

**FACULDADE NOSSA SENHORA APARECIDA
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

**QUAL MELHOR OPÇÃO PARA A CONSTRUTORA AO
CONSTRUIR E VENDER IMÓVEL**

Aluno: Fernando Henrique Alves Dutra

Orientador: Esp. Vinícius Bernardes Roberto

Aparecida de Goiânia, 2014

**FACULDADE NOSSA SENHORA APARECIDA
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

**QUAL MELHOR OPÇÃO PARA A CONSTRUTORA AO
CONSTRUIR E VENDER IMÓVEL**

Artigo apresentado em cumprimento às exigências para término do Curso de Ciências Contábeis sob orientação do Prof. Esp. Vinícius Bernardes Roberto

Aparecida de Goiânia, 2014

**FACULDADE NOSSA SENHORA APARECIDA
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

Fernando Henrique Alves Dutra

**QUAL MELHOR OPÇÃO PARA A CONSTRUTORA AO
CONSTRUIR E VENDER IMÓVEL**

Artigo apresentado em cumprimento às exigências para
término do Curso de Ciências Contábeis sob orientação do
Prof. Esp. Vinícius Bernardes Roberto.

Avaliado em _____ / _____ / _____

Nota Final: () _____

Professor Orientador Vinicius Bernardes Roberto

Prof. Esp. Pedro Ramos Lima

Aparecida de Goiânia, 2014

RESUMO

Esse Artigo visa evidenciar qual a melhor opção de venda de imóveis para a construtora, se é melhor para a construtora fazer um crédito associativo ou usar de recursos próprios para a construção de novos prédios. Visa também o conhecimento sobre os índices de juros, para saber o que a construtora pode ou não cobrar de cada cliente. Quanto aos meios de investigação, foi considerada a pesquisa de campo, análise de índices de Juros tais como INCC (Índice Nacional de Construção Civil) e IGPM. (Índice Geral de Preço de Mercado), ficou constatado que para a construtora, é melhor fazer um crédito associativo para a construção de novos empreendimentos, pois com isso a construtora evitara utilizar de recursos próprios ficando com dinheiro em caixa e com isso fazer investimentos em outras áreas. Ficou constatado também que para a construtora não é viável fazer um financiamento direto, pois as inadimplências, e os processos contra a construtora são altos.

Palavras Chaves: Índices de Juros. Planejamento de Venda. Crédito Associativo

ABSTRACT

This article aims to highlight how best selling real estate option for the construction , whether it is better to make an associative construction credit or use of own resources for the construction of new buildings. Also gain knowledge about the contents of interest to know that the construction may or may not charge each client. As for the means of investigation, was considered the field of research, interest rates analysis such as INCC (National Civil Construction Index) and IGPM . (Market General Price Index) , it was found that for the construction , it is better to make an associative credit for the construction of new projects, because with it the construction avoided use of own resources getting cash on hand and thus make investments in other areas. It was also found that for the construction is not feasible to do a direct financing as defaults , and the cases against the construction are high.

Key Words: Indices Interest. Sales Planning. Credit Associative.

INTRODUÇÃO

A FR Incorporadora é uma empresa que atua no mercado no ramo de construção civil e comercial. Ela possui mais de 25 anos de mercado, tem como visão ser uma referência no estado de Goiás, tem como Objetivo oferecer serviços de qualidade, eliminando todo insucesso.

O grande desafio da construtora é decidir a melhor opção em relação à construção de novos prédios, elas ficam na dúvida se usam de seus recursos próprios para a construção de novos prédios, ou se usa de um crédito associativo.

Quando a construtora faz um crédito associativo a um determinado banco, ela fica presa a ele, quando o cliente quer comprar o seu imóvel financiado junto a um agente financeiro, esse cliente só poderá financiar o mesmo junto ao banco que é o agente financiador da obra. Ou seja, o banco fica exclusivo como agente financiador do empreendimento. Com isso a construtora pode perder alguns clientes que não possuem relacionamento com aquele banco, ou que já teve algum problema no passado e tem seu nome restrito internamente no mesmo.

