
1.2 JUSTIFICATIVA	08
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	13
2.1 EMPREENDEDORISMO	13
2.1.1 Empreendedor.....	14
2.2 PLANO DE NEGÓCIO	14
2.2.1 Estrutura de Plano de Negócio.....	14
2.3 TEORIA DOS CUSTOS	17
2.3.1 O Curto e o Longo Prazo.....	18
2.3.2 Custos fixos, custos variáveis e custo total.....	18
2.4 RECEITA TOTAL	19
2.5 RECEITA MÉDIA	19
2.6 PREÇO DE VENDA	20
2.7 BREAK-EVEN POINT DA EMPRESA	20
2.8 LUCRATIVIDADE	23
3 METODOLOGIA	24
4 ANÁLISE DE RESULTADOS.....	27
4.1 O MERCADO DE NATAL	27
4.2 PLANO DE NEGÓCIO.....	29
5.0 CONCLUSÕES	64
REFERÊNCIAS	65

1. INTRODUÇÃO

A tomada de decisões sobre a alocação eficiente de recursos privados exige a adoção de estratégias econômicas e táticas de negócios que maximize o lucro e o ativo patrimonial dos investidores. A preocupação com a alocação eficiente dos recursos é normalmente pressionada pela forte concorrência empresarial, a qual sempre gera diferentes formas de competição e rivalidade na organização empresarial.

As decisões de investimentos empresariais normalmente são tomadas com o uso de ferramentas analíticas que orientem a percepção gerencial, considerando que as mesmas são essenciais para a análise e solução de problemas que possuem consequências econômicas significativas, tanto para a empresa quanto para a sociedade. O plano de negócios constitui uma das mais importantes ferramentas analíticas atualmente adotadas para orientar a tomada de decisões na alocação de recursos das empresas, considerando os aspectos metodológicos necessários à sua elaboração e os indicadores de viabilidade econômica e financeira apresentados pelo referido documento.

Este trabalho tem o intuito de elaborar um plano de negócio para construção de um condomínio de flats em uma área urbana estratégica da cidade de Natal. São flats com aproximadamente 36 metros quadrados para um tipo de cidadão que goza de uma situação financeira privilegiada. Os empreendedores pretendem agregar ao projeto um grupo de profissionais experientes, os quais irão elaborar e construir um produto que satisfaça por completo o cliente.

Segundo Dornelas (2005) um plano de negócios, ou *business plan*, é uma definição formal de um conjunto de metas de negócios. As razões pelas quais se acredita que estas metas sejam atingíveis são dadas pelos elementos presentes no planejamento necessário para o alcance das metas; esses dados indicam que o investimento proposto é viabilizado através da elaboração de um plano de negócios, o qual permite às empresas mapear seus processos e definir a direção a ser seguida, indicando a clara exposição dos objetivos a serem atingidos e de que forma isso será feito, prevendo-se, inclusive, eventuais problemas ao longo do percurso.

De acordo com Sahlman (1997), poucas áreas têm atraído tanta atenção dos homens de negócio como os planos de negócios. É evidente que apenas razão e raciocínio lógico não são suficientes para determinar o sucesso da empresa. Mas existem alguns passos, ou atividades rotineiras, que devem ser feitos por todo empreendedor para detectar a viabilidade e a probabilidade de sucesso no mercado. É no plano de negócios que o empreendedor traduzirá esses passos realizados racionalmente em um documento que sintetize e explore as potencialidades de seu negócio, bem como os riscos inerentes, tornando-se uma ferramenta que se aplica, tanto no lançamento de novos empreendimentos quanto no planejamento de empresas maduras.

Dados do “Mercado Imobiliário” (2009) apontam a cidade de Natal como a capital que tem o metro quadrado construído mais valorizado do Nordeste, perdendo apenas para Salvador, empatando com Fortaleza e ganhando do Recife. O documento descreve que Natal vive, hoje, um momento de grande ascensão imobiliária; tem sido uma das capitais com o maior crescimento no mercado imobiliário do país, isso devido à qualidade de vida que tem a oferecer, além do clima que é considerado um dos melhores do país, aliado às suas belezas naturais, sua rica gastronomia, o vasto litoral com águas quentes e praias belíssimas, as quais estão despertando o interesse não só de brasileiros como também de investidores internacionais.

Apesar desse quadro de crescimento de demanda na cidade de Natal, no segmento imobiliário, observa-se que a partir do fim de 2008, especificamente, começou a ocorrer uma mutação desse mercado, em virtude da crise financeira mundial deflagrada no mercado hipotecário nos Estados Unidos. Os primeiros efeitos desta crise já começam a ser sentidos no Brasil. Dados do G1 afirmam que um dos segmentos mais afetados é o mercado da construção civil: as vendas de imóveis usados já caíram quase 20% e os bancos estão mais exigentes para conceder o crédito imobiliário. Diante assim desse quadro de instabilidade, o presente trabalho tem o intuito de responder à seguinte questão de pesquisa: **quais são as condições econômicas e financeiras que viabilizam a implementação de um condomínio de flats de 8 unidades na cidade de Natal?**

1.1. OBJETIVOS

1.1.2 – Objetivo Geral

Elaborar plano de negócio que oriente a viabilidade econômica e financeira para construção de condomínio de flats no bairro de Candelária– Natal/RN

1.1.3 – Objetivos específicos

- a) Formular o plano de marketing do investimento imobiliário dirigido para os concorrentes, fornecedores e para as estratégias promocionais e comerciais do condomínio;
- b) Descrever o plano operacional físico e comercial do empreendimento;
- c) Planejar e mensurar os orçamentos do investimento, receitas, custos e respectivo demonstrativo de resultados financeiros do condomínio habitacional;
- d) Analisar a viabilidade econômico-financeira do investimento através dos diversos indicadores do Plano de Negócios.

1.2 JUSTIFICATIVA

O Plano de Negócios torna-se importante, considerando que o mesmo permite aprofundar os estudos sobre a temática do mercado imobiliário em Natal, uma vez que a busca por novos mercados é a saída para as empresas do setor diante da acirrada concorrência. Encontrar nichos, como destinar produtos a novas faixas de clientes, tem se apresentado como das perspectivas para driblar o cenário atual.

As estatísticas mostram que os clientes que têm idade entre 25 e 39 anos, representam a maior parcela da população do Rio Grande do Norte (23,5% segundo dados do IBGE) e estão na mira do setor da construção civil. Os jovens de classe média-alta são o foco principal dos investimentos de construtoras locais, que apostam nessa fatia de mercado ainda pouco explorada.

A importância do plano de negócios que oriente a decisão de investimentos está presente no contexto de riscos presentes em qualquer empreendimento que está sujeito às condições de competitividade de mercado. O mercado imobiliário, por sua

vez, vem passando atualmente por indecisões sobre a alocação de recursos, resultante da elevada crise do capitalismo financeiro e que ocorreu no final do ano de 2008.

A contextualização da crise do capitalismo financeiro deve servir de forte argumento que justifica a elaboração do plano de negócios para o investimento imobiliário. A descrição da crise pode ser apoiada em documentos oficiais do Banco Central do Brasil, quando de apresentações formais do seu presidente, Henrique Meirelles, e realizadas no plenário da Câmara dos Deputados, em 21/10/2008; na Comissão de Assuntos Econômicos do Senado Federal, em 30/10/2008 e na reunião do Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social (CDES), em 06/11/2008, no Palácio do Planalto. Nessas oportunidades, a principal autoridade monetária do Brasil destacou a influência que a crise do mercado imobiliário exerceu sobre a crise do capitalismo financeiro mundial (BANCO CENTRAL, 2008).

Consta da exposição que a atual crise financeira teve origem no longo período de taxas de juros baixas nos EUA, quando o aumento da produtividade e o baixo custo da mão-de-obra na China criaram condições para a política monetária expansionista do *Federal Reserve*. A consequência, segundo o Banco Central, foi o aumento substancial do crédito e a inflação do preço dos ativos (em especial, dos imóveis). Destaca que a expansão do crédito foi acompanhada por inovações financeiras que visavam retirar o risco dos balanços das instituições financeiras e aumentar a alavancagem do sistema. O risco permaneceu nos bancos via garantias de crédito ou de reputação. O aumento de alavancagem foi facilitado por quadro regulatório permissivo, em especial para os bancos de investimento. Consta do documento do Banco Central que o quadro benigno se reverte a partir de meados de 2007, com a queda do preço dos imóveis e o aumento dos atrasos de pagamento das hipotecas.

As informações constantes do gráfico sobre o índice de preços de residências nos Estados Unidos (FARN, 2009), mostra que, de 2001 a 2006, as residências americanas apresentaram uma valorização média anual de 11,5%; a partir de 2006 os preços começaram a cair, chegando em julho de 2008 com o índice negativo de 16,3% nos preços anuais de residências nos Estados Unidos.



Gráfico 1: Índice de preços de residências nos Estados Unidos.
Fonte: S&P Case-Shiller

A retração dos preços das residências exerceu forte influência na construção de novas residências nos Estados Unidos, conforme mostram os dados do gráfico abaixo. Observa-se que ao longo dos anos ocorreu crescimento na construção de imóveis, chegando em janeiro de 2006 com a oferta de 2,273 mil novos imóveis; a retração do mercado apresenta-se em setembro de 2008, com a construção de 817 mil residências, ou seja, com uma oferta de apenas 36% da registrada em janeiro de 2006 e uma diminuição de 64% na construção de unidades imobiliárias, conforme descreve o gráfico abaixo, publicado pelo Banco Central e constante de apostila didática da FARN.