Por outro lado a construtora tem a vantagem de não precisar retirar do próprio bolso o dinheiro para a construção do prédio, pois o banco vai repassando o dinheiro para a construtora da seguinte maneira, eles exigem uma quantidade de venda no lançamento e passa 30% do valor da obra, quando a construtora construir os 30% eles exigem que ela tenha vendido mais uma parte dos imóveis e assim libera mais 30% para que a construtora continue dando andamento na obra, da mesma maneira quando a construtora nos chegar 60% da obra, o banco exige mais uma quantidade de venda e libera os 40% para que a obra seja concluída.

Existem clientes que não querem fazer financiamentos bancários e preferem fazer um financiamento direto com a construtora.

Para a construtora isso parece ser bom, pois a construtora além de ganha no valor da venda, ainda vai ganhar nos juros de financiamento.

Geralmente as construtoras usa o IGPM+1% ao mês para reajustar o valor do imóvel.

Enquanto os bancos hoje estão trabalhando com uma taxa de juros de mais ou menos 8% ao ano.

Quando o cliente faz o financiamento pelo o banco à construtora recebe o valor financiado em 3 mês, caso não dê nenhum problema.

Já se o financiamento for pela a própria construtora, ela vai receber parcelado do cliente geralmente em 10 anos. Nesse caso a construtora terá um lucro maior, só que é em longo prazo, porém corre um risco maior de inadimplência, pois tem muitos clientes que não pagam certinhos e ainda entra com processo contra a construtora.

REVISÃO DA LITERATURA

O Pensamento Estratégico

O Planejamento estratégico é olhar para fora da empresa, fazer um estudo do mercado e imaginar a organização em longo prazo.

Proliferam os conceitos do que é Estratégia. Professores, profissionais de planejamento e executivos definem-na de forma aparentemente diferente. No entanto, esses diversos conceitos são visões diferentes da mesma essência. O bom estrategista exercita permanentemente esses conceitos num esforço para lapidar pouco a pouco sua inteligência estratégica:

- É o negócio e o mercado que foram escolhidos;
- É a vantagem competitiva;
- É a forma de crescimento;
- É o foco escolhido, clientes ou concorrência;
- É a inovação, o nicho de mercado.

As mudanças que surgem ao longo do tempo no ambiente criam situações diferentes para a empresa.(PINA, VITOR MANUEL DIAS CASTRO 1994, pg 16/17)

Sem planejamento estratégico tomar uma decisão que se tem resultado em longo prazo, pode se tornar uma das piores decisões da organização.

O planejamento Estratégico é necessário para uma tomada de decisão, principalmente se for para decisões em longo prazo.

IGP-M – Índice Nacional de Preço de Mercado

De acordo com a Fundação Getulio Vargas o Índice Nacional de Preço de Mercado foi criado em maio de 1989 pela a Fundação Getúlio Vargas. O IGP-M é formado pela a junção dos seguintes índices.

- INCC-M (Índice Nacional de Custo de Construção) representado por 10%
- IPC-M (Índice de Preço do Consumidor) representado por 30%
- IPA-M (Índice de Preço ao Produtor) representado por 60%

O IGP-M tem como base é calculado mensalmente e tem a sua divulgação no final de cada mês.

O IGP-M quando criado tinha como objetivo ser um indicador para balizar as correções de alguns títulos emitidos pelo Tesouro Nacional e depósitos Bancários com renda pós fixados acima de um ano. Com um tempo passou a ser um índice de correção para reajuste de contrato de aluguel e indexador de algumas tarifas como energia elétrica.

É bastante utilizado também para reajustar valores em abertos de imóveis que já prontos que já foram entregues e ainda possuem saldo devedor junto a construtora. Ex.: (parcelas chamadas pós habite-se; financiamento direto com a construtora)

Segue abaixo planilha com demonstrações de reajustes do IGP-M para dar análise.