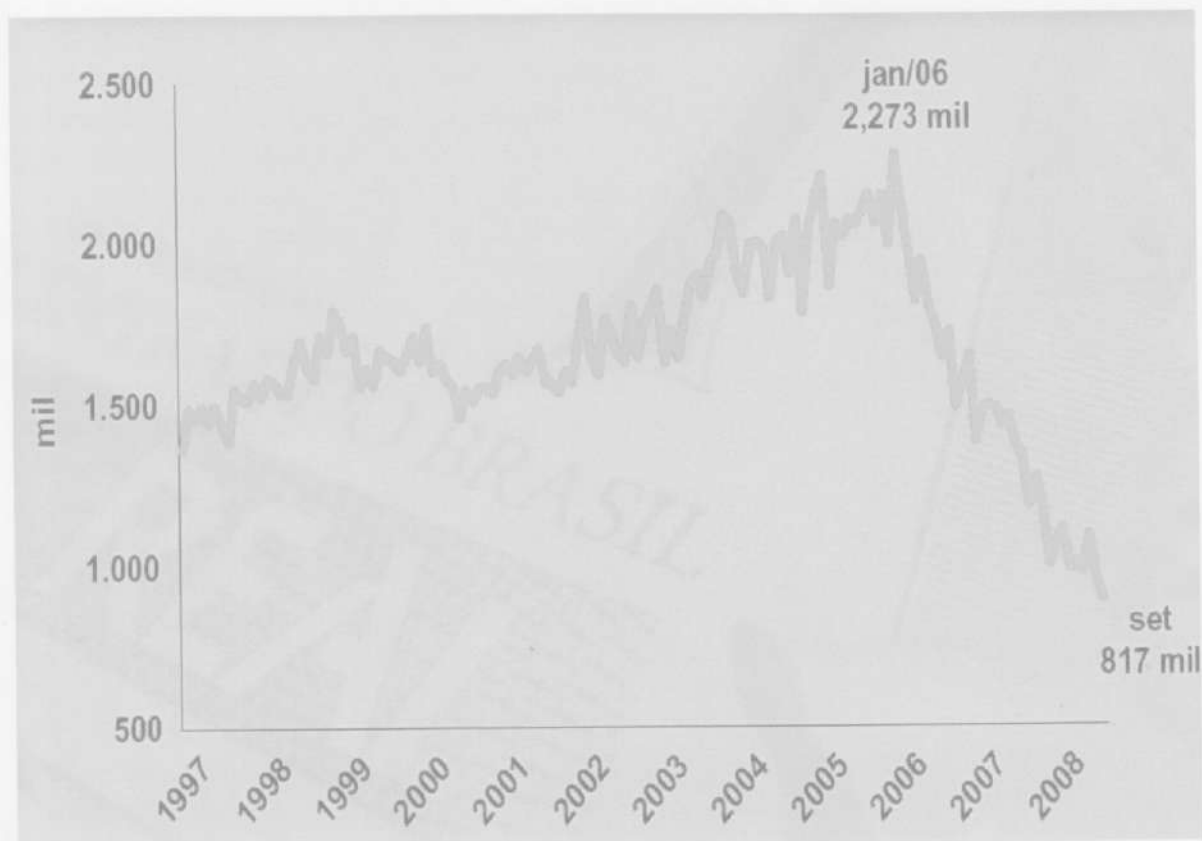


Gráfico 2: Construção de novas residências nos Estados Unidos.
Fonte: US Census Bureau

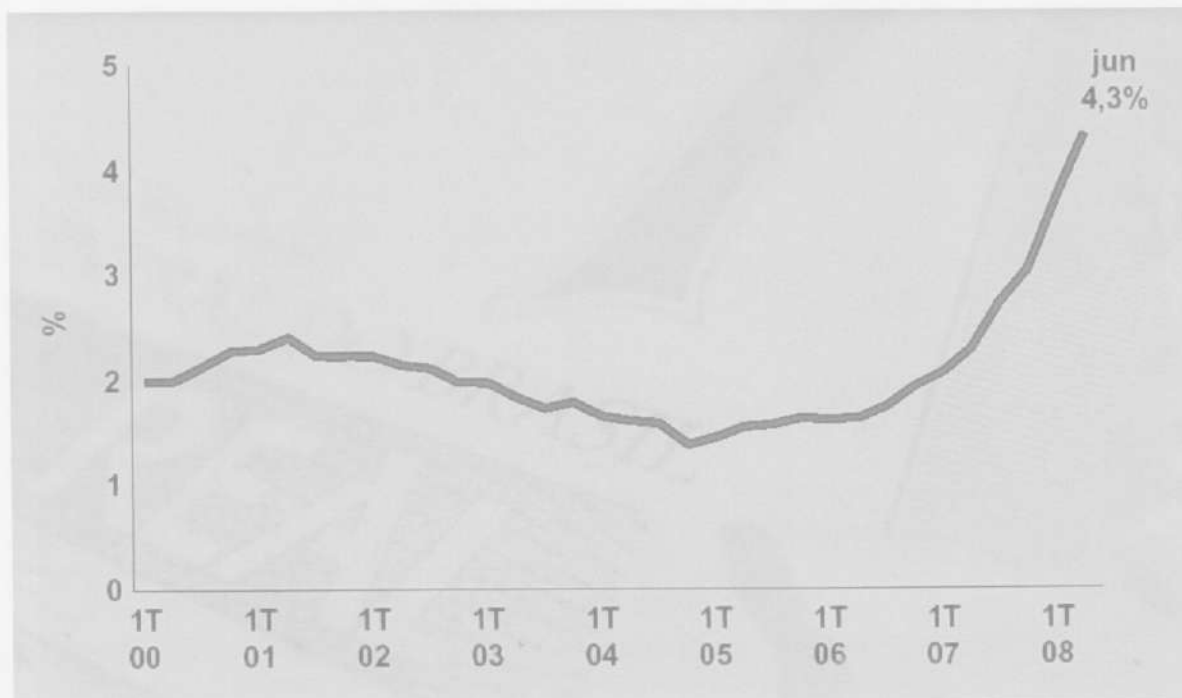


Gráfico 3: Inadimplência no Crédito Residencial nos Estados Unidos.
 Fonte: *Federal Reserve*

As estatísticas acima descritas mostram claramente o impacto da crise econômica e financeira do setor imobiliário americano, cujos indicadores principais dessa crise nos Estados Unidos podem ser resumidos nas seguintes constatações:

- a) Queda nos preços das residências: as mesmas apresentaram um aumento médio de 11,5% entre os anos de 2001 a 2006 e registraram uma variação negativa de 16,3% em julho de 2008;
- b) Retração do setor e diminuição na construção de novas residências: a construção diminuiu de 2 milhões e 273 mil unidades, em janeiro de 2006, para 817 mil em setembro de 2008;
- c) A inadimplência no crédito residencial nos Estados Unidos aumentou de 1,5% (1º trimestre de 2005) para 4,3% em junho de 2008.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

O presente capítulo descreve os principais elementos conceitos e categorias bibliográficas que fundamentam cientificamente as afirmações e conclusões gerenciais, administrativas e empresarias necessárias à viabilização do investimento proposto do presente estudo, especificamente no que se refere à construção e comercialização de um empreendimento imobiliário de apartamentos residencial na cidade de Natal.

O referencial teórico constante no presente estudo monográfico está dirigido para a análise de viabilidade empresarial. As categorias teóricas descritas foram apresentadas nos diversos módulos do curso de especialização MBA de Gestão Estratégica de Negócios da FARN, turma 3, ministrada junho de 2007 a janeiro de 2009. Essas categorias foram apresentadas pelos professores em sala de aula e constam das diversas apostilas distribuídas pelos respectivos docentes a todos os alunos da turma supra-citada. Com referência ao conteúdo teórico de plano de negócio, a metodologia usada para sua formatação foi obtida do SEBRAE MG.

2.1 EMPREENDEDORISMO

O conteúdo bibliográfico referente à disciplina de plano de negócio descreve que empreendedorismo é o estudo do empreendedor com suas características e seu processo de criação. A apostila distribuída e apresentada pelo professor cita Dolabela (1999, p.43), o qual afirma que, "empreendedorismo é um neologismo derivado da livre tradução da palavra NEGÓCIO entrepreneurship e utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação".

Consta da apostila que, de acordo com Lima (2006 apud DORNELAS, 2001) em primeiro lugar o empreendedorismo envolve o processo de criação de algo novo, de valor. Em segundo, o empreendedorismo requer a devoção, o comprometimento de tempo e o esforço necessário para fazer a empresa. Em terceiro, o empreendedorismo requer ou, que se assumam riscos calculados, que se tomem decisões críticas e que não se desanimem com as falhas e erros.

2.1.1 Empreendedor

O empreendedor é aquele que se destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de organização ou pela exploração de novos recursos materiais (DORNELAS, 2001).

O empreendedorismo é o agente do processo de destruição criativa, é o impulso fundamental que aciona e mantém em marcha o motor capitalista, constantemente criando novos produtos, novos métodos de produção, novos mercados e, implacavelmente, sobrepondo-se aos antigos métodos menos eficientes e mais caros.

2.2 PLANO DE NEGÓCIO

O referencial abaixo está descrito na apostila da disciplina "Plano de Negócios" do MBA em Gestão Estratégica de Negócios da FARN. De acordo com o referido material didático (FARN, 2008), "o plano de negócio descreve a idéia de um novo empreendimento e projeta os aspectos mercadológicos, operacionais e financeiros dos negócios propostos para os três a cinco primeiros anos", Cony Longenecker; Moore; Petty(1997 p.161). Segundo a apostila, citando o SEBRAE – MG,

O plano de negócio é documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses para que esse objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado.

2.2.1 Estrutura de plano de negócio

O SEBRAE- MG apresenta a seguinte estrutura de um plano e negócio:

a) Sumário executivo. O sumário executivo é um resumo do PLANO DE NEGÓCIO. Não se trata de uma introdução ou justificativa e, sim, de um sumário contendo seus pontos mais importantes. Nele irá constar:

- Resumo dos principais pontos do plano de negócio;
- Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições;
- Dados do empreendimento;
- Missão da empresa;
- Setores de atividades;
- Forma jurídica;
- Enquadramento tributário;
- Capital social;
- Fonte de recursos.

b) Análise de mercado. Esta é uma das etapas mais importantes da elaboração do seu plano. Afinal, sem clientes não há negócios. Os clientes não compram apenas produtos, mas soluções para algo que precisam ou desejam. Você pode identificar essas soluções se conhecê-los melhor.

c) Plano de marketing. Descrever os principais itens que serão fabricados, vendidos ou os serviços que serão prestados. Informe quais as linhas de produtos, especificando detalhes como tamanho, modelo, cor, sabores, embalagem, apresentação, rótulo, marca, etc. Se necessário, fotografe os produtos e coloque as fotos como documentação de apoio ao final do seu plano de negócio. Para empresas de serviço, informe quais serviços serão prestados, suas características e as garantias oferecidas. Lembre-se de que a qualidade do produto é aquela que o consumidor enxerga. Quando decidir melhorar um produto ou um serviço, pense sempre sob o ponto de vista do cliente.

d) Plano operacional. Por meio do layout ou arranjo físico, você irá definir como será a distribuição dos diversos setores da empresa, de alguns recursos (mercadorias, matérias-primas, produtos acabados, estantes, gôndolas, vitrines, prateleiras, equipamentos, móveis, matéria-prima etc.) e das pessoas no espaço disponível. Um bom arranjo físico traz uma série de benefícios, como:

- Aumento da produtividade;
- Diminuição do desperdício e do retrabalho;
- Maior facilidade na localização dos produtos pelos clientes na área de vendas;
- Melhoria na comunicação entre os setores e as pessoas.