TABELA 1 - IGPM REFERENCIA 2013 E 2014

Mês/ano	Índice do mês (em %)	Índice acumulado no ano (em %)	Índice acumulado nos últimos 12 meses (em %)	Número índice acumulado a partir de Jan/93
Out-14	0,28	2,0361	2,946	1.322,06
Set-14	0,2	1,7512	3,5414	1.318,37
Ago-14	-0,27	1,5481	4,8848	1.315,73
Jul-14	-0,61	1,823	5,3265	1.319,30
Jun-14	-0,74	2,448	6,2484	1.327,39
Mai-14	-0,13	3,2117	7,8434	1.337,29
Abr-14	0,78	3,3461	7,9837	1.339,03
Mar-14	1,67	2,5462	7,3087	1.328,67
Fev-14	0,38	0,8618	5,7677	1.306,84
Jan-14	0,48	0,48	5,6729	1.301,90
Dez-13	0,6	5,5257	5,5257	1.295,68
Nov-13	0,29	4,8963	5,6096	1.287,95
Out-13	0,86	4,593	5,2726	1.284,22
Set-13	1,5	3,7011	4,3959	1.273,27
Ago-13	0,15	2,1686	3,8507	1.254,46
Jul-13	0,26	2,0156	5,178	1.252,58
Jun-13	0,75	1,751	6,311	1.249,33
Mai-13	0	0,9936	6,216	1.240,03
Abr-13	0,15	0,9936	7,2994	1.240,03
Mar-13	0,21	0,8423	8,0494	1.238,17
Fev-13	0,29	0,631	8,2866	1.235,58
Jan-13	0,34	0,34	7,9087	1.232,00

Fonte: Portal Brasil

INCC-M – Índice Nacional de Custo de Construção - Mercado

De acordo com a Fundação Getulio Vargas o Índice Nacional de Construção Civil é um dos índices de inflação do Brasil, foi criado em 1993, para resguardar as incorporadoras que vendem imóveis na planta.

O INCC-M tem o objetivo de apurar a evolução dos custos de construção, e é usado para a correção dos valores em abertos para imóveis que foi vendido na planta.

O INCC-M é calculado através de amostras de insumos (mercadorias, equipamentos, serviços e mão de obra) com representatividade na indústria da construção civil. Essa pesquisa mensal de preços é realizada entre o dia 21 do mês anterior e o dia 20 do mês de referência, ele é dividido em dois grupos o primeiro é composto por (matérias, equipamentos e serviços) e o segundo é composto por (mão de obra).

Estrutura da Amostra

Na identificação da amostra do INCC-M a FGV (Fundação Getúlio Vargas) Usa orçamentos analíticos de empresas de engenharia civil, tomam como base tipo de construção, se é casa ou prédio e também região em que está localizada. Com isso calcula os materiais, os serviços e mão de obras de acordo com a região e tipo de construção.

Segue abaixo Tabela de INCC-M dos últimos meses.

TABELA 2 - INCC-M REFERENCIA 2013 E 2014

Mês/ano	Índice do mês (em %)	Índice acumulado no ano (em%)	Índice acumulado nos últimos 12 meses (em %)	Número índice acumulado a partir de Jan/93
Out-14	0,2	6,1554	6,6762	2,084,2614
Set-14	0,16	5,9435	6,8146	2.080,10
Ago-14	0,19	5,7743	7,1025	2.076,78
Jul-14	0,8	5,5737	7,2308	2.072,84
Jun-14	1,25	4,7358	7,1563	2.056,39
Mai-14	1,37	3,4428	7,9078	2.031,00
Abr-14	0,67	2,0447	7,7694	2.003,55
Mar-14	0,22	1,3656	7,9514	1.990,22
Fev-14	0,44	1,1431	8,016	1.985,85
Jan-14	0,7	0,7	8,4031	1.977,15
Dez-13	0,22	8,0694	8,0694	1.963,41

Nov-13	0,27	7,8322	8,1449	1.959,10
Out-13	0,33	7,5418	8,1018	1.953,82
Set-13	0,43	7,1881	8,0048	1.947,39
Ago-13	0,31	6,7292	7,7682	1.939,06
Jul-13	0,73	6,3993	7,779	1.933,06
Jun-13	1,96	5,6283	7,9073	1.919,05
Mai-13	1,24	3,5977	7,2194	1.882,16
Abr-13	0,84	2,3289	7,283	1.859,11
Mar-13	0,28	1,4765	7,2723	1.843,62
Fev-13	0,8	1,1931	7,3686	1.838,48
Jan-13	0,39	0,39	6,9639	1.823,89

Fonte: Portal Brasil

Credito Associativo

O acadêmico observou muitas obras sendo construídas, e muitas construtoras fazendo lançamento de mais obras em Goiânia, a pergunta é qual a segurança de que essas construtoras vão conseguir terminar essas obras e entregar aos compradores.