O ideal é contratar um profissional qualificado para ajudá-lo nessa tarefa, se isso não for possível, faça você mesmo um esquema, distribuindo as áreas da empresa, os equipamentos, móveis e as pessoas de forma racional e sensata.

e) Plano financeiro. Nessa etapa, você irá determinar o total de recursos a ser investido para que a empresa comece a funcionar. O investimento total é formado pelos:

- Investimentos fixos;
- Capital de Giro;
- Investimentos pré-operacionais.

f) Construção de cenários. Após a finalização do seu plano de negócio, simule valores e situações diversas para a empresa. Prepare cenários onde o negócio obtenha resultados pessimistas (queda nas vendas se/ou aumento dos custos) ou otimistas (crescimento do faturamento e diminuição das despesas). A partir daí, pense em ações para evitar e prevenir-se frente às adversidades ou então para potencializar situações favoráveis. Faça quantas simulações julgar necessário e tenha sempre alternativas (plano B).

g) Avaliação estratégica. A matriz F.O.F.A. é um instrumento de análise simples e valioso. Seu objetivo é detectar pontos fortes e fracos, com a finalidade de tornar a empresa mais eficiente e competitiva, corrigindo assim suas deficiências. F.O.F.A. é um acrônimo para:

- F** orças;
- O** portunidades;
- F** raquezas;
- A** meças.

A análise F.O.F.A. levará a pensar nos aspectos favoráveis e desfavoráveis do negócio, dos proprietários e do mercado.

A matriz F.O.F.A. é sempre feita em quadrantes, ou seja, em quatro quadrados iguais. Em cada quadrado são registrados fatores positivos e negativos para a implantação do negócio.

h) Avaliação do plano de negócio. O Plano de Negócio desenvolvido é um valioso instrumento de planejamento. Por ser o seu mapa de percurso, ele deve ser consultado e acompanhado constantemente. Avalie cada uma das informações e lembre-se de que o plano de negócio tem por objetivo ajudá-lo a responder a pergunta lançada no início desse manual: "Vale a pena abrir, manter ou ampliar o meu negócio?".

Saiba que o mundo e o mercado estão sujeitos a mudanças; a cada dia surgem novas oportunidades e ameaças. Assim sendo, procure adaptar seu planejamento às novas realidades. É por este motivo que um plano de negócio é "feito a lápis", para que possa ser corrigido, alterado e ajustado. Procure refazer seu plano de tempos em tempos.

Empreender é sempre um risco, mas empreender sem planejamento é um risco que pode ser evitado. O plano de negócio, apesar de não ser a garantia de sucesso, irá auxiliá-lo a tomar decisões mais acertadas, assim como a não se desviar de seus objetivos.

2.3 TEORIA DOS CUSTOS

Segundo Passos (1999), o conceito de custos, tal como ele é entendido pelos economistas, difere grandemente do conceito de custo utilizado na contabilidade das empresas. Isso acontece porque os contadores, ao elaborarem a contabilidade de lucros e perdas de uma empresa qualquer, levam em consideração somente, os custos explícitos, que consistem nas despesas explícitas realizadas pela firma para adquirir ou contratar recursos. Como exemplo desses custos pode-se citar as despesas com salários, encargos sociais dos empregados, energia, água, aluguel, seguro, impostos sobre vendas etc.

Afirma o autor que os economistas, por sua vez, consideram como custo econômico não apenas os custos explícitos, mas também os custos implícitos, que correspondem aos valores dos recursos que por pertencerem à empresa são normalmente desprezados no cálculo de custos da firma. Tais custos são estimados a partir do que poderia ser ganho por esses recursos no seu melhor emprego alternativo. Seriam, por exemplo, o quanto o empresário ganharia, caso estivesse trabalhando em outro emprego; ou o quanto renderia seu dinheiro, caso fosse empregado em outra atividade. Além desses custos, os economistas consideram, como fazendo parte do custo econômico, uma quantia mínima de lucro, chamado lucro normal, que é uma quantia suficiente apenas para manter o empresário no seu negócio (PASSOS, 1999).

2.3.1 O CURTO E O LONGO PRAZO

A literatura econômica destaca, com forte evidência, a diferenciação dos custos empresariais no curto e longo prazo. Segundo Passos (1999), curto prazo é conceituado como um período de tempo em que determinados tipos de fatores não podem ser aumentados ou reduzidos, qualquer que seja a quantidade utilizada desses fatores variáveis. A rigor, a existência de pelo menos um fator fixo já configura uma situação de curto prazo. O longo prazo, por sua vez, é definido pelo autor como sendo o período de tempo em que todos os fatores produtivos são variáveis.

2.3.2 Custos Fixos, Custos Variáveis e Custo Total

- a) Custos fixos (CF): Os custos fixos estão associados ao emprego dos fatores de produção fixos. Incluem certos tipos de impostos, aluguel de prédios, pagamentos de juros, seguros, custos de conservação, depreciação, certos tipos de ordenados etc. Os custos fixos dizem respeito às despesas nas quais a firma terá de incorrer, quer a empresa produza ou não, e serão sempre iguais, quaisquer que sejam os níveis de produção (PASSOS, 1999).
- b) Custos Variáveis (CV): Os custos variáveis, por sua vez, dizem respeito aos pagamentos que a firma terá de efetuar pela utilização de fatores de produção

variáveis. Os custos variáveis variam de acordo com o volume de produção da empresa, e incluem itens tais como despesas com matérias-primas, energia elétrica, mão-de-obra etc. Esses custos serão zero quando não houver produção e aumentarão à medida que a produção aumentar (PASSOS, 1999).

- c) Custo Total (CT) : é o custo de produção total associado a cada possível nível de produto. ele é dado pela soma dos custos fixos mais os custos variáveis. é claro que, se a produção for zero, o custo total será igual ao custo fixo (PASSOS, 1999).

Algebricamente, o autor apresenta a seguinte descrição (PASSOS, 1999):

$$CT = CF + CV$$

2.4 RECEITA TOTAL

Em decorrência perfeita, o preço cobrado por uma empresa não variará, qualquer que seja o volume de vendas. Por essa razão qualquer empresa que se encontre em um mercado perfeitamente competitivo poderá calcular a receita total através da multiplicação do preço cobrado pela quantidade vendida (PASSOS, 1999).

Em termos analíticos, afirma o autor que a receita total é dada por:

$$RT = P \cdot Q, \text{ onde:}$$

RT= Receita Total da firma, sendo:

P= preço de venda de produto;

Q= quantidade vendida;

2.5 RECEITA MÉDIA

Passos descreve que receita média é a receita que a firma receberá por unidade vendida da mercadoria. Ela é o resultado do quociente entre a receita total e a quantidade vendida do produto (PASSOS, 1999).

Em termos analíticos a receita média é dada por:

$$Rme = RT/Q.$$

Como: $RT = P \cdot Q,$

Então: $R_{me} = P.Q / Q = P$.

Assim, a receita média é igual ao preço do produto.

2.6 PREÇOS DE VENDA

Segundo Dolabela (1999), a estratégia de preço além de determinar a concepção do produto, como parte da estratégia de marketing, é necessário estabelecer o preço a ser praticado. Na formação do preço, precisariam a ser considerados: o preço que o cliente estaria disposto a pagar, o preço da concorrência para os revendedores e os custos de produção.

A determinação do preço afeta a posição da empresa, no que diz respeito ao seu faturamento e rentabilidade, bem como à sua participação no mercado. De acordo com o autor, não existe teorias que indiquem qual a melhor maneira para se determinar o preço de um produto, mas sim alguns fatores que devem ser considerados: Custos; Consumidor; concorrência; Política de desnatamento; Política de penetração; Política de bloqueamento.

2.7 BREAK-EVEN POINT DA EMPRESA

O *break-even point* constitui o ponto de equilíbrio da empresa e é definido como sendo o nível de produção e vendas em que todos o custo total (custos fixos + custos variáveis) é igual à receita total; isto é, é o ponto em que o lucro é igual a zero (PASSOS, 1999).

O *break-even point* é o nível mínimo de produção e vendas em que uma empresa pode funcionar sem que ocorram perdas. É o ponto a partir do qual a empresa passa a obter lucros; é o nível mínimo de vendas, cujas receitas cobrem todos os custos; é o volume mínimo de vendas a partir do qual a empresa consegue obter lucros (PASSOS, 1999).

O ponto de equilíbrio de uma empresa pode ser determinado algébrica e graficamente. Para a determinação do ponto de equilíbrio exige-se que o empresário

conheça os seus custos totais de produção e de vendas de bens e/ou serviços, compostos dos custos fixos e variáveis (PASSOS, 1999).

Conforme o autor, os elementos determinantes do *break-even point* são os seguintes (PASSOS, 1999):

- a) Custos Fixos (CF): são os custos dos fatores fixos da empresa que, no curto prazo, independem do nível de produção e de vendas (impostos, aluguel de prédios, pagamento de juros, seguros, custos de conservação, depreciação, alguns salários, etc.).
- b) Custos Variáveis (CV): são todas as despesas que dependem diretamente da quantidade usada dos fatores. Os custos variáveis variam de acordo com o volume de produção e comercialização da empresa, e incluem todas as despesas com matérias-primas, energia elétrica usada diretamente na produção, comissão de vendas, combustíveis, mão-de-obra, etc.
- c) A equação do *break-even point* de uma empresa é a seguinte:

$$Q_e = CF \div (P - CV_{me}), \text{ sendo:}$$

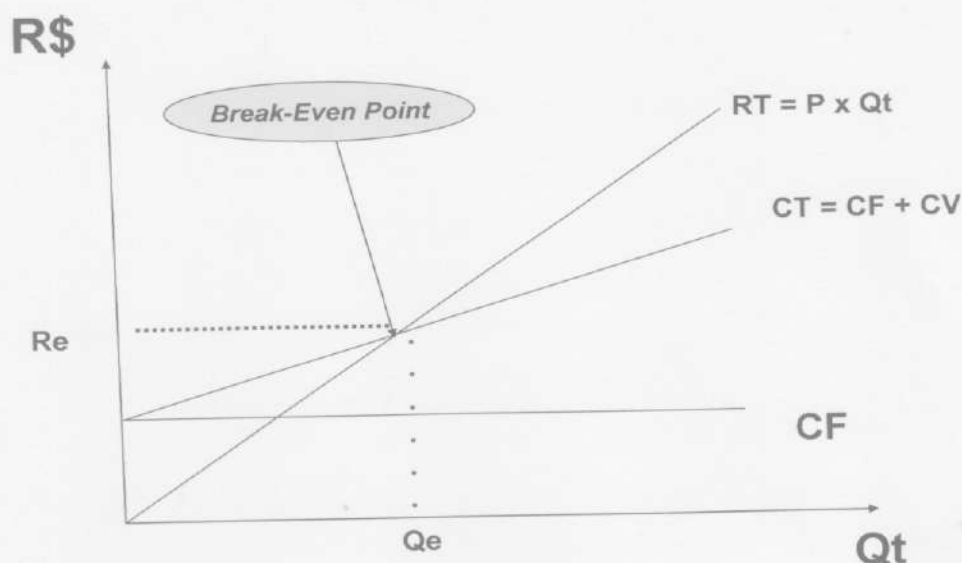
Q = quantidade do produto vendida durante determinado período (mês);

CF = valor do custo fixo mensal calculado para a produção do produto;

P = preço de venda do produto;

CV_{me} = custo variável médio = $CV \div Q$.

GRÁFICO DO "BREAK-EVEN POINT"



De acordo com a teoria dos custos (PASSOS, 1999), diversas conclusões podem ser tiradas a respeito dessa análise do conceito de custo, destacando-se as seguintes:

1. Os custos podem ser avaliados de diferentes maneiras, dependendo da finalidade para a qual os valores de custo serão usados.
2. Os custos de uma atividade econômica (produção), obtidos para fins de relatórios financeiros, nem sempre são apropriados para se tomarem decisões. Normalmente, variações e modificações têm de ser feitas, para refletir os custos de oportunidade das várias ações alternativas que podem ser feitas em um dado problema de decisão. O **custo relevante** na tomada de decisões econômicas é o custo de oportunidade dos recursos, e não o desembolso dos fundos exigidos para obter os recursos.
3. Custos irrecuperáveis, incorridos independentemente da ação alternativa escolhida, não devem ser considerados ao se tomar a decisão ótima.
4. O custo de oportunidade de uma determinada ação, envolvendo um problema de decisão, algumas vezes é grandemente subjetivo; e as estimativas do custo contábil podem ser arbitrária.

2.8 LUCRATIVIDADE

A lucratividade é um indicador que mede o lucro líquido em relação às vendas. É um dos principais indicadores econômicos, pois está relacionado à competitividade. Se a empresa possui uma boa lucratividade, ela apresentará maior capacidade de competir, isso porque poderá investir mais em divulgação, na diversificação dos produtos e serviços, na aquisição de novos equipamentos, etc. (PASSOS, 1999).

$$\text{Lucratividade} = \text{Lucro Líquido} / \text{Receita Total} \times 100$$

Rentabilidade é um indicador de atratividade dos negócios, pois mede o retorno do capital investido aos sócios. É obtido sob a forma de percentual por unidade de tempo (mês ou ano). É calculada por meio da divisão do lucro líquido pelo investimento total. A rentabilidade deve ser comparada com índices praticados no mercado financeiro.

$$\text{Rentabilidade} = \text{Lucro Líquido} / \text{investimento total} \times 100$$

Para as empresas a viabilidade financeira, que será analisada por quem irá financiar o projeto, é importante, mas também a viabilidade econômica irá após análise, aceitar ou rejeitar um investimento. Define alguns critérios de análise:

- Tempo de recuperação;
- Valor atual líquido;
- Índice do valor atual;
- Tempo de recuperação descontado;
- Taxa interna de retorno.

O estudo de viabilidade econômica compara o retorno econômico projetado, baseado em dados do estudo de viabilidade de mercado, com outras alternativas de investimento ou com uma taxa mínima de atratividade esperada para o capital investido. Analisa, complementarmente, se as fontes de financiamento existentes podem dar suporte ao empreendimento (FERNANDEZ, ET al, 2006)".

A viabilidade econômica poderá comparar alguns critérios para analisar o retorno do investimento em determinado empreendimento.

3 METODOLOGIA

Este capítulo apresenta os requisitos metodológicos básicos para realização da pesquisa de mercado necessária ao plano de negócios. Serão descritos o tipo de pesquisa, o universo e a amostra, as formas de coleta e tratamento dos dados.

3.1 O TIPO DE PESQUISA

Consoante aos objetivos propostos, a pesquisa classifica-se como sendo do tipo exploratória. Para Vergara (1998, p.44) "a pesquisa exploratória é realizada em áreas em que há pouco conhecimento acumulado e sistematizado.

Segundo Roesch (1999) por sua natureza de sondagem, não comportar hipóteses que, todavia, poderão surgir durante o final da pesquisa o uso de pesquisa exploratória é bem mais freqüente.

A pesquisa exploratória é um trabalho é de natureza exploratória quando envolver levantamento bibliográfico, entrevistas com pessoas que tiveram (ou tem) experiências práticas com o problema pesquisado e análise de exemplos que estimulem a compreensão. Visa proporcionar uma visão geral de um determinado fato, do tipo aproximativo. Possui ainda a finalidade básica de desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e idéias para a formulação de abordagens posteriores. Dessa forma, este tipo de estudo visa proporcionar um maior conhecimento para o pesquisador acerca do assunto, a fim de que esse possa formular problemas mais precisos ou criar hipóteses que possam ser pesquisadas por estudos posteriores (GIL, 1999, p. 43).

3.2 UNIVERSO E AMOSTRA

Trata-se de definir toda a população e a população amostral. Entenda-se aqui por população não o número de habitantes de um local, mas um conjunto de elementos (empresas, produtos, pessoas, por exemplo), que possuem as características que serão objeto de estudo. População amostral, ou amostra, é uma parte do universo

(população) escolhida segundo algum critério de representatividade Vergara (1998, p. 48).

O universo da pesquisa estará referido a uma população-alvo de os jovens entre 25 a 39 anos, graduados e de classe média-alta. Com relação a estes o plano de amostragem utilizada será probabilística. O cálculo será baseado em dados estatísticos.

3.3 COLETA DE DADOS

Segundo ROESCH (1999) na pesquisa quantitativa, os processos de coleta e análise de dados são separados no tempo. A coleta antecede a análise, mesmo que ambas as fases estejam relacionadas. Quanto aos tipos de dados, tem-se dados primários, que são aqueles colhidos diretamente pelo pesquisador por meio de entrevistas, como a aplicação do questionário, observação e testes e os dados secundários, que são aqueles que não são criados pelo pesquisador, ou seja, são dados já existentes que foram coletados para outros propósitos. Em relação a presente pesquisa, esta será de caráter quantitativo e seus dados serão coletados por meio de fontes primarias e secundarias. A coleta dos dados primários será feita com o auxílio de um questionário que será aplicado diretamente com os clientes em potencial.

Ainda segundo ROESCH (1999) quanto à forma de coleta de dados, o questionário é o instrumento mais utilizado em pesquisa quantitativa. Este requer planejamento, com base na conceituação do problema de pesquisa e do plano da pesquisa, e algumas entrevistas exploratórias preliminares. Com base nestes elementos, o passo seguinte é elaborar uma lista abrangente de cada variável a ser medida, e maneira como será operacionalizada, ou seja, através de escalas, questões abertas, questões fechadas etc. Em relação ao método de coleta de dados desta pesquisa, será utilizado como instrumento ou questionário.

3.4 TRATAMENTO DOS DADOS

Na pesquisa de caráter quantitativo busca-se informações para que os resultados sejam dados precisos e confiáveis da realidade. Isso é proporcionado através de

análises estatísticas que atendam a necessidade da mensuração e representatividade. Assim, pode-se dizer que a pesquisa quantitativa faz uso de instrumentos específicos capazes de estabelecer relações e causas sempre levando em conta as quantidades. Se o número de dados for grande, utilizar-se-á o auxílio de programas de informática, caso seja pequeno será suficiente uma planilha para codificação manual dos dados

4 ANÁLISE DE RESULTADOS

O presente estudo monográfico tem como objetivo geral a elaboração de um plano de negócio que oriente a viabilidade econômica e financeira para construção de condomínio de flats no bairro de Candelária– Natal/RN. Esse objetivo procura responder ao seguinte questionamento: quais são as condições econômicas e financeiras que viabilizam a implementação de um condomínio de flats de 8 unidades na cidade de Natal?

As respostas econômicas e financeiras requeridas pelo estudo foram obtidas mediante a elaboração dos seguintes documentos de gestão financeira e constantes de um plano de negócios:

- a) o plano de marketing do investimento imobiliário dirigido para os concorrentes, fornecedores e para as estratégias promocionais e comerciais do condomínio;
- b) o plano operacional físico e comercial do empreendimento;
- c) os orçamentos do investimento, receitas, custos e respectivo demonstrativo de resultados financeiros do condomínio habitacional;
- d) a viabilidade econômico-financeira do investimento através dos diversos indicadores do Plano de Negócios.