De acordo com a Caixa Econômica Federal e a consultas com Gerentes da empresa FR Incorporadora existe hoje uma linha de credito para construtoras, chamada credito associativo, onde o banco financia a obra, assim a construtora não tem que retirar do seu próprio dinheiro para a construção do imóvel. Porém ela fica presa com aquele banco, pois como ele é o banco financiador da obra, o imóvel só pode ser financiado por ele.

Financiamento

Financiamento é uma operação financeira onde uma parte geralmente instituições financeiras, fornece recursos para outra parte que está financiado algum bem. De modo que ele possa fazer investimento previamente acordado. O que diferencia Empréstimo de financiamento é justamente isso no financiamento o

recurso precisam necessariamente investidos do modo acordado em contrato. A Financiadora pode ou não cobrar juros de acordo com o contrato realizado, formas de pagamento e tempo definido.

Financiamento Imobiliário

Os Clientes podem fazer um financiamento bancário ou até mesmo fazer um financiamento direto com a construtora.

Há construtoras que fazem financiamento direto, ou seja além de ser a vendedora é também o Agente Financiador do imóvel, nesse caso elas cobra uma taxa muita mais altas do que os Bancos. Por que para a construtora não é muita vantagem. Pois se o cliente optar em fazer um financiamento bancário a construtora recebe o valor financiado em mais ou menos 3 meses, já se a mesma for o agente financiador ela recebera o valor do imóvel mais o valor dos juros de acordo com o acordo com o contrato assinado com cliente.

METODOLOGIA

O método científico auxilia na elaboração de pesquisas, relatórios e outros. Tipos de pesquisas para que se possa chegar ao objetivo desejado.

Em seu sentido mais geral, o método é a ordem que se deve impor aos diferentes processos necessários para atingir um fim dado ou um resultado desejado. Nas ciências, entende-se por método o conjunto de processos que o espírito humano deve empregar na investigação demonstração da verdade (CERVO e BERVIAN, 1996, p.20).

O presente relatório dentre outros tipos de pesquisa, caracteriza-se como descritivo. De acordo com Cervo e Bervian (1996), a pesquisa descritiva tem por finalidade observar, analisar, registrar e realizar a ligação de todos os fatos, porém sem manipulá-los. A pesquisa foi adotada sendo descritiva foi utilizada para que fosse relatado todo ambiente relacionado a construção de novos prédios da FR

Incorporadora S/A.

Para preparação do artigo foi utilizado à pesquisa de campo, documental levantamento e bibliográfico.

Segundo Lakatos e Marconi (2001) definem pesquisa de campo como sendo aquela utilizada com o objetivo de conseguir informações. Procede à observação de fatos e fenômenos exatamente como ocorrem no real, à coleta de dados referentes aos mesmos e, finalmente, à análise e interpretação desses dados, com base numa fundamentação teórica consistente, objetivando compreender e explicar o problema pesquisado. A pesquisa documental, pois haverá a consulta de documentos internos da empresa, como índices de inadimplência de financiamento.

Pesquisa de campo é aquela utilizada com objetivo de conseguir informações e ou conhecimento acerca de um problema para qual se procura uma resposta ou de uma hipótese, que se queira comprovar, ou ainda descobriu fenômenos ou as relações entre elas (Marconi e Lakatos, 2007, p.188).

A pesquisa de campo é uma fase que é realizada após o estudo bibliográfico, para que o pesquisador tenha um bom conhecimento sobre o assunto, pois é nessa etapa que ele vai definir os objetivos da pesquisa, definir qual o meio de coleta de dados, definir como serão analisados.

O Levantamento bibliográfico devido à fundamentação do trabalho, baseando-se em artigos sobre taxas de juros do mercado, o que significa credito associativo, financiamento etc.

Quanto aos meios de investigação foi utilizada a pesquisa bibliográfica e documental.

Segundo Vergara (2003) a pesquisa bibliográfica é o estudo sistematizado desenvolvimentos com base em material publicado em livros, revistas, jornais redes eletrônicas isto é material acessível ao público em geral. O material publicado pode ser fonte primaria ou secundaria.

As fontes primárias são dados retirados da realidade primeira mão pelo o investigador, já as secundárias são materiais ou informações já disponíveis ou acessíveis por meio de consultar a literatura e outros documentos.

A pesquisa bibliográfica tem como finalidade colocar o pesquisador direto com tudo o que foi escrito, dito ou filmado sobre determinado assunto, inclusive conferências seguidas de debates que tenha sido transcritos por alguma forma que publicada quer gravados (Marconi e Lakatos, 2007, p.185).

Quanto aos fins, a pesquisa será exploratória e descritiva, haja vista a necessidade de levantar dados e informações sobre a Construtora FR, bem como analisá-los e descrevê-los sob a forma de demonstrativos.

Segundo Gil (1999, p. 43), “a pesquisa exploratória tem como finalidade desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e ideais, tendo em vista, a formulação de problemas mais precisos ou hipóteses pesquisáveis para estudos posteriores”.

Quanto a pesquisa descritiva, segundo Mattar (1999), é caracterizada por possuir um objetivo definido, ser bem estruturadas e dirigidas para a solução de problemas ou avaliação de alternativas de cursos e ações.

O presente estudo trabalhou com dados numéricos de uma construtora composto por 200 funcionários divididos em equipe de financiamento, equipe de marketing, equipe de pós vendas e equipe de vendas. Está localizada estrategicamente, em virtude do potencial mercadológico, principalmente pelo o fácil acesso para os clientes. Marconi e Lakatos (2005) Ressaltam que a observação é uma forma de coleta de dados com o propósito de obter informações, examinando os fatos ou fenômenos que serão estudados.

Ela auxilia o pesquisador a identificar e a obter provas a respeito do seu propósito sobre os indivíduos que não têm percepção e orientam o seu comportamento. Para atender ao objetivo proposto, ainda dentro da forma de coleta de dados, a também análise e interpretação dos dados auferidos mediante os documentos apresentados pela organização. Essa modalidade foi escolhida pelo

fato de se ter acesso aos arquivos contábeis e financeiros da empresa com facilidade.

RESULTADOS E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Através dos estudos realizados na Organização, e conforme explicado na pagina 11 sobre o que é Credito Associativo foi possível perceber que para a construtora é melhor fazer um Crédito Associativo do que financiar o próprio empreendimento.

Fazendo um Credito Associativo a construtora investe menos dinheiro e fica com dinheiro em caixa, para fazer investimentos em outras áreas para alavancar as vendas. Ex. Marketing (Propagandas em TV, Matérias para trabalho como Banners, Panfletos, Etiquetas, Outdoor, Etc.

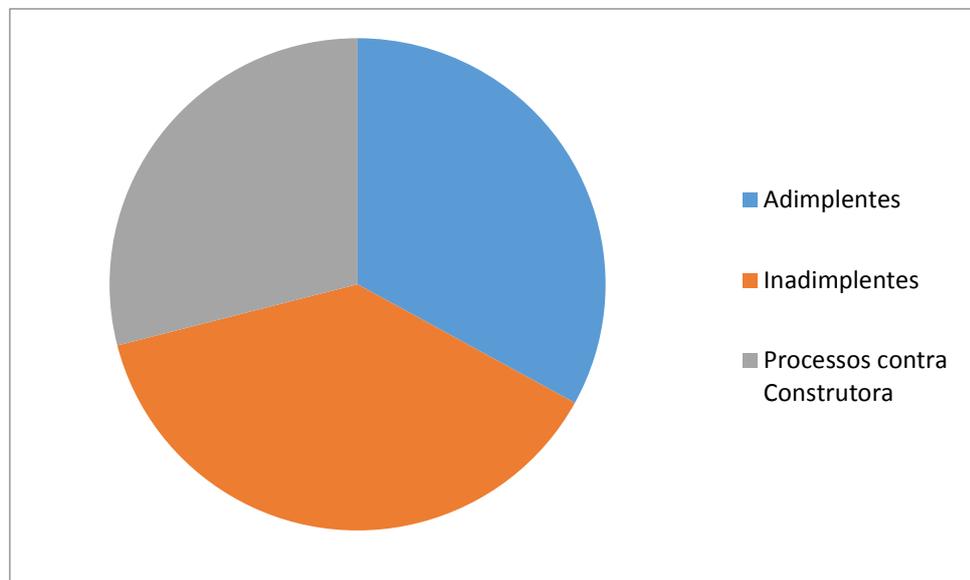
Ficou também evidenciado que para a construtora é melhor que o cliente faça um financiamento bancário e não um financiamento direto com a construtora, pois nesse caso a construtora estaria fazendo investimento a longo prazo e não a médio prazo, sem contar que os índices de inadimplências para financiamento direto são altíssimos, uma vez que os juros cobrados pela a construtoras são bem maiores que os bancos. E também há muitos processos contra a construtora, pois os clientes encontram brechas na Lei onde a construtora cobra Juros Abusivos e entra com ação contra a mesma.