4.1 O MERCADO IMOBILIÁRIO DE NATAL

O mercado imobiliário de Natal vem destacando-se como um dos que mais cresce nas capitais e no nordeste brasileiro. O 8º Salão Imobiliário de Natal, realizado no início de 2009, fechou cerca de R\$ 100 milhões em negócios. Com opções de imóveis novos e usados, o evento foi visitado por mais de 20 mil pessoas. E a expectativa é que as imobiliárias e construtoras participantes continuem fazendo acordos por mais seis meses ainda influenciados pelos bons resultados da feira, a segunda maior do país no setor. "O Salão superou nossas expectativas em um momento difícil da economia. Tivemos empresas que venderam 60 apartamentos de um único empreendimento em cinco dias", avalia o empresário Damásio, organizador do evento. De acordo com ele, o

volume de negócios é semelhante ao do ano passado, mas ficou dentro das metas da organização. O Salão Imobiliário foi aberto no Centro de Convenções de Natal. Ao todo foram ofertadas mais de 20 mil opções de imóveis entre novos e usados. Sob o tema "Oportunidades Imobiliárias", o evento procurou mostrar que não é voltado somente para as elites. Por isso os produtos apresentados iam de R\$ 70.000,00 a 2 milhões de reais. "O que se viu foram muitas famílias comprando empreendimentos, noivos prestes a casar procurando apartamentos ou casa, pessoas dando imóveis usados como entrada para adquirir um novo. Isso mostra como as pessoas podiam encontrar alguma oportunidade durante o Salão" Apostando em estandes com arquitetura bem elaborada e maquetes grandes, as empresas procuraram atrair os consumidores para os empreendimentos e esperavam boas oportunidades de negócios. As imobiliárias e construtoras participantes do evento também apostaram com tabelas diferenciadas para atrair ainda mais consumidores.

O mercado imobiliário nos últimos 10 anos em Natal tem crescido, através do crescimento dos vôos fretados e pela localização privilegiada em relação à Europa, a cidade atraiu a atenção dos estrangeiros, que compram terrenos e casas próximos ao mar para ter seu lugar perfeito em todas as férias, e mesmo como opção de investimento financeiro.

As áreas mais valorizadas são as do litoral - especialmente a Zona Sul e Norte da cidade, possuindo grandes investimentos no setor. A cada dia surgem novos empreendimentos imobiliários, verticalizando a cidade com seus condomínios.

Nos últimos anos, Natal tem sido uma das capitais com o maior crescimento no mercado imobiliário do país, isso se dá a qualidade de vida que temos a oferecer, sem falar no clima que é considerado um dos melhores do país com suas belezas naturais, sua rica gastronomia, o vasto litoral com águas quentes e praias belíssimas tanto no litoral sul como no litoral norte. Isso tem ajudado muito na qualidade construtiva dos imóveis ofertados para esse público tão exigente que busca conforto e qualidade em suas moradias. O setor imobiliário vem oferecendo ao público os mais variados tipos de imóveis, visando principalmente o conforto, segurança e lazer e mais, em um só complexo, e o mais importante, tudo isso com a tranquilidade de morar em residências com um padrão de alto nível de qualidade construtiva.

4.2 PLANO DE NEGÓCIOS

O plano de negócios que viabilize a construção de um condomínio de flats de 8 unidades na cidade de Natal constitui o objetivo principal do presente estudo. O mesmo foi desenvolvido de acordo com o modelo publicado pelo SEBRAE-MG (<http://www.sebraemg.com.br>).

Nome da Empresa: Art empreendimentos imobiliários LTDA

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

1.1 - Descrição do Projeto

Este plano de negócio tem o intuito de elaborar um projeto de viabilidade para construção de um condomínio de flats em uma área urbana estratégica da cidade de Natal. São flats com aproximadamente 36 metros quadrados para um perfil de clientes jovens de classe média, em termos da renda familiar.

Lucratividade: 42,25%

Rentabilidade: 117,16%

Prazo de Retorno: 1 mês

Ponto de Equilíbrio: R\$ 76.716,61

1.2 - Dados dos Empreendedores, Perfis e Atribuições

Nome: Gabriel Fernandes de Negreiros

Endereço: Rua Santo Agostinho

Bairro: Candelária

Cidade: Natal

Estado: RN

Telefone1: (84)3231-7522

Telefone2: (84)9431-8090

Perfil: Engº Civil com MBA em Gestão Estratégica de Negócios.

Atribuição: Planejar , executar,dirigir e controlar

2. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

2.1 - Dados do Empreendimento

Nome da Empresa: Art empreendimentos imobiliários LTDA

CNPJ/CPF: 012.003.634-77

2.2 - Setor de Atividades

Indústria

2.3 - Forma Jurídica

Sociedade Empresária

2.4 - Enquadramento Tributário

Enquadramento Tributário (Âmbito Federal): Regime Simples

Enquadramento Tributário (Âmbito Estadual): Simples Minas

Enquadramento Tributário (Âmbito Municipal):

2.5 - Capital Social

Nome do Sócio: Valor: % de Participação:

Gabriel Fernandes de Negreiros: R\$ 300.000,00 (100%)

Total: R\$ 300.000,00 (trezentos mil reais)

3. PLANO DE MARKETING

3.1 - Descrição dos Principais Produtos

Principais produtos:

Apartamentos tipo flat com 36 m² localizado num bairro nobre na cidade de Natal.

Composto de sala de estar , cozinha americana,wc social, quarto com armários e varanda.

1 vaga para estacionamento

3.2 - Estudo dos Clientes:

Público Alvo:

- Perfil geográfico: brasileiros e/ou estrangeiros que morem na cidade de Natal.

- Perfil demográfico: Adultos entre 25 e 39 anos ; homens e mulheres; profissionais com renda mensal acima de R\$. 2.500,00 ; de nível médio ou superior.

Comportamento dos Clientes:

Perfil psicográfico: Jovens e adultos ; solteiros e casados ; com vida agitada; pessoas simples que deseje morar num lugar agradável e que não precise de muito espaço com poucos gastos associados ao condomínio.

Área de Abrangência:

Cidade do Natal.

3.3 - Estudo dos Concorrentes

SUA EMPRESA

Qualidade:

Produtos ofertados com requinte e conforto com uma excelente localização

Preço:

R\$ 85.000,00 um valor acessível com um bom conforto.

Condições de Pagamento:

Financiado através de alocação de recursos pela CEF.

Localização:

Bairro de Candelária na rua Santo Agostinho 3800

Atendimento:

Em domicílio, após cadastramento pelo site da empresa.

Serviços aos Clientes:

Apartamentos com internet bane larga ; gás encanado e TV a cabo.

Garantias Oferecidas:

Memorial descritivo do empreendimento, respeitando as cláusulas do contrato.

Concorrente 1: AH EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA**Qualidade:**

Produtos acima de 57 m² de área construída.

Preço:

R\$ 135.000,00

Condições de Pagamento:

Financiamento em 36 meses.

Localização:

Bairro Monte Belo

Atendimento:

Pelo site da empresa disponibilizado.

Serviços aos Clientes:

Uma boa área de lazer

Garantias Oferecidas:

Contrato e memoriais descritivos

Concorrente 2: CACOU CONSTRUÇÕES**Qualidade:**

Produtos com três quartos , acima de 100m².

Preço:

R\$ 220.000,00

Condições de Pagamento:

Em 36 meses

Localização:

Lagoa Nova

Atendimento:

Pelo site.

Serviços aos Clientes:

3 vagas de garagem por apartamento

Garantias Oferecidas:

Memórias descritivos e contratos

Conclusões

Não há concorrentes em potencial pois as empresas trabalham com produtos diferenciados e públicos alvos diferentes.

3.4 - Estudo dos Fornecedores

Descrição dos Itens a serem adquiridos:

Concreto usin. e bomb. fck25Mpa

Nome do Fornecedor: Somix

Preço:

235,00

Condições de Pagamento:

21 dias após aplicação

Prazo Entrega:

Imediato

Localização:

Natal

Descrição dos Itens a serem adquiridos:

Aço Ca - 50 8,0mm - 5/16"

Nome do Fornecedor: Gerdau

Preço:

12.078,70

Condições de Pagamento:

21 dias

Prazo Entrega:

7 dias

Localização:

Parnamirim

Descrição dos Itens a serem adquiridos:

Madeira p/cobertura

Nome do Fornecedor: Belém madeira

Preço:

10.530,00

Condições de Pagamento:

30 e 60 dias

Prazo Entrega:

7 dias

Localização:

Zona Norte

Descrição dos Itens a serem adquiridos:

Porta em madeira 0,80x2,10m

Nome do Fornecedor: Belém Madeira

Preço:

8.400,02

Condições de Pagamento:

30 e 60 dias

Prazo Entrega:

15 dias

Localização:

Zona Norte

Descrição dos Itens a serem adquiridos:

Cimento Portland CP32 50kg

Nome do Fornecedor: CIMPOR

Preço:

7.611,79

Condições de Pagamento:

21 dias

Prazo Entrega:

2 dias

Localização:

Bernardo Vieira

Descrição dos Itens a serem adquiridos:

Tábua mista 1"x12"

Nome do Fornecedor: Belém Madeira

Preço:

5.732,96

Condições de Pagamento:

30 e 60 dias

Prazo Entrega:

2 dias

Localização:

Zona Norte

Descrição dos Itens a serem adquiridos:

Cerâmica 31x31cm PEI4

Nome do Fornecedor: Elizabeth

Preço:

5.055,90

Condições de Pagamento:

4 meses

Prazo Entrega:

15 dias

Localização:

João Pessoa

Descrição dos Itens a serem adquiridos:

Telha cerâmica colonial

Nome do Fornecedor: Cerâmica Ouro Branco

Preço:

4.886,57

Condições de Pagamento:

21 dias

Prazo Entrega:

7 dias

Localização:

Ceará - Mirim

Descrição dos Itens a serem adquiridos:

Janela em madeira 1,50x1,10m correr

Nome do Fornecedor: Armazém Pará

Preço:

4.125,02

Condições de Pagamento:

3 meses

Prazo Entrega:

2 dias

Localização:

Bernardo Vieira

Descrição dos Itens a serem adquiridos:

Aço Ca - 60 5,0mm

Nome do Fornecedor: Gerdau

Preço:

3.296,18

Condições de Pagamento:

21 dias

Prazo Entrega:

7 dias

Localização:

Parnamirin

Descrição dos Itens a serem adquiridos:

Compensado resinado 2200x1100x12mm

Nome do Fornecedor: Belém Madeira

Preço:

3.060,91

Condições de Pagamento:

2 meses

Prazo Entrega:

2 dias

Localização:

Zona Norte

Descrição dos Itens a serem adquiridos:

Cuba aço inox retang. 50x40

Nome do Fornecedor: Agaé

Preço:

2.965,99

Condições de Pagamento:

4 meses

Prazo Entrega:

15 dias

Localização:

Candelária

Descrição dos Itens a serem adquiridos:

Bancada de granito

Nome do Fornecedor: Mármore

Preço:

2.946,87

Condições de Pagamento:

3 meses

Prazo Entrega:

10 dias

Localização:

Candelária

Descrição dos Itens a serem adquiridos:

Tijolo Cerâmico 8 Furos 9x19x19cm

Nome do Fornecedor: Ouro Branco

Preço:

2.825,01

Condições de Pagamento:

30 dias

Prazo Entrega:

1 dia

Localização:

Ceará - Mirim

Descrição dos Itens a serem adquiridos:

Guarda-corpo em madeira

Nome do Fornecedor: Aço Arte

Preço:

2.679,47

Condições de Pagamento:

3 meses

Prazo Entrega:

10 dias

Localização:

Cidade da Esperança

Descrição dos Itens a serem adquiridos:

Rolo p/textura

Nome do Fornecedor: Agaé

Preço:

2.503,33

Condições de Pagamento:

4 meses

Prazo Entrega:

2 dias

Localização:

Candelária

Descrição dos Itens a serem adquiridos:

Serv. impermeab. c/manta poliéster 3mm

Nome do Fornecedor: Denver

Preço:

2.493,67

Condições de Pagamento:

4 meses

Prazo Entrega:

7 dias

Localização:

São Paulo

Descrição dos Itens a serem adquiridos:

Bacia sanitária c/cx. Acoplada

Nome do Fornecedor: Agaé

Preço:

2.413,99

Condições de Pagamento:

3 meses

Prazo Entrega:

5 dias

Localização:

Candelária

3.5 - Estratégias Promocionais

Panfletagem com lay-aut dos ambientes, em sinais de trânsito em avenidas movimentadas, bares e restaurantes. Banes na CEF, publicidade em jornal.

3.6 - Estrutura de Comercialização

Venda direta, venda compartilhada através de imobiliárias

4. PLANO OPERACIONAL

4.1 - Localização do Negócio

Endereço: Rua : Santa Marta

Bairro: Candelária

Cidade: Natal

Estado: RN

Telefone 1:

Telefone 2:

Fax:

Considerações sobre o ponto que justifique a escolha:

Terreno de esquina medindo 12,00 metros X 25,00 metros, possibilitando assim construir um condomínio e 8 unidades de 36 m².

4.2 - Layout ou Arranjo Físico - (Documento Anexo)

4.3 - Capacidade Produtiva e/ou Comercial

A projeção de vendas será vender 4 unidades em um mês e as outras 4 unidades no segundo mês de comercialização. A construção será feita em quatro meses .

4.4 - Processo de Produção e/ou Comercialização

Método construtivo com uso de equipamentos modernos , possibilitando um bom resultado nas etapas de trabalho produtivo.

Necessidade de Pessoal

Cargo/Função: TÉCNICO EM EDIFICAÇÕES

Qualificações Necessárias:

EXPERIÊNCIA DE 2 ANOS

Cargo/Função: pedreiros

Qualificações Necessárias:

Habilidosos no ofício da elevação das alvenarias e acabamento fino interno.

Cargo/Função: serventes

Qualificações Necessárias:

Dispostos ao trabalho pesado que tenha instrução e respeito as normas de trabalho

Cargo/Função: eletricista

Qualificações Necessárias:

Experiência comprovada de 2 anos

Cargo/Função: Encanador

Qualificações Necessárias:

Experiência de 2 anos

Cargo/Função: Pintor

Qualificações Necessárias:

Experiência de 2 anos

5. PLANO FINANCEIRO

5.1 - Estimativa do Investimento Total

5.1.1 - Estimativa dos Investimentos Fixos

Imóveis

Descrição: Quantidade: Valor Total:

Terreno de 360 m² 1 R\$ 80.000,00 R\$ 80.000,00

Total: R\$ 80.000,00

Máquinas

Descrição: Quantidade: Valor Total:

máquinas de construção civil 1 R\$ 10.000,00 R\$ 10.000,00

Total: R\$ 10.000,00

Equipamentos

Descrição: Quantidade: Valor Total:

Escoramento 1 R\$ 5.000,00 R\$ 5.000,00

Betoneira 1 R\$ 600,00 R\$ 600,00

Materias de segurança 10 R\$ 100,00 R\$ 1.000,00

Materias de acabamento 6 R\$ 200,00 R\$ 1.200,00

Total: R\$ 7.800,00

Veículos

Descrição: Quantidade: Valor Total:

Pickp 1 R\$ 20.000,00 R\$ 20.000,00

Total: R\$ 20.000,00

Computadores

Descrição: Quantidade: Valor Total:

Nootebook 1 R\$ 1.200,00 R\$ 1.200,00

Total: R\$ 1.200,00

Total Geral das Estimativas com Investimentos Fixos: R\$ 119.000,00

5.1.2 - Estimativa dos Investimentos Financeiros

Estoque Inicial

Descrição: Quantidade: Valor: Total:

Materias de início de construção 1 R\$ 5.000,00 R\$ 5.000,00

Total: R\$ 5.000,00

Capital de Giro R\$ 90.000,00

RESUMO

Estoque Inicial: R\$ 5.000,00

Capital de Giro R\$ 90.000,00

Total Investimentos Financeiros R\$ 95.000,00

5.1.3 - Estimativa dos Investimentos Pré-Operacionais

Despesas de Legalização: R\$ 10.000,00

Obras civis e/ou reformas:

Detalhes dos Materiais:

Descrição Valor Quantidade Total

Material de construção R\$ 1.000,00 15 R\$ 15.000,00

Total Geral de Obras Civis: R\$ 15.000,00

Divulgação: R\$ 2.000,00

Cursos e Treinamentos: R\$ 1.200,00

Outras Despesas: R\$ 3.000,00

Total: R\$ 31.200,00

5.1.4 - Estimativa do Investimento Total (Resumo)

Estimativa de Investimentos Fixos: R\$ 119.000,00

Estimativa dos Investimentos Financeiros: R\$ 95.000,00

Estimativa dos Investimentos Pré-Operacionais : R\$ 31.200,00

Total: R\$ 245.200,00

5.2 - Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa

Produto/Serviço: Quantidade: Valor: Faturamento (R\$):

Apartamento 4 R\$ 85.000,00 R\$ 340.000,00

Apartamento 4 R\$ 85.000,00 R\$ 340.000,00

Total: R\$ 680.000,00

5.3 - Estimativa dos Custos com Materiais e/ou Insumos

Produto: CONCRETO USIN. E BOMB. FCK25MPA

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Concreto usin. e bomba. f1c8k25Mpa R\$ 235,00 R\$ 4.230,00

Total: R\$ 4.230,00

Produto: AÇO CA - 50 8,0MM - 5/16"

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Aço Ca - 50 8,0mm - 5/16" 269,815 R\$ 5,60 R\$ 1.510,96

Total: R\$ 1.510,96

Produto: MADEIRA P/COBERTURA

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Madeira p/cobertura 0,7313 R\$ 1.800,00 R\$ 1.316,34

Total: R\$ 1.316,34

Produto: PORTA EM MADEIRA 0,80X2,10M

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Porta em madeira 0,80x2,150m R\$ 420,00 R\$ 1.050,00

Total: R\$ 1.050,00

Produto: CIMENTO PORTLAND CP32 50KG

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Cimento Portland CP32 505k5g,95 : R\$ 17,00 = R\$ 951,15

Total: R\$ 951,15

Produto: TÁBUA MISTA 1"X12"

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Tábua mista 1"x12" ,8955: R\$ 800,24 = R\$ 716,61

Total: R\$ 716,61

Produto: CERÂMICA 31X31CM PEI4

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Cerâmica 31x31cm PEI4 58,46 : R\$ 10,81 = R\$ 631,95

Total: R\$ 631,95

Produto: TELHA CERÂMICA COLONIAL

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Telha cerâmica colonial 1053: R\$ 0,58 = R\$ 610,74

Total: R\$ 610,74

Produto: LOCAÇÃO ESCORAMENTO METÁLICO P/FORMAS

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Locação escoramento metálico p/formas: R\$ 12,00 = R\$ 540,00

Total: R\$ 540,00

Produto: JANELA EM MADEIRA 1,50X1,10M CORRER

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Janela em madeira 1,50x1,10m correr: R\$ 412,50 = R\$ 515,63

Total: R\$ 515,63

Produto: AÇO CA - 60 5,0MM

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Aço Ca - 60 5,0mm 71,205: R\$ 5,79 = R\$ 412,28

Total: R\$ 412,28

Produto: COMPENSADO RESINADO 2200X1100X12MM

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Compensado resinado 22003x61,130009x12mm: R\$ 10,54 = R\$ 382,70

Total: R\$ 382,70

Produto: CUBA AÇO INÓX RETANG. 50X40

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Cuba aço inox retang. 501x,4205 : R\$ 296,60 = R\$ 370,75

Total: R\$ 370,75

Produto: BANCADA DE GRANITO

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Bancada de granito 1,5125 : R\$ 243,54 = R\$ 368,35

Total: R\$ 368,35

Produto: TIJOLO CERÂMICO 8 FUROS 9X19X19CM

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Tijolo Cerâmico 8 Furos 194x1129,x1169cm : R\$ 0,25 = R\$ 353,04

Total: R\$ 353,04

Produto: GUARDÁ-CÓRPO EM MADEIRA

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Guarda-corpo em madeira 3,0448 : R\$ 110,00 = R\$ 334,93

Total: R\$ 334,93

Produto: ROLO P/TEXTURA

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Rolo p/textura 1,8750 : R\$ 166,89 = R\$ 312,92

Total: R\$ 312,92

Produto: SERV. IMPERMEAB. C/MANTA POLIÉSTER 3MM

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Serv.impermeab.c/manta 2p, o416i8é4ster 3mm: R\$ 25,00= R\$ 311,71

Total: R\$ 311,71

Produto: BACIA SANITÁRIA C/CX. ACOPLADA

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Bacia sanitária c/cx. Aclo,p215ada: R\$ 241,40 = R\$ 301,75

Total: R\$ 301,75

Produto: LOCAÇÃO DE BETONEIRA 600 LITROS

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Locação de betoneira 6000 ,15itros: R\$ 600,00 = R\$ 300,00