O acadêmico fez um levantamento junto a construtora de 100 clientes que compraram através do financiamento direto com a construtora segue tabela e gráfico para serem analisadas.

Tabela 3 – Tabela de vendas diretas

VENDAS DIRETAS	
Adimplentes	33%
Inadimplentes	38%
Processos contra Construtora	29%

Fonte: FR incorporadora
Autor: Acadêmico

Gráfico 1 – Gráfico de vendas diretas

Fonte: FR incorporadora
Autor: Acadêmico

Conforme tabela 3 e gráfico 1 podemos observar que para a construtora não esta sendo viável fazer um financiamento direto, pois para cada 100 clientes que faz financiamento direto somente 33 são adimplentes ou seja estão com os débitos em dias, já os outros 67 são clientes inadimplentes ou seja não estão pagando os débitos junto a construtora e podemos observar também que desses 67 inadimplentes além de não estarem em dias 28 ainda moveram uma ação contra a construtora.

CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Pensamento Estratégico é um procedimento importante nas organizações, pois no pensamento estratégico procura-se definir como será a empresa em longo prazo.

O acadêmico chegou a conclusão que através da explicação sobre o que é credito associativo na pagina 13, fica evidenciado que para a construtora é melhor fazer um credito associativo do que utilizar de recursos próprios para a construção de novos prédios, pois ganha em dois aspectos, primeiro que vai ficar com dinheiro em caixa para investir em outras áreas como exemplo marketing de venda, segundo que não irá precisar retirar dinheiro do caixa para levantar a obra, uma vez que no credito associativo o banco financiador da obra é quem injeta o dinheiro. Alem de ter como argumento na venda o fato de que quando o cliente compra um imóvel na planta através do credito associativo, o mesmo já faz um financiamento imediato, ficando assim livre de correções de INCC-M.

Para a empresa FR Incorporadora, fica evidenciado através do Gráfico 1 que não é vantagem para a empresa fazer um financiamento direto, pois além de muitas inadimplências a construtora recebe também muitos processos.

REFERENCIAS

- CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A.** Metodologia científica. 7ª ed. São Paulo Atlas 1996.
- GIL, A. C.** Como elaborar Como elaborar projetos de pesquisas. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- LAKATOS, Eva Maria & MARCONI, Marina de Andrade.** Fundamentos de Metodologia Científica. 4ª Ed. São Paulo: Atlas, 2001.
- MARCONI ,LAKATOS.** Fundamentos de metodologia científica. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2005.
- MARCONI, LAKATOS.** Fundamentos de metodologia científica. 6ª ed. São Paulo Atlas 2007.
- MATTAR, FRAUZE N.** Pesquisa de Marketing: metodologia e planejamento. São Paulo: Atlas, 1999.
- PINA, Vitor Manuel Dias Castro.** Inteligência Estratégica nos Negócios. São Paulo Atlas, 1994.
- VERGARA, s. c.** Projetos e relatórios de pesquisa em administração 4 Ed. São Paulo: Atlas, 2003
- Disponível<<http://www.portalbrasil.net/incc.htm>> acesso em: 30/09/2014.
- Disponível<http://www1.fazenda.gov.br/spe/publicacoes/metodologia/Methodologia_I_GP-M_FGV.pdf> acesso em 30/09/2014
- Disponível<http://www1.caixa.gov.br/gov/gov_social/municipal/programas_habitacao/imovel_planta_associativo/saiba_mais.asp> acesso em 02/10/2014