Total: R\$ 300,00

Produto: AÇO CA - 50 16,0MM - 5/8"

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Aço Ca - 50 16,0mm - 5/8" 59,8987 : R\$ 4,84 = R\$ 289,91

Aço Ca - 50 10,0mm - 3/8" 56,2759 : R\$ 5,07 = R\$ 285,32

Total: R\$ 575,23

Produto: AÇO CA - 60 4,2MM

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Aço Ca - 60 4,2mm 46,5879: R\$ 5,79 = R\$ 269,74

Caixa d'água fibra de vidro, 2000L : R\$ 529,19= R\$ 264,60

Total: R\$ 534,34

Produto: CAIXA D'ÁGUA FIBRA DE VIDRO CAP. 2000L

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Caixa d'água fibra de vidro, 2000L : R\$ 529,19 = R\$ 264,60

Total: R\$ 264,60

Produto: AÇO CA - 50 12,5MM - 1/2"

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Aço Ca - 50 12,5mm - 1/2" 53,3317 : R\$ 4,84 = R\$ 258,13

Areia grossa 11,9448 : R\$ 18,01 = R\$ 215,13

Verniz c/filtro solar brilho, 16,18 : R\$ 16,18 = R\$ 202,05

Textura acrílica 25,0246 : R\$ 7,26 = R\$ 181,68

Tira-entulho caçamba capacidade 5,00m³ : R\$ 80,01 = R\$ 180,02

Eletroduto Pvc Rígido Solil4d5á, v3e114 20mm: R\$ 1,09 = R\$ 158,39

Caixa de porta madeira 10,,2850x2,10m: R\$ 125,00 = R\$ 156,25

Areia média 8,0691 : R\$ 18,00 = R\$ 145,24

Fio rígido isolado PVC 725604v, 514,65mm² : R\$ 0,50 = R\$ 132,27

Serv. impermeab. Sikatop6 ,130205+4Sikatopflex: R\$ 20,00 = R\$ 126,51

Ducha cromada 1,0479 : R\$ 116,50 = R\$ 122,08

Massa corrida PVA 65,9448 : R\$ 1,82 = R\$ 120,02

Caixa de porta madeira 00,,96301x52,10m : R\$ 125,00 = R\$ 116,44

Ducha higiênica 0,9315 : R\$ 122,80 = R\$ 114,39

Fundo preparador p/pared 1e0s,3628 : R\$ 10,83 = R\$ 112,23

Barrote de madeira mista 63,"5x936"4 : R\$ 4,21 = R\$ 111,97

Forro de Gesso Aplicado 7,5 : R\$ 14,00 = R\$ 105,00

Torneira p/lavat. alta bla,n0c4a7d9a: R\$ 96,47 = R\$ 101,09

Aço Ca - 50 20,0mm - 3/4" 19,9662: R\$ 4,85 = R\$ 96,84

Serviço de impermeab. c/8S,i6k8a6t4op 100 : R\$ 10,00 = R\$ 86,86

Total: R\$ 2.842,59

Produto: DOBRADIÇA C/ANEL 3"X2 1/2" LC

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Dobradiça c/anel 3"x2 16/,29"8 6L3C: R\$ 12,39 = R\$ 86,56

Total: R\$ 86,56

Produto: TINTA PVA LÁTEX BRANCO NEVE CORALAR

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Tinta PVA látex branco nle6v,e9 5C7o2ralar: R\$ 4,98 = R\$ 84,45

Aço Ca - 60 6,0mm 13,3108 : R\$ 6,04 = R\$ 80,40

Total: R\$ 164,85

Produto: AÇO CA - 60 6,0MM

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Aço Ca - 60 6,0mm 13,3108 : R\$ 6,04 = R\$ 80,40

Total: R\$ 80,40

Produto: ALIZAR EM MADEIRA L=5CM

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Alizar em madeira L=5cm19 : R\$ 4,00 = R\$ 76,00

Total: R\$ 76,00

Produto: TRINCHA PARA PINTURA 2"

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Trincha para Pintura 2" 1,5 : R\$ 48,89 = R\$ 73,34

Total: R\$ 73,34

Produto: LOCAÇÃO DE COMPACTADOR PLACA VIBRATÓRIA

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Locação de compactador p01,alc2a5 vibratória: R\$ 570,00 = R\$ 71,25

Total: R\$ 71,25

Produto: PORTA MADEIRA LAMINADA 0,80X2,10M

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Porta madeira laminada 00,,8903x125,10m: R\$ 75,90 = R\$ 70,70

Total: R\$ 70,70

Produto: VERGA E CONTRA-VERGA PRÉ-MOLDADO

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Verga e contra-verga pré5-,m8o7l5d0ado: R\$ 12,00 = R\$ 70,50

Total: R\$ 70,50

Produto: REGISTRO PRESSÃO 3/4"

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Registro pressão 3/4" 1,242 : R\$ 53,54 = R\$ 66,50

Total: R\$ 66,50

Produto: LOCAÇÃO DE ANDAIME METÁLICO

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Locação de andaime metál9i,c0o045 R\$ 7,32 R\$ 65,91

Total: R\$ 65,91

Produto: FECHADURA P/JANELA

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Fechadura p/janela 1,863 : R\$ 35,00 = R\$ 65,21

Total: R\$ 65,21

Produto: CONCRETO USINADO FCK20MPA

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Concreto usinado fck20MPa 0,2795: R\$ 225,01 = R\$ 62,89

Total: R\$ 62,89

Produto: CONTROLE TECNOLÓGICO

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Controle tecnológico 0,0776 : R\$ 800,00 = R\$ 62,08

Total: R\$ 62,08

Produto: PORTA MADEIRA LAMINADA 0,60X2,10M

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Porta madeira laminada 00, 6903x125,10m : R\$ 64,90 = R\$ 60,45

Total: R\$ 60,45

Produto: SIFÃO METÁLICO P/PIA 1 1/2"X2"

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Sifão metálico p/pia 1 10/,25"4x324" : R\$ 109,62 = R\$ 59,57

Total: R\$ 59,57

Produto: JANELA EM MADEIRA 1,00X0,50M CORRER

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Janela em madeira 1,00x00,,45605m8 correr: R\$ 125,00 = R\$ 58,23

Total: R\$ 58,23

Produto: CAIXA DE PORTA MADEIRA 0,90X2,10M

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Caixa de porta madeira 00,,9406x528,10m : R\$ 125,00 = R\$ 58,23

Total: R\$ 58,23

Produto: TOMADA UNIV. 2P+T

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Tomada univ. 2p+t 7,4520: R\$ 7,78 = R\$ 57,98

Total: R\$ 57,98

Produto: TUBO PVC SOLDÁVEL 25MM

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Tubo Pvc Soldável 25mm 29,3423 : R\$ 1,93 = R\$ 56,63

Total: R\$ 56,63

Produto: JANELA EM MADEIRA 0,95X0,50M CORRER

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Janela em madeira 0,95x00,,45605m8 correr: R\$ 118,75 = R\$ 55,31

Total: R\$ 55,31

Produto: TORNEIRA P/PIA ALTA BANCADA

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Torneira p/pia alta banc0a,d5a434: R\$ 100,63 = R\$ 54,68

Total: R\$ 54,68

Produto: FECHADURA EXTERNA INÓX CR

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Fechadura externa inóx CR 0,9315: R\$ 58,45 = R\$ 54,45

Total: R\$ 54,45

Produto: ARGAMASSA P/REJUNTE AC-II

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Argamassa p/rejunte AC-II 21,093 : R\$ 2,54 = R\$ 53,58

Total: R\$ 53,58

Produto: PREGO 2 1/2"X10 C/CABEÇA

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Prego 2 1/2"x10 c/cabeça 11,8218 : R\$ 4,50 = R\$ 53,20

Total: R\$ 53,20

Produto: RÉGUA DE ALUMÍNIO COM 2,00M

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Régua de Alumínio com 2,100m : R\$ 53,15 = R\$ 53,15

Total: R\$ 53,15

Produto: CAIXA PVC OCTOGONAL PROLONG. 4"X4"

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Caixa PVC octogonal prolong. 2.4 644"x4" : R\$ 1,93 = R\$ 52,59

Total: R\$ 52,59

Produto: SELADOR ACRÍLICO P/PAREDES EXTERNAS

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Selador acrílico p/paredes 3 2e2x9ternas: R\$ 5,51 = R\$ 51,37

Total: R\$ 51,37

Produto: FECHADURA INTERNA INÓX

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Fechadura interna inox 1,1644 : R\$ 43,42 = R\$ 50,56

Total: R\$ 50,56

Produto: REGISTRO DE GAVETA 3/4"

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Registro de gaveta 3/4" 0,9315 : R\$ 54,18 = R\$ 50,47

Total: R\$ 50,47

Produto: ARGAMASSA COLANTE AC-II

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Argamassa colante AC-II 97,028 : R\$ 0,52 = R\$ 50,45

Total: R\$ 50,45

Produto: CORDA DE NYLON DE 3/4"

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Corda de Nylon de 3/4" 6,9863 : R\$ 7,03 = R\$ 49,11

Total: R\$ 49,11

Produto: CARRO DE MÃO

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Carro de mão 0,5 : R\$ 90,00 = R\$ 45,00

Total: R\$ 45,00

Produto: CARRO SUPORTE P/ARGAMASSADEIRA

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Carro suporte p/argamassa, d3eli0r5a : R\$ 143,40 = R\$ 44,53

Total: R\$ 44,53

Produto: BORDA DE GRANITO L=30CM

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Borda de granito L=30cm 1,25 : R\$ 35,00 = R\$ 43,75

Total: R\$ 43,75

Produto: ARAME RECOZIDO BWG 18

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Arame recozido BWG 18 6,9497 : R\$ 6,23 = R\$ 43,30

Total: R\$ 43,30

Produto: ARGAMASSA P/REJUNTE AC-I

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Argamassa p/rejunte AC-I25,2749 : R\$ 1,64 = R\$ 41,45

Total: R\$ 41,45

Produto: TUBO PVC ESGOTO 100MM

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Tubo Pvc Esgoto 100mm 3,7260 : R\$ 10,89 = R\$ 40,58

Total: R\$ 40,58

Produto: FECHADURA WC INÓX CR

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Fechadura wc inox CR 0,9315 : R\$ 43,42 = R\$ 40,45

Total: R\$ 40,45

Produto: AÇO CA - 50 6,3MM - 1/4"

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Aço Ca - 50 6,3mm - 1/4"6,5169 : R\$ 6,01 = R\$ 39,17

Total: R\$ 39,17

Produto: ARAME GALVANIZADO BWG 16

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Arame Galvanizado Bwg 160,1553 : R\$ 229,83 = R\$ 35,69

Total: R\$ 35,69

Produto: ARGAMASSA COLANTE AC-I

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Argamassa colante AC-I 104,246 : R\$ 0,33 = R\$ 34,40

Total: R\$ 34,40

Produto: LUMINÁRIA P/LÂMPADA DICRÓICA

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Luminária p/lâmpada dicr16,i8c6a30 : R\$ 18,00 = R\$ 33,53

Total: R\$ 33,53

Produto: LOCAÇÃO DE SERRA MÁRMORE

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Locação de serra mármore0,50 : R\$ 66,86 = R\$ 33,43

Total: R\$ 33,43

Produto: ASSENTO ALMOFADADO P/BACIA

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Assento almofadado p/bac,i0a9315: R\$ 35,57 = R\$ 3,31

Total: R\$ 3,31

Produto: VÁLVULA ESCOAM. P/PIA/LAV./CUBA CR

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Válvula escoam. p/pia/lalv,.6/6c8u9baCR : R\$ 19,50 = R\$ 32,54

Total: R\$ 32,54

Produto: TÁBUA MISTA 1"X6"

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Tábua Mista 1"x6" 0,0373 : R\$ 799,98 = R\$ 29,84

Total: R\$ 29,84

Produto: PARAFUSO P/FIXAÇÃO DE BACIA

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Parafuso p/fixação de ba2c,i5a: R\$ 11,40 = R\$ 28,50

Total: R\$ 28,50

Produto: TRILHO INFERIOR P/JANELA DE CORRER

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Trilho inferior p/janela2 ,d2e8 2c2orrer: R\$ 12,47 = R\$ 28,46

Total: R\$ 28,46

Produto: PREGO 2"X12 C/CABEÇA

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Prego 2"x12 c/cabeça 5,9505: R\$ 4,50 = R\$ 26,78

Total: R\$ 26,78

Produto: ELETRODUTO PVC RÍGIDO SOLDÁVEL 25MM

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Eletroduto PVC rígido soll14d,á9v0e410 25mm: R\$ 1,61 = R\$ 24,00

Fortlimp 6,0967 : R\$ 3,09 = R\$ 18,84

Total: R\$ 42,84

Produto: FORTLIMP

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Fortlimp 6,0967 : R\$ 3,09 = R\$ 18,84

Total: R\$ 18,84

Produto: MATERIAS DIVERSOS

Materias/insumos usados Quantidade Custo Unitário Total

Materias diversos 1 : R\$ 13.772,73 = R\$ 13.772,73

Total: R\$ 13.772,73

Total: R\$ 36.193,89

5.4 - Apuração do Custo dos Materiais e/ou Mercadorias Vendidas

Produto/Serviço: Estim. Vendas(em Unidades): Custo Unit. Mater./Aquisição:
CMP/CMV:

Apartamentos 8 : R\$ 36.193,88 = R\$ 289.551,04

Total: R\$ 289.551,04

5.5 - Estimativa dos Custos de Comercialização

Descrição % Faturamento Estimado: Custo Total

Impostos

Simples: 6% R\$ 680.000,00 R\$ 40.800,00

IRPJ: 0% R\$ 680.000,00 R\$ 0,00

PIS: 0% R\$ 680.000,00 R\$ 0,00

COFINS: 0% R\$ 680.000,00 R\$ 0,00

Contribuição Social: 0% R\$ 680.000,00 R\$ 0,00

ICMS/Simples Minas: 0% R\$ 680.000,00 R\$ 0,00

ISS: 0% R\$ 680.000,00 R\$ 0,00

Subtotal 1: R\$ 40.800,00

Gastos com Vendas

Comissões: 3% R\$ 680.000,00 R\$ 20.400,00

Propaganda: 0,5% R\$ 680.000,00 R\$ 3.400,00

Juros: 0,3% R\$ 680.000,00 R\$ 2.040,00

Subtotal 2: R\$ 25.840,00

Total(Subtotal 1 + 2): R\$ 66.640,00

5.6 - Estimativa dos Custos com Mão-de-Obra

Função: Nº de Empregados: Salário Mensal: Total:

TÉCNICO EM EDIFICAÇÕES 1 R\$ 1.400,00 R\$ 1.400,00

pedreiros 6 R\$ 1.000,00 R\$ 6.000,00

serventes 0 R\$ 0,00 R\$ 0,00

eletricista 0 R\$ 0,00 R\$ 0,00

Encanador 1 R\$ 1.200,00 R\$ 1.200,00

Pintor 2 R\$ 1.000,00 R\$ 2.000,00

Total: R\$ 10.600,00

Encargos Sociais(%) 120

Totais Encargos Sociais: R\$ 12.720,00

Total do custo de Mão de Obra: R\$ 23.320,00

5.7 - Estimativa dos Custos com Depreciação

Ativos Fixos: Valor Bem: Vida Útil: Depr. Anual: Depr. Mensal:

Imóveis R\$ 80.000,00 25 anos R\$ 3.200,00 R\$ 266,67

Máquinas R\$ 10.000,00 10 anos R\$ 1.000,00 R\$ 83,33

Equipamentos R\$ 7.800,00 5 anos R\$ 1.560,00 R\$ 130,00

Veículos R\$ 20.000,00 5 anos R\$ 4.000,00 R\$ 333,33

Computadores R\$ 1.200,00 3 anos R\$ 400,00 R\$ 33,33

Total Depreciação Mensal: R\$ 846,66

5.8 - Estimativa dos Custos Fixos Mensais

Aluguel: R\$ 800,00

Condomínio: R\$ 200,00

IPTU: R\$ 300,00

Água: R\$ 80,00

Energia Elétrica: R\$ 240,00

Telefone: R\$ 180,00

Honorários do Contador: R\$ 465,00

Pró-Labore: R\$ 3.000,00

Manutenção dos Equipamentos: R\$ 500,00

Salários+Encargos: R\$ 23.320,00

Material de Limpeza: R\$ 300,00

Material de Escritório: R\$ 400,00

Combustível: R\$ 700,00

Taxas Diversas: R\$ 1.000,00

Serviços de Terceiros: R\$ 3.000,00

Depreciação: R\$ 846,66

Outros: R\$ 1.200,00

Total (R\$): R\$ 36.531,66

5.9 - Demonstrativo de Resultados

Descrição \$ %

1. Receita Total com Vendas: R\$ 680.000,00 100%

2. Custos Variáveis Totais

2.1(-) Custos com materiais e ou CMV: R\$ 289.551,00 42,58%

2.2 (-) Impostos sobre Vendas: R\$ 40.800,00 6,00%

2.3 (-) Gastos com Vendas: R\$ 25.840,00 3,80%

Subtotal de 2 (2.1 + 2.2 + 2.3): R\$ 356.191,00 52,38%

3. Margem de Contribuição (1 - 2): R\$ 323.809,00 47,62%

4. Custos Fixos Totais: R\$ 36.531,66 5,372%

5. Lucro/Prejuízo Líquido (3 - 4): R\$ 287.277,34 42,24%

5.10 - Indicadores de Viabilidade

5.10.1 - Ponto de Equilíbrio 76.716,61

5.10.2 - Lucratividade 42,25%

5.10.3 - Rentabilidade 117,16%

5.10.4 - Prazo de Retorno do Investimento 1 mês

6. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

A construção de 8 unidades de flats trará um lucro de aproximadamente de 50%.

5 CONCLUSÕES

O presente estudo objetiva analisar a viabilidade e econômica e financeira de implantação de um conjunto de apartamentos residenciais em Natal. Tratando-se de um investimento privado destinado a gerar um retorno financeiro, o estudo comprovar que o empreendimento é viável a uma taxa de 42,25% e com uma rentabilidade de 117,16% do investimento realizado.

Analisando-se os indicadores financeiros do plano de negócios observa-se que o retorno do investimento supera em muito os retornos alternativos do referido investimento. A viabilidade do empreendimento está comprovada nos referidos indicadores, cujo índice de lucratividade é superior à taxa de juros do mercado, considerando que atualmente a taxa básica de juros (*selic*) é de 8,75% ao ano.

O ponto de equilíbrio, que representa o quanto a empresa precisa faturar para pagar todos os seus custos, em determinado período, é de R\$ 76.716,61. Observa-se que o referido ponto de equilíbrio é obtido durante um mês, cuja receita permite atender a todos os custos do empreendimento.

Os indicadores de viabilidade do empreendimento são resultantes do demonstrativo financeiro constante do plano de negócios, considerando que os custos variáveis totais comprometem 52,38% da receita total auferida com a venda dos flats e apresenta um lucro bruto de 47,62% dessa receita. O lucro líquido, obtido com a redução dos custos fixos, é de R\$ 287.277,34 e representa 42,24% da receita total do investimento.

O planejamento econômico e financeiro conclui pela viabilidade de implementação do condomínio de flats de 8 unidades no bairro de Candelária, na cidade de Natal, considerando o plano de marketing do investimento imobiliário, dirigido para os concorrentes e fornecedores e para as estratégias promocionais e comerciais do condomínio. O estudo contempla o plano operacional físico e comercial do empreendimento, os quais asseguram o planejamento e a mensuração dos orçamentos do investimento, receitas, custos e respectivo demonstrativo de resultados financeiros do condomínio habitacional.

Mercado imobiliário de natal é aquecido e diversificado com a forte presença de europeus. Disponível em:

<<http://www.imobiliariabrasil.com/por/noticias.php?idnoticia=18>>. Acesso em: 14 fev 2009.

Passos , Otto Nogami. **Princípios da Economia** .São Paulo: Pioneira, 1998.

ROESCH, S. M. A. **Projeto de estágio e de pesquisa em Administração: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso**. 2ª Ed. São Paulo. Atlas, 1999.

SAHLMAN, W.A. **How to write a great Business plan**. Havard Business. Review, 1997.

SALIM, César Simões [et al]. **Construindo planos de negócios: Todos os passos necessários para planejar e desenvolver negócios de sucesso**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 1998. p. 48